

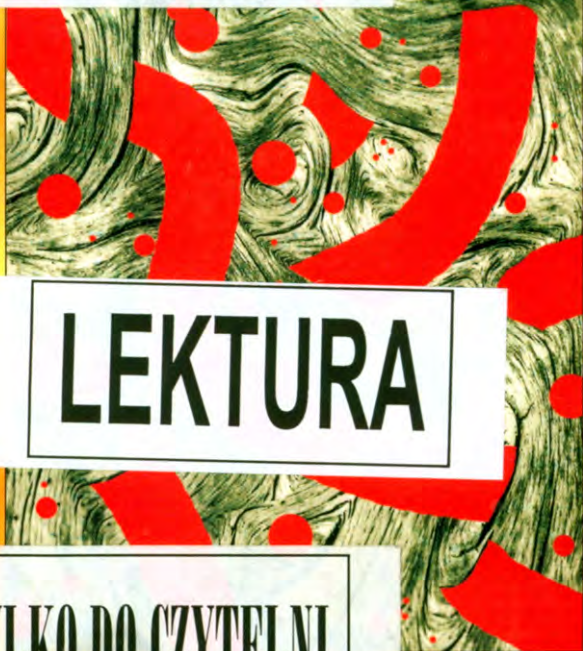
Henryk Domański

Połączone Biblioteki WFiS UW, IFiS PAN i PTF

U.83299



3908329900000



LEKTURA

TYLKO DO CZYTELNI

**O ROCHLIWOŚCI
SPOŁECZNEJ
W POLSCE**

WYDAWNICTWO IFiS PAN



INSTYTUT
FILOZOFII
I SOCJOLOGII
POLSKIEJ
AKADEMII
NAUK

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

O RUCHLIWOŚCI SPOŁECZNEJ W POLSCE

INSTYTUT FILOZOFII I SOCJOLOGII
POLSKIEJ AKADEMII NAUK



9

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

Henryk Domański

**O RUCHLIWOŚCI
SPOŁECZNEJ
W POLSCE**

Przedmowa
Krzysztof Zagórski

Warszawa 2004
Wydawnictwo IFIS PAN

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



Komitet redakcyjny serii
Henryk Domański
Joanna Kurczewska
Andrzej Siciński

Redaktor serii
Antonina Majkowska-Sztange

Połączone Biblioteki WFiS UW, IFiS PAN i PTF

U.83299



3908329900000

Copyright © by Henryk Domański
& Wydawnictwo IFiS PAN, 2004

ISBN 83-7388-062-3
ISSN 1640-8837

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

Spis treści

Przedmowa: Ważne i mniej ważne pytania o ruchliwość społeczną (<i>Krzysztof Zagórski</i>)	7
Wprowadzenie	13
Rozdział 1. Funkcje ruchliwości	19
Wpływ na formowanie się struktury społecznej	20
Wpływ na stabilność polityczną	30
Wpływ na efektywność ekonomiczną	38
Wpływ na funkcjonowanie jednostek	43
Rozdział 2. Zmiany ruchliwości międzypokoleniowej w latach 1982–2002	49
Ruchliwość w 2002 roku	50
Zmiany	56
Wnioski	67
Rozdział 3. Wzory ruchliwości	71
Kierunki przemieszczeń	72
1. Rolnicy	73
2. Inteligencja	77

3. Robotnicy wykwalifikowani	86
4. Właściciele	90
5. Pracownicy umysłowi i robotnicy niewykwalifikowani	95
Wpływ na formowanie się struktury społecznej	97
Rozdział 4. Wpływ ruchliwości w latach 1988–1998	
na postawy jednostek	103
Kilka uwag na temat tego, czego należy oczekiwać od ruchliwości społecznej	105
Poparcie dla partii populistycznych i liberalnych ..	110
Kilka prawidłowości	120
1. Napływ do właścicieli	121
2. Rola awansu do inteligencji	123
3. Degradacja społeczna	124
4. Degradacja a radykalizm	129
Wpływ ruchliwości międzypokoleniowej	131
Rozdział 5. Subiektywne poczucie awansu	133
Samoocena pozycji	134
Subiektywna ruchliwość	141
Wpływ subiektywnej ruchliwości na postawy jednostek	148
Zakończenie	155
Literatura	161

Przedmowa

Ważne i tymiej ważne pr
o rzadliwość spo

W przedmowie

W

Ważne i tymiej

Ważne i tymiej

W

W

W

W

W

W

W

W

W

W

W

W

W

W

W

W

W

W

W

W

W

W

Brak zgody autora przedmowy

Ważne i tymiej

Przedmowa jest ważnym elementem każdej publikacji naukowej. Jej zadaniem jest przede wszystkim poinformować czytelnika o celach i zakresie pracy, a także o jej strukturze i sposobie organizacji. Przedmowa powinna być napisana w sposób jasny i zrozumiały, a także być zgodna z zasadami etyki naukowej. W tym celu należy pamiętać o tym, że przedmowa jest częścią całości i powinna być napisana w sposób spójny z resztą pracy.

Chociaż widać, że literatura jest nie tylko przedmiotem badań, ale także przedmiotem refleksji i krytyki. W tym celu należy przede wszystkim zwrócić uwagę na to, jakimi sposobami i w jakich kontekstach jest ona badana. W tym celu należy przede wszystkim zwrócić uwagę na to, jakimi sposobami i w jakich kontekstach jest ona badana. W tym celu należy przede wszystkim zwrócić uwagę na to, jakimi sposobami i w jakich kontekstach jest ona badana.

W tym celu należy przede wszystkim zwrócić uwagę na to, jakimi sposobami i w jakich kontekstach jest ona badana. W tym celu należy przede wszystkim zwrócić uwagę na to, jakimi sposobami i w jakich kontekstach jest ona badana.

Przedmiotem badań jest przede wszystkim literatura, która jest przedmiotem badań i krytyki. W tym celu należy przede wszystkim zwrócić uwagę na to, jakimi sposobami i w jakich kontekstach jest ona badana. W tym celu należy przede wszystkim zwrócić uwagę na to, jakimi sposobami i w jakich kontekstach jest ona badana.

W tym celu należy przede wszystkim zwrócić uwagę na to, jakimi sposobami i w jakich kontekstach jest ona badana. W tym celu należy przede wszystkim zwrócić uwagę na to, jakimi sposobami i w jakich kontekstach jest ona badana.

stwierdzenie, że świadczenia na podstawie umowy ubezpieczenia nie zostały wypłacone. Takiś zarządcy szkodliwych się wypłać. Aby pozyskać świadczenia, ubezpieczony musi przede wszystkim wykazać, że szkodliwych. Czyli musi wykazać, że szkodliwych, że szkodliwych. Czyli musi wykazać, że szkodliwych. Czyli musi wykazać, że szkodliwych.

Ciekawą kwestią jest pytanie o szkodliwych. Czy szkodliwych. Czyli musi wykazać, że szkodliwych. Czyli musi wykazać, że szkodliwych. Czyli musi wykazać, że szkodliwych.

W tym celu należy przedstawić dowody na szkodliwych. Czyli musi wykazać, że szkodliwych. Czyli musi wykazać, że szkodliwych. Czyli musi wykazać, że szkodliwych.

Brak zgody autora przedmowy

Wprowadzenie

Głównym powodem zajmowania się zjawiskami ruchliwości jest struktura społeczna. Ruchliwość – synonim zmiany pozycji – jest charakterystyką otwartości, która pozytywnie kojarzy się z cenionymi wartościami, takimi jak demokracja, innowacyjność czy pluralizm poglądów. Analiza ruchliwości pozwala określić siłę barier społecznych, a zwłaszcza możliwości przemieszczania się w hierarchii uwarstwienia z dołu w górę. Jest to kluczowa kategoria, której w analizie rzeczywistości społecznej nie można pominąć.

Z myślą o tym przedstawiam wyniki analiz. Pytanie jest następujące: czy procesy ruchliwości pozwalają w jakimś stopniu zrozumieć bieg dokonujących się zmian? W życiu społecznym występuje wiele rodzajów ruchliwości. Według klasycznej definicji Pitirima Sorokina (1959: 133), przez „ruchliwość rozumie się każde przemieszczenie jednostki lub obiektu społecznego – wszystko, co zostało stworzone lub zmodyfikowane przez działania człowieka – z jednej pozycji na drugą”. Z dwóch podstawowych rodzajów ruchliwości – „horyzontalna” oznacza przejście jednostki lub

obiektu społecznego z jednej grupy do innej, usytuowanej na tym samym poziomie. Przykładem, do którego odwołuje się Sorokin, może być zmiana religii, grupy narodowościowej lub stanu cywilnego (na przykład rozwód). Drugi podstawowy rodzaj ruchliwości – jakim jest ruchliwość „wertikalna”, pionowa – polega na przejściu jednostki z jednej warstwy do drugiej, co może oznaczać degradację lub awans. Dla struktury społecznej ważniejsza jest ruchliwość pionowa i nią się tutaj zajmiemy.

Ruchliwość pionową zwykle się dzielić na międzypokoleniową – gdzie punktem odniesienia są pozycje rodziców – i ruchliwość wewnątrzpokoleniową, dokonującą się w ciągu życia jednostek. Przykładem tej pierwszej jest prezydent, będący synem chłopa, drugiej – sytuacja, w której prezydentem zostaje elektryk (czego ilustracją jest w obydwu przypadkach kariera Lecha Wałęsy). Skoncentruję się tu na ruchliwości międzypokoleniowej, której konsekwencje są bardziej długofalowe, a dla struktury społecznej ważniejsze. Podstawą wniosków będą wyniki badań realizowanych w Polsce na ogólnokrajowych próbach ludności, które pozostają stosunkowo najlepszym materiałem analizy struktury społecznej ujmowanej z perspektywy globalnej.

Historia socjologii zna wiele takich interpretacji. Badacze ruchliwości co jakiś czas podejmują refleksję nad konsekwencjami wpływu barier społecznych na zachowania jednostek. Problemy te dotyczą w równym stopniu socjologii, jak polityki, ekonomii i psychologii społecznej. W analizach tych ruchliwość traktowana jest jako ważny parametr stabilności systemu i stanu nastrojów. Pierwszy wkład polskiej socjologii w refleksję nad ruchliwością społeczną wniósł tekst Stanisława Ossowskiego *Ruchliwość społeczna jako wynik rewolucji społecznej*, napisany w latach pięćdziesiątych XX wieku (Ossowski 1968). W ówczesnych warunkach, i przy obowiązującej ideologii, trudno się było tym

tematem zajmować. Ruchliwość kojarzyła się ze stratyfikacją, będącą synonimem burżuazyjnej socjologii, a więc z czymś obcym wobec systemu i wroгим. Opublikowana w tym czasie książka Ossowskiego *Struktura klasowa w świadomości społecznej*, która zrobiła karierę i w socjologii światowej pozostaje do dzisiaj najczęściej cytowaną pozycją polskiego autora, spotkała się z oficjalną krytyką i mieszanym reakcjami w środowisku nauki (w dyskusji nad nią głos zabrali między innymi Stefan Żółkiewski, Jerzy Szacki i Włodzimierz Wesołowski). Od końca lat pięćdziesiątych, problematyka ruchliwości została już zaakceptowana przez oficjalne czynniki w ramach generalnego otwarcia na prowadzenie badań i odtąd można było analizować ruchliwość bez przeszkód.

W 1986 roku ukazała się książka *Systemowe funkcje ruchliwości społecznej* Włodzimierza Wesołowskiego i Bogdana Macha. Była to analiza strukturalnych źródeł narastającego kryzysu. Wśród kilku czynników, które wymienili autorzy, wskazano na zablokowanie kanałów awansu. W świetle argumentów, które przedstawili Wesołowski i Mach, było to jedno ze źródeł niewydolności minionego systemu przesądzające o niskiej efektywności ekonomicznej i deficycie legitymizacji władzy. O tym samym pisał Władysław Adamski (1980), wskazując na źródła radykalizmu młodego pokolenia Polaków. W 1981 roku Stefan Nowak (2004) przedstawił socjologiczną diagnozę kryzysu. Jednym z jej elementów była – zdaniem Nowaka – powszechna świadomość, że polityka ekipy Gierka odebrała społeczeństwu możliwości awansu, które wyłoniły się w latach intensywnej industrializacji i – obok zniesienia silnych nierówności klasowych – były traktowane jako obietnica i pozytywny atrybut tego ustroju.

Dodajmy tytułem ilustracji, że w latach osiemdziesiątych ubiegłego stulecia, ale daleko od Polski, a mianowicie

wśród społeczności wyspiarskich archipelagu Samoa, przetoczyła się tajemnicza fala samobójstw. Antropolodzy wyjaśniali ten fakt zablokowaniem szans ruchliwości. W społeczeństwach tego obszaru dominowały silne struktury lokalne, charakteryzujące się ostro zarysowaną hierarchią grup wieku. Władza była skupiona w ręku starszych, co zapewniało im uprzywilejowaną pozycję i sprawowanie kontroli nad dystrybucją dóbr i podziałem pracy, pociągając za sobą kontrolę dostępu do lukratywnych stanowisk. System funkcjonował bez zakłóceń, dopóki aspiracje młodego pokolenia znajdowały ujście w emigracji i związanych z tym możliwościach zarobku. W latach osiemdziesiątych szanse emigracji nagle osłabły, co doprowadziło do masowych frustracji i napięć. Przedstawicielom młodych grup wieku pozostał tylko jeden kanał awansu regulowany przez naturalne procesy zastępowania pokoleń, wynikające z wymierania starszych roczników. Niedrożność tego kanału stała się przyczyną konfliktu między rzeczywistością a oczekiwaniami jednostek (Macpherson i Macpherson 1987).

Analizy przedstawione w tej książce mieszczą się w tym samym nurcie refleksji. Można je traktować jako kontynuację analiz Adamskiego, Nowaka, Wesołowskiego i Macha, z oczywistą jednak różnicą, że ich kontekstem jest kształtowanie się szeroko rozumianych stosunków rynkowych, z uwzględnieniem wielu sfer, nie wyłączając orientacji i postaw. Spróbujemy zatem określić wpływ ruchliwości na kształtowanie się stosunków rynkowych. Ruchliwość może być jedną z napędowych sił transformacji, może ją blokować, a wreszcie – może nie być z tymi procesami związana. Ograniczając analizy do Polski – z konieczności, ponieważ dla innych społeczeństw brak danych – nie jesteśmy w stanie „zmierzyć” siły wpływu ruchliwości na transformację systemu. Kwestia ta będzie jedynie przedmiotem refleksji, opierającej się na wynikach badań. Należy tylko nad-

mienić, że zjawiska ruchliwości są podporządkowane określonej logice rozwoju, która nie musi przekładać się bezpośrednio na aktualną politykę i codzienne strategie życiowe. Niewykluczone więc, że między tymi zjawiskami nie ma związków. Jednak naszym głównym problemem nie jest transformacja, tylko ruchliwość i jej wpływ na zmiany w Polsce, dokonujące się w kilkudziesięcioletniej perspektywie czasowej.

Zjawiska ruchliwości dokonują się w ramach struktury społecznej. Znaczenie tego terminu warto jest jednoznacznie ustalić. Przypomnijmy, że – najogólniej – struktura społeczna oznacza po prostu społeczeństwo, czyli złożone i przecinające się nawzajem układy stosunków między jednostkami, instytucjami, grupami i kategoriami, a zdaniem niektórych autorów – do których należy Claude Lévi-Strauss (1978) – jest ona układem symboli i znaków, występujących tylko w wyobraźni jednostek. Jednak w analizie socjologicznej, której celem jest wyjaśnienie procesów społecznych, struktura społeczna jest bytem empirycznym, utożsamianym z systemem nierówności. W tym znaczeniu będzie też kontekstem dla poniższych rozważań – strukturę społeczną traktuję tu jako układ stosunków między kategoriami określanymi mianem warstw, klas, grup zawodowych i innych segmentów, jakimi w Polsce są inteligencja, właściciele firm, robotnicy czy chłopi. Elementami tego układu są również „klasa wyższa”, „burżuazja”, „klasa średnia”, „białe kołnierzyki” czy *underclass*, których obecność w systemie nierówności dokumentują badacze społeczeństw zachodnich, uzasadniając to na gruncie znanych teorii. Zagadnienia te szczegółowo omawiam w podręczniku *Struktura społeczna* (2004).

Analizami objąłem okres od 1982 do 2002 roku, sięgając wstecz tak daleko, jak pozwalają na to porównywalne badania. Pierwszy rozdział ma charakter wyłącznie teore-

tyczny – przedstawiłem w nim ramy interpretacyjne, którymi posługuję się w dalszej części, na etapie analiz. W drugim rozdziale omawiam zmiany w natężeniu ruchliwości, sile wpływu pochodzenia społecznego i otwartości struktury społecznej – są to trzy różne aspekty, które warto pokazać osobno. Zmiany wzorów ruchliwości są analizowane w trzecim rozdziale – ich prześledzenie pozwoli uchwycić wpływ ruchliwości na formowanie się dystansów i barier. Rozdział czwarty dotyczy wpływu ruchliwości na postawy jednostek – głównie pod kątem oceny kształtującego się *status quo* i stosunków rynkowych, natomiast w rozdziale piątym ruchliwość jest analizowana z perspektywy świadomości jednostek. Świadomościowa mapa ruchliwości rzadko bywa przedmiotem analiz, a przecież nie musi być tak, że przejście do inteligencji z klasy robotniczej lub chłopskiej odbierane jest przez ruchliwe jednostki w kategoriach awansu. Chodzi więc o ustalenie, czy osoby zmieniające pozycję definiują to jako „awans”, „degradację” czy „dziedziczenie” pozycji rodziców.

Dziękuję Bogdanowi Machowi za trud recenzowania tej pracy. Za szczegółowe i wnikliwe uwagi, które ją uchroniły od nieścisłości i braków. Muszę jednak przyznać, że – wbrew słusznym napomnieniom Bogdana – nie do końca próbowałem się pozbyć kolokwializmów, których obecność w oczywisty sposób zmniejsza precyzję ustaleń. Książka ta nie we wszystkim stawia kropkę nad i, a jedynym usprawiedliwieniem może być to, że nieco luźniejsza forma powinna ułatwić lekturę szerszemu odbiorcy.

Rozdział 1.

Funkcje ruchliwości

Zacznijmy od faktów unaoczniających wagność problemu. Zjawiska związane z ruchliwością są charakterystyką barier nierówności, informują o równości szans (lub o ich braku), wywierają wpływ na gospodarkę i stosunki społeczne. Z dość odległych w czasie i, być może, nieaktualnych już badań wynika, że w latach siedemdziesiątych Polska była bardziej ruchliwym społeczeństwem niż Filipiny, Japonia i Australia, ale bardziej zamkniętym niż, na przykład, Stany Zjednoczone, Izrael i Węgry (Domański i Sawiński 1986; Ganzeboom i in. 1989). Różnice te nie układają się w żadną prawidłowość; trudno byłoby je wyjaśnić niejednakowym poziomem rozwoju ekonomicznego tych krajów lub ich przynależnością do określonej kultury. Społeczeństwo polskie nie wyróżniało się ani niskim stopniem otwartości struktury społecznej, ani szczególnie wysokim.

Łatwiej jest zidentyfikować różnice ruchliwości między podstawowymi segmentami struktury społecznej. W świetle wyników badań najniższymi wskaźnikami ruchliwości charakteryzują się kategorie rolników. Inaczej mówiąc:

większe jest prawdopodobieństwo, że polski chłop, amerykański farmer czy robotnik rolny w izraelskim kibucu pozostanie do końca życia farmerem, robotnikiem rolnym lub chłopem niż prawdopodobieństwo „dziedziczenia” pozycji rodziców przez inteligentów, robotników lub właścicieli firm.

Definicja ruchliwości jest krótka: jest nią każda zmiana pozycji w strukturze społecznej. Definicję tę sformułował w 1927 roku Pitirim Sorokin i pozostaje ona aktualna do dzisiaj. Zanim przejdziemy do ruchliwości w Polsce, wskazane byłoby dokonanie przeglądu tego, co do tej pory zrobiono w dziedzinie teorii. Wątki teoretyczne dostarczą nam materiału do sformułowania hipotez. Najwięcej miejsca poświęcono ruchliwości analizowanej z punktu widzenia jej wpływu na: (i) strukturę społeczną, (ii) stabilność polityczną, (iii) efektywność ekonomiczną systemu i (iv) funkcjonowanie jednostek.

Wpływ na formowanie się struktury społecznej

Wpływ ruchliwości na formowanie się struktur społecznej jest nieco enigmatycznym określeniem szerokiego spektrum procesów kształtowania się różnych podziałów, nierówności, dystansów i barier. Po pierwsze, ruchliwość – a ściślej bariery ruchliwości – są jednym z głównych czynników odtwarzania się hierarchicznego układu dystansów społecznych. Po drugie, za jej sprawą rysują się nowe i zanikają stare podziały – tak między jednostkami, jak i między podstawowymi kategoriami, określanymi mianem klas, warstw, grup zawodowych, nie wyłączając pracowników różnych firm, sektorów gospodarki, narodowości czy mieszkańców różnych regionów.

Teza, że ruchliwość jest czynnikiem formowania się struktury społecznej jest zasługą Maxa Webera. Był to jeden z elementów jego wieloaspektowego spojrzenia na mechanizmy struktury klasowej. Weber sformułował tę myśl w znanej definicji, przedstawionej w dziele *Wirtschaft und Gesellschaft*. Stwierdza w niej: „klasy społeczne, to wszystkie położenia klasowe, między którymi przechodzenie osobiste w kolejnych pokoleniach jest całkowicie możliwe i zwykle (typowo) występuje” (Weber 2002: 228). Definicję tę wolno rozumieć w ten sposób, że dana zbiorowość jest klasą, jeżeli zmiana pozycji jest w jej ramach łatwiejsza od ruchliwości między pozycjami przypisanymi do różnych klas. Posługując się tym kryterium, Weber wyróżnił: klasę robotniczą, drobną burżuazję, najemnych pracowników umysłowych i właścicieli wielkich firm.

Zagadnienia te, obecne, ale z pewnością nie dominujące w analizach Webera, rozwinął Sorokin (1927), nadając im kształt systematycznej teorii. W 1927 roku ukazała się książka *Social Mobility*, prawdopodobnie najwybitniejsze dzieło poświęcone zagadnieniom ruchliwości społecznej, jakie stworzono w historii nauki. W książce tej Sorokin wprowadził najpierw pojęcie przestrzeni społecznej, definiując ją z perspektywy jednostek. Przestrzeń społeczna jest w jego ujęciu wypadkową stosunków łączących jednostki z: (i) członkami ich grupy społecznej (zawodowej, religijnej, narodowej, rasowej itd.), (ii) innymi grupami, (iii) innymi populacjami w uniwersum światowym (Sorokin 1959: 5). Sieć tych stosunków konstytuuje swoisty układ współrzędnych, które określają pozycję społeczną; ruchliwością jest fakt zmiany pozycji w ramach tej sieci.

Najistotniejszy punkt dotyczy wpływu ruchliwości na formowanie się dystansów i barier. Wzory ruchliwości tworzą trwałe konfiguracje. Zdaniem Sorokina jest to wyznacznik odrębności kategorii i charakterystyka ich usytuowania

w przestrzeni społecznej. Najważniejsze fragmenty *Social Mobility* zaznaczone zostały kursywą. Sięgnijmy do stosownego cytatu: *im większa jest bliskość między zawodami, tym większe jest natężenie wzajemnej wymiany ich członków, i odwrotnie – im większe są między nimi różnice, tym mniejsza jest liczba jednostek przechodzących z jednego do drugiego zawodu* (1959: 427). Krótko mówiąc – większa (lub mniejsza) wymiana między kategoriami jest wyznacznikiem, odpowiednio, mniejszych i większych dystansów. Znajdowało to odzwierciedlenie w danych empirycznych – jak wykazywał Sorokin, analizując tabele ruchliwości dla Niemiec, dzieci robotników wykonywały głównie zawody fizyczne, podczas gdy dzieci inteligencji i ludzi biznesu dominowały w kategoriach o wysokiej pozycji. Były to przesłanki do sformułowania tezy, że ruchliwość wywiera wpływ na wyrazistość podziałów społecznych: wysoka ruchliwość osłabia je, podczas gdy niska zaostrza.

Warto przypomnieć, że przed Sorokinem na występowanie tych zależności wskazywali Marks (1968; 1983), Sombart (1906) i Michels (1965), nie zapominając o Weberze, chociaż kwestia ta służyła im tylko za przyczynek do innych rozważań. W myśli Marksowskiej zjawisku wysokiej ruchliwości przypisuje się rolę czynnika utrudniającego krystalizację struktury klasowej, zapobiega ona bowiem polaryzacji na uprzywilejowaną klasę właścicieli i coraz bardziej upośledzonych pracowników najemnych (Marks 1968; 1983). Zbliżone poglądy zawierają rozważania Sombarta i Michelsa, w których wskazuje się, że wysoka ruchliwość przeciwdziała tworzeniu się podziałów klasowych, ponieważ stosunek do środków produkcji przestaje odgrywać rolę głównego czynnika. (Termin stosunek do „środków produkcji” może być już dla niektórych niejasny, wyjaśniam więc, że w teorii Marksowskiej było to podstawowe kryterium podziału na właścicieli – uprzywilejowaną kategorię dyspo-

nującą środkami produkcji w postaci kapitału, firmy czy tylko narzędzi pracy – i klasę robotniczą, dysponującą tylko siłą roboczą). Wysokiej ruchliwości towarzyszy wzrost aspiracji robotników do indywidualnego awansu, co z kolei przeciwdziała krystalizacji poczucia odrębności i tworzeniu się organizacji klasowych, które mogłyby mobilizować do działań.

Upłynęły dziesięciolecia zanim te klasyczne wątki podjęto na nowo. Przez wiele lat panowała (można by rzec) obojętność, jeżeli chodzi o stosunek badaczy struktury społecznej do wpływu ruchliwości na formowanie się podziałów klasowych. Wprawdzie problem nie popadł w zapomnienie, ale też nikt się nie zagłębiał w szczegóły. Pojęcie klas utożsamiano ze zbiorami istniejących pozycji, które jakoś powstają i zanikają na podłożu stosunków rynkowych. Ruchliwość – jeżeli przypisywano jej rolę czynnika regulacji tego układu – traktowana była wyłącznie na zasadzie zasilania pozycji klasowych strumieniami napływu i odpływu jednostek. Funkcjonowała więc jak w metaforze Schumpetera (1943) – niezależnie od struktury klasowej – nie ingerując w procesy kształtowania się jej różnych segmentów. Przypomnijmy, że Schumpeter (1943) porównał strukturę klasową do pociągu, gdzie wagonami są klasy, pasażerami zaś – członkowie klas i chociaż między wagonami dokonuje się stały ruch pasażerów, w niczym nie zmienia to ustalonego składu pociągu.

Jedną z pierwszych prac, w której podjęto próbę dostosowania analiz Sorokina i Webera do aktualnego kontekstu, była książka Giddensa (1973) *Class Structure of the Advanced Societies*. Pytanie brzmiało: co we współczesnych społeczeństwach decyduje o wspólnocie położenia klasowego jednostek? Wyjaśniając ten fakt, Giddens wskazuje na zjawisko „zamykania się” szans ruchliwości, traktując ją jako czynnik sprzyjający formowaniu się klas w roli odręb-

nych podmiotów. Wywód Giddensa jest następujący. „Zamykanie się” danej kategorii ze względu na szanse ruchliwości uruchamia reprodukcję doświadczeń życiowych jej członków. Kształtuje się ona proporcjonalnie do szans zmiany pozycji i, oczywiście, jest tym większa, im te szanse są mniejsze. Giddens wprowadził pojęcie *capacities*, możliwości rynkowych, o których decydują tzw. zasoby (takie jak poziom wykształcenia) i nagrody jednostek (na przykład zarobki). Trzy główne rodzaje tych możliwości to: (i) własność środków produkcji, (ii) posiadanie kwalifikacji, wykształcenia i możliwości technicznych oraz (iii) własność siły roboczej. Zamykanie się szans ruchliwości w ramach kategorii o podobnych możliwościach rynkowych Giddens traktuje jako czynnik formowania się klas, co sformułował w postaci następującego stwierdzenia: „strukturyzacja klasowa jest tym łatwiejsza, im większy jest stopień zamknięcia ruchliwości ze względu na możliwości rynkowe” (Giddens 1973: 107). Było to nawiązanie do Webera posługującego się w tym kontekście terminem *Soziale Schliessung*¹. Zależność ta może mieć miejsce zarówno w przypadku kategorii uprzywilejowanych, jak i kategorii o niskim statusie. Odnosząc te rozważania do rzeczywistości krajów zachodnich, Giddens dochodzi do wniosku, że wzory ruchliwości – tak wewnątrz-, jak i międzypokoleniowej – są mechanizmami sprzyjającymi utrzymywaniu się odrębności trzech głównych klas, tj. wyższej, średniej i robotniczej.

W ten oto sposób Giddens znalazł się w kręgu klasyków, jeżeli chodzi o temat rozpatrywany pod nazwą „ruchliwość a formowanie się klas”. Nie ustępuje mu pod tym względem Frank Parkin, socjolog brytyjski cieszący się dużą renomą aż do chwili zaprzestania działalności naukowej w latach osiemdziesiątych ubiegłego stulecia. Wolno twier-

¹ Zwrócił mi na to uwagę Bogdan Mach.

dzić, że z kilku książek Parkina, dwie – *Class Inequality and Political Order* i *Marxism and Class Theory* (podtytuł *A Bourgeois Critique*) – są przykładami najbardziej twórczego zastosowania klasycznych idei do interpretacji wpływu ruchliwości na formowanie się podziałów społecznych. Według Parkina strukturotwórcza rola ruchliwości społecznej jest rezultatem aktywności jednostek i kategorii, głównie grup zawodowych. Najważniejsze jest posługiwanie się przez nie różnymi strategiami, obliczonymi na zamykanie dostępu ludziom z zewnątrz, przez ograniczanie napływu. Grupy uprzywilejowane, o wysokim statusie społecznym, monopolizują w ten sposób dostęp do cennych dóbr. Parkin określa strategię monopolizacji mianem *closure*, posługując się nim w węższym znaczeniu niż Giddens. Kategorie upośledzone starają się ten monopol przełamać za pomocą strategii „uzurpacji”. Polegają one głównie na mobilizowaniu się do wspólnego działania w celu zmniejszenia dostępu do puli ważnych dóbr członkom uprzywilejowanych kategorii, a przede wszystkim – w celu ich redystrybucji na rzecz zwiększenia w niej swego udziału (Parkin 1979).

Interesującym przyczynkiem do problematyki różnych aspektów *closure* była nieco mniej znana koncepcja, którą przedstawił John Stephens (1979). Zwrócił on mianowicie uwagę, nawiązując do pomysłów Giddensa, na rolę ruchliwości wewnątrzpokoleniowej jako czynnika wzmacniającego podziały formujące się na bazie międzypokoleniowego dziedziczenia pozycji. Stephens określał bariery ruchliwości wewnątrzpokoleniowej mianem „wtórnego zamknięcia”. Były to między innymi różne strategie podejmowane przez grupy zawodowe w celu ochrony ich interesów. Przykładem są korzyści wynikające z przynależności do związków zawodowych, która na ogół zwiększa szanse zatrudnienia i kontynuowania kariery. Większe korzyści uzyskują robotnicy zrzeszeni w tych związkach, które posługiwały się stra-

tegiami „wtórnego zamknięcia”. Rezultatem owych strategii miało być wyodrębnianie się kategorii niższego rzędu w ramach szerokich segmentów klasowych.

Nie można pominąć koncepcji Johna Goldthorpe’a – jednej z najbardziej znanych postaci w empirycznej socjologii zachodniej – którego wkład do teorii dorównuje jego dokonaniom na polu badań. Warto zapamiętać dwie tezy, które sformułował Goldthorpe (1980), nawiązując do występującego w analizach nad ruchliwością rozróżnienia na ruchliwość absolutną i względną. W tym miejscu konieczna jest metodologiczna dygresja. Analizując wzory ruchliwości, zwrócono uwagę na fakt o istotnym znaczeniu dla interpretacji tych wzorów, a mianowicie że są one wypadkową dwóch całkiem innych aspektów. Z jednej strony, są one odzwierciedleniem zmian liczebności kategorii, zachodzących na przykład między pokoleniami rodziców i dzieci. Komponent ten zwykle się określać mianem ruchliwości strukturalnej, wynikającej ze zmieniającego się rozkładu liczebności konstytuujących strukturę społeczną (Krauze i Słomczyński 1986; Lissowski 1991). Z drugiej strony, identyfikują one komponent ruchliwości „czystej”, niezależnej od zmieniającego się rozkładu, określanej też mianem ruchliwości „względnej”. Warto odnotować, że ruchliwość względna nazywana jest również „cyrkulacyjną” lub „wymierną”. Historycznie rzecz biorąc, terminami tymi zaczęto się posługiwać najwcześniej i stosowane są one przez niektórych autorów do dzisiaj.

Zdaniem wielu badaczy dopiero ten drugi komponent informuje o otwartości struktury społecznej i ostrości dystansów klasowych. W celu wyjaśnienia empirycznego sensu pojęcia „względnej ruchliwości” przytaczane są oryginalne sformułowania klasycznych teorii, które sformułował Sorokin (1927): „Łatwo wykazać, że układy stratyfikacyjne o tym samym profilu i «wysokości» mogą się różnić

w wyniku odmiennego natężenia i rozmiarów ruchliwości społecznej. Teoretycznie w jednym społeczeństwie ruchliwość wertykalna może mieć wartość zerową. Taki typ stratyfikacji możemy nazwać absolutnie zamkniętym, sztywnym, nieprzenikalnym lub niemobilnym. Opozycyjnym typem uwarstwienia o tym samym profilu i wartości jest system, w którym występuje wysoka ruchliwość społeczna. W tym przypadku, membrany między warstwami są bardzo cienkie i w podłożu występuje wiele dziur. A więc mimo identycznego ustratyfikowania budowli społecznej, mieszkańcy różnych warstw nieustannie zmieniają pozycje” (Sorokin 1927: 127). Stwierdzenie to, przełożone na język analiz statystycznych, można traktować jako argument za oddzieleniem ruchliwości względnej i „strukturalnej”, wymuszonej przez zmiany liczebności kategorii, czyli marginesów tabeli.

Wróćmy do tezy Goldthorpe’a. Ruchliwość rozpatrywaną ogółem określa on mianem ruchliwości „absolutnej”, obejmującej ruchliwość strukturalną i względną. Dopiero ten drugi komponent informuje – jego zdaniem – o otwartości struktury społecznej. Kwestia otwartości zawiera się w pytaniu o to, czy na przykład syn chłopca ma taką samą możliwość zostania prezesem korporacji jak syn dyplomaty czy posła. Według pierwszej tezy Goldthorpe’a, ruchliwość absolutna bardziej niż względna jest charakterystyką formowania się klas. Informuje ona bowiem o wzorach napływu do segmentów klasowo-warstwowych, czyli o ich składzie społecznym. Ruchliwość względna identyfikuje tylko – w opinii Goldthorpe’a – równość szans i otwartość struktury społecznej.

Druga teza jest próbą skonkretyzowania empirycznego sensu ruchliwości jako czynnika formowania się struktury klasowej. Pytanie Goldthorpe’a, postawione w kontekście prowadzonych przez niego analiz dla Anglii, dotyczyło empirycznego problemu: jak interpretować wzrost absolutnych

rozmiarów napływu do klasy średniej wyższej (określanej przez niego mianem *service class*), który to proces odnotowano po drugiej wojnie światowej. Pokrewne pytanie dotyczyło klasy robotniczej – w tym przypadku chodziło o (stwierdzony empirycznie) odpływ z klasy robotniczej do kategorii pracowników umysłowych. Odpowiadając na pytanie, co z tego wynika, Goldthorpe posłużył się pojęciem „tożsamości demograficznej” kategorii, będącej charakterystyką ich wewnętrznej zwartości. Tożsamość demograficzna jest niejako pierwszym etapem formowania się klas określonym przez procesy napływu i dziedziczenia pozycji, gdzie oczywiście mniejszy napływ i odpływ sprzyjają odpowiednio większej zwartości. Wzrost ruchliwości absolutnej w przypadku angielskiej *service* i *working class* świadczył o malejącej tożsamości demograficznej obu tych klas, co w konsekwencji powinno prowadzić do zacierania tradycyjnych podziałów.

Nie odbiegniemy od tematu stwierdzając, że znacznie mniejszy jest wkład teorii Marksowskiej do omawianego nurtu analiz. Na temat zjawisk ruchliwości Marks wypowiedział się rzadko, nazywając je zresztą inaczej. Zacytuję jeden ze śladowych dowodów z *Osiemnastego brumaire’a Ludwika Bonaparte*, gdzie Marks, zastanawiając się nad uwarunkowaniami przewrotów politycznych, rzuca myśl, że społeczeństwa europejskie charakteryzują się rozwiniętą strukturą klasową, inaczej niż: „w Stanach Zjednoczonych, gdzie istnieją już wprawdzie klasy, ale jeszcze nie skryształizowały się i będąc ciągle w stanie płynnym ustawicznie zmieniają się i oddają sobie swe części składowe” (1948: 23). Do nielicznych kontynuatorów myśli marksowskiej zaliczani są w tym kontekście Westergaard i Resler (1975). W celu zarysowania kształtu struktury społecznej należy rozpatrywać ją – jak stwierdzają – zarówno w postaci nierównego rozkładu przywilejów, jak i nierównych szans ruchliwości.

Natężenie ruchliwości można traktować jako miarę „klasowości” danego społeczeństwa, ponieważ informuje ona o dziedziczeniu pozycji. Nakładanie się barier ruchliwości na dystanse kreowane przez nierówną dystrybucję przywilejów i dóbr tworzy podstawowe linie podziałów. Bariery ruchliwości sprzyjają formowaniu się świadomości klasowej, czego efektem może być przekształcanie się kategorii z mniej dojrzałego stanu „klasy w sobie” w „klasę dla siebie”, w którym to punkcie Westergaard i Resler bezpośrednio nawiązują do oryginalnych tez teorii Marksowskiej.

Tytułem uzupełnienia warto dodać, że w tradycji badań nad strukturą społeczną pojęcie „nierówności/równości szans” odnosi się do pewnego modelu, którego alternatywą jest model nierówności/równości warunków”. Funkcjonuje wiele modeli „równych szans”, a każdy z nich, w zależności od przyjmowanych założeń, jest operacjonalizowany trochę inaczej. Najbardziej znanym modelem jest sytuacja zakładająca niezależność stochastyczną między pozycją jednostek a ich pochodzeniem społecznym – założenie to stało się punktem wyjścia do konstrukcji wielu wskaźników ruchliwości. Zwykło się argumentować, że równość szans realizowana jest przez obsadę stanowisk według kryterium merytokracji, czyli kwalifikacji i innych osobistych „zasług” jednostek. Idea równości szans, zapisana na sztandarach liberalizmu, została zakwestionowana przez krytyków systemu opartego na prywatnej własności i ideologii sukcesu. Teoretycznym wyrazem tej krytyki stał się model równości warunków (u Westergaarda i Resler – przywilejów i dóbr). Głównymi reprezentantami tego nurtu stali się teoretycy myśli socjalistycznej, a przede wszystkim marksiści. Stwierdzają oni, że merytokracja jest systemem niesprawiedliwym, który nie gwarantuje klasom niższym zaspokojenia potrzeb na satysfakcjonującym poziomie, ponieważ wyrównanie szans nie zapobiega nierównościami wa-

runków życiowych. Kontynuując ten wątek argumentuje się, że za ideologią równości szans kryją się, w istocie, pozory równości. Merytokracja jest bowiem takim systemem, który oferuje ludziom równość szans, aby ich usytuować w hierarchii. Jak dowodzą zwolennicy realizacji modelu równości warunków w praktyce, każda jednostka powinna w tym samym stopniu uczestniczyć w podziale dóbr, niezależnie od wydatkowanych przez siebie nakładów oraz posiadanego talentu, zasług i własnych zdolności. Peter Saunders (1990) dokonał obrazowego porównania nierówności warunków i szans, odwołując się do języka metafor: jeżeli merytokracja przypomina wyścig, w którym wszyscy zawodnicy zaczynają bieg z jednej linii startowej, to realizacja prawdziwej równości (warunków) polega na wyrównaniu szans w trakcie biegu; wolniejszym zawodnikom daje się jakieś fory, szybszym handicap i – w konsekwencji – wszyscy razem docierają do mety.

Wpływ na stabilność polityczną

Polityka jest sztuką optymalnego wyboru środków. Niektóre z nich wynikają z funkcjonowania struktury społecznej. Podstawowe pytanie w tym nurcie badawczym dotyczy wpływu ruchliwości na natężenie potencjalnych konfliktów. Przede wszystkim chodzi tu o sytuację określaną mianem zablokowania szans. Teoria socjologiczna powiada, że ograniczenie szans ruchliwości może być źródłem destabilizacji systemu jako czynnik kreujący masowe niezadowolenie społeczne. Ruchliwości przypisuje się tu rolę polityczną – wysoka ruchliwość zmniejsza ostrość podziałów społecznych, co redukuje potencjał napięć związanych z negatywnymi ocenami nierówności, podczas gdy niska ruchliwość jest czynnikiem konfliktogennym, głównie z punktu widze-

nia kategorii usytuowanych na dolnych piętrach hierarchii społecznej.

Rozumowanie to opiera się na kilku przesłankach. Przede wszystkim należy założyć, że o orientacjach życiowych decydują materialne warunki jednostek. Potencjał niezadowolenia koncentruje się w klasach niższych, a w każdym systemie warstwy rządzące muszą się liczyć z nastrojami większości. Jeżeli więc przez ruchliwość rozumiemy procesy przemieszczania się z niższych kategorii na wyższe szczeble hierarchii społecznej, to rozsądnie jest przyjąć, że większa ruchliwość otwiera klasom niższym możliwości awansu. Przypadki ruchliwości są wtedy widoczne i odbiera się je jako świadectwo występowania równych szans, a im takich sygnałów więcej, tym mniejsze jest niebezpieczeństwo rewolty. Innym powodem jest to, że w wyniku odpływu z klas niższych kategoria osób niezadowolonych staje się mniejsza – jak głosi teoria – a równocześnie przybywa zwolenników istniejącego systemu rządzenia.

Drugą przesłanką tezy o wpływie większej ruchliwości na redukcję konfliktów jest założenie, że przypadki awansu dotyczą najczęściej ludzi ambitnych i zdolnych. Powoduje to, iż klasy niższe opuszczają ludzie najbardziej aktywni, obdarzeni talentem i zaradni życiowo, a co najważniejsze – stanowiący możliwe zarzewie konfliktów. Gdyby tak uzdolnione jednostki pozostawały „na dole”, byłyby materiałem zapalnym, jako że wywodzą się z nich późniejsi liderzy związkowi, działacze partyjni i przywódcy protestów.

Jednego z pierwszych przykładów kooptacji przywódców klasy robotniczej do przedstawicieli kategorii rządzących dostarczyły analizy Sombarta zamieszczone w książce z 1906 roku *Warum gibt es in den Vereinigten Staaten keinen Sozialismus?* Odwołując się do wyników własnych obserwacji i danych, Sombart odpowiada w niej na tytułowe pytanie, dlaczego w Stanach Zjednoczonych nie może

się rozwinąć socjalizm. W poniższym fragmencie, dotyczącym ruchliwości liderów związkowych do elit, wskazuje się na jeden z powodów: „Sprawdzoną metodą postępowania, jaką z największym powodzeniem od lat stosują panujące partie jest «unieszkodliwianie» wpływowych przywódców robotniczych przez przyznanie im dobrze płatnego urzędu. Możemy obserwować ten proces kastracji dla szeregu znanych przywódców. W obecnej chwili prezydent American Federation of Labor – w Niemczech Karl Legen – ma zostać następcą Carolla D. Wrighta, czyli dyrektorem urzędu zajmującego się statystyką pracy, zaś John Mitchell, zwycięski przywódca górniczy, ktoś taki jak w Niemczech Sachse lub Hué, ma otrzymać posadę zastępcy sekretarza stanu w Waszyngtonie. Stwierdzono, że w Massachusetts w ciągu niewielu lat objęło wysokie stanowiska urzędnicze trzy-nastu, a w Chicago trzydziestu przywódców robotniczych. I bądź tu socjaldemokratą, i domagaj się «obalenia panującego ustroju społecznego», jeśli masz nieustannie przed oczami obraz tłustej synekury! I czy człowiek zdobędzie się na tyle bezinteresowności, by wieczorem mówić swoim zwolennikom o beznadziejności panującej polityki i głosić konieczność ruchu socjalistycznego, jeżeli tegoż dnia po południu boss jednej z «wielkich» partii proponował mu kandydowanie na lukratywny urząd obsadzany z wyboru lub obiecał tłusty «udział w łupie» po następnym zwycięstwie wyborczym!” (Sombart 2004: 75–76).

Oczywiście, zjawisko wychodzenia z klas niższych inaczej będzie oceniał teoretyk liberalizmu ekonomicznego, dla którego jest ono świadectwem przewagi struktur rynkowych nad mechanizmami szeroko rozumianej askrypcji (tożsama z „przypisaniem” „askrypcja” jest określeniem wpływu zjawisk wyznaczających osiągnięcia życiowe, które pozostają poza kontrolą jednostek). Inaczej traktują to marksiści, dla których przypadki wychodzenia z własnej klasy przez awans

stanowią zagrożenie dla powodzenia rewolucji społecznej. Zwrócił na to uwagę sam Marks; w *Kapitale* znajdujemy następujący fragment, będący ilustracją omawianego problemu: „W im większym stopniu klasa panująca jest w stanie asymilować najwybitniejsze umysły klasy rządzonej, tym bardziej stabilny i niebezpieczny jest jej system rządzenia” (1968; 1983).

Należy stwierdzić, że ruchliwość jako czynnik neutralizacji konfliktów jest popularnym tematem analiz. Prowadzono je w odniesieniu do tak różnych społeczeństw i systemów, jak Stany Zjednoczone (Lipset 1961), Polska w systemie komunistycznym (Wesołowski i Mach 1986) czy system kastowy w społeczeństwach tradycyjnych, takich jak Indie (Dumont 1970). Warto jednak mieć świadomość, że analizy ograniczały się do teoretycznej refleksji, a przytoczone powyżej ustalenia nie wykraczają poza status hipotez. Faktem jest, że trudno byłoby te założenia potwierdzić przy zastosowaniu rygorystycznego testu, a równocześnie trudno byłoby je odrzucić. Z tego też względu teza mówiąca o tym, że wzrost ruchliwości stępią ostrze konfliktów klasowych, bywa również przedmiotem krytyki. Odnotujmy kilka alternatywnych interpretacji, wyróżniających czynniki ograniczające pozytywny wpływ ruchliwości społecznej na stabilność systemu.

Pierwszym czynnikiem są mechanizmy dziedziczenia pozycji. W żadnym kraju procesy odpływu z klas niższych nie są tak duże, aby zlikwidować potencjał napięć społecznych w całości. Kategoria osób niezmiennych pozycji zawsze jest na tyle liczna, aby przysparzać kłopotów rządzącym.

Po drugie, wskazuje się, że zasada merytokratycznej selekcji ludzi zdolnych funkcjonuje tylko w ograniczonym zakresie, z czego wynika, że przypadki drenażu potencjalnych przeciwników systemu do warstw wyższych nie mogą być

tak powszechne, jak domniemują niektórzy autorzy. Zresztą można by wątpić – jak zauważa Parkin (1971) – czy rzeczywiście zasada merytokratycznej selekcji jest argumentem przemawiającym na rzecz teorii drenażu. Argumentuje on, że merytokratyczna selekcja przejawia się w promowaniu za odpowiednio wyższe osiągnięcia edukacyjne, poziom wykształcenia zaś nie musi być skorelowany z organizatorskimi kwalifikacjami do politycznego przywództwa.

Po trzecie, ruchliwość nie zawsze neutralizuje poczucie zablokowania szans w klasach niższych. Niewykluczone, jak podkreślają krytycy tej tezy, że dzieje się tak w przypadkach znaczącego awansu, na przykład w Polsce – przy przechodzeniu z kategorii robotników niewykwalifikowanych lub chłopów do kategorii inteligentkich, czyli grup dobrze usytuowanych materialnie, cieszących się wysokim prestiżem społecznym i usytuowanych rzeczywiście na górze hierarchii. Jednak taka długodystansowa ruchliwość należy do rzadkości. Z badań nad ruchliwością wynika, że większość przemieszczeń dokonujących się w strukturze społecznej jest ruchliwością krótkodystansową i ogranicza się do przechodzenia na sąsiednie pozycje.

Po czwarte, należałoby wiedzieć, czy wychodzeniu z klas niższych faktycznie towarzyszy reorientacja postaw w kierunku popierania *status quo* i przyjmowania wartości kategorii o wyższym statusie. Istnieje oczekiwanie, że tak być powinno, tzn. że logicznym następstwem przesunięcia się w górę hierarchii będzie na przykład wycofanie poparcia dla partii lewicowych, cieszących się mniejszym zaufaniem w kategoriach ustabilizowanych życiowo. Chociaż niewiele wiadomo na ten temat, interesujących ustaleń dostarczyły wyniki analiz dla Anglii, w których porównywano preferencje wyborcze dwóch kategorii klasy średniej: osób o pochodzeniu robotniczym i członków *middle class* dziedziczących pozycje rodziców. Okazało się, że ci drudzy czę-

ściej deklarowali poparcie dla Partii Konserwatywnej niż przedstawiciele klasy średniej pochodzący z klas niższych (Parkin 1971). Pochodzenie robotnicze związane też było z większą akceptacją aktywnej polityki socjalnej państwa i działaniami przypisywanymi lewicy. Wynik ten zdaje się świadczyć, że przechodzenie na wyższe szczeble hierarchii nie musi prowadzić do „zburzazyjnienia” poglądów. W niczym nie zaprzecza to prawdziwości teorii, które mówią o pozytywnym wpływie ruchliwości na deradykalizację klas niższych. Prawdopodobnie brzmi hipoteza, że kategorie o pochodzeniu z klas niższych raczej stopniowo dostosowują swój system wartości do nowych warunków. Może być z tym związana choćby częściowa akceptacja wartości klasy średniej, co powinno przysparzać zwolenników stabilności systemu.

W przypadku Polski dowodów na występowanie tego procesu dostarczają analizy Hanny Palskiej (1994) przedstawione w jej książce *Nowa inteligencja w Polsce Ludowej*. Przedmiotem badań było formowanie się warstwy inteligencji w PRL w wyniku zasilania jej przez ruchliwość z klas niższych. Przeprowadzona przez Palską analiza pamiętników przedstawicieli tego segmentu wskazuje, że inteligenci wywodzący się z rodzin robotniczych i chłopskich od początku starali się odciąć od kategorii pochodzenia (wbrew oczekiwaniom władzy) i upodobnić do starej inteligencji pod względem stylu życia i orientacji życiowych.

Jeżeli ruchliwość z nizin w górne partie hierarchii stanowi „zawór bezpieczeństwa” stabilności stosunków społecznych (w języku angielskim stosowane jest określenie *safety valve*), to powstaje interesujący problem – jak należałoby traktować ruchliwość w odwrotnym kierunku, czyli obniżanie się statusu jednostek. Przede wszystkim należy odnotować istotny fakt: przypadki ruchliwości w dół są mniej liczne w porównaniu z ruchliwością dokonującą się

w górę hierarchii. Prawdliwość tę potwierdzają wyniki badań dla Polski. W 1998 roku przeprowadzono badanie na dobranej metodą losową próbie reprezentującej dorosłych mieszkańców. Jak ustalono, odsetek osób, które przesunęły się do niższej kategorii zawodowej, w porównaniu z kategorią zawodową ojca, wynosił 28,5 wszystkich przemieszczeń, podczas gdy przesunięcia w górę stanowiły 71,5% (wskaźniki te ustalone zostały dla ruchliwości między sześcioma kategoriami – w tabeli sześć na sześć – i dla innego zestawu kategorii otrzymalibyśmy inne wielkości, chociaż proporcje byłyby prawdopodobnie zbliżone).

Kwestia przewagi awansu nad degradacją jest rezultatem długofalowych zmian występujących we współczesnych społeczeństwach, które polegają na zwiększaniu się liczności kategorii zawodowych o stosunkowo wysokim statusie społecznym. Drugą stroną tego procesu jest zmniejszanie się relatywnego udziału kategorii zajmujących niską pozycję, takich jak robotnicy czy chłopci. Zjawiska te są źródłem naturalnego przemieszczania się członków klas niższych na wyższe pozycje.

Niemniej jednak ruchliwość w dół jest zjawiskiem znaczącym i jeżeli te przypadki są odbierane jako świadectwo niepowodzeń życiowych, stanowią potencjalne źródło konfliktów (Tumin 1967). Ci, którym się nie powiodło, mogą mieć uzasadnione pretensje do zasad rządzących porządkiem społecznym, który doprowadza do tego, że – przypuśćmy – osoby pochodzące z klas średnich – wychowywane w atmosferze zapewniającej niejakie poczucie wyższości, muszą obcować z gminem i dostosować się do surowych warunków bytowych.

W istocie, przypadkom degradacji niejednokrotnie towarzyszy wzrost niezadowolenia adresowany do elit. Przedstawiciele klasy średniej, zdegradowani do klasy robotniczej, przejawiają więcej rozczarowania i frustracji niż człon-

kowie *middle class* zachowujący pozycje rodziców. Jednak, po pierwsze, nie jest to uniwersalna reguła. A po drugie, i znacznie ważniejsze, niezadowolenie nie jest artykułowane w postaci politycznego protestu i nie wyraża się we wrogości czy kontestacji istniejącego systemu. Potwierdzeniem mogą być wyniki analiz dotyczących identyfikacji społecznych i preferencji wyborczych. W społeczeństwie amerykańskim – jak ustalili Wilensky i Edwards (1959) – członkowie klasy robotniczej pochodzący z klasy średniej częściej identyfikowali się z „klasą średnią” lub „wyższą” w porównaniu z robotnikami niezmiennymi pozycji. O ile więc do klasy robotniczej i „niższej” zaliczało się 46% robotników wywodzących się z *middle class*, to wśród „stabilnych” robotników odsetek ten był prawie dwukrotnie wyższy i kształtował się na poziomie 81. Charakterystyczne, że robotnicy napływający z klasy średniej o wiele częściej dawali wyraz przekonaniu o otwartości hierarchii społecznej i równości szans dla ludzi wytrwałych i obdarzonych talentem. Występowanie podobnych różnic stwierdzili Lipset i Gordon (1953). Pochodzenie z klasy średniej było związane ze znacząco niższym popieraniem związków zawodowych i przekonaniem o większych możliwościach awansu. Podobnie jest w Anglii, gdzie robotnicy wywodzący się z rodzin pracowników umysłowych częściej skłaniają się do głosowania na Partię Konserwatywną (Runciman 1966).

Możliwe są różne wyjaśnienia tych postaw. Występowanie ich można tłumaczyć w terminach reakcji obronnych; właśnie tak zachowują się ludzie, którzy doznają porażki, ale nie chcą się do niej przyznać w społeczeństwie przenikniętym ideologią sukcesu. Identyfikacja z klasą średnią i związane z nią systemy wartości stanowią symboliczną więź z kategorią, do której chciałoby się wrócić. Z tego samego powodu ludzie ci nie identyfikują się ze środowiskiem robotników, co ułatwia im traktowanie obecnej sytuacji jako

rezultatu przejściowych niepowodzeń i pozwala żywić nadzieję powrotu. Nie mniejsze znaczenie ma oczywisty fakt, że ruchliwość w dół nie oznacza zerwania wszystkich więzi z przeszłością. Ludzie są przywiązani do własnych środowisk i po „ześlizgnięciu” się na dolne szczeble drabiny społecznej nie wyzbywają się orientacji typowych dla kategorii o wyższym statusie, takich jak indywidualizm i skłonność do polegania na sobie. Kolektywistyczne strategie napotykać w tym środowisku opór, ponieważ byłyby one zaprzeczeniem zinternalizowanej hierarchii wartości, w której liczy się własne „ja”. Stosowanie ich grozi upodobnieniem się do klas niższych. W efekcie więc, ruchliwość w dół rzadko kiedy staje się zarzewiem konfliktów wymierzonych w zasady działania systemu.

Wpływ na efektywność ekonomiczną

Tak wyglądają polityczne konsekwencje ruchliwości – z punktu widzenia socjologii, która, jak dotąd, miała największy wkład w wyjaśnianie tych zjawisk. Trzeci nurt skupia się na implikacjach ekonomicznych, dotyczy bowiem wpływu ruchliwości na system społeczny, utożsamiany z zasadami organizacji, i ujmowany w kategoriach rozwoju. Ruchliwość jest tu traktowana jako jeden z warunków efektywności. Dla efektywności ważna jest przenikalność barier społecznych i to, jacy ludzie wchodzi na jakie pozycje zawodowe w różnych sferach działania systemu.

Mechanizm ten został opisany w funkcjonalnej teorii uwarstwienia Davisa i Moore’a (1945). Stwierdza się w niej, że wyższa ruchliwość jest zjawiskiem pożądanym, jako czynnik sprzyjający optymalnej alokacji jednostek. Przypomnijmy, że w funkcjonalnej teorii uwarstwienia działanie wszelkich systemów społecznych wyjaśnia się uniwersalny-

mi zasadami obsadzania pozycji. Obowiązuje zasada, że ludzie dysponujący określonymi kwalifikacjami i posiadający określone zdolności powinni być dopasowani do zajmowanych stanowisk. Konkretnie zaś, najważniejsze i trudne do zastąpienia zawody powinny wykonywać najbardziej wykwalifikowane jednostki. Można powiedzieć, że ruchliwość jest mechanizmem zapewniającym realizację zasady „właściwi ludzie na właściwych pozycjach”, wyznacza kanały drożności i w tym sensie decyduje o efektywności systemu.

Funkcjonalne ujęcie wolno traktować jako kontynuację rozważań Sorokina i Pareta, w tym ich aspekcie, gdy rozpatrują oni ruchliwość jako jeden z warunków równowagi systemów. „W społeczeństwie, które jest idealnie mobilne, jednostki muszą być dystrybuowane według ich zdolności, niezależnie od pozycji zajmowanej przez ojca” – zdaniem tym rozpoczyna Sorokin (1959: 530) dwunasty rozdział *Social Mobility*, poświęcony „skutkom ruchliwości w dziedzinie procesów i organizacji społecznej”. Ważniejsze są przy tym zasady tej dystrybucji niż sam fakt, czy ruchliwość jest duża – argumentuje Sorokin – istnieją bowiem społeczeństwa charakteryzujące się wysoką ruchliwością, w których mechanizm dystrybucji jest „bardzo satysfakcjonujący” (jak Stany Zjednoczone), ale jest również przykład Indii, będących wyjątkowo „niemobilnym” systemem, w którym jednak, przez 2000 lat rządów kasty Braminów, dystrybucja nie działała najgorzej. Jednak, generalnie, w społeczeństwach o większej ruchliwości – konkluduje Sorokin – pozycje społeczne obsadzone są bardziej efektywnie niż w społeczeństwach o zamkniętej strukturze społecznej.

Najważniejszym dziełem dorobku naukowego Vilfreda Pareta jest, opublikowany w 1916 roku, *Traktat o socjologii ogólnej*. Pareto jest uznawany za jednego z twórców nowoczesnej socjologii, najważniejszy zaś jego wkład do zagadnień związanych ze strukturą społeczną to teoria „krą-

zenia elit”, w której procesy ruchliwości są traktowane jako mechanizm regulacji dopływu kompetentnych jednostek do klasy rządzącej. Celem rozważań przedstawionych w „teorii krążenia elit” było określenie warunków zapewniających trwałą równowagę systemom społecznym. Podstawowym – jak argumentuje Pareto – jest wymiana jednostek między społeczeństwem a kategorią rządzących; jednak musi to być rekrutacja uwzględniająca zdolności przywódcze, zasadniczo zaś chodzi o mechanizmy cyrkulacji opartej na kryteriach „użyteczności społecznej”. Dzieje się tak, gdy z elity eliminowane są jednostki biernie i nieefektywne, określane mianem „rentierów”, a na ich miejsce wchodzi najlepszy przedstawiciele społeczeństwa (czyli „spekulatorzy” w terminologii Pareta); są nimi ludzie najbardziej innowacyjni i twórczy.

Analizując długookresowe skutki ruchliwości społecznej, Pareto zwrócił uwagę na występowanie wyraźniej korelacji między rosnącą ruchliwością a rozwojem gospodarczym i wzrostem stopy życiowej. Myśl ta zawiera się w następującym cytacie: „Gdy w społeczeństwie dokonuje się nagłe osłabienie ostrych barier klasowych i następuje wzrost cyrkulacji, okresem tym towarzyszy prosperity ekonomicznej systemu. Przykładami są Ateny za czasów Peryklesa, republikański Rzym po zdobyciu władzy przez plebejuszy, Francja po rewolucji 1789 roku. Anglia w epoce Cromwella, Niemcy w okresie Reformacji, Włochy po 1859 roku i Cesarstwo Niemieckie po roku 1870” (Pareto 1963: 1655–1656).

Jeżeli „blokada szans” kojarzy się ze stanem braku ruchliwości i strukturalnym podłożem konfliktów wynikającym z zawiedzionych nadziei, to efektywnościowe funkcje ruchliwości związane są z pojęciem „efektywnej selekcji”. Oczywiście, pojęciu temu nadawano różny sens w różnych systemach społecznych i w różnych okresach. Interesującego

rozdzielenia dokonuje Bogdan Mach w książce *Funkcja i działanie*, będącej jedną z niewielu prób całościowego ujęcia systemowych funkcji ruchliwości w języku teorii. Mach (1989) wskazuje na dwa rodzaje efektywności, którą może realizować ruchliwość społeczna. Pierwszym jest efektywność definiowana przez partykularne standardy selekcji, których celem jest rozwiązanie problemów sprawnego funkcjonowania tylko niektórych kategorii. Jest to tzw. efektywność wymiarowa, przypisana do „racjonalności technicznej” – może ona, ale wcale nie musi, przyczyniać się do efektywności zaspokajającej interesy ogółu. Drugi rodzaj efektywności związany jest z ruchliwością nazwaną „systemową”. Właśnie ona zaspokaja potrzeby całej wspólnoty, wynikające z zastosowania uniwersalnych kryteriów selekcji.

Ważne jest zastosowanie tych pojęć na gruncie analiz. Mach (1989: 98) zwraca uwagę, że o tym, „co jest w danym systemie uznawane za kwalifikacje, decydują przede wszystkim standardy grup dominujących, które w niepełnym tylko i zróżnicowanym zakresie odpowiadają jakkolwiek definiowanym potrzebom społeczeństwa jako całości”. Jednak w rzeczywistym procesie społecznym (kontynuuje dalej Mach) partykularne strategie przenikają się ze strategiami ważnymi z punktu widzenia całości. Mogą one kreować strukturalne podstawy stabilności systemu, jeżeli dokonuje się ich koordynacja i ludzie odbierają je jako uniwersalne i legitymizowane reguły.

Tyle na temat głównych elementów teorii – powstaje pytanie, w jakim stopniu znajdują one odzwierciedlenie w wynikach analiz. Materiału empirycznego dostarczają wyniki międzykrajowych analiz porównawczych, w których rozpatrywano siłę związku między poziomem ruchliwości a różnymi wskaźnikami rozwoju gospodarczego i stopy życiowej. Dzięki tym ustaleniom nie jesteśmy skazani na domysły, chociaż z pewnością nie dostarczają one jednoznacz-

nych rozstrzygnięć w newralgicznej kwestii oddziaływania ruchliwości na ekonomiczną efektywność systemu.

O występowaniu zależności tego typu mogłaby świadczyć dodatnia korelacja tych zjawisk. Warto przypomnieć, że tego rodzaju analizy mają już kilkudziesięcioletnią historię. Polegają one na porównywaniu natężenia ruchliwości ze stopniem rozwoju gospodarczego dla tylu krajów, dla ilu są dane. Jeżeli chodzi o natężenie ruchliwości, to operacjonalizowano ją za pomocą różnych wskaźników ruchliwości absolutnej i względnej – odpowiednio do celu analiz. Z kolei, najczęściej stosowanym wskaźnikiem rozwoju gospodarczego jest poziom produktu krajowego na głowę, przy czym w niektórych analizach posługiwano się też wskaźnikami konsumpcji energii i odsetkiem zatrudnionych w rolnictwie.

Co zatem stwierdzono? Wyniki uzyskiwane w początkowym okresie zdawały się potwierdzać tezy, o których mówiła teoria. Kraje o większym natężeniu ruchliwości charakteryzowały się również wyższymi wskaźnikami rozwoju. Za wiarygodnością stwierdzenia przemawiało uzyskiwanie podobnych wyników przy zastosowaniu różnych mierników tych zjawisk (Cutright 1968; Hazelrigg 1974; Tyree i in. 1979). Zaprzeczały im jednak pewne późniejsze ustalenia, w których świetle ruchliwość okazywała się nieznaczącym korelatem PKB i innych charakterystyk rozwoju (Hazelrigg i Garnier 1976; Hardy i Hazelrigg 1978). Brak zgodności nie pozwala mówić o jednoznacznych dowodach, być może więc rację mają Grusky i Hauser (1984), kiedy zwracają uwagę, że owa sprzeczność jest rezultatem zastosowania zbyt prostych mierników tak złożonego zjawiska, jakim jest ruchliwość społeczna. Niejako dla udokumentowania tej tezy przeprowadzili oni analizy dla piętnastu krajów, przy wyodrębnieniu kilku aspektów ruchliwości, koncentrując się na międzypokoleniowych barierach między

wybranymi kategoriami i dziedziczeniu określonych pozycji. W istocie, analizy te wykazują, że niektóre z uwzględnionych przez nich aspektów ruchliwości były znaczącym korelatem produktu krajowego na jednego mieszkańca.

W przypadku polskiej socjologii, na potrzebę skonkretyzowania różnych aspektów tej zależności zwrócił uwagę Krzysztof Zagórski (1978) w książce *Rozwój, struktura, a ruchliwość społeczna*, która jest w literaturze polskiej jedyną, jak dotąd, próbą całościowego ujęcia związków łączących sferę gospodarki z ruchliwością społeczną. Tytułem dygresji dodam, że zagadnienia te podejmowali również Stanisław Widerszpil (1973) i Michał Pohoski (1962), ale bardzo rzadko przyciągały one uwagę badaczy. Analizując dynamikę ruchliwości społeczno-zawodowej w PRL, Zagórski wskazuje na występowanie związku między natężeniem ruchliwości a charakterystycznymi dla lat pięćdziesiątych zjawiskami industrializacji, urbanizacji i masowymi migracjami ludności. Podkreśla jednak, że zasadniczym czynnikiem towarzyszącym międzypokoleniowym i wewnątrzpokoleniowym przepływowi dla tego okresu było tempo rozwoju gospodarki, a nie poziom jej rozwoju.

Wpływ na funkcjonowanie jednostek

Zmiana pozycji społecznej powinna znaleźć odzwierciedlenie w stylu życia, zachowaniach i sposobie myślenia. Przekonanie to zrodziło nurt analiz nad psychologicznymi konsekwencjami ruchliwości społecznej. Zanim do tego przejdziemy, warto poświęcić kilka zdań zagadnieniom rozbieżności czynników statusu. W literaturze socjologicznej zjawisko to jest traktowane jako naturalny kontekst rozważań nad konsekwencjami ruchliwości – wyjście z własnego środowiska nie pociąga bowiem za sobą zmiany pozycji we

wszystkich wymiarach, co może powodować chęć wzajemnego dopasowania rozbieżnych czynników statusu.

W socjologii empirycznej rozbieżność czynników statusu należy do klasycznego tematu analiz. Punktem wyjścia jest Weberowska koncepcja wielowymiarowej stratyfikacji społecznej, która zakłada, że trzy główne wymiary, tj. przynależność klasowa, udział we władzy i położenie stanowe – są niezależnymi wyznacznikami pozycji jednostek. Oznacza to, że usytuowanie w strukturze społecznej należy rozpatrywać jako wypadkową pozycji zajmowanych w różnego rodzaju rankingach. Mogą być one rozbieżne: o tym, na ile są zgodne – rozstrzyga dominujący w danym kraju system wartości i norm.

W 1944 roku, w „*American Sociological Review*” opublikowany został artykuł Emile Benoit-Smullyana, *Status, status types and status interrelations*, który wolno traktować jako pierwszą próbę konceptualizacji tego problemu. Początkowo badania empiryczne poświęcone były głównie rozpoznaniu typowych profili rozbieżności (Hughes 1945; Lenski 1954); w późniejszym okresie zainteresowania autorów skoncentrowały się na analizie ich wpływu na funkcjonowanie jednostek. Wyjściowym założeniem była teza, że jednostki o „niekonsystentnym” profilu stykają się ze sprzecznymi oczekiwaniami odnośnie do tego, kim są i jakie zachowania są dla nich właściwe. Po drugie, stan rozbieżności jest postrzegany jako naruszenie akceptowanego układu pozycji. Sytuacja ta stanowi źródło zagrożeń i stresów, co wywołuje działania idące w kierunku przywrócenia zgodności. Jak wskazał Lenski (1956) – podejmując jedną z pierwszych tego rodzaju analiz – „niekonsystentne” jednostki postrzegane są przede wszystkim przez pryzmat najniższej pozycji. Z tego też względu najbardziej zależy im na „wyrównaniu” profilu „do góry”. Oczywiście możliwe są również inne reakcje, niemniej podstawowe założe-

nie mówi, że konflikt norm kreuje postawy, które wyodrębniają ludzi o rozbieżnym profilu od kategorii charakteryzujących się zgodnością pozycji.

Założenia te próbuje się weryfikować w ramach rozległego nurtu analiz. Jednym z nich są analizy nad psychologicznymi konsekwencjami ruchliwości społecznej. Traktując ją jako jeden z mechanizmów kreujących rozbieżność czynników statusu, zaczęto analizować jej wpływ na zachowania i postawy jednostek. Konsekwencje ruchliwości zwykło się dzielić na pozytywne i negatywne, przy czym obydwie perspektywy nie są pozbawione komponentu wartości.

1. Do pozytywnych aspektów zalicza się większą skłonność do akceptacji zmian przez „ruchliwe” jednostki. Ruchliwość powinna sprzyjać tolerancji dla innych poglądów, jak głosi teoria, w przeciwieństwie do dziedziczenia zmianą pozycji czyni bowiem człowieka otwartym na inne обыczaje i inne standardy. Wynikająca stąd szersza perspektywa poznawcza daje odwagę do zmierzenia się z losem.

2. Efektem ruchliwości jest zderzenie się różnych idei i wielość bodźców pobudzających jednostki do innowacyjności. Sorokin (1959: 511) wskazuje na nieprzypadkowy (jak twierdzi) związek między zwiększeniem się ruchliwości, pod wpływem industrializacji w dziewiętnastowiecznej Europie Zachodniej, a pojawieniem się nowych technologii przemysłowych, które dały impuls do rozwoju.

Jak na tym tle sytuują się negatywne aspekty? Zmiana pozycji kojarzy się przede wszystkim ze stresem. Źródłem stresu może być już samo wyjście z własnego środowiska i konieczność asymilacji do nowych warunków. Na ogół stres jest tym większy, im większy jest dystans między kategoriami, który trzeba pokonać. Stresujący może być również lęk przed utratą osiągniętej pozycji. Ludziom wywodzącym się z klas niższych zależy na podkreślanii swej przynależności do kategorii o wyższym statusie społecznym.

Wymaga to długotrwałych zabiegów, przełamywania muru oziębłości, uczestniczenia w życiu towarzyskim, organizacjach i klubach. Z drugiej strony, jednostki doznające degradacji, starają się za wszelką cenę przekonać innych o przejściowym charakterze sytuacji, w jakiej się aktualnie znajdują. Chcą utrzymywać stare kontakty z krewnymi i znajomymi, jednak nierzadko spotyka się to z oporem ze strony tych, którzy nie chcą, aby kojarzono ich z kategoriami o niskim statusie (Goldthorpe 1980).

Powody do obaw mogą mieć jednostki, które awansowały do inteligencji z kategorii robotniczych lub klasy chłopskiej. Ilustracją tego problemu jest psychologia nuworysza (Tumin 1967). Łatwo jest przeprowadzić się do zamóżnej dzielnicy. Można zdobyć majątek i stanowisko, ale ostateczną miarą sukcesu jest akceptacja towarzyska przejawiająca się w byciu zapraszonym na przyjęcia i uczestniczeniu w uroczystościach organizowanych w kręgu „równych”, do którego się wchodzi. Wymaga to zerwania ze starymi znajomościami i ograniczenia kontaktów z rodziną, a z pewnością nauczania się manier, noszenia innych ubrań, nie wyłączając przestawienia się na inne potrawy. Jak często bywa z neofitami, *nouveaux riches* przywiązują duże znaczenie do manifestowania swej przynależności do nowych środowisk, a ponieważ zależy im na tym, żyją pod presją i muszą stale mieć się na baczności.

Wyniki badań, które zaczęto prowadzić już w latach pięćdziesiątych XX wieku wskazują, że jednostki ruchliwe charakteryzują się większym poczuciem niepewności i lęku. Jedną z konsekwencji tych postaw jest – co również stwierdzono – uleganie uprzedzeniom i przesądom rasowym, prawicowy radykalizm polityczny i większa podatność na stereotypowe poglądy (Blau 1956; Tumin 1967; Musgrove 1963).

Do negatywnych skutków ruchliwości zaliczana jest również skłonność do naruszania norm, skłonność przybie-

rająca patologiczną postać. Niebezpieczeństwo to podkreśla Sorokin (1959), posługując się znanymi z historii przykładami inteligentów z awansu. Wyróżnia ich cynizm, przesadny krytycyzm i relatywizm moralny, co można wyjaśnić wykorzeniem z kategorii pochodzenia, przy równoczesnym nieprzystosowaniu do nowych środowisk. W nieco łagodniejszym kontekście zwraca on uwagę na występowanie „mentalności turysty”, która staje się udziałem wyjątkowo ruchliwych jednostek. Nie są to sprawy newralgiczne dla funkcjonowania systemu, niemniej ludzi tych cechuje powierzchowność i niezdolność do poświęcenia się pracy zawodowej, które nie są zaliczane do zalet. O sytuacji swobodnego zawieszenia można też mówić w odniesieniu do ruchliwości klas niższych. Przykłady rodzenia się przestępczości i demoralizacji w ośrodkach robotniczych dobrze zna historia masowych migracji.

Tyle teoria – jeżeli chodzi o analizy empiryczne, to z pewnością jednym z pierwszych autorów, którzy zwrócili uwagę na związek ruchliwości z różnymi zachowaniami i postawami jednostek, był Dumont (1890). Wskazywał on, że wychowywanie się w małych rodzinach sprzyja ruchliwości utożsamianej z awansem. Metafora, którą się posłużył Dumont, brzmi: „Tak jak słup płynu musi być cienki, aby się podniósł wyżej, tak rodzina musi być mała, aby podnieść swój status społeczny”. Jednak na ogół ruchliwość występuje w roli zmiennej niezależnej, która ma coś istotnego wyjaśnić. Analizy ilościowe zaczęto prowadzić od początku lat pięćdziesiątych XX wieku. Stosunkowo dużo uwagi poświęcono wpływowi ruchliwości na płodność, gdzie – nawiązując do znanych hipotez – starano się ustalić, na ile ruchliwość społeczna jest czynnikiem sprzyjającym mniejszej płodności (Berent 1952; Blau i Duncan 1967; Sobel 1986). Analizowano pozytywny i negatywny wpływ mobilności na jakość kontaktów między ludźmi (Blau

1956), postawy pracowników wobec zasady wynagradzania za pracę (Stone 1952), satysfakcję z pracy (Laslett 1971), a przede wszystkim – na preferencje wyborcze (Knoke 1972) i orientacje polityczne jednostek (Jackman 1972).

Jakie uzyskano wyniki? Należy stwierdzić, że konsekwencje ruchliwości są tym nurtem badań, w którym przekonująca siła hipotez pozostaje w dysproporcji do treści ustaleń, od których oczekiwano potwierdzenia teorii. Krótko mówiąc: autorom większości analiz nie udało się uchwycić statystycznie znaczącego wpływu ruchliwości na rozpatrywane postawy i zachowania jednostek. Zaskakujący ów fakt wywołał liczne dyskusje. Zdaniem Goldthorpe'a (1980) brak tej zależności bierze się stąd, że w większości badanych społeczeństwach ruchliwość jest stosunkowo wysoka, dlatego też trudno oczekiwać, iż wywrze ona „czysty”, tj. samodzielny wpływ na zachowania jednostek. Curtis i Jackson (1977) wyjaśniają to w terminach łagodzącego wpływu norm i systemów wartości, które osłabiają poziom stresu i napięcia psychiczne mobilnych jednostek związane z ich akulturacją do nowych środowisk.

Osobny nurt poświęcony jest metodologii pomiaru, w ramach którego, wychodząc od krytyki wcześniejszych technik stosowanych w celu uchwycenia „efektu ruchliwości”, proponowane są nowe schematy analiz (Hope 1975; Sobel 1986). Odwołując się do terminologii statystycznej można powiedzieć, że chodzi tu o oddzielenie tzw. komponentu „interakcji” między pozycjami „wyjścia” i „dojścia” od tzw. efektu „addytywnego”, czyli wpływu każdej z tych pozycji z osobna na wyjaśniane zjawisko. Dotychczasowe rozwiązania nie przyniosły oczekiwanego postępu i, wnioskując z malejącej liczby publikacji, wypada odnotować, że od lat osiemdziesiątych ubiegłego stulecia, zainteresowanie tą problematyką stało się znacznie mniejsze niż wcześniej.

Rozdział 2. Zmiany ruchliwości międzypokoleniowej w latach 1982–2002

Co się powinno było stać ze strukturą społeczną, jeżeli zmiana ustroju spowodowała rzeczywisty wstrząs i wywołała żywą reakcję społeczną? Zgodnie z wiedzą o procesach stratyfikacji, które w wielu punktach wykazują uderzające zbieżności z prawami fizyki, przejście od komunizmu do demokracji i gospodarki rynkowej powinno znaleźć odzwierciedlenie w procesach ruchliwości. Ale to jeszcze nie wszystko. Jeżeli lata dziewięćdziesiąte były okresem prawdziwego przełomu, to ruchliwość powinna była wyrzucić wpływ na zachowania i postawy jednostek.

Należy zacząć od prześledzenia „obiektywnych” zmian w rozmiarach ruchliwości społecznej. Przejdziemy do tego obecnie, porównując natężenie ruchliwości w tak długim przedziale czasowym, jaki umożliwiają dane z badań. Chodzi o rozstrzygnięcie dwóch kwestii. Fundamentalnej – stabilność czy zmiana – a jeżeli zmiana, to w postaci malejącego natężenia, czy wzrostu? Po drugie, czy przeważającą tendencją były procesy awansu, czy degradacji – pytanie to dotyczy wzorów przemieszczania się w hierarchii społecznej.

Ruchliwość w 2002 roku

Przyjmijmy za odpowiadające prawdzie (którą potwierdziło zresztą wiele badań), że – rozpatrywana na najogólniejszym poziomie – struktura społeczeństwa polskiego jest układem sześciu podstawowych kategorii. Są nimi: inteligencja, pracownicy umysłowi niższego szczebla, właściciele firm, robotnicy wykwalifikowani, robotnicy niewykwalifikowani oraz rolnicy obejmujący robotników rolnych i właścicieli gospodarstw.

Teoretycznie rzecz biorąc, powinni się tu znaleźć wszyscy. Jeżeli ktoś jest aktualnie bezrobotny lub nie pracuje z jakichś innych powodów przypisujemy go do jednej z tych kategorii na podstawie ostatnio wykonywanego zawodu. Do inteligencji wchodzi cała elita władzy i najwyższe kadry kierownicze przedsiębiorstw, ale jej najliczniejszym segmentem są ludzie pracujący w zawodach wymagających wyższego wykształcenia, tacy jak lekarze, prawnicy, naukowcy, nauczyciele w szkołach średnich i inżynierowie. Właścicielami firm są nie tylko drobni i średni przedsiębiorcy, ale i przedstawiciele elity biznesu. Robotnicy wykwalifikowani różnią się od niewykwalifikowanych posiadaniem umiejętności wynikających z doświadczenia i poziomem wiedzy wyniesionej ze szkoły zawodowej lub oboma tymi atrybutami naraz. Charakteryzuje ich też wyższa stabilność i ciągłość i – w odróżnieniu od robotników niewykwalifikowanych – to, co robią, nie jest wykonywane dorywczo.

Aby odpowiedzieć na pytanie, jaki jest poziom ruchliwości społecznej w Polsce musimy ustalić, jak wiele osób należało do innej kategorii w porównaniu z przynależnością społeczno-zawodową rodziców. Odwołamy się do danych z badania zrealizowanego w 2002 roku. Próba licząca 2110 jednostek została dobrana metodą losową i stanowi reprezentację ludności zaczynając od 18. roku życia

wzwyż. Należy nadmienić, że badanie to było polską edycją Europejskiego Sondażu Społecznego, zrealizowanego w 22 krajach jako międzynarodowy projekt badawczy².

W 2002 roku odsetek osób ruchliwych w stosunku do ogółu ludności kształtował się na poziomie 69,1. Tytu reprezentantów dorosłej ludności zmieniło przynależność społeczno-zawodową w porównaniu z kategoriami ojców ustalonymi, gdy badane osoby miały 14 lat, czyli w wieku, który jest na ogół przełomowym momentem dla większości jednostek. Były to przemieszczenia między sześcioma analogicznie wyodrębnionymi kategoriami ojców i kategoriami osób badanych. Bardzo podobny wskaźnik uzyskujemy w porównaniu z kategoriami matek – w tym przypadku przynależność społeczno-zawodową zmieniło 67,1%, osób. Jednak zgodnie z dobrze uzasadnioną tradycją będziemy się konsekwentnie posługiwali wskaźnikami ruchliwości ustalonymi w odniesieniu do ojców. Uzasadnieniem jest, że pozycje zajmowane przez ojców są bardziej trafnymi charakterystykami pochodzenia społecznego jednostek. Znacznie bowiem więcej ojców, niż matek, ma w swej biografii zawodowej jakąś profesję – co pozwala ustalić pochodzenie społeczne, jako że aktywność zawodowa kobiet jest niższa.

Najbardziej ruchliwymi kategoriami okazują się właściciele firm i robotnicy niewykwalifikowani. Według stanu odnotowanego dla 2002 roku aż 93% właścicieli znalazło się w tej kategorii w następstwie procesów ruchliwości i tylko 7% przypadków zawdzięcza swą przynależność do niej dziedziczeniu pozycji właściciela po ojcu. Największa ruchliwość właścicieli jest oczywistym sygnałem i dobrym przyczynkiem do przeprowadzenia dowodu, że procesy stratyfikacji zareagowały na zmianę systemu polityczno-gospo-

² Badanie to przeprowadził Instytut Filozofii i Socjologii PAN w ramach grantu KBN kierowanego przez Pawła B. Sztabińskiego.

darczego w Polsce. Lata dziewięćdziesiąte były okresem skokowego wzrostu liczebności tej kategorii, jako że kapitalizm nie może istnieć bez ludzi biznesu. W latach 1987–2000 odsetek właścicieli firm w strukturze zawodowej zwiększył się z 3,6 do 8,1, co było równoznaczne ze zwiększeniem się liczby pozycji, które należało obsadzić. Zmiany struktury zawodowej stały się więc naturalnym bodźcem wymuszającym przyrost napływu do właścicieli firm, co spowodowało, że kategoria ta stała się najbardziej „mobilnym” ośrodkiem struktury społecznej.

Kategoria robotników niewykwalifikowanych jest drugim „ośrodkiem”. W przypadku tej kategorii wynika to z uniwersalnych mechanizmów stratyfikacji społecznej. We wszystkich krajach, niezależnie od historycznego i ekonomicznego kontekstu, robotnicy niewykwalifikowani wyróżniają się słabą ciągłością kariery zawodowej. Często zmieniają pracę, wcielają się w wiele różnych ról i wykonują wiele zajęć nie zasługujących na miano zawodów. Z racji tej przypadkowości wyjątkowo dobrze pasuje do nich określenie „mentalność turysty”, które zaproponował Sorokin, uzasadniając to skłonnością do powierzchownej oceny i brakiem przywiązania do określonych pozycji społecznych. Pod względem obecności osób ruchliwych kategoria ta ustępowała w Polsce właścicielom o ułamek procenta. Napłynęło do nich 92,3% reprezentantów innych kategorii z pokolenia ojców i tylko 7,7% odziedziczyło przynależność do tego segmentu (por. tabela 1).

Niewątpliwie na miano oazy stabilności zasługują kategorie rolników. Do robotników rolnych i właścicieli gospodarstw napłynęło tylko 21,5% osób o innym pochodzeniu społecznym. Jej członkami byli w decydującym stopniu (bo aż w 78,5%) „osiadli rolnicy”. Najwyższe wskaźniki dziedziczenia pozycji rolników są zjawiskiem powszechnie znanym. We wszystkich interpretacjach podkre-

śla się rolę czynnika tradycji i przywiązania do ziemi, która jest samoistną wartością i każe przejmować dzieciom rolników schedę poprzednich pokoleń (Domański i Sawiński 1986; Gorlach 2001)³. Wiadomo, że praca we własnym gospodarstwie determinuje szczególny typ kariery życiowej. W typologii zawodów jest to tzw. *dead-end job*, z którego się rzadko wychodzi, ponieważ wymaga on specyficznych kwalifikacji nie dających się bezpośrednio zastosować do wykonywania innego zawodu. Istotna charakterystyka przynależności do tego segmentu wiąże się z geograficzną odrębnością wsi i związaną z tym izolacją od innych środowisk. Powoduje to, że – zaczynając od wczesnego dzieciństwa – życie w rodzinach rolników jest podporządkowane swoistemu rytmowi i determinuje zakres umiejętności, co przesądza o zawężeniu aspiracji edukacyjnych i pola wyboru. W porównaniu z innymi kategoriami częściej wybierają szkołę zawodową niż gimnazjum, i – jak wynika z badań – częściej chcą zdobyć jakiś „fach”, niż uczyć się dalej (Domański 2002).

Rzućmy te ustalenia na szersze tło wzorów ruchliwości i dziedziczenia pozycji. Dane w tabeli 1 zawierają panoramę tych wzorów. Tym, co zasługuje na szczególną uwagę, jest stosunkowo niski stopień dziedziczenia przynależności do inteligencji. Dzieje się to wbrew socjologicznej prawidłowości, mówiącej o zamykaniu się kategorii o wysokim statusie społecznym.

Okazuje się, że inteligencja w drugim pokoleniu stanowiła jedynie 22% inteligencji z 2002 roku. Prawie cztery piąte tej warstwy rekrutowało się z kategorii o niższym sta-

³ Zagadnienia te szczegółowo omawia Krzysztof Gorlach w książce *Chłopi, rolnicy, przedsiębiorcy. Kłopotliwa klasa w Polsce postkomunistycznej* (Gorlach 2001). W pierwszym rozdziale tej książki wymienione są różne aspekty dziedziczenia przynależności do klasy chłopskiej.

Tabela 1
Ruchliwość międzypokoleniowa w 2002 roku.
Udział napływu z kategorii pochodzenia (w procentach)

Kategorie społeczno-zawodowe ojców	Kategorie osób badanych w 2002 roku						
	1	2	3	4	5	6	Ogółem
1. Inteligencja	22,0	14,1	16,9	4,2	4,2	0,0	9,5
2. Pozostali pracownicy umysłowi	23,4	12,3	15,5	8,2	12,0	3,5	11,2
3. Właściciele firm	5,0	2,9	7,0	1,9	2,1	0,5	2,6
4. Robotnicy wykwalifikowani	29,0	43,4	35,2	46,1	39,4	14,5	38,3
5. Robotnicy niewykwalifikowani	5,0	5,6	4,3	7,6	7,7	3,0	5,9
6. Rolnicy	15,6	21,7	21,1	32,0	34,5	78,5	32,6
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

tusie. Bazą rekrutacyjną inteligencji byli przedstawiciele wszystkich klas, a w szczególności 29% inteligentów pochodziło z kategorii robotników wykwalifikowanych, 23,4% z pracowników umysłowych niższego szczebla i 15,6% z kategorii rolników. Wzbudzający zdziwienie niewielki stopień międzypokoleniowej ciągłości można wyjaśnić postępującym procesem powstawania nowych ról zawodowych, do których przypisana jest inteligencja. Wynika to z wzrastającego zapotrzebowania na wymagające wysokich kwalifikacji wykonawcy usługi. Role te muszą być obsadzone, a ponieważ zapotrzebowanie przekracza możliwości inteligentów dziedziczących pozycje rodziców, konsekwencją wzrastającego popytu jest stały napływ przedstawicieli innych warstw. Nie pozwala on inteligencji „zamknąć się” i zewrzeć szeregi, mimo występowania naturalnej tendencji do dziedziczenia pozycji rodziców.

Zastanawiając się nad konsekwencjami tego procesu, sięgnijmy do interpretacji przedstawionych przez Johna Goldthorpe'a. Analizując wpływ ruchliwości na procesy formowania się struktury społecznej, Goldthorpe (1980), przypomina jedną z prawd, którą sformułował już Sorokin (1927), a mianowicie – że wzory napływu do poszczególnych kategorii informują o składzie społecznym kategorii ze względu na pochodzenie społeczne – a co za tym idzie, o stopniu ich wewnętrznej zwartości.

Analizując wyniki badań angielskich z 1972 roku, Goldthorpe stwierdził wzrost napływu do klasy średniej wyższej, będącej odpowiednikiem polskiej inteligencji. Zjawisko to było – jego zdaniem – świadectwem malejącej tożsamości demograficznej tej klasy, czyli wskazywało na zmniejszenie się jej zwartości klasowej, co, w konsekwencji, powinno prowadzić do osłabienia bariery napływu.

Odnosząc te interpretację do polskiego kontekstu należałoby stwierdzić, że demograficzna tożsamość intelligen-

cji jest stosunkowo nieduża. Kategoriami, które charakteryzują się najwyższą tożsamością demograficzną, są robotnicy rolni i chłopi. Natomiast najniższa tożsamość demograficzna występuje wśród robotników niewykwalifikowanych i właścicieli firm. W kategoriach tych nastąpiło zerwanie ciągłości międzypokoleniowej. Nie występuje w nich reprodukcja „zdolności rynkowych”, by posłużyć się językiem Giddensa (1973), która miała być pierwszym etapem przekształcania się kategorii statystycznych w zbiorowe podmioty.

Zmiany

Sytuacja odtworzona w tabeli 1 jest standardowym sposobem analizowania ruchliwości społecznej. Podejście tabelaryczne pozwala ustalić w sposób prosty i stosunkowo przejrzysty, jaki jest wpływ pochodzenia społecznego na pozycję jednostek. Zachowując ten obraz w pamięci, należałoby teraz prześledzić dynamikę ruchliwości w przedziale czasowym, aby ustosunkować się do kwestii postawionej we wstępie pod hasłem „ruchliwość międzypokoleniowa a upadek komunizmu i rozwój gospodarki rynkowej”.

Skrótownym zapisem zmian w natężeniu ruchliwości jest porównanie odsetka osób, które zmieniły pozycję na początku i na końcu rozpatrywanego okresu. Przedtem pozwólcmy sobie na krótkie wprowadzenie w celu zarysowania hipotez. Jak wiadomo, lata dziewięćdziesiąte były okresem intensywnych przekształceń struktury zawodowej. Tak zwana transformacja systemu społeczno-gospodarczego spowodowała wymianę elity politycznej i zmiany na stanowiskach kierowniczych w przedsiębiorstwach państwowych. Równocześnie rozwój stosunków rynkowych był czynnikiem pobudzającym ekspansję sektora prywatnego i wykreował nowe zawody w różnych sferach świadczących usługi, ta-

Tabela 2

Zmiany ruchliwości i wpływu pochodzenia społecznego na pozycję jednostek

Lata	Odsetek ruchliwych	Współczynnik korelacji między pochodzeniem społecznym a pozycją jednostek	„Czysty” wpływ kategorii zawodowej ojca na przynależność społeczno-zawodową jednostek ^a
1982	62,1	0,38	0,33
1984	58,5	0,41	0,24
1987	66,7	0,43	0,24
1992	67,0	0,41	0,21
1993	70,1	0,39	0,22
1994	68,6	0,42	0,18
1995	68,1	0,44	0,25
1998	66,3	0,44	0,16
1999	69,6	0,39	0,30
2002	69,1	0,39	0,21

^a Parametry ustalone po wyeliminowaniu zmian w strukturze społeczno-zawodowej między pokoleniami respondentów i ojców (w ramach *uniform-association model*).

kich jak banki, marketing, handel, rozrywka, rekreacja i inne dziedziny gospodarki, włączając w to, powiedzmy, badania opinii publicznej. Z tego wyliczenia wynika, że przemieszczenia w strukturze społeczno-zawodowej po zmianie ustroju powinny być większe niż w latach osiemdziesiątych. Dekada poprzedzająca upadek komunizmu wydaje się zaprzeczeniem zmian i bez większego ryzyka można by ją nawet

określić jako epokę stagnacji. Oznacza to, że – ogólnie rzecz biorąc – należałoby oczekiwać zwiększenia się rozmiarów ruchliwości społecznej. Dotyczy to zarówno ruchliwości międzypokoleniowej, jak i ruchliwości rozpatrywanej ogółem, uwzględniającej tzw. ruchliwość wewnątrzpokoleniową, dokonującą się w trakcie kariery zawodowej jednostek.

W istocie rzeczy, ruchliwość międzypokoleniowa w latach dziewięćdziesiątych wzrosła i ten trend utrzymywał się do pierwszych lat XXI stulecia. Ciąg analizowanych obserwacji zaczynamy od 1982 roku, ograniczając się tylko do badań, które są ściśle porównywalne i pozwalają na ustalenie prawidłowości dotyczących dłuższego okresu. Każde z tych badań zostało zrealizowane na ogólnokrajowych próbach dorosłej ludności dobieranych metodą losową. Jeżeli chodzi o odsetki uwidocznione w tabeli 2, to identyfikują one osoby, które znalazły się w innej kategorii niż kategoria ojca. Rozpatrujemy je ramach struktury społeczno-zawodowej sprowadzonej do podziału na sześć podstawowych segmentów – identycznego dla wszystkich lat, w których realizowano badania.

Pierwszy ważny wniosek jest charakterystyką globalną. W społeczeństwie polskim dominująca jest międzypokoleniowa ruchliwość społeczna. Świadczy o tym przewaga osób, które zmieniły przynależność klasowo-warstwową – w porównaniu z pozycją zajmowaną przez ojca – nad kategorią osób „stabilnych międzypokoleniowo”. W 1982 roku ruchliwość kształtowała się na poziomie 62,1%, w 1984 roku odsetek ten zmniejszył się do 58,5 (i był w rozpatrywanym tu okresie najniższy), ale od 1987 roku ponownie zwiększył się do 66,7%. Dalszy jego wzrost dokonywał się po zmianie ustroju. W 1992 roku wynosił 67%, a w 1995 roku – 68,1%. W drugiej połowie dekady lat dziewięćdziesiątych występuje pewne załamanie tendencji rosnącej.

W 1998 roku 66,3% reprezentantów ogółu ludności znalazło się w innej kategorii niż ojciec. Jednak później dokonuje się ponowny wzrost ruchliwości. Stosunkowo najwyższe wskaźniki uzyskuje ona na przełomie stuleci. W 1999 i 2002 roku kształtowała się na poziomie 69–70%, z czego wynika, że osób ruchliwych było ponaddwukrotnie więcej w porównaniu z osobami, które nie zmieniły pozycji.

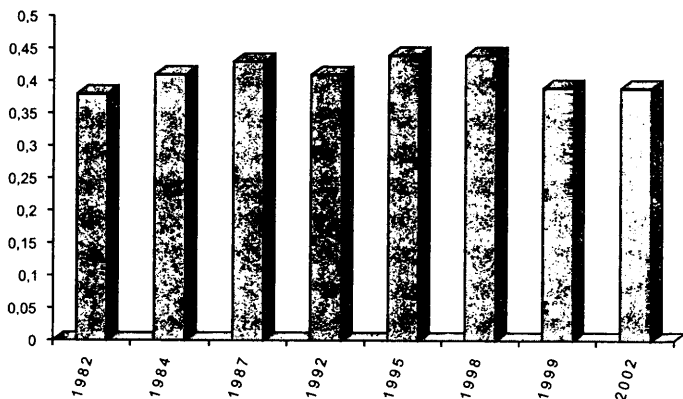
Zastanawiający jest konsekwentny przebieg tego procesu. Tendencja rosnąca wskazuje na osłabienie roli barier pochodzeniowych w kształtowaniu losów życiowych jednostek. Jednak zmiany były – ogólnie rzecz biorąc – nieduże. Wzrost udziału osób ruchliwych w latach dziewięćdziesiątych nie znamionuje zasadniczego przełomu i trudno byłoby dowieść, że są one rezultatem zmian związanych z obaleniem komunizmu i rozwojem kapitalistycznych stosunków rynkowych.

Bariery ograniczające rozmiary przepływów międzypokoleniowych są ważnym, ale nie jedynym aspektem ruchliwości społecznej. W szczególności zaś zmniejszenie się ostrości barier między kategoriami nie musi oznaczać zmniejszenia się wpływu pochodzenia społecznego na przynależność społeczno-zawodową jednostek. To bowiem, co określamy przez „wpływ”, jest pojęciem ogólniejszym niż odsetek osób ruchliwych. Częścią wpływu jest „dziedziczenie” przynależności do kategorii rodziców, czego instruktynym obrazem może być dwuwymiarowy rozkład kategorii ojców i badanych jednostek zamieszczony w tabeli 1. Syntetyczną charakterystyką wpływu „pochodzenia społecznego” na pozycję jednostek jest siła współczynników korelacji między tymi zmiennymi – ich wielkości (zestawione w drugiej kolumnie tabeli 2) zawierają się w przedziale od 0 do 1. Jest to charakterystyka siły związku między kategorią zawodową ojca a przynależnością społeczno-zawodową jednostek, rozpatrywanych w podziale na sześć podsta-

wowych segmentów⁴. Rysunek 1 obrazuje je w postaci graficznej.

Rysunek 1

Wpływ pozycji społecznej ojca na pozycję jednostek.
Współczynniki korelacji kanonicznej



W porównaniu z natężeniem ruchliwości międzypokoleniowej wpływ pochodzenia kształtował się nieco inaczej. Nie wycofujemy się ze stwierdzenia mówiącego o zwiększeniu się ruchliwości, natomiast prawdą jest, że towarzy-

⁴ Są to współczynniki korelacji kanonicznej, ustalone dla rozkładów sześć na sześć, dla każdego z analizowanych punktów czasowych. Zaletą współczynników korelacji kanonicznej jest to, że można je zastosować do zmiennych nominalnych, co niewątpliwie ma miejsce w przypadku rozpatrywanego podziału na kategorie respondentów i ojców. W celu ustalenia tych wielkości posłużyłem się analizą dyskryminacyjną, którą jest jedną z technik pozwalających wyspecyfikować strukturę związku przez zdekomponowanie go na kilka wymiarów. Przedstawiłem tu wartości tzw. pierwszej korelacji kanonicznej, ustalonej między kategoriami ojców i respondentów w pierwszym, najistotniejszym, wymiarze (zob. Klecka 1980).

szły temu brak większych zmian w sile wpływu pochodzenia na pozycję zawodową jednostek. Zależność ta kształtowała się w całym okresie na umiarkowanym poziomie – zresztą na takim, jakiego można było oczekiwać, znając wyniki wcześniejszych badań. Słowo „zależność” kryje w sobie jedną z tych prawidłowości, które wywierają decydujący wpływ na odtwarzanie się hierarchicznego układu dystansów. Prawidłowością tą jest zajmowanie podobnych, tzn. nieodległych od siebie, pozycji przez przedstawicieli kolejnych pokoleń. Dzieci inteligentów przejmują – w tendencji – przynależność zawodową rodziców, część z nich przechodzi w szeregi pracowników umysłowych o niższym statusie, jeszcze rzadziej występują przypadki przechodzenia osób o pochodzeniu inteligenckim do klasy robotniczej i chłopów. Z drugiej strony, dzieci rolników zostają rolnikami, a prawdopodobieństwo ich awansu do pracowników umysłowych i inteligencji jest mniejsze. To samo dotyczy innych głównych segmentów struktury społecznej. Podobna zasada rządzi wychodzeniem z tych warstw, przeważają bowiem przemieszczenia do kategorii bliższych w hierarchii społecznej niż dalszych.

Prawidłowości te znajdują swe odzwierciedlenie i w Polsce. W 1982 roku wpływ pochodzenia na przynależność klasowo-warstwową jednostek był stosunkowo najniższy. Do 1987 roku wzrasta on (z 0,38 do 0,43), co sugeruje ograniczenie możliwości przechodzenia na inne pozycje. Warto jest zapamiętać ten moment – w tym samym czasie zwiększa się odsetek osób ruchliwych, co mogłoby sugerować występowanie pewnej sprzeczności. Jednak nie ma tu żadnej sprzeczności, a jedynie dwa różne aspekty tego samego procesu. Natężenie ruchliwości jest większe, ale zarazem – międzypokoleniowe przemieszczenia są bardziej podporządkowane regule bliskości „korzeni społecznych”. Była to coraz bardziej ruchliwość krótkodystansowa, ogra-

niczona do warstw sąsiadujących ze sobą. Znalazło to swój wyraz – by przejść od metafory do faktów – w niewielkim zwiększeniu się wpływu pochodzenia społecznego jednostek. Na początku lat dziewięćdziesiątych wpływ ten ponownie maleje, ale w latach 1994–1998 dokonuje się jego powtórny wzrost do poziomu 0,44, który w 1998 roku okazuje się na przestrzeni rozpatrywanego okresu najwyższy.

Wynik ten dobrze pasuje do różnych interpretacji wskazujących na zjawisko naturalnego wyhamowywania dynamiki przeobrażeń społecznych, co – w świetle tych interpretacji – dokonywało się po okresie wyjątkowo silnej dynamiki i intensywnego rozwoju (Staniszki 2003). Jak widać, analogiczne procesy dokonały się w dziedzinie międzypokoleniowej transmisji statusu. Zależność ta wzrosła, co mogłoby sygnalizować jeden z symptomów generalnego powrotu do stabilizacji stosunków społecznych. Wbrew tej interpretacji, następne lata przyniosły jednak kolejny zwrot. Wpływ kategorii społeczno-zawodowej ojca uległ ponownemu zmniejszeniu w latach 1999–2002, zbliżając się – w roku 2002 – do stanu 0,39, odnotowanego w 1982 roku, czyli w punkcie wyjścia rozpatrywanego okresu. Wynikałoby stąd, że – po rysującej się w latach dziewięćdziesiątych tendencji do zaostrzania międzypokoleniowej transmisji statusu rodziców – miał miejsce ponowny zwrot w drugą stronę i nierówności uległy zmniejszeniu. Jako że rzadko zdarzają się zmiany dokonujące się w tak krótkim okresie i wynik ten może dziwić, warto odnotować, iż analogiczna tendencja – w kierunku osłabienia wpływu czynników pochodzeniowych na początku XXI wieku w Polsce – wystąpiła też we wpływie pozycji ojca na wykształcenie jednostek (Domański 2004).

Do uzyskania pełnego przeglądu sytuacji brakuje jeszcze ustaleń dotyczących otwartości struktury społecznej. Znaczący problematyki ruchliwości nie wybaczyliby nam po-

minięcia tej kwestii, podejmowanej w większości publikacji omawiających wyniki analiz. Wątek ten wymaga kilku dodatkowych, chociaż niezbędnych wyjaśnień dotyczących problematyki pomiaru. Jak wspomniałem w pierwszym rozdziale, analizując procesy ruchliwości stosunkowo wcześniej zwrócono uwagę, że jej natężenie i wzory są wypadkową dwóch całkiem innych aspektów. Z jednej strony, są one odzwierciedleniem zmian liczebności kategorii, zachodzących między pokoleniami rodziców i dzieci, podczas gdy z drugiej – identyfikują komponent ruchliwości „czystej”, określane też mianem „względnej” „cyrkulacyjnej” lub „wymiennej” w zależności od predylekcji teoretycznych autorów (Rogoff 1953; Yasuda 1964; Boudon 1974). Zdaniem wielu badaczy dopiero ten drugi komponent informuje o otwartości struktury społecznej i ostrości dystansów klasowych, a w celu uzasadnienia tej tezy przytaczane są oryginalne sformułowania teorii ruchliwości, które sformułował Sorokin. Zacytowane w pierwszym rozdziale fragmenty *Social Mobility*, w których Sorokin stwierdza, że „układy stratyfikacyjne o tym samym profilu” mogą się różnić natężeniem ruchliwości społecznej, przełożone na język analiz statystycznych można traktować jako argument za oddzieleniem ruchliwości względnej i „strukturalnej”, wymuszonej przez zmiany liczebności kategorii, czyli marginesów tabeli.

Perspektywa ta uwidoczniła się w próbach ilościowego opisu wzorów ruchliwości względnej, utożsamianej z otwartością struktury społecznej. Wskazuje się, że oddzielenie komponentu strukturalnego pozwala wyeliminować ruchliwość wynikającą z liczebnego rozwoju kategorii zawodowych – głównie dotyczy to tych, które są poszukiwane przez rynek. W celach ilustracyjnych odwołajmy się do krótkiego przykładu. Wyjątkowo silny wzrost ruchliwości w latach pięćdziesiątych w PRL – co wykazuje Zagórski (1978) –

nie stanowi wystarczającego dowodu, że był to okres otwarcia się struktury społecznej. Byłoby tak w przypadku pojawienia się mechanizmów osłabiających wpływ pochodzenia na pozycję społeczną jednostek, a co za tym idzie – powodujących zacieranie się wyrazistości podziałów klasowych. Jednak skądinąd wiadomo, że ów wpływ został wymuszony przez potrzeby „obsadzenia” pozycji w rozwijającym się przemyśle, budownictwie i administracji państwowej, które to potrzeby były w znacznym stopniu sterowane przez władze.

Komponent względnej ruchliwości zwykle się wyszczególnić w postaci różnych wskaźników. Historycznie rzecz biorąc, propozycje Leo Goodmana (1969) zapoczątkowały rozwój nowego podejścia, które funkcjonuje pod nazwą log-liniowego modelowania tabel ruchliwości. Logika modelowania log-liniowego przypomina w zarysie analizę regresji. Punktem wyjścia jest sformułowanie modelu, w którym liczebności każdego z pól tabeli ruchliwości są funkcją (a ściślej: iloczynem) parametrów dwojakiemu rodzaju. Pierwsze to parametry wyznaczone dla poszczególnych wierszy i kolumn odpowiadających danemu polu tabeli. Parametry drugiego rodzaju identyfikują wielkości przepływów w tym polu, co odpowiada pojęciu interakcji między zmiennymi. Wspecyfikowanie parametrów dla poszczególnych wierszy i kolumn pozwala na kontrolowanie wpływu zmian liczebności kategorii społeczno-zawodowych, parametry interakcyjne zaś identyfikują rozmiary ruchliwości „względnej”, ustalonej po wyłączeniu wpływu wartości brzegowych. Schemat analizy polega na testowaniu trafności modelu, czyli tego, jak wiernie odzwierciedla on wielkości rzeczywistych przepływów w tabeli. Na podstawie wyniku testu wyrażonego w postaci statystyki *likelihood ratio* lub chi-kwadrat postulowany model można odrzucić lub przyjąć. Wielkości parametrów uzyskane w ramach akceptowanego

modelu są interpretowane jako charakterystyka natężenia ruchliwości lub dziedziczenia pozycji.

Zobaczmy, jak kształtował się „czysty” wpływ pochodzenia na pozycję społeczną. Dane w trzeciej kolumnie tabeli 2 informują o sile tej zależności, po wyeliminowaniu z niej ruchliwości strukturalnej, wymuszonej przez immanentne procesy wyłaniania się nowych pozycji. Identyfikujemy je w postaci parametru będącego odpowiednikiem metrycznego współczynnika regresji – gdyby odwołać się do jednej z bardziej znanych technik analizy statystycznej w naukach społecznych. W 1982 roku zależność ta okazuje się stosunkowo największa, co sugeruje stan znaczącego „zamknięcia” się barier ruchliwości społecznej⁵. Wolno twierdzić, że było to związane w jakimś stopniu z usztywnieniem się struktury społecznej w wielu kwestiach. W 1982 roku obowiązuje już stan wojenny. Ograniczane są swobody obywatelskie i prawa jednostek, co dotyczyło zwłaszcza zmiany miejsca zamieszkania oraz sztywnych zasad zwalniania i przyjmowania do pracy. Jest prawdopodobne, że rygorystyczne przepisy narzucone przez władze mogły ograniczyć możliwości zmiany pozycji.

Kolejny punkt dotyczy 1984, a następnie 1987 roku, będącego schyłkowym okresem minionego ustroju. Bariery ruchliwości międzypokoleniowej uległy rozluźnieniu, czego wymiernym wskaźnikiem było obniżenie się siły „czystego” wpływu pochodzenia z 0,33 do 0,24. Tendencja do wzrostu otwartości jeszcze bardziej nasiliła się w latach dziewięćdziesiątych, chociaż – jak łatwo stwierdzić, analizując te dane – były to lata, gdy „czysta” ruchliwość na prze-

⁵ Wielkości te uzyskano w ramach modelu określanego mianem *uniform-association model*, w którym zakłada się, że rozpatrywane kategorie są hierarchicznym układem, a zależność ma charakter liniowy (zob. Agresti 1990).

mian malała i rosła. Największy stopień otwartości barier społecznych (na poziomie 0,18–0,16) występował w 1994 i 1998 roku. Trudno im przypisać sensowną interpretację, sięgając pamięcią do wydarzeń z najnowszej historii, tym bardziej że już w 1999 roku następuje skokowy wzrost (do 0,30) wpływu przynależności społeczno-zawodowej ojca na pozycję jednostek. Jednak okazuje się on epizodem, po którym – w 2002 roku – ponownie wzrasta drożność kanałów awansu międzypokoleniowego, kiedy to siła tej zależności maleje do poziomu 0,21.

Czytelnikowi może się nasuwać pewna wątpliwość, którą warto uprzedzić. Ustalenia te dotyczą struktury społecznej ograniczonej do układu sześciu podstawowych segmentów, takich jak inteligencja, robotnicy, rolnicy i właściciele firm. Odnoszą się one do ruchliwości „długodystansowej”, która nie identyfikuje ruchliwości „krótkodystansowej”, dokonującej się w ramach bardziej szczegółowo definiowanej struktury społecznej. Nasze ustalenia mogą być więc jednostronne – dlatego też, w celu sprawdzenia, czy jednostronne nie są, powtórzyłem te analizy, posługując się podziałem na czternaście kategorii, które są rozwinięciem sześcioklasowego podziału (zob. Domański i Sawiński 1995) i nie mniej trafnie odwzorowują kształt struktury społecznej.

W tym miejscu konieczna jest jeszcze jedna uwaga dotycząca metodologii pomiaru ruchliwości. Otóż zwiększenie liczby kategorii, na których podstawie konstruujemy tabele, powoduje na ogół zwiększenie liczby osób ruchliwych, co wynika ze zwiększenia się liczby pól poza główną przekątną tabeli. Stało się tak również w rozpatrywanym przypadku. W każdym z analizowanych punktów czasowych natężenie ruchliwości krótkodystansowej okazało się nieco większe. Wniosek ten jest raczej banalny, ponieważ tak właśnie być musi. A ponieważ głównym przedmiotem naszego zainteresowania są długookresowe tendencje, ograniczę

się do przedstawienia podstawowego wyniku, nie zagłębiając się w interpretacje różnic między tabelami o niejednakowej wielkości. Powtórzone analizy dla szczegółowego podziału na czternaście kategorii wskazują, że zmiany krótkodystansowej i długodystansowej ruchliwości postępowały w tym samym kierunku w rozpatrywanym przedziale czasowym. Podobnie kształtowała się również dynamika wpływu pochodzenia społecznego na pozycję jednostek – ujmowanego w podziale na czternaście segmentów – jak ilustrują to współczynniki korelacji, które zamieszczam w przypisie poniżej⁶.

Wnioski

Przeprowadzone tu porównanie natężenia ruchliwości w przekroju czasowym sygnalizuje trzy fakty.

Po pierwsze, Polska okazuje się społeczeństwem ludzi ruchliwych – znaczy to, że zdecydowana większość Polaków sytuuje się w innej kategorii społeczno-zawodowej w porównaniu z przynależnością społeczno-zawodową rodziców. W 2002 roku osoby ruchliwe stanowiły 69,1% ogółu ludności, a więc było ich ponaddwukrotnie więcej w porównaniu z osobami, które nie zmieniły pozycji. Przewaga ta usprawiedliwia mówienie o dominacji ruchliwości nad mechanizmami dziedziczenia, jednak najbardziej obiektywnym kryterium będzie odniesienie Polski do międzynarodowego kontekstu. Dla kilku krajów dysponujemy porówny-

⁶ Wartość współczynnika pierwszej korelacji kanonicznej dla zależności między czternastoma kategoriami ojców i czternastoma analogicznie wyodrębnionymi kategoriami respondentów wyniosła w 1982 roku 0,41, a w latach 1984–2002 kolejno: 0,43, 0,45, 0,44, 0,40, 0,43, 0,46, 0,45, 0,43 i 0,42 dla 2002 roku.

walnymi danymi, które umożliwiają przeprowadzenie tego rodzaju analiz. Należy podkreślić, że dane te nie wykraczają poza lata osiemdziesiąte i nie obejmują stosunkowo najnowszego okresu, odnoszącego się do przełomu stuleci.

Wyniki tych analiz zamieściłem w tabeli 3 – są to odsetki osób, które zmieniły przynależność klasowo-warstwową w porównaniu z pozycjami zajmowanymi przez ojca. W każdym kraju uzyskano je z tabel skonstruowanych ze skrzyżowania podziału „sześć na sześć”, na podstawie identycznego zestawu kategorii dla respondentów i ojców. Posługuję się klasyfikacją występującą w literaturze światowej pod nazwą EGP – od inicjałów nazwisk trzech autorów tego schematu, którymi są Robert Erikson, John Goldthorpe i Lucienne Portocarero. Należy nadmienić, że EGP jest narzędziem najczęściej stosowanym i uznawanym za najbardziej trafne w międzynarodowych analizach nad stratyfikacją społeczną (zob. Erikson i Goldthorpe 1992; Domański i Przybysz 2003).

Tabela 3
Nateżenie ruchliwości w wybranych krajach

Kraj	Odsetek osób ruchliwych
Anglia	65,3
Australia	69,8
Finlandia	75,4
Holandia	70,5
Kanada	67,0
Niemcy	62,5
Norwegia	71,7
Szwecja	69,7
USA	64,7
Węgry	72,9

Okazuje się, że podobnie jak w Polsce we wszystkich krajach przypadki ruchliwości dominowały nad dziedziczeniem pozycji. Natężenie ruchliwości zawierało się w granicach 62,5–75,4%, przy czym było ono najniższe w Niemczech, a najwyższe w Finlandii. Oznacza to, że społeczeństwo polskie (ze wskaźnikami na poziomie 62–69%), nie odbiegało od międzynarodowej normy dla tego okresu. Zastanawiająco wyrównane natężenie przemieszczeń międzypokoleniowych dla różnych społeczeństw sygnalizuje występowanie ogólnej prawidłowości, chociaż w stosunku do dziesięciu przypadków trudno jest mówić o reprezentatywnej próbie globalnego społeczeństwa rozpatrywanego ogółem.

Drugi fakt dotyczy wpływu pochodzenia na pozycję jednostek, który to wpływ jest pojęciem znacznie szerszym niż ruchliwość społeczna i obejmuje zarówno przypadki ruchliwości, jak i dziedziczenia pozycji. W przeciwieństwie do zmian w natężeniu ruchliwości społecznej zależność ta utrzymywała się przez cały czas na podobnym poziomie. Sugerowałoby to, że mechanizmy dziedziczenia równoważyły w jakimś stopniu procesy zwiększającej się ruchliwości społecznej.

Po trzecie, w latach dziewięćdziesiątych zauważalny był pewien wzrost otwartości barier klasowo-warstwowych, którą zwykło się utożsamiać z równością szans dla jednostek wywodzących się z niższych i wyższych szczebli struktury społecznej. Otwartość identyfikuje brak ograniczeń awansu i degradacji po wyłączeniu ruchliwości wymuszonej przez przekształcenia struktury zawodowej. Wynik jest niebagatelny, ponieważ zwiększenie się otwartości jest bardzo rzadko odnotowywanym zjawiskiem. Mimo że dokonuje się stały postęp w dziedzinie dokładności pomiaru tych zjawisk, trudno jednoznacznie rozstrzygnąć, czy różnice w otwartości struktury społecznej między krajami są rzeczywiście

istotne i czy wzrasta ona, maleje czy też utrzymuje się na stałym poziomie. Wyniki analiz dla tych samych krajów wskazują na brak większych zmian, lub też odwrotnie – występowanie ich w długich przedziałach czasowych (Jons-son i Mills 1993, Jones i in. 1994; Hout 1988; Luijx i Ganzeboom 1989). Podobnie jest z ustaleniami dla Polski. Nie znaleziono dowodów wskazujących na wzrost otwartości w latach 1972–1998 (Mach 2002) – nawiasem mówiąc, obejmowały one najdłuższy z analizowanych dotychczas okresów – ani też w latach 1987–1998 (Domański 2000). Stwierdzony tu fakt występowania tego procesu w latach dziewięćdziesiątych świadczyłby, że dokonało się pewne osłabienie ostrości dystansów klasowo-warstwowych i że działo się to niezależnie od wzrostu ruchliwości ogółem.

Rozdział 3. Wzory ruchliwości

Poprzedni rozdział dotyczył zmian w natężeniu ruchliwości społecznej, teraz przejdziemy do omówienia jej wzorów. Wymaga to krótkiego wyjaśnienia z odwołaniem się do tradycji tych badań. Natężenie i wzory ruchliwości są dwoma aspektami tego samego zjawiska i uzupełniają się na poziomie analiz. Tak jak ruchliwość zwykło się definiować jako każdą zmianę pozycji, tak wzory ruchliwości są określoną konfiguracją tych zmian. Analizując wzory ruchliwości, uzyskuje się wgląd w mechanizmy rządzące strukturą społeczną, bez których rzetelna interpretacja rzeczywistości nie może się obejść. W analizach tych kluczowymi kwestiami są zasady rekrutacji do podstawowych segmentów struktury społecznej, takich jak elita władzy, klasa robotnicza, inteligencja czy chłopstwo, a także – kierunki przemieszczania się między tymi kategoriami, co identyfikuje siłę ich „zamknięcia” i ostrości dystansów.

Na podobne pytania spróbujemy odpowiedzieć w odniesieniu do Polski. Wiemy już, że natężenie ruchliwości międzypokoleniowej trochę wzrosło po zmianie ustroju. Nie wiemy – i postaramy się to teraz ustalić – jak rozkładały

się elementy tego procesu w strukturze społecznej, czyli jaka część ruchliwości przypadała na przedstawicieli podstawowych segmentów: inteligencję, właścicieli firm, robotników i chłopów. Drugie pytanie dotyczy dziedziczenia przynależności do tych kategorii; trzecie – ich wewnętrznej zawartości wynikającej z międzypokoleniowego dziedziczenia pozycji.

Czytelnikowi należy się porządkująca uwaga dotycząca usytuowania tematyki tego rozdziału w szerszym kontekście. W rozdziale 1 wyróżniliśmy cztery podstawowe nurty analiz nad ruchliwością, dzieląc je na rozważania dotyczące wpływu ruchliwości na: (i) formowanie się struktury społecznej, (ii) stabilność polityczną, (iii) efektywność ekonomiczną oraz (iv) postawy i zachowania jednostek. Na pytanie, jakich wniosków można oczekiwać od analiz nad wzorami ruchliwości, przedstawionymi poniżej, odpowiedziałbym, że mają one przede wszystkim dostarczyć wyjaśnienia w kwestiach dotyczących formowania się struktury społecznej. W szczególności odnosi się to do wzorów ruchliwości międzypokoleniowej, które zwykle się traktować jako bezpośredni wskaźnik ostrości podziałów społecznych i barier.

Kierunki przemieszczeń

Jak powiedziano, analiza wzorów ruchliwości daje wgląd w mechanizmy formowania się struktury społecznej. Wymaga to prześledzenia ich dynamiki w dłuższym przedziale czasowym. W tabeli 4 przedstawiamy je na przestrzeni dwudziestu lat – dla 1982, 1987, 1995 i 2002 roku. Jest to zbiorcza postać klasycznej tabeli przepływów typu „sześć na sześć”. W kolumnach zamieszczone są odsetki napływu lub dziedziczenia przynależności do inteligencji, pracowników umysłowych, właścicieli, robotników wykwalifikowa-

nych, robotników niewykwalifikowanych oraz rolników. Udział ten (wyrażony w procentach) mówi o tym, jaki był „napływ” do określonych kategorii respondentów – ustalonych w momencie badania – z kategorii pochodzenia identyfikowanych przez przynależność społeczno-zawodową ojców. Dla każdego z rozpatrywanych punktów czasowych odsetki te sumują się w kolumnach do 100. Analizując te wielkości z góry w dół, można odpowiedzieć na pytanie, w jakim kierunku dokonywały się zmiany.

1. Rolnicy

Zacznijmy od zlokalizowania najbardziej stabilnych ośrodków struktury społecznej, rozpatrywanych z perspektywy dziedziczenia pozycji rodziców. W przypadku Polski kategorią o stosunkowo największej zwartości międzypokoleniowej są rolnicy, obejmujący – przypomnijmy – robotników rolnych i chłopów. Wystarczy powiedzieć, że w 1982 roku odsetek rolników, których ojciec był również rolnikiem wynosił 88,9, tak więc na każdym dziesięciu rolników dziesięciu pochodziło z tej samej klasy społecznej. Z innych kategorii napłynęło do nich tylko 11,1%, najwięcej o pochodzeniu robotniczym – z czego wynika, że przemieszczenia te miały charakter krótkodystansowy i dokonywały się z kategorii położonych najbliżej.

Można by rzec – pozwalając sobie na luźniejszą refleksję – że z punktu widzenia przenikalności barier społecznych wskaźnik ten czyni z rolników kategorię porównywalną ze stanem lub kastą – abstrahując rzecz jasna od historycznego kontekstu. Przypomnijmy, że kategoria ta obejmuje w większości właścicieli małych i średnich gospodarstw. Specyficzny, związany z izolacją geograficzną, styl życia, wynikające stąd orientacje życiowe i inne elementy decydujące o odrębności rolników okazują się na tyle silniejszym

Tabela 4
Ruchliwość międzypokoleniowa w 1982, 1987, 1995 i 2002 roku.
Udział napływu z kategorii pochodzenia (w procentach)

Kategorie społeczno-zawodowe ojców	Rok	Kategorie społeczno-zawodowe respondentów						Ogółem
		inteligencja	pozostali pracownicy umysłowi	właściciele firm	robotnicy wykwalifikowani	robotnicy niewykwalifikowani	rolnicy	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Inteligencja	1982	10,5	8,0	3,8	1,2	0,6	0,7	3,4
	1987	20,7	7,6	8,6	2,6	1,3	1,7	6,2
	1995	15,0	8,8	9,1	1,9	3,0	0,5	5,3
	2002	22,0	14,1	16,9	4,2	4,2	3,5	3,5
Pozostali pracownicy umysłowi	1982	17,1	12,6	0,0	6,4	8,0	1,1	7,2
	1987	29,0	19,4	18,3	10,6	6,3	2,8	14,0
	1995	22,0	17,1	18,2	7,8	7,0	1,8	11,2
	2002	23,4	12,3	15,5	8,2	12,0	3,5	11,2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Właściciele firm	1982	4,8	4,8	26,9	3,1	2,5	1,1	3,4
	1987	4,1	4,6	11,8	2,8	5,8	2,0	4,1
	1995	7,0	7,9	10,4	4,5	7,5	1,4	6,0
	2002	5,0	2,9	7,0	1,9	2,1	0,5	2,6
Robotnicy wykwalifikowani	1982	18,1	21,9	19,2	25,2	19,6	3,3	16,9
	1987	24,5	30,6	24,7	37,4	27,7	8,8	27,3
	1995	26,0	33,8	28,6	35,9	29,1	5,9	28,4
	2002	29,1	43,4	35,2	46,1	39,4	14,5	38,3
Robotnicy niewykwalifikowani	1982	6,7	10,8	7,7	8,8	11,0	4,9	8,2
	1987	7,1	10,6	7,5	12,5	15,6	7,1	10,5
	1995	5,0	8,6	11,7	15,6	14,6	5,0	10,6
	2002	5,0	5,6	4,2	7,5	7,7	3,0	5,9
Rolnicy	1982	42,9	42,0	42,3	55,3	58,3	88,9	60,9
	1987	14,5	27,4	29,0	34,2	43,3	77,6	38,4
	1995	25,0	23,8	22,1	34,3	38,7	85,5	38,4
	2002	15,6	21,7	21,1	32,0	34,5	78,5	32,6

ogniwem międzypokoleniowej trwałości, że na drugi plan schodzi dość oczywisty fakt materialnego rozwarstwienia tej klasy. Według danych dla 1999 roku, stosunkowo najliczniejszą kategorią (28,8%) byli wśród nich właściciele gospodarstw o powierzchni od 3 do 5 hektarów, kategoria właścicieli najmniejszych gospodarstw, poniżej 3 hektarów, liczyła 19,7%, a najzamożniejsza kategoria, właściciele 16 hektarów i więcej, obejmowała 10,5% (Gorlach 2001: 178).

Samorekrutacja rolników powinna się zmniejszać. Byłaby to niejako naturalna reakcja na zmniejszenie się liczebności tego segmentu. W latach 1982–2002 udział rolników w strukturze zawodowej zmniejszył się prawie dwukrotnie, z 25,3 do 12,9%, co było prawdziwym skokiem do królestwa modernizacji – oceniając ten proces z punktu widzenia uniwersalnych tendencji rozwoju. Oczywiście logika stratyfikacji (której aspektem jest dziedziczenie pozycji) nie musiała podążać za zmniejszaniem się relatywnego udziału rolników. Jednak tak było – samorekrutacja rolników wykazywała tendencje spadkowe, chociaż w żadnym razie nie był to proces liniowy. W latach 1982–1987 wskaźnik dziedziczenia zmniejszył się z 88,9 do 77,6%. Do 1995 roku wzrósł on ponownie do 85,5%, a więc prawie do wyjściowego poziomu, a następnie, do 2002 roku, samorekrutacja rolników zmalała, kształtując się na poziomie 78,5%.

Nasuwa się pytanie, czy był to tylko przejściowy zwrot, czy też zapowiedź długofalowej tendencji zmierzającej w kierunku osłabienia odrębności rolników? Za hipotezą przejściowego zwrotu przemawiałby spadek i wzrost samorekrutacji w ciągu stosunkowo krótkiego okresu, co sugeruje przypadkowy charakter tych zjawisk. Wiarygodne rozstrzygnięcie tej kwestii wymaga wydłużenia ciągu obserwacji. Okres dwudziestu lat jest tylko epizodem w procesie formowania się struktury społecznej i na podstawie tych danych nie sformułujemy jednoznacznej prognozy.

2. Inteligencja

Według kryterium międzypokoleniowej ciągłości – oprócz rolników – do miana klas mogliby jeszcze претенdować robotnicy wykwalifikowani i inteligencja. Należy obiektywnie stwierdzić, że obu kategoriom wiele brakuje do osiągnięcia poziomu samorekrutacji rolników. Inteligencja ustępowała im kilkakrotnie, jeżeli przyjąć, że samorekrutacja jest trafnym wskaźnikiem odrębności danego segmentu.

Inteligencję zwykło się tradycyjnie określać raczej mianem warstwy niż klasy społecznej. Z jednej strony obejmuje ona ludzi zajmujących niejednakowe stanowiska i wykonujących różne zawody – od dentysty, nauczyciela szkoły średniej czy księdza, do ministra i dyrektora fabryki. Z drugiej – kategoria ta ma również wiele cech wspólnych. Członków tej warstwy łączy posiadanie wyższego wykształcenia, wykonywanie złożonych ról zawodowych oraz poczucie historycznego dziedzictwa. Józef Chałasiński (1958), autor jednej z najbardziej pogłębionych analiz poświęconych funkcjonowaniu tej warstwy, wskazywał, że inteligencja jest nie tylko elementem „rzeczowo-obiektywnej” struktury, ale jest również zbiorowością pełniącą funkcje opiniotwórcze, kulturotwórcze, o skryształizowanej świadomości politycznej i zachowującą w stosunku do innych warstw rolę lidera.

Powołana do kierowaniem się dobrem ogółu, inteligencja realizuje też własne strategie, zorientowane na ochronę interesów definiowanych na poziomie wąskich grup zawodowych, jednostek i rodzin. W wymiarze grupowym dotyczy to przede wszystkim działań zmierzających do zachowania wysokiej pozycji rynkowej. Polegają one na kontrolowaniu dostępu do ich ról zawodowych i lukratywnych stanowisk. Inteligencja należy do kategorii dbających o zawar-

tość swoich szeregów. Natomiast co do ochrony interesów w wymiarze jednostkowo-rodzinnym, to można rzec, że dokonuje się ona na mocy logiki stratyfikacji społecznej, niezależnie od woli jednostek. Zjawiska te polegają na międzypokoleniowej transmisji „kapitału kulturowego”, środków materialnych i wszelkich innych zasobów, włączając w to kontakty z wpływowymi ludźmi, które przydają się na różnych etapach kariery.

Należałoby zatem przypuszczać, że odsetek dziedziczenia przynależności do inteligencji powinien być stosunkowo wysoki. Jednak taki nie jest – w 1982 roku tylko 10,5% inteligentów dziedziczyło pozycję po ojcu, co stanowiło prawie dziewięciokrotnie mniej niż w przypadku rolników. W zdecydowanej większości członkowie tej kategorii rekrutowali się z innych segmentów. Główną ich bazą społeczną byli – w 42,9% – robotnicy rolni i chłopci, a poza tym robotnicy wykwalifikowani (18,1%) i rodziny pracowników umysłowych o niższym statusie (17,1%).

Komentując ten fakt nie unikniemy dygresji dotyczącej braku danych odnoszących się do przeszłości. Rozważania nad kształtowaniem się rodowodu inteligencji obciążone są pewnym ryzykiem, ponieważ nie wiemy dokładnie, jaki był on w momencie rodzenia się warstwy inteligenckiej, w czasach pod zaborami i w okresie międzywojennym. W przeszłości ani nie realizowano reprezentacyjnych badań nad strukturą pochodzenia inteligencji, ani też nie poświęcono tej kwestii szczegółowych analiz. Genealogię pierwszych pokoleń dziewiętnastowiecznej inteligencji zwykło się wywodzić głównie ze szlachty i w pewnym stopniu z drobno-mieszczaństwa – a ściślej z warstw rzemieślniczo-kupieckich (Hertz 1929; Chałasiński 1946; Zajączkowski 1962; Jedlicki 1968). Dominującą wizją był stereotyp szlacheckiego dziedzictwa, który utrzymał się również po uzyskaniu niepodległości przez Polskę, chociaż relikty kultury szla-

checkiej (szukanie przodków wśród szlachty, noszenie sygnetów) znajdowano również w zachowaniach urzędników, robotników i chłopstwa (Tazbir 1978).

Więcej jest danych na temat późniejszego okresu. Z pewnością przełomowe znaczenie miała zmiana ustroju. Władze komunistyczne stanęły przed zadaniem odbudowania warstwy inteligenckiej, co wynikało zarówno z jej biologicznego wyniszczenia w latach drugiej wojny światowej, jak i z potrzeby wykreowania kategorii o nowej mentalności, dostosowanej do pryncypiów oficjalnej ideologii i wizji stosunków społecznych. Pozostawiając na boku kwestię, na ile zamierzenia te zostały uwieńczone sukcesem, odnotujmy znany pogląd, że powojenna inteligencja była w znacznym stopniu efektem tych działań (Chałasiński 1958). Zwykło się jej nadawać miano „nowej inteligencji”, dla podkreślenia, że zrodziły ją reformatorskie działania podejmowane przez władze (Palska 1994).

Pod względem pochodzenia kategoria ta była produktem awansu młodzieży pochodzącej głównie z klasy robotniczej i chłopstwa. Najbardziej reprezentatywnych, chociaż wyłącznie szacunkowych i retrospektywnych danych dla tego okresu, dostarczyły wyniki badania przeprowadzonego przez Główny Urząd Statystyczny w 1972 roku na próbie liczącej 72 tysiące mężczyzn i kobiet. Opracowując wyniki tych badań, wyodrębniono różne kategorie pracowników umysłowych, rolników, robotników, co pozwoliło na dokonanie oszacowań struktury pochodzeniowej inteligencji (niewyróżnianej osobno w klasyfikacjach GUS-owskich). Po przeanalizowaniu napływu do kategorii pracowników umysłowych rozpatrywanych ogółem, okazało się, że w połowie lat pięćdziesiątych, będących kulminacyjnym punktem natężenia ruchliwości społecznej, dwie trzecie pracowników umysłowych wywodziło się z kategorii robotniczych i chłopów (Zagórski 1978).

Opierając się na przedstawionych tu analizach należy stwierdzić, że ślad tego rodowodu sięgał lat osiemdziesiątych. W 1982 roku więcej niż czterech – na każdym dziesięciu inteligentów – wywodziło się z klasy chłopskiej. Po dodaniu jednostek pochodzących z rodzin robotników wykwalifikowanych i niewykwalifikowanych, udział inteligentów pochodzących z klas niższych kształtował się na poziomie 68,7%. Komentarzem do tego faktu będzie refleksja o nachyleniu cokolwiek publicystycznym, ale odstaniająca złożony charakter tych zjawisk. Ludziom tym stworzono możliwości awansu mierzonego nawykami wyniesionymi z opłotków wiejskich i zatłoczonych oficyn. Do urzędów, fabryk, uczelni i szkół wnieśli oni zachowania i styl, nad którymi unosiły się zapachy obór, mydlin i brukowanych podwórek. Głównie to na ich barkach spoczął wysiłek odtwarzania kultury i kierowania życiem publicznym. Musieli sprostać obowiązkowi organizatorów i twórców.

W późniejszym okresie (od 1982 roku) dokonały się w inteligencji zmiany w trzech ważnych, chociaż nie fundamentalnych aspektach. Po pierwsze, daje się zauważyć pewna tendencja do większego dziedziczenia pozycji. Do 1987 roku odsetek dziedziczenia wzrósł wśród inteligencji do poziomu 20,7, do 1995 roku – nieco się zmniejszył (15%), ale w 2002 osiągnął 22%. Procesy tego rodzaju powodują – obiektywnie rzecz biorąc – wzrost „tożsamości demograficznej”, za którymi postępuje wzrost świadomości grupowej, jak wykazuje teoria. Nie było to oszałamiające tempo i nie należy oczekiwać, aby w samoświadomości inteligencji doprowadziło ono do zasadniczego przełomu. Kategoria ta stała się tylko nieco bardziej skonsolidowanym i odrębnym segmentem struktury społecznej pod względem ciągłości międzypokoleniowej.

Wyraźniej rysowały się dwie inne tendencje, związane z procesami napływu. Z jednej strony, zmniejszył się odse-

tek inteligencji o pochodzeniu rolniczym: w 1987 roku inteligenci, których ojciec był robotnikiem rolnym lub chłopem, stanowili już tylko 14,5, w 1995 roku odsetek ten wyniósł 25, a w 2002 roku 15,6. Nie oznacza to, że inteligencja utraciła nagle korzenie chłopskości, zaszczipione jej z dobrodziejstwem poprzedniego ustroju. Chłopski rodowód inteligencji zszedł głębiej i tkwi w pokoleniu jej dziadków i babć, co w niczym nie zmienia faktu, że mniej więcej od początku lat osiemdziesiątych kategoria osób o pochodzeniu rolniczym zmniejszyła się prawie trzykrotnie⁷.

Z drugiej strony, wzrósł napływ z kategorii robotników wykwalifikowanych. Ten dominujący obecnie kanał zewnętrznego napływu otwierał się dla robotników stopniowo. W latach 1982–1987 napływ z robotników wykwalifikowanych zwiększył się z 18,1 do 24,5%. Tym samym, prawie co czwarty inteligent wywodził się z klasy robotniczej, jeżeli nie liczyć strumienia napływu z rodzin robotników niewykwalifikowanych, który z kolei wysychał. W 2002 roku inteligenci pochodzący z rodzin robotników wykwalifikowanych stanowili już 29,1% ogółu.

Zróbmy w tym miejscu teoretyczny wtřęć, że, mianowicie, pochodzenie rzutuje na oblicze kaźdej kategorii społecznej, mającej ambicje do bycia czymś więcej niż tylko zbiorem jednostek. Otóż oblicze inteligencji kształtowały wielokierunkowe procesy, które skutkowały jej podziałem na różne kategorie mające trochę inny charakter. Rosła rekrutacja z kategorii robotników – jak to przed chwilą stwierdzono –

⁷ Mimo wszystko, do sformułowanej tu tezy o zanikających korzeniach chłopskości inteligencji należy podejść z rezerwą. Faktem skłaniającym do ostrożności przy interpretowaniu tych danych jest silna częstotliwość zmian w odsetkach napływu do inteligencji z klasy chłopskiej, co może wynikać z niepełnej porównywalności informacji dotyczących statusu zawodowego ojców i respondentów, zwłaszcza w odniesieniu do badania z 1982 roku.

który to proces sugerowałby jej „proletaryzację” (żeby nawiązać do popularnych teorii). Jednak równocześnie dokonywał się pewien wzrost jej międzypokoleniowej ciągłości.

Warto nadmienić, że pojęcie „proletaryzacji” rozposzechniło się za sprawą marksizmu. Od końca XIX wieku mianem tym określano procesy obniżania się pozycji pracowników umysłowych upodabniające ich do klasy robotniczej – jak wykazywali marksiści – głównie w sferze położenia materialnego, pracy zawodowej i poziomu zarobków. Oczywiście teza o proletaryzacji została zakwestionowana przez przeciwników wspomnianej teorii, a z upływem czasu zrodziła alternatywne wyjaśnienia i osobny nurt analiz empirycznych kontynuowany do dzisiaj (Domański 1991). Z punktu widzenia naszych rozważań najistotniejsze jest to, że „proletaryzację” definiowano też w terminach zacierania się barier ruchliwości między klasą robotniczą i klasą średnią. W odniesieniu do polskiego kontekstu „proletaryzacja” jest dość specyficznym procesem, który polega na wypieraniu z inteligencji elementów nie tyle inteligentnego, co chłopskiego dziedzictwa.

Należy stwierdzić, że niska międzypokoleniowa ciągłość inteligencji w Polsce kontrastuje z wizją wyniesioną z większości innych analiz. Zwykło się ją – w porównaniu z innymi kategoriami – traktować jako skryształizowany segment struktury społecznej, wyróżniający się świadomością wspólnych interesów zawodowych, silną więzią i mający poczucie realizacji ważnych celów i potrzeb (Borucki 1980). Teoretycznym uogólnieniem tego poglądu było stanowisko Chałasińskiego sformułowane w opublikowanym zaraz po wojnie studium *Spoleczna genealogia inteligencji polskiej*. Stwierdza on: „Nie sądzę, aby odrębność inteligencji w Polsce jako swoistej warstwy społeczno-kulturalnej można było podać w wątpliwość. Spór dotyczy tylko tego, na czym ta odrębność polega [...] (1946: 20).

Zdaniem Chałasińskiego wyznacznikiem tej odrębności było poczucie przynależności do grupy społecznej, którą nazwał „skupieniem”. Sięgnijmy do jeszcze jednego cytatu: „[...] inteligent jako typ społeczny wiąże się nieodłącznie z pewnego rodzaju środowiskiem społecznym, z pewną formą życia zbiorowego w ramach określonego ustroju społeczno-kulturalnego, ukształtowanego historycznie. Tak jak nie ma chłopca bez wsi-sąsiedztwa, jak nie ma szlachcica-ziemianina bez folwarku-dworu, tak samo nie może być inteligenta i inteligencji jako warstwy społecznej bez pewnego rodzaju inteligenckiego skupienia [...] Społeczny typ inteligenta to nie konkretna indywidualność, lecz społeczno-obyczajowy wzór członka inteligenckiej grupy. Z tego punktu widzenia nie ma inteligenta bez inteligenckiej grupy społecznej, bez inteligenckiej formy skupienia. [...] Czy inteligencja polska ma taką formę skupienia o charakterze zwyczajowej instytucji? Co do tego nie mam najmniejszej wątpliwości” (1946: 20–21).

W czasach, gdy pisano te słowa, instytucją tą było „dobre towarzystwo”. Zasada ta – według Chałasińskiego – obowiązywała w urzędach, uniwersytetach i „ośrodkach twórczości kulturalnej”. Było to, według jego słów, „getto społeczno-towarzyskie”, które decydowało o odrębności inteligencji jako warstwy. Rzecz jest oczywista i nie trzeba szczegółowo dowodzić, dlaczego współczesna inteligencja nie tworzy żadnego getta. Wynika to z wielu powodów, wśród których należałoby przede wszystkim wymienić kilkakrotny wzrost jej liczebności, sprawiający, że niemożliwe jest zaistnienie między jej członkami wspólnoty towarzyskiej, w rodzaju skupienia. „Ceremoniał towarzyski – jak pisał Chałasiński (1946: 40) – stał się istotnym środkiem utrzymania społecznego dystansu, podtrzymywania uroku społecznego tych ludzi, którym los odbierał inne podstawy przewagi i wyższości społecznej”. Wszystko wskazuje, że

dystans w dalszym ciągu istnieje, ale nie wynika on z ceremoniału, ponieważ kategoria obejmująca około 10% ogółu Polaków nie może być klubem. Spostrzeżenie zawarte w ostatnim cytacie zwraca uwagę na jeszcze inną różnicę, a mianowicie że getto inteligenckie – jako kontynuacja tradycji szlacheckiej – było środkiem obrony przed degradacją dla spadkobierców szlachty zasilających szeregi nauczycieli, urzędników i inteligencji próżniaczej, która nie wykonywała żadnego zawodu. Tymczasem udowodniono tu wcześniej, że współczesna inteligencja ma zasadniczo odmienny rodowód i nie warto już szczegółowo omawiać tego aspektu.

Czym zatem jest? Łatwiej powiedzieć, czym nie jest – zapewne nie jest ona grupą społeczną, co nie wyklucza, że była nią kiedyś, chociaż nie jako całość i nie w bohaterskiej postaci utrwalonej na kartach powieści. Podstawą odrębności współczesnej inteligencji jest wspólnota strukturalnego podłoża, na które składa się posiadanie wyższego wykształcenia, wysokich kwalifikacji i zajmowanie pozycji zawodowych, do których przypisane są określone zadania. Nic nie wskazuje, że inteligencja jest owładnięta poczuciem misji społecznej, natomiast nie można jej odmówić silnych postaw prospołeczniowskich, a jej członków cechują samowiedza, świadomość własnej odrębności i przekonanie, że należą do kategorii, która realizuje ważne funkcje w życiu każdego narodu (Borucki 1994). Potwierdzeniem tej tezy mogą być wyniki badania dotyczącego działaczy organizacji pozarządowych, w którym próbowano ustalić związek ich aktywności z pochodzeniem społecznym. Jednym z czynników wskazywanych przez ankietowane osoby o pochodzeniu inteligenckim było kontynuowanie tego rodzaju tradycji z pokolenia rodziców, choć nie dotyczyło to wszystkich inteligentów, jak podkreśla Galia Chimiak (2003), autorka tych badań.

Fakty świadczące o wewnętrznej integralności tego segmentu nie są sprzeczne z ustaleniami wskazującymi na przewagę napływu nad dziedziczeniem pozycji. W istocie rzeczy, wskazywałyby one, że nowa inteligencja, rekrutująca się z kolejnych „napływów”, szybko się adaptuje do „starej”. Warto w tym miejscu przypomnieć, że procentowy udział napływu informuje skąd rekrutuje się inteligencja, natomiast nie mówi o strukturze odpływu. Charakterystyki odpływu (które uzyskuje się w tabeli ruchliwości w wyniku procentowania po wierszach) informują, do jakich kategorii przemieszczają się jednostki wychodzące z rodzin inteligentnych i ile z nich w niej zostaje, przyjmując za 100% liczebność inteligencji w kategorii ojców. Odnotujmy więc, że inteligencja jest kategorią charakteryzującą się również wysokim odpływem. Wystarczy powiedzieć, że w 2002 roku „zostawało” w niej tylko 21,4%, tj. prawie tyle samo co w roku 1982, gdy odsetek ten kształtował się na poziomie 20,8. Okazuje się, że tak jak stosunkowo niska jest samo-rekrutacja inteligencji, tak ma ona również niewielką zdolność do „zatrzymywania” w swych szeregach, czyli niską „retencję”, jak zwykło się to zjawisko określać w literaturze przedmiotu.

Czym można wyjaśnić wyjątkowo wysokie rozmiary napływu? W miarę przekonującym argumentem jest zwrócenie uwagi na fakt, że z punktu widzenia ruchliwości kategorii społeczne można podzielić na „dawców” i „biorców”. Inteligencja sytuuje się w ramach tego podziału wśród „biorców”, co wynika z uczestniczenia przez nią w uniwersalnym procesie modernizacji struktury społecznej. Biorcami są bowiem kategorie, które – tak jak inteligencja – podlegają procesowi liczebnego rozwoju. Liczebność ich wzrasta, ponieważ nieprzerwanie wzrasta popyt na ich specjalistyczne usługi. Przekracza on możliwości inteligentów dziedziczących pozycje rodziców i dlatego, aby mu sprostać, ko-

nieczne jest obsadzanie tych ról członkami innych segmentów. Rekrutują się oni z kategorii „dawców” – dają ci, których jest dużo, i na których zapotrzebowanie w miarę upływu czasu maleje. W przypadku Polski typowymi „dawcami” są klasa robotnicza i chłopi.

Podsumowując, wysunąłbym tezę dotyczącą wpływu ruchliwości na przyszłe losy tego segmentu, którą można traktować jako rodzaj długofalowej prognozy: stały napływ nie pozwoli inteligencji „zamknąć się” i zewrzeć szeregów, mimo występowania w niej naturalnej tendencji do dziedziczenia pozycji rodziców.

3. Robotnicy wykwalifikowani

Podział na robotników wykwalifikowanych i niewykwalifikowanych jest jednym z najistotniejszych. W Polsce dodatkowym czynnikiem było uprzemysłowienie gospodarki, które wymagało dostarczenia do wielu branż wykwalifikowanej siły roboczej. Badania dokumentują, że ten podział różnicuje robotników pod względem siły rynkowej, warunków i złożoności pracy, uczestniczenia w związkach zawodowych, mentalności, orientacji życiowych i poziomu zarobków (Gilejko 1995; Gardawski 1996; Domański 2000). Kwalifikacje są ściśle związane z zawodem. Czytelnikowi wyjaśniam, że robotników wykwalifikowanych zwykło się w analizach socjologicznych wyodrębniać na podstawie dwóch kryteriów: ukończenia zasadniczej szkoły zawodowej lub przyuczenia do zawodu wymagającego kwalifikacji i związanego z wykonywaniem pracy fizycznej. Tymi samymi kryteriami posługiwano się w analizowanych przeze mnie badaniach.

W ramach pełnego zawirowań procesu formowania się robotników w klasę społeczną, zjawiska ruchliwości są odpowiednikiem dynamicznego podłoża. Oczywiście klasę tę

tworzą przede wszystkim robotnicy dziedziczący pozycje rodziców. W teoriach zakłada się, że w ciągu kolejnych pokoleń ze strukturalnego podłoża wyrastają: świadomość klasowa, zachowania i różnego rodzaju strategie. Warto przypomnieć – choć brakuje tu miejsca na rozwijanie tego tematu – że „klasy społeczne” zwykło się raczej ujmować w postaci procesu stopniowalnego, niż w postaci statycznej, i zapewne wielu badaczy przychyliłoby się do poglądu, że świadectwem najbardziej „zaawansowanej klasowości” jest zbiorowa wola do politycznego działania. Robotnicy przemysłowi w Polsce, jak wskazuje między innymi Juliusz Gardawski (1996), odegrali taką rolę co najmniej dwukrotnie: tworząc rady robotnicze w 1956 roku i przyczynając się do powstania „Solidarności”. W porównaniu z inteligencją i chłopstwem występowali częściej w roli walczącego podmiotu i byli groźniejszym przeciwnikiem dla władz, podejmując serię działań zakończonych przez zmianę ustroju.

Nie znamy tak dobrze robotników polskich, jak socjologowie brytyjscy znają robotników angielskich. Autorami klasycznych monografii na temat *working class* są Robert Roberts (1990), Ferdynand Zweig (1952), Peter Willis (1977) i Richard Hoggart (1976). Książka Roberta *The Classic Slum*, opisująca życie rodzin robotniczych w Manchesterze, została napisana w latach dwudziestych XX wieku. Współczesne realia lepiej oddaje książka Hoggarta *Spojrzenie na kulturę klasy robotniczej w Anglii*, chociaż jej pierwsze wydanie ukazało się już w 1957 roku. Na osobną uwagę zasługuje seria *Affluent Worker* (Goldthorpe i in. 1969), a syntetyczne podsumowanie tych prac można znaleźć w zbiorowej książce pod redakcją Gordona Marshalla (1988).

W Polsce niewiele miejsca poświęcono analizie mechanizmów kształtowania się tożsamości klasowej robotników,

co nie oznacza, że ich w ogóle nie było. W historii PRL zapisało się wiele protestów i wystąpień, w których robotnicy wystąpili w roli zbiorowego podmiotu, domagając się poprawy warunków pracy, płac i udziału w podejmowaniu decyzji. W 1982 roku przeprowadzono badania nad świadomością robotników wielkoprzemysłowych, w których stwierdzono wzrost poczucia wewnętrznej integracji i więzi klasy robotniczej. Dotyczyło to bardziej kategorii o wyższych kwalifikacjach i ludzi młodych. Robotnicy mieli poczucie odrębności grupowej, którego podstawą było poczucie upośledzenia i identyfikacja mechanizmów wyzysku w kategoriach utożsamianych z władzą i ludźmi mającymi dobre układy i dojścia (Gilejko 1995: 26).

Studia te podejmuje Juliusz Gardawski, między innymi na marginesie cytowanych wyżej analiz. Kontynuując rozważania nad zachowaniami robotników w ramach poprzedniego ustroju, wskazuje on, że nieobca im była tradycyjna mentalność proletariacka, której charakterystycznym rysem jest postrzeganie podziałów społecznych w postaci dychotomii „my–oni”. Robotnicy wykazywali również postawy wspólnotowe, znajdujące wyraz w popieraniu się, okazywaniu przyjaźni i w postawach solidarności grupowej (1996: 203). Oczywiście tradycyjna świadomość klasowa jest bardziej teoretycznym konstruktem niż faktem wprowadzonym do socjologii jako narzędzie analiz. Wizja solidarności proletariatu, realizującego swe interesy jako klasy społecznej obdarzonej wolą zbiorowego działania, nakłada się na lokalną solidarność sąsiedzka i pracowników przedsiębiorstw. Niewykluczone też, że w jakimś stopniu postawy te są wyrazem instrumentalnego podejścia robotników do sytuacji rynkowej zmodyfikowanej w Polsce przez kontekst dokonujących się zmian, podobnie jak w społeczeństwie brytyjskim, gdzie stwierdzono takie postawy (Marshall 1988).

Jakkolwiek ustalenia Gardawskiego wynikały raczej z obserwacji niż z systematycznych analiz, warto je skonfrontować z danymi na temat ciągłości międzypokoleniowej. Na uwagę zasługują dwa fakty. Po pierwsze, okazuje się, że pod względem samorekrutacji robotnicy wykwalifikowani ustępowali jedynie rolnikom. Według stanu odnotowanego w roku 2002 byli oni segmentem samorekrutującym się niemal w połowie. Faktem jest, że w porównaniu z rolnikami nie były to wskaźniki imponujące. Drugim ważnym aspektem jest dynamika tych zjawisk. Dziedziczenie przynależności do kategorii robotników wykwalifikowanych wykazywało tendencję rosnącą. O ile na początku lat osiemdziesiątych odsetek dziedziczenia wynosił 25,2, w 1987 roku zwiększył się on do 37,4, utrzymywał się na tym samym poziomie w latach dziewięćdziesiątych, a w 2002 roku doszedł do 46,1.

Naturalną logiką rzeczy, wzrostowi samorekrutacji towarzyszył spadek napływu reprezentantów innych segmentów struktury społecznej. W największym stopniu dotyczyło to napływu z kategorii rolników. W 1982 roku aż 55,3% robotników wykwalifikowanych wywodziło się z rodzin robotników rolnych i chłopów, tak jakby nie było tu żadnej bariery. Sięgnijmy do innych danych – w świetle wyników badań Głównego Urzędu Statystycznego z 1978 roku – 61,6% robotników budowlanych i pracujących w zawodach związanych z przemysłem rekrutowało się z kategorii rolników, a wśród robotników związanych z transportem odsetek ten wyniósł 38,5 (Jaźwińska-Motyłska 1984: 33). Bariera ta zarysowała się w późniejszym okresie. Strumień napływu z kategorii rolniczych wyraźnie się zmniejszył, co znalazło odzwierciedlenie w zmniejszeniu się wśród robotników wykwalifikowanych relatywnego udziału rolników. Do 2002 roku zmniejszył się on do 32%, co stanowiło – obok rosnącej samorekrutacji – drugi symptom pewnego za-

mykania się robotników wykwalifikowanych w strukturze społecznej. Usztywnienie się bariery napływu w niczym nie zmienia faktu, że ruchliwość pozostawała w dalszym ciągu wysoka. Cokolwiek by mówić, w 2002 roku co trzeci robotnik wykwalifikowany był z pochodzenia robotnikiem rolnym lub chłopem.

Konieczne są teraz dwa zdania z ogólniejszego poziomu: procesy „zamykania się” kategorii są wypadkową różnych czynników. Oczywiście nie mogą tu wchodzić w grę strategie ograniczania dostępu, ponieważ żaden związek zawodowy nie byłby w stanie kontrolować napływu do kategorii robotników wykwalifikowanych występujących w roli zbiorowego podmiotu. Jest to pole działania wąskich grup zawodowych, które starają się w ten sposób utrzymać odpowiednio wysoki poziom kwalifikacji i umocnić pozycję rynkową ze względu na warunki pracy, świadczenia socjalne czy poziom zarobków. W Polsce musiałoby to być zjawisko masowe, a skądinąd wiadomo, że nie jest.

Wyjaśnieniem zjawiska „zamykania się” robotników wykwalifikowanych wydaje się raczej to, że należą oni bardziej do kategorii „dawców” niż „biorców”. Częściej „emitują” swych reprezentantów na zewnątrz niż przyciągają do siebie członków innych warstw, dlatego też napływ do nich nie może być duży. I na koniec: nie powinien być on również duży w przyszłości. Robotnicy, podobnie jak rolnicy, należą do kategorii, których liczebność maleje – oznacza to, że kategoria robotników wykwalifikowanych powinna się w dalszym ciągu zamykać.

4. Właściciele

Dwa problemy zasługują tu na szczególną uwagę. Pierwszy z nich dotyczy stopnia międzypokoleniowej ciągłości w kategorii ludzi biznesu. Pytanie to kierowaliśmy

przedtem pod adresem inteligencji, rolników i robotników, starając się określić ich zwartość pokoleniową. Był to pewien wyznacznik ich odrębności w strukturze społecznej. Wyjdźmy od oczywistego faktu, że nie ma lepszego symbolu gospodarki rynkowej niż ludzie biznesu. Upadek komunizmu zniósł formalne bariery, otwierając dostęp do tej kategorii każdemu, kto miał wystarczający kapitał i był nastawiony na zysk, nie zapominając o posiadaniu pewnych predyspozycji, takich jak chęć bycia na swoim i odwaga do ponoszenia ryzyka.

Nie ma więc nic zaskakującego w stwierdzeniu, że lata dziewięćdziesiąte były dla właścicieli okresem wzmożonego napływu. Prawdą jest, że nawet w czasach PRL kategoria ta nie wyróżniała się przesadnym „zamknięciem”. Nawet w 1982 roku, który był jeszcze oazą stabilizacji w świetle wydarzeń, które miały nadejść, dominującym kanałem rekrutacji do kategorii ludzi biznesu był napływ. We wspomnianym 1982 roku wyniósł on 73,1%, z czego wynika, że tylko 26,9% właścicieli przejmowało jakiś biznes po ojcu. Niemniej jednak wyprzedzali oni, pod względem dziedziczenia, inteligencję, pracowników umysłowych i robotników, ustępując jedynie rolnikom, których trudno byłoby w tej dziedzinie wyprzedzić.

Wzrost napływu wystąpił już w latach osiemdziesiątych. Według stanu z 1987 roku w kategorii tej znajdowało się 88,2, a w 1995 roku 89,6% właścicieli wywodzących się z innych środowisk. Wypadałoby stwierdzić, że ruchliwość „prawidłowo” zareagowała na zmianę systemu, a rozwój kapitalistycznych stosunków rynkowych wywołał w strukturze społecznej „właściwe” reakcje. Mechanizm popytowy zadziałał i kategoria właścicieli stała się typowym „biorcą”, dokumentując na własnym przykładzie, że nie może być kapitalizmu bez ludzi biznesu. Do 2002 roku napływ jeszcze bardziej się zwiększył, pociągając za sobą spadek relatyw-

nego udziału właścicieli w drugim pokoleniu do 7%. W porównaniu z innymi kategoriami właściciele stali się segmentem o najmniejszej ciągłości. Odwołując się do metafory przestrzennej, można by rzec, że otworzyli się oni na wskroś, przyciągając ludzi pragnących znaleźć ujście dla orientacji na własne „ja”, chroniących się przed bezrobociem i szukających wymiernych wskaźników sukcesu.

Konstatując ten fakt, możemy przejść do drugiego problemu. Nikt nie zliczył analiz, w których właścicielom przeznaczono rolę koła zamachowego rozwoju. Prawdopodobnie tyle samo uwagi poświęcono wyjaśnieniu, dlaczego spotkał nas zawód. Generalnie rzecz biorąc, w pytaniu o bariery rozwoju biznesu zawierają się co najmniej trzy interesujące aspekty. Poza zasięgiem naszego zainteresowania są bariery instytucjonalne, takie jak niekorzystne uregulowania prawne, system podatkowy czy opóźniające działania urzędników skarbowych. Drugim rodzajem barier jest stosunkowo niski poziom społecznej akceptacji ludzi biznesu, na którą składają się podejrzliwy stosunek do sfery prywatnej wyniesiony z poprzedniego ustroju, utożsamianie przedsiębiorczości z cwaniactwem, aura korupcji i niechętny stosunek do ludzi bogatych. Wreszcie barierą jest kapitał ludzki związany z pochodzeniem społecznym. Analizując wzory napływu, możemy rzucić światło na ten ostatni problem, tzn. skąd rekrutują się typowi przedstawiciele polskiego biznesu? Formułując to pytanie inaczej, można powiedzieć, że chodzi o dobór właściwych ludzi do właściwych pozycji.

Charakteryzując ruchliwość do inteligencji zwróciliśmy uwagę, że na początku lat osiemdziesiątych społeczeństwo polskie wywodziło się głównie z klasy robotniczej i chłopskiej. Nie inaczej było w przypadku napływu do właścicieli firm. W 1982 roku 42,3% właścicieli miało pochodzenie rolnicze, a 26,9% wywodziło się z rodzin robotników wy-

kwalifikowanych i niewykwalifikowanych. Klasy niższe stanowiły główne źródło rekrutacji dla ludzi biznesu. Nie mówiło się wtedy o klasie średniej, więc odsetek 69,2 miał mniej deprecjonującą wymowę niż teraz. Pochodzenie z niskiego stanu nie przesądza niczego, jednak nie jest też bez znaczenia, jeżeli chodzi o jego wpływ na mentalność i orientacje jednostek. Z badań prowadzonych w społeczeństwach zachodnich wiadomo, że typowemu przedstawicielowi klasy robotniczej i chłopskiej brakuje ważnych cech decydujących o powodzeniu w biznesie: przedsiębiorczości, innowacyjności i skłonności do ponoszenia ryzyka, która w tej branży zawsze jest warunkiem odniesienia sukcesu (Bechhoffer i Elliot 1981; Scase i Goffe 1982). Zależności te występowały również w PRL, jako że nie ma powodu, aby wątpić, iż kształtowały się one inaczej. Do 1987 roku relatywny udział pochodzenia z klas niższych zmniejszył się do 61,2%, z rodzin pracowników umysłowych pochodziło 18,3, a rodowód inteligencki posiadało 8,6% członków tej klasy.

W jakim kierunku zmieniało się to w latach dziewięćdziesiątych? Trzeba przypomnieć, że był to okres, w którym klasa średnia pojawiła się chyba na ustach wszystkich zwolenników nowego ustroju. Nie bez emocji uznawano ją za zwiastuna postępu i otwarcia się Polski na Zachód, w społeczeństwach zachodnich towarzyszyła ona kapitalizmowi od chwili jego narodzin. Są to rzeczy powszechnie znane, ale przypominamy w tym miejscu gwoli ścisłości, że klasa średnia dzielona jest tam na dwa podstawowe segmenty. Obok właścicieli, nazywanych „starą klasą średnią”, funkcjonuje „nowa klasa średnia” obejmująca większość pracowników umysłowych, zaczynając od wysokowykwalifikowanych specjalistów, kończąc na „białych kołnierzykach” i kategoriach sprzedawców w placówkach handlowych. W porównaniu z robotnikami jest to kategoria o wyż-

szym statusie materialnym i poziomie konsumpcji, reprezentująca styl życia utożsamiany z powodzeniem życiowym i tradycyjnie ciesząca się wyższym (od robotników) prestiżem społecznym.

Tradycjonalizm i niechętny stosunek do zmian nie powinny być paszportem rekrutacji do *old middle class*. Z jej nadejściem wiązano w Polsce tak duże nadzieje, że na poziomie oddolnych inicjatyw wyłonił się ruch na rzecz popierania klasy średniej. Kulminacyjnym punktem tego spontanicznego odruchu było powołanie Komisji Rejestracyjnej Polska Klasa Średnia. W 1995 roku określiła ona kryteria, które należało spełnić, aby stać się członkiem tej klasy. Kandydaci musieli mieć przynajmniej średnie wykształcenie, samochód i miesięczne dochody na poziomie 1500 złotych i więcej. Nie było mowy o stosownym pochodzeniu społecznym, bo w społeczeństwach klasy średniej najważniejsze są osiągnięcia jednostek. Żywiłowy ten ruch, koncentrujący się wokół tygodnika „Cash”, zanikł w latach późniejszych.

Postawmy pytanie, jak kształtowały się wzory ruchliwości w roku 1995, gdy z nadejściem tej klasy – powtórzmy – wiązano tak duże nadzieje? W kategorii właścicieli firm w dalszym ciągu dominowali reprezentanci kategorii o niskim statusie społecznym. Było ich w sumie 62,4%, w tym z kategorii robotników wykwalifikowanych wywodziło się 28,6%, z robotników niewykwalifikowanych 11,7%, a z rolników 22,1%. Zgodnie z uniwersalną logiką rozwoju struktury zawodowej, struktura pochodzeniowa utraciła charakter wiejski na rzecz robotników. Pochodzenie robotnicze stało się jedną z konstytutywnych cech profilu typowego przedstawiciela starej klasy średniej, o którym z wcześniejszych badań wiemy również, że jest on na ogół mężczyzną, posiada wykształcenie podstawowe i ma średnio 31–50 lat (Domański 2000).

Jeżeli chodzi o nową klasę średnią, to zasilała ona „stara” powoli, ale z konsekwencją rysującą obiecujące perspektywy dotyczące rozwoju pożądaných orientacji dla ludzi biznesu. Nie bojąc się posądzenia o chęć przenoszenia obcych wzorów, powiedzmy, że dla kategorii właścicieli pożądanę są takie orientacje, jak samodyscyplina i skłonność do polegania na sobie, które dowiodły swej skuteczności w społeczeństwach zachodnich. Usytuowane są one częściej w kategoriach o wysokim statusie społecznym, podobnie jest w Polsce, gdzie głównym nosicielem tych cech jest inteligencja, jak to wykazują badania. Pochodzenie inteligentkie w największym stopniu związane jest z przedsiębiorczością, ekspansywnym indywidualizmem i skłonnościami do polegania na sobie (Marody 2000; Ziółkowski 2000; Domański 2002). Z kategorii tej wywodzą się zwolennicy gospodarki rynkowej.

W świetle tych uwag obiecujące jest to, że inteligenci w coraz większym stopniu przechodzili w szeregi biznesu. W ciągu dwudziestu lat napływ z tej kategorii zwiększył się z 3,8 do 16,9%, ale najbardziej charakterystyczny był okres od 1995 do 2002 roku. W drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych napływ inteligentów przybrał na intensywności (z 9,1 do 16,9%), jakby dla wspomnienia nastrojów wyrażających z przekonania, że im dalej, tym lepiej. Świadectwem siły tego napływu może być fakt, że w pokoleniu ojców inteligenci stanowili jedynie 3,5% ogółu ludności (tabela 4). W 2002 roku wśród właścicieli firm było ich 16,9%, z czego wynika, że pochodzenie inteligentkie było kategorią kilkakrotnie nadreprezentowaną wśród ludzi biznesu.

5. Pracownicy umysłowi i robotnicy niewykwalifikowani

Dwoma ostatnimi elementami konfiguracji wzorów ruchliwości są robotnicy niewykwalifikowani i niżsi pracow-

nicy umysłowi. Charakterystycznym atrybutem robotników niewykwalifikowanych jest przyuczanie się do wykonywanych zadań, związanych z przenoszeniem, magazynowaniem, kopaniem rowów, pracami drogowymi, pomaganiem na budowie i ochroną obiektów. Typowymi reprezentantami tej kategorii są sprzątaczką, stróż, pracownik stacji benzynowej i pomocnik murarski. Zmieniając miejsce zatrudnienia, uczą się nowych ról, norm zachowania, wchodzą w nowe układy i na nowe pozycje. Kiedy praca się kończy, idą na bezrobocie z konieczności, lub też z dobrowolnego wyboru, a szczególny rytm, tego, co robią – często na akord i w systemie dniówkowym – utrudnia im nawiązanie bliskich stosunków i organizowanie się w związki. Badając wzory rekrutacji do robotników niewykwalifikowanych w Stanach Zjednoczonych stwierdzono, że spory jej odsetek stanowią ludzie z marginesu społecznego i włóczędzy, co w niczym nie zaprzecza, że brak stabilności i konieczność nieustannego przystosowania się do nowych warunków dostarcza im napięcie psychicznych i poczucia alienacji, na które narażeni są ludzie pozbawieni oparcia (Kornhauser 1963).

Kategoria pracowników umysłowych obejmuje tak różne grupy zawodowe, jak technicy różnych specjalności, pielęgniarki, nauczyciele szkół podstawowych, referenci, kasjerki na poczcie, sekretarki i sprzedawcy. Ze względu na duży udział rutynizacji, powtarzalności zadań i podleganie kontroli, identyfikacja z zajęciami biurowymi jest stosunkowo nieduża. Większość stanowią kobiety, a wysoki stopień feminizacji tych ról łączy się z przerwami w zatrudnieniu i brakiem ciągłości.

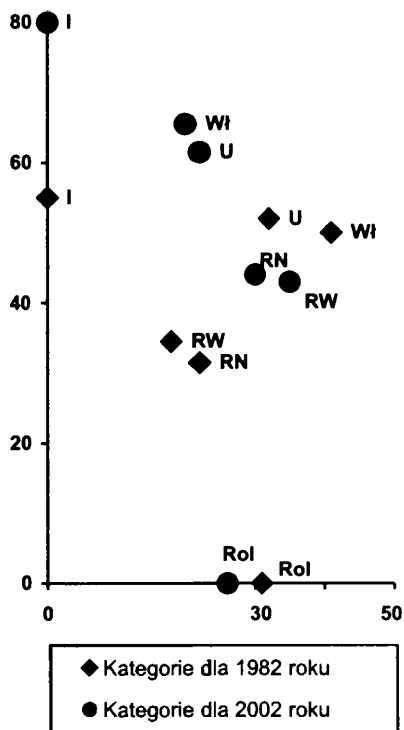
Cechy te sytuują robotników niewykwalifikowanych i pracowników umysłowych po stronie słabych ogniw w procesie konsolidacji struktury społecznej, jeżeli mierzyć to międzypokoleniową ciągłością zajmowanych pozycji. Wśród pracowników umysłowych odsetek samorekrutacji wyniósł

w 2002 roku 12,3, a wśród robotników niewykwalifikowanych – 7,7, co dawało im porównywalną pozycję z właścicielami firm. Jednak, w odróżnieniu od właścicieli, amorficzność obydwu segmentów, mimo pewnych zwrotów w górę i w dół, jest wielkością stałą i nie wykazuje jednoznacznych tendencji spadkowych. Utrzymywanie się jej na mniej więcej jednakowym poziomie nie pozwala zakwalifikować obydwu segmentów do kategorii reprezentujących „odbiorców” napływu. Są to klasyczne kategorie „przejściowe”, jak zwykle się je określać na gruncie analiz podejmujących kwestię wpływu ruchliwości na formowanie struktury społecznej. Odnotowany tu wynik nie odbiega od prawidłowości stwierdzonych w krajach zachodnich. W Anglii, gdzie zagadnieniom tym poświęcono najwięcej uwagi, „białe kołnierzyki” i robotnicy niewykwalifikowani wyróżniają się zdecydowanie najniższym stopniem odrębności ze względu na wysoką przenikalność barier i niską siłę międzypokoleniowej „retencji” (Goldthorpe 1980).

Wpływ na formowanie się struktury społecznej

Szczegółową analizę zmian należałoby zakończyć próbą syntetycznego spojrzenia na formujące (strukturę społeczną) funkcje ruchliwości w nietypowych warunkach kształtowania się gospodarki rynkowej. Faktem jest, że analiza każdej kategorii z osobna nie zapewnia takiego obrazu w całości. Kierując się potrzebą dokonania tego rodzaju syntezy, spójrzmy na rysunek 2. Przedstawiono na nim dwa układy dystansów – dla 1982 i 2002 roku – między sześcioma segmentami struktury społecznej. Informują one o tym, jaką strukturę społeczną wykreowały wzory ruchliwości i jak zmieniło się to w ciągu rozpatrywanego okresu.

Rysunek 2
Wzory ruchliwości międzypokoleniowej
dla 1982 i 2002 roku



Nazwy: I – inteligencja; U – pracownicy umysłowi; Wł – właściciele firm; RW – robotnicy wykwalifikowani; RN – robotnicy niewykwalifikowani; Rol – rolnicy.

Nota: współrzędnymi na osi pionowej i poziomej są wartości wag dyskryminacyjnych w pierwszym i drugim wymiarze wzorów ruchliwości. Oryginalne wartości wag zostały znormalizowane do przedziału od 0 do 100. Wartości wag dla drugiego wymiaru (na osi poziomej) zmniejszono proporcjonalnie do ilorazu drugiej korelacji kanonicznej i pierwszej korelacji kanonicznej.

Przed udzieleniem odpowiedzi należy wyjaśnić kilka kwestii związanych z interpretacją tych danych. Przypomnijmy klasyczne założenie badań nad wzorami ruchliwości, które mówi, że są one odzwierciedleniem podstawowych podziałów klasowo-warstwowych. Założenie to stało się teoretyczną podbudową analiz zmierzających do odtworzenia całościowego układu tych wzorów po to, aby to założenie potwierdzić. Umożliwiają to techniki statystyczne, takie jak wielowymiarowe skalowanie czy analiza dyskryminacyjna. Układy dystansów na rysunku 2 są rezultatem zastosowania analizy dyskryminacyjnej dla tabel ruchliwości międzypokoleniowej dla 1982 i 2002 roku. W odniesieniu do tabel ruchliwości technika ta przypisuje poszczególnym kategoriom tzw. wagi dyskryminacyjne. Są one wyznaczone na podstawie natężenia przemieszczeń między kategoriami, a różnice wielkości tych wag zwykle się interpretować w terminach dystansów. Przy zastosowaniu interpretacji przestrzennej wagi te można traktować jako współrzędne pozycji zajmowanej przez analizowane kategorie w strukturze ruchliwości, zdefiniowanej dla pewnej liczby wymiarów. Na rysunku 2 przedstawiono je w dwóch pierwszych wymiarach, które najsilniej różnicują wzory ruchliwości. Omówienie analizy dyskryminacyjnej zawierają inne opracowania (zob. Klecka 1980; Domański i Sawiński 1992). W tym miejscu wystarczy zwrócić uwagę, że dwuwymiarowy układ dystansów zwykle się traktować jako odzwierciedlenie podstawowych barier społecznych. Ostrzejsze bariery identyfikowane są przez odpowiednio większe dystanse.

Odtworzone na tej podstawie struktury dystansów podlegają uniwersalnym prawidłowościom w tak różnych krajach, jak Anglia, Holandia, Stany Zjednoczone czy Polska (Hope 1972; Featherman i Hauser 1978; Domański i Sawiński 1986; Luijx i Ganzeboom 1989). Generalnie rzecz

biorąc, układają się one w hierarchię, zaczynając od kategorii o najwyższym statusie społecznym, kończąc zaś na robotnikach niewykwalifikowanych i kategoriach rolników. Prawdliwość ta okazywała się niezwykle stabilna i występowała niezależnie od stopnia rozwoju ekonomicznego, ustroju politycznego, kultury i systemów wartości (zob. Blau i Duncan 1967; Domański i Sawiński 1986). Nie inaczej kształtowało się to w Polsce. W 1982 i 2002 roku najistotniejsza linia podziału ciągnie się od inteligencji przez kategorie pracowników umysłowych i właścicieli firm. Na drugim biegunie tej osi, która identyfikuje pozycje kategorii w hierarchii uwarstwienia społecznego, utożsamianej z wymiarem statusu społeczno-ekonomicznego, lokowały się kategorie rolników. Innym charakterystycznym aspektem tego obrazu jest struktura dystansów. W niektórych obszarach struktury społecznej występują wyraźne bariery. Inteligencję dzieli wyraźny dystans od pracowników umysłowych i właścicieli firm. Między właścicielami i pracownikami umysłowymi nie ma znaczących barier, natomiast oddzielają ich one od robotników. W strukturze ruchliwości wyodrębniają się – w stosunku do innych kategorii – inteligencja i rolnicy, co potwierdza swoisty charakter rekrutacji i dziedziczenia przynależności do obydwu segmentów.

Porównanie dwóch map ruchliwości – dla 1982 i 2002 roku – pozwala odpowiedzieć na pytanie, co się w tym układzie zmieniło. Najogólniej mówiąc, zyskał on na wyrazistości. W 2002 roku hierarchia kategorii jest „dłuższa”, co przede wszystkim odzwierciedla malejący napływ do kategorii nierolniczych z rolników. W największym stopniu dotyczyło to napływu do inteligencji. Z danych przedstawionych w tabeli 4 wynika, że w 2002 roku inteligencja kilkakrotnie rzadziej (w porównaniu z 1982 rokiem) rekrutowała się z kategorii rolników. Wzrost dystansu był

równoznaczny ze zwiększeniem się odrębności obydwu segmentów.

Podsumowując należy stwierdzić, że wzrost wyrazistości jest synonimem większej krystalizacji podziałów społecznych. W przypadku Polski polegało to na zaostreniu się barier między rolnikami, robotnikami a kategoriami utożsamianymi z „klasą średnią”, do którego to miana kandydują w naszej rzeczywistości inteligencja, pracownicy umysłowi i właściciele firm. Skądinąd wiadomo, że krystalizacja jest wypadkową wielu tendencji, których aspektem jest rozciągnięta w czasie transmisja różnego rodzaju zasobów lokujących jednostki w strukturze społecznej. Przyczynowe ogniwa tego procesu muszą odpowiednio wyprzedzać ich skutki, których przejawem jest wzrost wyrazistości dystansów, co oznacza, że początki odnotowanej tutaj tendencji sięgają okresu sprzed zmiany ustroju. O tym, jaki był przebieg tego procesu w aspekcie transmisji zasobów, można wnioskować z badań nad mechanizmami dziedziczenia „kapitału” ekonomicznego i społeczno-kulturowego, prowadzonych na podstawie obserwacji i pogłębionych wywiadów z przedstawicielami różnych środowisk (Szlendak 2003). Wynika z nich, że bardziej wykształceni i zamożniejsi rodzice dbają o rozwój intelektualny swych dzieci. Polega to na zachęcaniu do zabaw z wykorzystaniem komputera, wspólnym oglądaniu TV i czytaniu książek. W rodzinach o wyższym statusie społecznym traktowane jest to jako rytuał, czego konkretnym przejawem jest zwyczaj czytania przed zaśnięciem. Kapitał kulturowy jest przekazywany dzieciom przez uczenie ich pożytecznych kompetencji, takich jak znajomość języków obcych czy właściwe zachowywanie się w restauracjach i miejscach publicznych. Odwrotnością jest „antykapitał” kulturowy rodziców z klas niższych (by zacytować autora tych badań), przejawiający się brakiem zainteresowań sprawami wykraczającymi poza ży-

cie codzienne. Uczestniczenie w kulturze ograniczone jest tu do oglądania tasiemcowych seriali i rozwiązywania krzyżówek, a jedynym kapitałem społecznym dzieci z takich domów są tylko rodzina, rówieśnicy z podwórka i najbliżsi sąsiedzi.

Rozdział 4. Wpływ ruchliwości w latach 1988–1998 na postawy jednostek

Wzrost ruchliwości międzypokoleniowej był zatem stosunkowo nieduży. A równocześnie upadek komunizmu i wprowadzanie stosunków rynkowych nie zmniejszyły, w znaczącym stopniu, wpływu pochodzenia na pozycję społeczną. Powstaje pytanie, jak przekładało się to na zachowania jednostek, których wskaźnikiem są określone orientacje i systemy wartości. W świetle teorii, większa ruchliwość wywiera pozytywny wpływ na funkcjonowanie gospodarki, stabilność polityczną i stosunki społeczne. W tej sytuacji brak większych zmian sugeruje stan pewnego bezruchu, który – zwłaszcza z punktu widzenia klas niższych – może prowadzić do stresów.

Zobaczmy, czy prawidłowości te występują i w Polsce. Punktem wyjścia musi być fakt, który odnotowała historia badań nad psychologicznymi konsekwencjami ruchliwości, prowadzonych głównie w Stanach Zjednoczonych i Anglii. Ich wyniki były niejednoznaczne we wszystkich krajach, w których problematyce tej poświęcono chociażby trochę uwagi, jednak na ogół zmiana pozycji słabo różnicowała

postawy jednostek. Wskazywano, że w demokracjach zachodnich ruchliwość jest stosunkowo wysoka i dlatego trudno jest oczekiwać, że wywrze znaczący wpływ na funkcjonowanie jednostek (Goldthorpe 1980). Brak wpływu ruchliwości interpretowano też w terminach łagodzącego wpływu różnych norm, które osłabiają poziom stresu i napięcia psychiczne osób mobilnych, związane z ich akulturacją do nowych środowisk (Curtis i Jackson 1977). Niepowodzenia te trudno byłoby złożyć na karb nieadekwatnych narzędzi pomiaru: wpływ ruchliwości identyfikowano za pomocą różnych wskaźników (Hodge i in. 1986), a równocześnie – w miarę upływu lat – posługiwano się coraz bardziej zaawansowanymi technikami analiz. Nie zmieniło to sytuacji i do dzisiaj brakuje przekonujących dowodów, że ruchliwość wywiera istotny wpływ na zachowania i orientacje życiowe jednostek.

Dla socjologii zaszczytu te stanowią pewnego rodzaju wyzwanie. Z jednej strony, wiadomo, że zjawiska społeczne podlegają na ogół trwałym prawidłowościom, co nakazuje zachować sceptyczny stosunek, jeżeli chodzi o uchwycenie efektu ruchliwości społecznej dla Polski. Z drugiej strony, nie mieliśmy się okazji przekonać, czy ta pesymistyczna diagnoza znajduje zastosowanie i u nas. Nigdy przedtem nie podejmowano w Polsce prób zidentyfikowania wpływu ruchliwości na postawy jednostek. Być może najistotniejszym faktem jest to, że zależności tej nie udało się dotychczas uchwycić w stabilnych demokracjach zachodnich, jednak niewykluczone, że występuje ona w systemach, takich jak Polska, podlegających intensywnym przeobrażeniom mechanizmów społecznych.

Kilka uwag na temat tego, czego należy oczekiwać od ruchliwości społecznej

Tak jak dotychczas koncentrujemy się na latach dziewięćdziesiątych. Chodzi o ustalenie wpływu ruchliwości na funkcjonowanie jednostek, czego wskaźnikiem byłaby różnicująca siła tego zjawiska w odniesieniu do postaw. Zmienimy optykę z ruchliwości międzypokoleniowej na wewnątrzpokoleniową, badając wpływ ruchliwości dokonującej się w latach 1988–1998.

Warto powiedzieć kilka słów na temat metodologii pomiaru. Analitycy są zgodni, że w zależności tej zawiera się kilka aspektów, które trzeba od siebie oddzielić. Należy oddzielić fakt ruchliwości, rozpatrywany sam w sobie, od wpływu pozycji między którymi dokonuje się ruchliwość społeczna. Powiedzmy, że interesują nas skutki przechodzenia do kategorii inteligentnych z klasy robotniczej i chłopstwa dające o sobie znać w skłonności do głosowania w wyborach. Aby na przykład stwierdzić, w jakim stopniu przejście do kategorii inteligencji wzmacnia tendencje do głosowania na Platformę Obywatelską, która przejęła rolę głównej partii inteligentnej, musimy kontrolować wpływ przynależności społeczno-zawodowej tych osób w punkcie „wyjścia” i „dojścia”. Wiadomo, że prawdopodobieństwo głosowania na Platformę Obywatelską z racji bycia inteligentem jest duże i jest ono odpowiednio mniejsze z racji bycia robotnikiem czy chłopem. Otóż wynikające stąd preferencje są „efektami” przynależności do określonych kategorii społecznych, natomiast dla nas najistotniejsze są „efekty” zmiany przynależności – lub „dziedziczenia” – pozycji. Zidentyfikowanie czystych efektów dziedziczenia i zmian pozwoliłoby stwierdzić, na ile ruchliwość różnicuje postawy jednostek i jest przez to niezależnym wyznacznikiem podziałów społecznych.

Przed wszystkim należałoby wziąć pod uwagę postawy, które są testem ważności tych zjawisk. Wiele przemawia za tym (choć nikt tego dokładnie nie zmierzył), że w latach dziewięćdziesiątych, które były pierwszym etapem wchodzenia Polski w orbitę społeczeństw rynkowych, wyznacznikami najistotniejszych podziałów i barier stały się takie postawy, jak stosunek do gospodarki rynkowej, poparcie dla egalitaryzmu (lub też odwrotnie – dla zwiększania skali nierówności społecznych) i przekonania o tym, jakie czynniki wywierają decydujący wpływ na sukcesy życiowe jednostek, a w szczególności, czy decyduje o tym ślepy los, złe funkcjonowanie systemu, czy może osobiste zasługi.

Wyniki systematycznych analiz wskazują, że w latach dziewięćdziesiątych postawy te stały się bardziej znaczącym wyznacznikiem podziałów społecznych niż w poprzednim systemie, a ich rozkład zaczął się bardziej pokrywać z nierównościami dochodów, poziomu wykształcenia i zajmowanych stanowisk. Na przeciwległych biegunach sytuują się, z jednej strony – inteligenci, przedstawiciele najwyższych kadr kierowniczych i, trochę słabiej, reprezentanci biznesu; z drugiej – robotnicy niewykwalifikowani i kategorie rolników. Ci pierwsi deklarują stosunkowo największe poparcie dla gospodarki rynkowej, zasady różnicowania wynagrodzeń proporcjonalnie do kwalifikacji i „zasług” oraz wyrażają przekonanie, że o sukcesach decydują sami ludzie, a nie cechy systemu, nad którymi się nie ma kontroli. Natomiast w klasie robotniczej i chłopskiej dominuje opcja antyrynkowa; z kategorii tych rekrutuje się najwięcej osób podatnych na populizm, zwolenników pomocy socjalnej i dotacji dla upadających przedsiębiorstw państwowych (Domański 2000; Ziółkowski 2000).

Zastanówmy się, w jakim kierunku te postawy mogą być kształtowane przez ruchliwość społeczną. Można powiedzieć, nawiązując do ustaleń wielu teorii, że jednostki ma-

jące poczucie awansu wywierają korzystny wpływ na stabilność stosunków społecznych (Parkin 1971; Mach 1989). Awans dostarcza ludziom satysfakcji i zaspokaja poczucie własnej wartości, a przede wszystkim – czyni ich zwolennikami istniejącego ładu, systemu politycznego i rządu. W świetle uniwersalnych prawd, które sformułował Sorokin (1959: 533), większa ruchliwość sprzyja efektywnej alokacji jednostek do kluczowych pozycji, a jednostki żyjące ze świadomością sukcesu są zainteresowane w zachowaniu *status quo* i nie angażują się w przedsięwzięcia zmierzające do obalenia istniejącego porządku. Całkiem innym, ale niemniej ważnym aspektem jest to, że ruchliwość stanowi kłopot bezpieczeństwa dla rządu, ponieważ „absorbuje” do klasy rządzącej największych wicherzycieli i najzdolniejszych przywódców potencjalnej opozycji z klas niższych.

Tego samego oczekujemy w odniesieniu do Polski, kierując się przeświadczeniem, że wiele z tych prawd zachowało do dzisiaj walor uniwersalności. Należałoby przede wszystkim założyć, że osoby przechodzące do kategorii o wyższym statusie społecznym powinny częściej niż inne wyrażać przekonanie, że w porównaniu z PRL obecna Polska daje im więcej korzyści. W 1998 roku przeprowadzono badanie, do którego wyników się teraz odwołam. Badanie to, zrealizowane na ogólnopolskiej próbie losowej, było kolejną, trzecią „falą” badania panelowego, zainicjowanego w 1988 roku. Próba zrealizowana w 1998 roku objęła 1780 mężczyzn i kobiet od 31 do 65 roku życia⁸. W kwestionariuszu badania znalazło się wiele pytań dotyczących stosunku do demokracji, partii politycznych i gospodarki rynkowej. W 1998 roku respondentom zadawano następu-

⁸ Realizatorem tego przedsięwzięcia jest zespół kierowany przez Kazimierza M. Słomczyńskiego w Instytucie Filozofii i Socjologii PAN. Szczegółowe informacje na ten temat można znaleźć w publikacjach autorów uczestniczących w tym badaniu (Słomczyński 2002).

jące pytanie: „Proszę powiedzieć, czy dla ludzi takich, jak P. krajem lepszym do życia: (i) była Polska sprzed 10 lat, tj. w roku 1988, czy (ii) jest Polska obecna?”. Udzielenie pozytywnej odpowiedzi na drugie z tych stwierdzeń powinno się częściej łączyć z awansem w hierarchii społecznej, jeżeli rację mieli Sorokin, Parkin, Mach i inni badacze.

Zwolennicy istniejącego systemu powinni też wierzyć, że możliwości, które on stwarza, pozwalają na realizację indywidualnych przedsięwzięć życiowych. Jako wskaźnik tych postaw potraktujemy odpowiedzi na jedno z pytań zadawanych respondentom w rozpatrywanym badaniu. Proszono ich o ustosunkowanie się do stwierdzenia, czy „możliwości związane ze zmianami dokonującymi się w Polsce osobście pozwoliły mi na realizację planów i zamierzeń”. Byłoby naturalne, gdyby przekonanie to deklarowały najczęściej osoby mające poczucie awansu, co prawdopodobnie związane jest najbardziej z przechodzeniem z klas niższych do inteligencji i właścicieli firm, czyli do kategorii usytuowanych w hierarchii stratyfikacyjnej najwyżej.

Analogicznych prawidłowości należałoby oczekiwać w przypadku poparcia dla nierówności społecznych. Wolno zakładać, że satysfakcja płynąca ze świadomości sukcesu powinna być skorelowana z pozytywnym obrazem demokratycznego systemu rządzenia. Być może mniej oczywiste są pozytywne asocjacje związane ze wzrostem skali nierówności po zmianie systemu. Nie sposób zignorować widocznych oznak zaostżenia się w Polsce dystansów społecznych, a ich ocena wydaje się w znacznym stopniu zależeć od możliwości konsumpcyjnych i warunków bytowych. Większe nierówności wydają się najbardziej „w interesie” osób, które doznały awansu, ponieważ generalną prawidłowością jest to, że każdy wzrost nierówności uwydatnia materialne oznaki sukcesu, a ludziom mającym sukcesy zależy na ogół na tym, żeby były one widoczne.

Ruchliwość w górę powinna również sprzyjać wyrażeniu aprobaty dla zasad o kluczowym znaczeniu dla kapitalistycznych stosunków rynkowych. Chodzi zwłaszcza o popieranie merytokracji w dziedzinie dystrybucji zarobków, czego wskaźnikiem w badaniach surveyowych są takie stwierdzenia, jak: „nikt nie studiowałby całymi latami, by zostać lekarzem lub prawnikiem, gdyby nie oczekiwał, że będzie zarabiał więcej niż były robotnik”, czy też „bez dodatkowego wynagrodzenia ludzie nie są gotowi podejmować się w pracy dodatkowej odpowiedzialności”. Przypomnijmy, że ta zasada – spopularyzowana przez Younga (1958) w książce *Rise of Meritocracy* – polega na wynagradzaniu jednostek proporcjonalnie do „zasług”. Jak wykazują wyniki analiz porównawczych, merytokracja jest charakterystyczną cechą społeczeństw rynkowych.

Kolejna hipoteza dotyczy osobowości. Porównując robotników i amerykańskie klasy średnie, Riesman (1975) i Mills (1965) przypisywali tym drugim większą skłonność do polegania na sobie. Również w Polsce orientacja na własne „ja” powinna być korelatem ruchliwych jednostek. Wskaźnikiem tych orientacji byłaby odpowiedź „tak” na pytanie „Czy uważa P, że większość tego, co się w życiu przydarza jest rezultatem P. własnych decyzji i działań”, przy równoczesnym odrzucaniu przeciwstawnego poglądu, który mówi, że „wynika to z zewnętrznych okoliczności, które są poza kontrolą”? Ludzie ci powinni też wierzyć, że najważniejszymi warunkami powodzenia życiowego są: dobre wykształcenie, ambicja, zdolności i talent, w przeciwieństwie do „znajomości właściwych ludzi”, „pochodzenia z bogatej rodziny” i posiadania „układów”. Natomiast nie powinni ulegać populistycznym programom uzdrowienia gospodarki, sanacji polityki i nagłego odrodzenia więzi wspólnotowo-rodzinnych, których znaczenie – jak utrzymują te programy – zanika. Nie głosują na Ligę Polskich Ro-

dzin i Samoobronę, ale raczej na Platformę Obywatelską i Unię Wolności.

Poparcie dla partii populistycznych i liberalnych

Testem na występowanie tych zależności byłyby znaczące różnice między kategoriami podlegającymi określonym wzorom ruchliwości i „dziedziczenia” pozycji. Spójrzmy pod tym kątem na dane przedstawione w tabeli 5. Jest to klasyczna tabela ruchliwości dokonującej się w latach 1988–1998, z której można wnioskować, jaki był wpływ ruchliwości na uleganie populistycznym nastrojom wyrażanym przez głosowanie w wyborach. W poszczególnych polach tabeli zamieszczone są wskaźniki natężenia populizmu na skali zawierającej się w przedziale od 0 do 3. Wskaźnik ten przyjmuje najwyższe wartości (3) dla osób, które w latach dziewięćdziesiątych głosowały na partie populistyczne we wszystkich wyborach (przypomnijmy, że miały one miejsce w 1991, 1993 i 1997 roku). Wartość 2 przypisano osobom, które głosowały na te programy dwukrotnie, wartość 1 – tym, którzy głosowali tylko raz, zaś 0 otrzymali niegłosujący na te partie w żadnych wyborach⁹. Wielkości te identyfikują „czysty” wpływ ruchliwości i dziedziczenia pozycji, tzn. uzyskano je po wyłączeniu efektu wynikającego z przynależności do określonej kategorii społeczno-zawodowej respondenta w 1988 i 1998 roku, czyli tzw. margi-

⁹ Jak wyjaśniają autorzy tego wskaźnika (Słomczyński i Shabad 2002: 133) do partii populistycznych zaliczone zostały: PSL, inne partie rolnicze, „Solidarność”, Solidarność 80 i Samoobrona – dla wszystkich wyborów; dodatkowo, w 1991 roku – BBWR, a w 1997 roku Krajowa Partia Emerytów i Rencistów.

Tabela 5

Częstość głosowania na partie populistyczne w latach dziewięćdziesiątych a ruchliwość w latach 1988–1998

Kategorie społeczno-zawodowe w 1988 roku	Kategorie społeczno-zawodowe w 1998 roku					
	inteligencja	pracownicy umysłowi	właściciele firm	robotnicy wykwalifikowani	robotnicy niewykwalifikowani	rolnicy
Inteligencja	0,28	0,43	0,29	0,50 ^{ns}	-0,04 ^{ns}	2,33
Pracownicy umysłowi	0,26	0,36	0,20	0,27	0,40	1,0 ^{ns}
Właściciele firm	-0,04 ^{ns}	0,25*	0,31	0,60 ^{ns}	1,0 ^{ns}	0,0 ^{ns}
Robotnicy wykwalifikowani	1,0 ^{ns}	0,29	0,61	0,48	0,30	1,08 ^{ns}
Robotnicy niewykwalifikowani	–	0,25	1,67 ^{ns}	0,15	0,32	0,67 ^{ns}
Rolnicy	0,0 ^{ns}	1,5 ^{ns}	1,11 ^{ns}	0,13 ^{ns}	0,33	1,06 ^{ns}

* $p < 0,05$; ^{ns} wartości statystycznie nieznaczące ($p > 0,05$). Pozostałe wartości znaczące dla $p < 0,01$. Wielkości te są wskaźnikami częstości głosowania na partie populistyczne w wyborach do parlamentu w latach dziewięćdziesiątych. Wskaźnik zawiera się w przedziale od 3 (dla osób, które głosowały na partie populistyczne w 1991, 1993 i 1997 roku) do 0 – dla osób, które nie głosowały na te partie w żadnych wyborach.

nesów tabeli. Inaczej mówiąc, nie zależą one od zajmowania określonych pozycji w punkcie „wyjścia” i „dojścia”¹⁰.

Zróbmy najpierw krótki szkic mapy politycznej w latach dziewięćdziesiątych. Średnie natężenie postaw populistycznych (mierzonych na skali od 0 do 3) wynosiło w 1998 roku 0,43 – wynikałoby stąd, że zdecydowana większość Polaków głosowała rzadziej niż raz na partie typu Solidarność 80 czy Samoobrona w pierwszej dekadzie kształtowania się demokracji rynkowej. Ujmijmy to bardziej szczegółowo – zbiorowość osób nigdy niegłosujących na partie populistyczne obejmowała 70% ogółu dorosłej ludności. Najwyżej raz głosowało na nie 20,8%, natomiast krąg najwierniejszych zwolenników tego programu obejmował jedynie 1,8% – tyle liczyła kategoria osób, które oddały swój głos na opcję populistyczną we wszystkich wyborach do Sejmu i Senatu.

Termin „populizm” stosowany jest w wielu znaczeniach. Jeżeli chodzi o strategię działania, oznacza on styl mobilizacji politycznej, wykorzystującej retorykę i symbole do inspirowania ludu przeciw grupom określanym jako ciemniący (Germani 1978). W jakiegokolwiek postaci pojawiał się on dotychczas w krajach Ameryki Południowej, Europie czy Azji, jego kluczową postacią był charyzmatyczny przywódca, występujący w roli ojca i apelujący do mas. Populistyczny charakter miały rządy Perona w Argentynie, Vargasa i Goularta w Brazylii, Rojasa Pinilii w Kolumbii. W powojennej Europie reprezentatywnymi postaciami charyzma-

¹⁰ Ściśle mówiąc, wartości przedstawione w tabeli 5 są rezultatem analizy wariancji, gdzie zmienną wyjaśnianą jest wskaźnik głosowania na partie populistyczne, a zjawiskami wyjaśniającymi przynależność społeczno-zawodowa respondentów w 1988 i 1998 roku. Wielkości zamieszczone w poszczególnych polach tabeli można interpretować jako „efekty interakcji” między tymi kategoriami, ustalonymi niezależnie (tj. przy kontroli) od ich „addytywnego efektu”.

tycznych liderów byli we Francji Pierre Poujade (w latach pięćdziesiątych) i Jean Marie Le Pen czy ostatnio – Pim Fortuyn w Holandii. W Stanach Zjednoczonych podobną rolę odegrał Henry Ross Perrot, miliarder z Teksasu, zgłoszony jako niezależny kandydat na prezydenta w wyborach z 1992 roku. W Stanach Zjednoczonych początki ruchu populistycznego są związane z obroną interesów farmerów – jak Samoobrona w Polsce. W 1890 roku związek farmerów utworzył Partię Populistyczną, która wywarła wpływ na politykę prowadzoną przez kolejnych prezydentów – od Theodora Roosevelta do Woodrowa Wilsona. Ideologia ruchów populistycznych odwołuje się często do haseł narodowych, ale bardziej charakterystyczne jest obiecywanie natychmiastowej realizacji celów, co w szczególności dotyczy poprawy sytuacji materialnej klasy robotniczej i chłopstwa. Ważnymi elementami populizmu są również ekspansywność, rozumiana jako wciąganie do działalności politycznej mas, i utopijność, polegająca na odwoływaniu się do nierealistycznych wizji sprawiedliwego ładu (Canovan 1982).

Wróćmy do wyników dla Polski. Prowadzą one do następującego wniosku: elektorat partii populistycznych jest stosunkowo nieduży i chociaż może on skutecznie opóźnić kurs na reformy rynkowe, nie zagrozi stabilności istniejącego ustroju. Niemniej warto zwrócić uwagę na istotny fakt z dziedziny arytmetyki wyborczej, co robimy tytułem dygresji, jako że nie zajmujemy się tu konsekwencjami wyborów. Kategoria zwolenników haseł populistycznych – w rodzaju obietnicy podnoszenia zarobków czy zwiększenia pomocy socjalnej dla biednych – przewyższała liczebnie opcję proliberalną obejmującą zwolenników kursu na wzmocnienie roli stosunków rynkowych. W ramach tej drugiej opcji wyodrębniły się w latach dziewięćdziesiątych dwa główne nurty: Unii Polityki Realnej, reprezentowanej przez Janusza Korwina-Mikke i zawdzięczającej mu

w znacznym stopniu widoczność na scenie publicznej (co jednak nie przyniosło jej nigdy znaczącego sukcesu) i drugi nurt, zapoczątkowany przez Kongres Liberalno-Demokratyczny, którego spadkobiercami stały się Unia Wolności i Platforma Obywatelska – ta ostatnia wyłoniła się już na przełomie stuleci i była poza zasięgiem tego badania. Naczelnymi postulatami programów liberalnych są: przeprowadzenie radykalnej reformy podatków, prywatyzacja gospodarki i decentralizacja systemu rządzenia. Zbiorowość osób, które głosowały na partie liberalne we wszystkich wyborach, liczyła 3,4%, a więc – w porównaniu z populistami – miały one nawet silniejsze zaplecze zaprzysięgłych wyborców. Jednak równocześnie mniej osób głosowało na te partie dwukrotnie (1,4%) i raz (5,9%). Większa też była kategoria przeciwników i osób indyferentnych, które nigdy nie głosowały na partie liberalne w latach dziewięćdziesiątych – obejmowała ona w sumie 89,3% ogółu wyborców.

Wróćmy do ruchliwości. W teorii „zaworu bezpieczeństwa” (do której należy się w tym momencie odwołać) podkreślany jest negatywny wpływ zablokowania szans ruchliwości na funkcjonowanie systemu. Teoria ta mówi, że krytycznym punktem są członkowie klas niższych, co oznacza, iż stworzenie im możliwości przechodzenia na wyższe pozycje jest warunkiem stabilności i nadzieją systemu. Wyższe wartości w tabeli 5 są wskaźnikami większego napięcia postaw wyrażających populizm wyborczy wraz z towarzyszącą im radykalizacją nastrojów. Jeżeli rzeczywiście wychodzenie z klas niższych było czynnikiem łagodzącym napięcia społeczne, należałoby oczekiwać stosunkowo mniejszego napięcia populizmu w kategoriach robotników i chłopów napływających do inteligencji i właścicieli firm, które są polskim odpowiednikiem klas średnich. Z kolei, powinien on znaleźć stosunkowo więcej zwolenników w ka-

tegoriach ulegających degradacji w hierarchii społecznej. Można założyć, że w latach dziewięćdziesiątych dotyczyło to głównie byłej inteligencji, pracowników umysłowych i właścicieli firm, którzy w latach 1988–1998 przeszli w szeregi klasy robotniczej i chłopów.

Wypada stwierdzić, że żadna z tych zależności nie znalazła odzwierciedlenia w wynikach analiz. Nic nie wskazuje, aby ruchliwość w górę była czynnikiem osłabiającym nastroje populistyczne – a co za tym idzie – potencjał niezadowolenia i napięć. Nie uwidocznił się znaczący wpływ ruchliwości na odrzucanie programów mamiących elektorat szybkimi obietnicami poprawy. Przypomnijmy, że częstość głosowania na partie populistyczne w rozpatrywanym okresie wyniosła 0,43. Okazuje się, że tylko byli pracownicy umysłowi, przechodzący do zawodów inteligenckich, zachowywali się zgodnie z założeniami teorii. Cechował ich wyjątkowo niski populizm (0,26) – w bliskim sąsiedztwie stabilnej inteligencji, której przedstawiciele charakteryzowali się równie niewielkim natężeniem tych postaw (0,28).

Drugim katalizatorem potencjalnej frustracji miał być napływ do właścicieli firm. Trudno jest jednoznacznie ocenić, na ile stał się on czynnikiem zmniejszającym podatność na populizm wyborczy. Z przedstawionych tu danych wynika, że mogło to co najwyżej dotyczyć byłych pracowników umysłowych i inteligencji napływających w latach dziewięćdziesiątych do kategorii biznesu. Na pewno nie z nich rekrutował się stabilny elektorat partii populistycznych, jeżeli wziąć pod uwagę, że ich sympatie do populizmu oscylowały w granicach 0,20–0,29 (na skali od 0 do 3), a więc były stosunkowo nieduże.

Przeciwwagą dla tego pozytywnego efektu był napływ do kategorii właścicieli z klas niższych. Deklarowane poparcie wyborcze dla populizmu ze strony właścicieli, którzy napłynęli z robotników wykwalifikowanych, wynosiło

0,61 punktu i przekraczało 1 punkt wśród właścicieli rekrutujących się z robotników niewykwalifikowanych i chłopów. W porównaniu ze statystycznym Polakiem wszyscy oni częściej głosowali na partie populistyczne. Czyni to w sumie ruchliwość do kategorii właścicieli firm raczej wątpliwym narzędziem rozładowywania radykalnych nastrojów społecznych.

Brak oczekiwanych zależności można by w jakimś stopniu tłumaczyć wystąpieniem zaledwie śladowej ruchliwości do inteligencji i właścicieli firm z kategorii o niższym statusie społecznym. Według stanu odnotowanego dla 1998 roku 68,2% inteligentów wywodziło się z własnych szeregów – w porównaniu do 1988 roku – tylko 1,8% rekrutowało się z kategorii robotników, a napływ z kategorii rolników był prawie zerowy (0,9%). W sytuacji tak niewielkiego napływu trudno więc było oczekiwać wystąpienia znaczących efektów.

Należałoby z kolei ustalić, czy głosowanie na partie populistyczne jest związane ze zjawiskami degradacji społecznej. Jedynym tego przejawem okazuje się popieranie populizmu przez byłych inteligentów, którzy zasilili szeregi rolników. W przekroju wszystkich kategorii średnia na skali poparcia dla nastrojów populistycznych kształtowała się w tej kategorii zdecydowanie najwyżej (2,33). Jeżeli spojrzeć na ten wynik od strony socjotechnicznej, to nie powinien on skłaniać do obaw. Odptyw inteligencji do kategorii rolników jest mały. W 1998 roku kategoria ta stanowiła jedynie 2,2%, wśród ogółu inteligentów z 1988 roku, z czego wynika, że inteligenci przechodzący do kategorii rolników byli w zdecydowanej mniejszości.

Podsumujmy wnioski dotyczące wpływu ruchliwości na populizm z perspektywy strategii rządzenia. Praktyczny wniosek, jaki można wysnuć z tych danych, jest taki, że wzory ruchliwości wywierały niewielki wpływ na obniże-

nie lub wzrost tych nastrojów. Sumarycznym wykładnikiem wpływu tych wszystkich wzorów na skłonności do populizmu jest wielkość stosunku korelacyjnego. Jest to miernik siły związku między zmiennymi, który w tym przypadku informuje o sile związku między częstością głosowania na partie populistyczne a „efektem” ruchliwości dokonującej się w latach 1988–1998. Wielkość stosunku korelacyjnego wyniosła 0,23, jest zatem stosunkowo nieduża¹¹. Skądinąd nie musiało to w żadnym razie umniejszać roli ruchliwości w realizacji innych zadań związanych ze stabilizacją systemu, co w szczególności dotyczy obsadzania właściwymi ludźmi odpowiednich stanowisk.

Zwolennicy liberalizmu sytuują się na drugim biegunie preferencji wyborczych. Wykorzystywano je zawsze w roli głównego testu na występowanie efektu ruchliwości w analizach prowadzonych przez wielu badaczy, opierając się na założeniu, że im większy jest awans społeczny, tym orientacje te powinny być odpowiednio silniejsze (Lipset 1961). W przypadku Polski klasycznymi przykładami „długodystansowego” awansu są przemieszczenia z kategorii robotników i rolników do inteligencji i kategorii biznesu. Jeżeli rzeczywiście stanowi to fakt o przełomowym znaczeniu z punktu widzenia kariery życiowej, to powinien on przy-

¹¹ Stosunek korelacyjny wydaje się tu stosunkowo najlepszym miernikiem. Stosowany jest on do ustalenia siły zależności między zmiennymi „nominalnymi”, czyli podziałami na kategorie różniące się wyłącznie „jakościowo”, gdzie nie zakłada się istnienia żadnej hierarchii, a zmiennymi ilościowymi. W naszym przypadku zmiennymi nominalnymi są: przynależność do określonych kategorii w 1988 i 1998 roku, a zmienną wyjaśnianą – wskaźniki populizmu i inne rozpatrywane tu orientacje i postawy jednostek. Wszystkie wartości stosunków korelacyjnych, które podaję w tej książce, identyfikują sumarycznie ujęty wpływ interakcji między tymi kategoriami w tabeli sześć na sześć – czyli wpływ przynależności do określonych pól w środku tabeli. Ustaliłem je na podstawie analizy wariancji.

sporzyć zwolenników obozowi demokracji rynkowej, której popieranie leży w interesie ludzi sukcesu.

Ustalmy fakty. Średnia poparcia wyborczego dla partii liberalnych w wyborach z 1991, 1993 i 1997 roku była niska – niższa od wyborczych sympatii dla populizmu – i wynosiła 0,19 na analogicznie skonstruowanej skali od 0 do 3¹². Nie wystąpił istotny związek między głosowaniem na partie liberalne a przejściem do inteligencji z klasy robotniczej, natomiast w przypadku przechodzenia z kategorii rolników do inteligencji, okazuje się on rzeczywiście wysoki. Średnia poparcia dla liberalizmu była w tej kategorii zdecydowanie najwyższa i wynosiła 3, z czego wynika, że członkowie tej kategorii głosowali na partie liberalne we wszystkich wyborach.

Drugim wzmocnieniem dla liberalizmu stał się napływ do właścicieli firm, chociaż dotyczyło to tylko napływu z inteligencji i pracowników umysłowych o niższym statusie społecznym. Na skali liberalizmu inteligenci przechodzący do kategorii właścicieli mieli średnią 0,88, a pracownicy umysłowi 0,40. Wynik ten zasługuje na następujący komentarz. Być może jest tak, że własność sprzyja liberalizmowi i przyciąga osoby o nastawieniu liberalnym z innych pięt hierarchii społecznej. Jednak nie można wykluczyć, że to nie właściciele, ale inteligenci przechodzący w szeregi biznesu przenosili na nowy grunt orientacje na liberalizm, będące tradycyjnym atrybutem tego segmentu.

Nie występowały inne oznaki związku między głosowaniem na partie liberalne a awansem w hierarchii społecznej. Natomiast stosunkowo silnymi zwolennikami ugrupowań liberalnych okazują się przedstawiciele stabilnych in-

¹² Do partii liberalnych zaliczyłem: Unię Demokratyczną i Kongres Liberalno-Demokratyczny w 1991 i 1993 roku i Unię Wolności w 1997 roku.

teligentów (1,09), usytuowani w lewym górnym rogu tabeli ruchliwości sześć na sześć (której nie warto w tym przypadku zamieszczać, chociaż zakładam, że czytelnik zachował jej obraz w pamięci). W świetle badań nietrudno tę prawidłowość wyjaśnić: w latach dziewięćdziesiątych inteligencja przesunęła się w górę hierarchii dochodów, zachowała najwyższy prestiż (Domański 2000; 2002) i generalnie – najczęściej skorzystała na zmianie systemu, w porównaniu z innymi podstawowymi segmentami struktury społecznej.

W latach dziewięćdziesiątych wystąpiły jeszcze cztery inne istotne zależności między poparciem dla liberalizmu a ruchliwością społeczną. Jednak w porównaniu z głosowaniem na partie populistyczne było ich mniej i nie układały się one w jednoznaczne tendencje. Dwie z nich dotyczyły znacznie częstszego głosowania na partie liberalne wśród inteligencji przechodzącej do kategorii pracowników umysłowych (0,33) oraz w odwrotnym kierunku – z pracowników umysłowych do inteligencji (0,31). Stosunkowo wysokim natężeniem tych postaw charakteryzowali się również stabilni pracownicy umysłowi (0,28). Natomiast zgoła nieszablonowo zachowywali się pracownicy umysłowi przechodzący do kategorii robotników wykwalifikowanych. Również wśród nich wystąpiła silna tendencja do głosowania na partie liberalne. Wskaźnik liberalizmu w tej kategorii wynosił 0,53, mimo że stanowiła ona klasyczny przypadek przemieszczania się na niższe szczeble hierarchii społecznej, co – w świetle teorii – powinno pobudzać do kontestacji stosunków rynkowych. Zamiast odrzucać liberalizm, który przyniósł im obniżenie pozycji, popierali go, zachowując się bardziej jak pracownicy umysłowi niż jak kategoria zdegradowana społecznie, której członkowie przeżywają rozczarowania, frustracje, zatem ma wszelkie powody do gniewu.

Kilka prawidłowości

W badaniach nad stratyfikacją, postawy polityczne traktowane są jako identyfikator ważnych podziałów społecznych. Jednak, jeżeli chodzi o Polskę, to w latach dziewięćdziesiątych bariery ruchliwości nie znajdowały silnego odzwierciedlenia w orientacjach na liberalizm i populizm wyborczy. Nasuwa się pytanie, czy ruchliwość była istotnym wyznacznikiem innych opinii i postaw, które mogą mieć ważny wpływ na stabilność stosunków rynkowych. Według identycznego schematu przeanalizowałem wpływ ruchliwości na ocenę istniejącego systemu władzy, nierówności społecznych, zasad różnicowania wynagrodzeń według kwalifikacji i „zasług”, stosunek do poprzedniego systemu, poglądy na temat znaczenia indywidualnych wyznaczników sukcesów życiowych oraz na subiektywną ocenę samopoczucia jednostek. Łącznie było dziewięć tych zależności. Siła każdej była stosunkowo nieduża. Wystarczy powiedzieć, że wielkości stosunków korelacyjnych między tymi zmiennymi nie przekraczały 0,23, przy czym najsilniejszy (0,23) okazał się związek ruchliwości z głosowaniem na partie populistyczne, który omówiliśmy powyżej. W sumie więc, przemieszczenia między kategoriami słabo różnicowały postawy jednostek po wyeliminowaniu wpływu ich przynależności społeczno-zawodowej w 1988 i 1998 roku, czyli w punkcie wyjścia i dojścia.

Wynikałoby stąd, że w latach dziewięćdziesiątych bariery ruchliwości nie kształtowały ważnych podziałów społecznych. Jednak nie możemy w ten sposób zamknąć problemu, bowiem w ramach całościowej mapy tych wzorów rysowało się kilka prawidłowości. Niektóre z nich okazały się znaczące, co nie pozwala sprowadzić procesów ruchliwości do kategorii mechanizmów „ukrytych”, które prawdopodobnie pozostają istotnym parametrem stabilności po-

litycznej i stosunków rynkowych, ale nie dają o sobie znać na poziomie zachowań jednostek. Otóż przejawiają się one w kilku tendencjach, które (bez odwoływania się do ilustracji tabelarycznych) postaram się obecnie omówić.

1. Napływ do właścicieli

Powtarzającym się elementem jest to, że inteligenci, robotnicy czy rolnicy, którzy w latach transformacji stali się ludźmi biznesu, charakteryzowali się znacząco wyższymi wskaźnikami poparcia dla kształtującego się w latach dziewięćdziesiątych systemu politycznego i władzy. Oprócz odnotowanych powyżej przypadków wycofania poparcia wyborczego dla partii populistycznych – czemu towarzyszyło odpowiednio większe poparcie dla partii liberalnych – ze strony inteligentów i pracowników umysłowych przechodzących w szeregi biznesu, kategorie te wyróżniały się negatywną oceną systemu komunistycznego, który już minął. Wskaźnikiem tych postaw były odpowiedzi na pytanie: „czy uważa P., że ustroj socjalistyczny przyniósł Polsce same korzyści, więcej korzyści niż strat, tyle samo korzyści co strat, więcej strat niż korzyści, czy też same straty”? Można założyć, że świadectwem przychylnego stosunku do minionego ustroju był odpowiednio większy odsetek osób, które oceniały go lepiej. Okazuje się, że o ile 31% ogółu mieszkańców Polski wskazywało (w 1998 roku), że socjalizm przyniósł „same korzyści” i „więcej korzyści niż strat”, to opinie te występowały najrzadziej wśród przechodzących do kategorii właścicieli byłych pracowników umysłowych (20%), robotników wykwalifikowanych (20%), a przede wszystkim rolników (11%)¹³.

¹³ Do końca tego rozdziału, wszystkie wielkości, które podaję w celu scharakteryzowania wpływu ruchliwości (lub stabilności) w la-

Podobnie było z wyrażaniem pozytywnego stosunku do obecnego systemu – w postaci stwierdzenia, że „istniejący system władzy w Polsce jest dobry i w zasadzie nie wymaga zmian”. O ile w 1998 roku tę pozytywną opinię wyraziło 33% spośród ogółu Polaków, było ich aż 83% wśród byłych inteligentów, którzy w 1998 roku znaleźli się w kategorii właściciele firm. Godne odnotowania jest to, że dostarczali oni systemowi wyższego poparcia od kategorii stabilnych inteligentów (77%) – tych, którzy w latach 1988–1998 nie zmienili przynależności klasowo-warstwowej. Kolejnym śladem tej prawidłowości jest to, że byli inteligenci (a obecni właściciele firm) znacznie częściej (w 83%) byli zdania, że w porównaniu z Polską z 1988 roku ta obecna jest „krajem znacznie lepszym do życia”. Znowu jest tak, że opinię tę wyrażało mniej inteligentów (75%), którzy nie zmienili pozycji.

Podzielmy się obecnie refleksją na temat przedstawicieli polskiej klasy rządzącej, która (jak każda inna) szuka dobrych sposobów na neutralizację konfliktów. Należy realistycznie przyjąć, że przedmiotem szczególnej troski establishmentu powinny być nastroje klas niższych. Otóż co do tego diagnoza byłaby następująca: ruchliwość do właścicieli mogła być jednym z neutralizatorów napięć związanych z zablokowaniem możliwości awansu – o ile te ostatnie coś znaczą. Okazuje się, że wizerunek obecnej Polski spotkał się ze stosunkowo pozytywną oceną reprezentantów klas niższych, którzy doświadczyli awansu. Aż 65% byłych robotników wykwalifikowanych, którzy przeszli do kategorii właścicieli firm, stwierdziło, że „obecna Polska jest krajem lepszym do życia”, podczas gdy odsetek ogółu Polaków wyrażających ten pogląd kształtował się na poziomie 34. Wynikałoby stąd, że ruchliwość do kategorii właścicieli łączyła się z postawa-

tach 1988–1998 na analizowane postawy jednostek, identyfikują „czysty wpływ”, czyli „efekt interakcji”.

mi akceptacji w stosunku do istniejącego ustroju, co byłoby zjawiskiem korzystnym dla klasy rządzącej, chociaż nie jesteśmy w stanie dokładnie ustalić, na ile wynikało to z ruchliwości, na ile zaś było efektem innych czynników, ale wiadomo, że wszystkiego kontrolować się nie da.

2. Rola awansu do inteligencji

Drugim rodzajem ruchliwości, który łączył się z pozytywną oceną istniejącego systemu, stały się przemieszczenia do inteligencji. Można mieć różne poglądy na temat tego, które kategorie są wyżej, a które zajmują niższą pozycję, jednak wolno wyrazić opinię, że ruchliwość do inteligencji z klas niższych jest typowym przykładem awansu w hierarchii społecznej, którego znaczenie podkreślano na gruncie wielu teorii. W latach dziewięćdziesiątych pozytywne postawy wobec systemu towarzyszyły awansowi do inteligencji także w Polsce.

Zidentyfikowaliśmy już jeden przypadek awansu do inteligencji, który sygnalizuje trafność refleksji Sorokina dotyczących pozytywnego znaczenia awansu. Inteligencji wywodzący się z kategorii rolniczych byli największymi zwolennikami partii liberalnych, co sugeruje, że wychodzenie z kategorii rolników i przesuwanie się w górne partie hierarchii społecznej wywierało pozytywny wpływ na popieranie stosunków rynkowych. Nie wyczerpuje to zakresu poparcia. Charakterystyczną cechą tej samej kategorii było deklarowanie, że zmiany dokonujące się w Polsce pozwoliły im „osiągnąć na realizację zamierzeń i planów”. Wyrazicielami tej opinii byli wszyscy inteligenci o pochodzeniu rolniczym – dokładnie 100% – podczas gdy wśród ogółu ludności zwolennicy tego poglądu stanowili jedynie 37%. Można by wysnuć wniosek, że jest to świadectwo być może nieprzypadkowego charakteru pozytywnych skutków długodystansowe-

go awansu. Inteligencja rekrutująca się ze środowiska rolników była kategorią ludzi usatysfakcjonowanych – w porównaniu z nastrojami dominującymi w ramach innych segmentów.

Warto podkreślić, że nie jest to teza nowa. W czasach PRL wiele mówiono na temat pozytywnych skutków awansu do inteligencji z klasy robotniczej i chłopstwa, chociaż odnosiło się to wtedy do masowego awansu, opierając się na ustaleniach wywiedzionych ze źródeł historycznych i słabo potwierdzonych przez systematyczne badania.

Byli pracownicy umysłowi niższego szczebla to drugi przypadek ruchliwości w górę hierarchii społecznej – wzbudzającej pozytywne nastroje – chociaż w tym przypadku był to raczej efekt krótkodystansowego awansu. Reprezentanci tej kategorii stanowili mocny punkt w elektoracie partii liberalnych, a równocześnie odrzucali proste recepty populistycznych programów naprawy ustroju. Trzeba dodać, że aż w 81%, zgadzali się oni ze stwierdzeniem, że „możliwości związane ze zmianami dokonującymi się w Polsce osobiście pozwoliły mi na realizację zamierzeń i planów”. Równocześnie, wielu jej członków wyrażało opinię, że „obecny system władzy w Polsce jest dobry i w zasadzie nie należy go zmieniać”. Utrzymywało tak 6,5 członków tej kategorii na każdym dziesięciu, co było nienajgorszą proporcją, jeżeli wziąć pod uwagę, że w zbiorowości ogółu Polaków kształtowała się ona w stosunku 4,1 na dziesięciu.

3. Degradacja społeczna

Uwidoczniła się jeszcze jedna prawidłowość, spotykana na gruncie teorii, a która mówi o ruchliwości w dół i wynikających z tego zachowań. Zagadnieniom tym poświęcono też kilka badań realizowanych w Stanach Zjednoczonych i Anglii. Wyniki ich należy interpretować ostrożnie, nie analizowano w nich bowiem „czystego” wpływu degradacji na

postawy jednostek. Jak ustalono, bynajmniej nie jest tak, że każde przejście z klasy średniej do klasy niższej prowadzi do kontestacji systemu i pogarsza nastroje. Dzieje się raczej odwrotnie, w społeczeństwie nastawionym na rywalizację i dokumentowanie osobistego sukcesu byli członkowie *middle class* robią na ogół wszystko, aby do niej powrócić. Dlatego też są neofitami ideologii równych szans i podkreślają identyfikację z dominującym systemem wartości, starają się silnie manifestować przejściowy charakter degradacji do klasy niższej i nie w głowie im bunt (Parkin 1971). Przy zachowaniu właściwych proporcji rozważmy występowanie tych zjawisk w odniesieniu do Polski. Nasuwa się w tym kontekście pytanie, „kto chciałby wrócić” – z jakiej kategorii i dokąd?

Głównymi kandydatami do „powrotu” byli inteligenci, którzy po 1988 przeszli do kategorii pracowników umysłowych, robotników i kategorii rolniczych. Jakby nie było, szeroko definiowana inteligencja jest kategorią usytuowaną na szczycie hierarchii podstawowych segmentów struktury społecznej. Drugą atrakcyjną kategorią, do której warto jest wracać, są właściciele firm. Przypadek właścicieli wymaga krótkiej dygresji. O ile w społeczeństwach zachodnich ruchliwość do kategorii średniego i drobnego biznesu traktowana jest na ogół przez specjalistów i pracowników umysłowych jako obniżenie statusu materialnego i osłabienie pozycji rynkowej (Bechhofer i Elliot 1985), to nieco inaczej jest w Polsce. W społeczeństwie polskim jest to raczej ruchliwość „horyzontalna”, nie pociągająca za sobą zmiany „poziomu” usytuowania w hierarchii społecznej. Wprawdzie przedstawiciele drobnego biznesu mają więcej dóbr materialnych i reprezentują wyższy poziom konsumpcji, ale za to inteligencja ma wyższe wykształcenie, prestiż, niekwestionowaną i cenioną kulturę, którą trudno jest nabyć, a w latach dziewięćdziesiątych uzyskiwała też średnio wyższe dochody.

Przejdźmy teraz do faktów. Z „wyjściami” z zawodów inteligenckich związane były różne postawy jednostek, które – co należy podkreślić – nie poddają się jednoznacznej interpretacji w kategoriach teorii „powrotu”. Najbardziej spektakularnym przypadkiem była ruchliwość inteligencji do kategorii rolników. Okazało się, że wszyscy (100%) byli inteligenci, którzy w 1998 roku znaleźli się w kategorii rolników, dawali wyraz przekonaniu, że zmiany dokonujące się w Polsce pozwoliły im „osobiście na realizację zamierzeń i planów”. Jak wiemy, z warstwy inteligenckiej rekrutuje się najwięcej zwolenników stosunków rynkowych. Deklaracje te można by zatem traktować jako wyrastające z potrzeby podkreślania rodowodu inteligenckiego i pragnienia powrotu. Z drugiej strony, wskazywanie przez byłych inteligentów (a późniejszych rolników) na większe możliwości realizacji własnych planów życiowych kłóci się z wyobrażeniem typowego polskiego rolnika, który egzystuje w warunkach poniżej przyzwoitego standardu. Nie wykluczałbym, że wyjaśnienie tkwi w tym, że ruchliwość inteligentów do kategorii rolników nie była degradacją, ale awansem do powstającej w Polsce kategorii właścicieli wielohektarowych gospodarstw, wynikającym z dobrze przemyślanego wyboru. Nawet były profesor uniwersytetu ma prawo uwierzyć, że stając się farmerem zrealizował pragnienia życiowe.

Tym, co zasługuje na szczególną uwagę, jest ruchliwość do kategorii niższych pracowników umysłowych. Powiedzmy, że gdy inteligent-inżynier zostaje referentem, sytuacja ta zasługuje na miano degradacji. Reprezentantom tak zdefiniowanej kategorii powinno zależeć na odzyskaniu utraconej pozycji i manifestowaniu tych dążeń przez identyfikowanie się z inteligenckim systemem wartości. Właśnie tak byłbym skłonny interpretować wystąpienie w tej kategorii trzech postaw, które rysują się znacznie wyraźniej w porównaniu do średniej dla ogółu ludności. Pierwsza kwestia do-

tyczy niechęci do realnego socjalizmu. Rzeczywiście, kategoria inteligentów zdegradowanych do poziomu pracowników umysłowych kultywuje tę niechęć. Tylko 20% członków tej kategorii było w 1998 roku zwolennikami poglądu, że socjalizm przyniósł Polsce więcej korzyści niż strat, co sytuowało ich w bliskim sąsiedztwie ustabilizowanej inteligencji, gdzie odsetek ten wyniósł tylko 15 i był zdecydowanie najniższy. Udział ten kształtował się poniżej średniej dla ogółu ludności – 26% mieszkańców Polski było zdania, że socjalizm przyniósł nam więcej korzyści niż strat.

Po drugie, wystąpiła nadreprezentacja przedstawicieli tej kategorii wśród zwolenników obecnego systemu. W 1998 roku 67% spośród nich było zdania, że jest to system w zasadzie dobry i nie należy go zmieniać, w czym ustępowali jedynie zwolennikom tego poglądu wśród stabilnych inteligentów (77%) i inteligentów, którzy zostali właścicielami firm (83%). W społeczeństwie polskim rozpatrywanym ogółem zwolenników tego poglądu było mniej; stanowili oni 41%.

Po trzecie, wielu byłych inteligentów (67%) należało do zwolenników poglądu, według którego kształtujący się kapitalizm sprawia, że Polska jest „krajem znacznie lepszym do życia”, podczas gdy w 1998 roku pogląd ten występował w mniejszości, jako że podzielało go tylko 34% ogółu Polaków.

Pozwólmy sobie na dygresję, że jest wiele rodzajów degradacji. Oprócz wychodzenia z elity zawodowej do pracowników umysłowych i innych kategorii o niższym statusie społecznym, klasycznym przypadkiem degradacji jest przechodzenie pracowników biurowych do zawodów związanych z wykonywaniem pracy fizycznej. W socjologii zachodniej takie przypadki są rozpatrywane często pod hasłem „proletaryzacji” klasy średniej i z tego powodu przyciągają sporo uwagi w gronie badaczy konfliktów. Nie ma powodów, by wątpić – nie pozwalają na to wyniki analiz – że przekroczenie bariery umysłowi-fizyczni postrzegane jest

w środowisku *middle class* jak klęska życiowa, rodzi frustracje i wywołuje dążenia powrotu (Bradley 1982). Wróćmy do Polski – posługiwanie się analogiami ze społeczeństw zachodnich niesie pewne ryzyko, ze względu na brak klasy średniej w Polsce i inne różnice, zbyt oczywiste, aby warto je było szczegółowo omawiać (Domański 2002). Sprawdziemy jedynie, czy i u nas występowały znaczące ślady identyfikacji byłych pracowników umysłowych z własną kategorią, do której należeli w 1988 roku, a którą im przyszło opuścić po zmianie ustroju.

W istocie, istnieją dwa takie ślady. Znajdujemy je w kategoriach „białych kołnierzyków” przechodzących do pracy fizycznej. W pierwszym przypadku chodzi o poparcie dla liberalizmu. Między kategoriami robotników wykwalifikowanych rekrutujących się z pracowników umysłowych i stabilnych robotników wykwalifikowanych wystąpiły znaczące różnice i trzeba stwierdzić, że kształtowały się one podobnie jak w Stanach Zjednoczonych i Anglii. Byli pracownicy umysłowi, którzy znaleźli się w kategorii robotników wykwalifikowanych, wyrażali kilkakrotnie większe poparcie dla liberalizmu, głosując w wyborach (0,53), niż robotnicy wykwalifikowani pozostający w tej kategorii od 1988 roku (0,16)¹⁴. Drugi przypadek dotyczył ruchliwości do kategorii robotników niewykwalifikowanych i odnosił się do możliwości realizacji szans życiowych po zmianie ustroju. Zależność była podobna – pracownicy umysłowi, którzy w 1998 roku znaleźli się w kategorii robotników niewykwalifikowanych, znacznie częściej – w porównaniu z robotnikami niewykwalifikowanymi o stabilnym wzorze kariery – dawali wyraz poglądom, że mają większe szanse na reali-

¹⁴ W nawiasach podany jest omówiony powyżej wskaźnik częstości głosowania na partie liberalne, zawierający się w przedziale od 0 do 3. Przypomnijmy, że średnia dla ogółu ludności wyniosła 0,19.

zacje planów życiowych po zmianie ustroju. Procentowo przewaga ta kształtowała się w proporcji 60 : 24.

Zastanówmy się, jakie mogły być źródła tych różnic, a w szczególności, czy była to obrona przed degradacją, czy tylko pozostawanie w świecie nabytych wartości, które trudno jest nagle utracić. Jeżeli to drugie, to stabilni i zdegradowani pracownicy umysłowi powinni być do siebie podobni. Jeżeli zaś była to obrona przed degradacją, to byli pracownicy umysłowi powinni raczej manifestować te postawy silniej niż stabilni pracownicy umysłowi. Okazuje się, że tak właśnie czynili. Poparcie dla liberalizmu w kategorii robotników wykwalifikowanych, a byłych *white collars*, wyniosło 0,53, podczas gdy w kategorii stabilnych pracowników umysłowych kształtowało się – na skali od 0 do 3 – na poziomie 0,28. Wśród „zdegradowanych” było więc ono prawie dwukrotnie silniejsze. Stabilni pracownicy umysłowi rzadziej też (w 51%) wskazywali, że zmiana systemu pozwoliła im „osobiście na realizację zamierzeń i planów” – rzadziej w porównaniu z kategorią byłych pracowników umysłowych, którzy przeszli do robotników niewykwalifikowanych. Wśród tych ostatnich udział ten kształtował się na poziomie 60%. Wszystko to przemawiałoby za hipotezą o obronie statusu, bo oczywiście poruszamy się w świecie hipotez.

4. Degradacja a radykalizm

Prawidłowości społeczne nie są bezwyjątkowe. Mogło być tak, że nie wszyscy inteligenci, którzy przeszli do kategorii „białych kołnierzyków”, i nie wszyscy pracownicy umysłowi, którzy stali się robotnikami, żywili przyjazne uczucia dla kapitalistycznych stosunków produkcji. Powstaje pytanie, czy byli wśród nich tacy – używając mniej eufemistycznego języka – których orientacje wobec systemu politycznego w Polsce można interpretować jako świadec-

two niezadowolenia, nie wykluczając chęci zawrócenia biegu historii?

W świetle teorii, dotknięci degradacją społeczną przedstawiciele klasy średniej powinni mieć większe powody do rozczarowania ładem społeczno-politycznym niż jej członkowie zachowujący pozycje rodziców. Praktycznie więc każdy przypadek degradacji społecznej stanowi potencjalne źródło konfliktów. Należy stwierdzić, że jedynym świadectwem obecności tych postaw w Polsce było głosowanie na partie populistyczne wśród przedstawicieli inteligencji, którzy przeszli do kategorii rolników. Wróćmy na chwilę do tabeli 5. Natężenie orientacji populistycznych kształtowało się wśród byłych inteligentów na poziomie 2,33. W porównaniu z innymi kategoriami było ono zdecydowanie najwyższe. Kilkakrotnie przewyższało ich poziom dla stabilnych inteligentów (0,28) i statystycznego Polaka (0,43).

Powstaje pytanie, czy tak wysoki wskaźnik populizmu jest wyrazem kontestacji, czy też czegoś innego. Pojawienie się skłonności do populizmu miałyby sens w przypadku klęski życiowej, gdy dobrze prosperujący inteligent staje się chłopem w wyniku raczej niecodziennych kolei losu. Nie badano tego systematycznie i nie dysponuję danymi, które pozwoliłyby tę hipotezę potwierdzić, niemniej z wiedzy, którą czerpiemy z obserwacji, wynikałoby, że takich przypadków jest mało. Zresztą, jak stwierdziliśmy przed chwilą, członkowie tej kategorii zdecydowanie najczęściej dawali wyraz przekonaniu, że istniejący system „pozwole im osobiście na realizację zamierzeń i planów”. Dlatego nie wykluczałbym innej interpretacji. Może być rzeczywiście prawdą, że kategoria ta obejmuje inteligentów, którzy zasiliли kategorię właścicieli wielkich gospodarstw rolnych. Partie populistyczne traktowane są przez takich właścicieli jako rzecznik ochrony ich interesów, między innymi w walce z konkurencją dotowanej żywności z krajów zachodnich.

Gdyby tak miało być, to populistyczne nastroje byłych inteligentów, a obecnych rolników trudno jest interpretować jako przejaw radykalizmu i chęci buntu. Są one raczej świadectwem instrumentalnej postawy ludzi, którym się powiodło i którzy szukają sposobów realizacji interesów ekonomicznych oraz zachowania korzyści.

Wpływ ruchliwości międzypokoleniowej

Któż nie zna historii kupca nazwiskiem Wokulski? A w powojennej historii – problemów towarzysko-językowych, które musiał rozwiązać chłopski syn, Andrzej Talar, bohater serialu telewizyjnego „Dom”, zanim udało mu się ukończyć studia na Politechnice Warszawskiej. Pochodzenie społeczne w dalszym ciągu wywiera niebagatelny wpływ na zachowania i orientacje życiowe jednostek. Bibliografia analiz poświęconych udokumentowaniu tej zależności idzie w tysiące i sporządzeniu listy tylko najistotniejszych pozycji należałoby poświęcić osobny rozdział tej pracy.

Już w latach dziewięćdziesiątych, a więc po zmianie ustroju, stwierdzono występowanie wpływu pozycji społecznej rodziców na cechy osobowości, takie jak autorytaryzm, skłonność do konformizmu i elastyczność intelektualna jednostek (Mach 1998). Skądinąd, potwierdzało to uniwersalny charakter tych zależności analizowanych w wielu krajach, w tym również i w Polsce (Słomczyński i Kohn 1988). Nowymi zjawiskami, których obecność udokumentowano dopiero w latach dziewięćdziesiątych, były: wpływ pozycji rodziców na orientacje demokratyczne i liberalizm ekonomiczny jednostek (Mach 1998), związek między statusem społecznym rodziny a poczuciem sukcesu i samooceną pozycji (Firkowska-Mankiewicz 1999), a także wpływ pochodzenia na możliwości i strategie życiowe, nazywane kapitałem kulturowym i kapitałem społecznym (Bartoszek 2003).

Utrzymywanie się roli tego czynnika nakazywałoby rozszerzenie pola analiz o ruchliwość międzypokoleniową – chodzi o wpływ ruchliwości międzypokoleniowej na postawy jednostek. Warto pamiętać, że stanowi ona – w przekonaniu większości badaczy – pełniejszą charakterystykę stratyfikacji społecznej, w porównaniu z ruchliwością wewnątrzpokoleniową dokonującą się w trakcie kariery. Ruchliwość międzypokoleniowa identyfikuje bardziej trwałe dystanse i mechanizmy, które wywierają długofalowy wpływ na strategie życiowe. Pozwalałoby to oczekiwać, że wzory ruchliwości międzypokoleniowej powinny być istotniejszym wyznacznikiem orientacji jednostek, niż ruchliwość dokonująca się w latach dziewięćdziesiątych. Wprawdzie w zdecydowanej większości dotychczasowych analiz nie udało się uchwycić znaczącego efektu ruchliwości międzypokoleniowej na postawy jednostek, nie przesądza to, że w przypadku Polski mogła być ona istotnym wyznacznikiem ważnych orientacji i postaw.

Okazuje się jednak, że nie była czynnikiem znaczącym. Wpływ ruchliwości międzypokoleniowej analizowałem według opisanego już wcześniej schematu, w ramach tabeli sześć kategorii na sześć, w której kategorii społeczno-zawodowe ojców skrzyżowane są z kategoriami respondentów dla 1998 roku. Podobnie jak w przypadku ruchliwości wewnątrzpokoleniowej, należało ustalić, czy ruchliwość i dziedziczenie różnicowały w znaczącym stopniu postawy polityczne, ocenę istniejącego systemu władzy, stosunek do nierówności społecznych, opinie na temat zasad wynagradzania według kwalifikacji i „zasług”, stosunek do komunizmu, poglądy na temat znaczenia indywidualnych wyznaczników sukcesów życiowych i subiektywną ocenę samopoczucia jednostek. W sumie, z dziewięciu przeanalizowanych zależności, każda z nich była słaba, a żadna – statystycznie znacząca.

Rozdział 5. Subiektywne poczucie awansu

W ostatniej instancji decydujące znaczenie mają odczucia jednostek. Jakie one były, nie wiemy. W 2002 roku w kategorii inteligencji znajdowało się 34,1% osób o pochodzeniu robotniczym, 15,6% osób wywodziło się z rodzin chłopów i robotników rolnych, a 22% odziedziczyło przynależność do inteligencji po ojcu. Nie wyglądało to źle – z punktu widzenia inteligentów, wywodzących się z kategorii o niższym statusie społecznym – jednak ten obiektywny fakt nie musi się przekładać na poczucie awansu.

Niniejszy rozdział poświęcony jest świadomościowemu aspektom ruchliwości społecznej. Ludzie stosują swoją miarę do oceny tych zjawisk i każdy posługuje się własnymi definicjami awansu, degradacji czy zachowania pozycji. Najważniejsze, że prawidłowość ta dotyczy również klas niższych. Nawet robotnicy w tartaku czy pomocnicy murarscy, kontynuujący tradycję rodzinną, nie muszą narzekać na zły los i pewnie wielu z nich żyje ze świadomością sukcesu. W wielu przypadkach samooceny jednostek mogą być niezależnym wyznacznikiem postaw, a co za tym idzie – podziałów społecznych, co postaramy się ustalić w tym rozdziale.

Samoocena pozycji

Oceny własnej pozycji są wypadkową wielu czynników, jednak przede wszystkim porównujemy się do innych jednostek. O tym, jak społeczeństwo polskie oceniało się w po kilku latach rozwoju stosunków rynkowych, informują wyniki – omówionego w poprzednim rozdziale – badania zrealizowanego w 1998 roku na reprezentacyjnej próbie ludności. Respondentom pokazywano podziałkę z cyframi od 1 do 10 i zadawano następujące pytanie: „Na tej podziałce najwyższy punkt, dziesiątka, oznacza grupy położone najwyżej, a najniższy punkt, jedynka, oznacza grupy położone najniżej. Proszę wskazać, gdzie na tej podziałce umieścił(a)by P. siebie wśród innych grup?” Kolejne pytanie brzmiało: „Proszę wskazać, gdzie na tej podziałce umieścił(a)by P. siebie wśród innych grup dziesięć lat temu, tj. w 1988 roku?”. Porównanie uzyskanych odpowiedzi pozwoliło nam ustalić rozmiary subiektywnie definiowanej ruchliwości lub przekonania o braku zmian.

Zacznijmy od porównania rozkładów samoocen. W 1998 roku średnia samoocena wynosiła 4,7, z czego wynika, że statystyczny Polak sytuował się nieco poniżej środkowego punktu hierarchii, jeżeli przyjąć, że cyfra 5 identyfikowała środkowy punkt w świadomości jednostek. Najistotniejsze jest porównanie tych ocen z sytuacją w 1988 roku. Okazuje się, że w tym roku, poprzedzającym upadek minionego ustroju, średnia samoocena wynosiła 5,4, tak więc dominującym odczuciem było przekonanie, że po dziesięciu latach jest gorzej.

Wynik ten odzwierciedla generalne zjawisko pogorszenia się stanu nastrojów. Zmiana systemu przyniosła bezrobocie i pauperyzację, której widocznym wskaźnikiem stał się liczebny wzrost kategorii osób żyjących poniżej granicy ubóstwa. Obecnie nikt nie jest wolny od lęku, że może

Tabela 6
Rozkłady różnic między samooceną pozycji
dla 1988 i 1998 roku

Różnice między samoocenami w 1998 i 1988 roku		Odsetek	Skumulowany odsetek
-9	DEGRADACJA	0,1	0,1
-8		0,1	0,1
-7		0,3	0,4
-6		0,5	0,9
-5		3,8	4,7
-4		4,4	9,1
-3		10,0	19,1
-2		21,0	40,1
-1		16,1	56,2
0	STABILNOŚĆ	24,5	80,7
1	AWANS	8,6	89,3
2		6,7	96,0
3		2,9	89,9
4		0,7	99,6
5		0,2	99,8
6		0,1	99,9
7		0,0	99,9
8		0,1	100,0

się znaleźć bez pracy, nie wykluczając dyrektorów czy posiadaczy uniwersyteckiego dyplomu. Zakres niepewności objął egzystencjalne potrzeby związane z mieszkaniem i wydatkami na zdrowie. Skumulowanie się różnych aspektów deprivacji powoduje, że większość mieszkańców Pol-

ski odczuwa pogorszenie się własnej stopy życiowej, mimo postępującego – średnio rzecz biorąc – wzrostu konsumpcji i realnych dochodów. W świetle obiektywnych wskaźników statystyczny Polak uzyskał większy dostęp do dóbr, o których w poprzednim systemie nie było co marzyć – takich jak własny samochód, oraz do usług – takich jak spędzanie urlopu w zagranicznych kurortach.

W 1998 roku tylko 19,3 % ogółu reprezentantów Polski miało – w porównaniu z 1988 rokiem – poczucie awansu (tabela 6). Tyle osób wskazało na zajmowanie wyższej pozycji na dziesięciopunktowej skali ocen. Wśród tych, którzy w 1998 roku przypisywali sobie wyższą pozycję, tylko 1,1% osób wskazywało na awans zawierający się w granicach 4 punktów i wyżej. W najlepszym razie dominowało poczucie krótkodystansowego awansu – stosunkowo najliczniejszą kategorię (8,6%) stanowiły osoby, których samoocena w 1998 roku była (w porównaniu z 1988 rokiem) o 1 punkt wyższa.

Z porównania między 1988 i 1998 rokiem wynika, że 24,5% respondentów przypisywało sobie tę samą pozycję, deklarując tym samym brak zmian. Zdecydowaną większość stanowiły osoby sytuujące się w 1998 roku na niższej pozycji; kategoria ta obejmowała 56,2% ogółu badanych, wśród których najwięcej osób deklarowało niższą samoocенę – o 2 punkty (21%) lub 1 (16,1%). Dominowała więc świadomość niewielkiego przesunięcia się w dół, natomiast kategoria osób przekonanych o drastycznym obniżeniu się własnego statusu była stosunkowo nieduża. Tylko 4,7% osób przypisało sobie pozycję niższą o więcej niż 4 szczeble, w porównaniu do 1988 roku.

O tym, jak rozkładały się te samooceny w zależności od obiektywnej pozycji jednostek, informuje porównanie między kategoriami społeczno-zawodowymi, które można traktować jako wskaźniki „obiektywnego” statusu, niezależ-

nego od stanu percepcji (tabela 7). Rzuca się w oczy, że kategorie te znacznie silniej różnicowały samooceny dokonywane w odniesieniu do 1998 niż 1988 roku. W latach osiemdziesiątych hierarchia „obiektywna” i „subiektywna” były w znacznym stopniu rozbieżne i zajmowanie wyższej pozycji zawodowej niejednokrotnie łączyło się z niską samooceną statusu. Na przykład członkowie inteligencji nietechnicznej i inżynierowie przypisywali sobie niższą pozycję niż szeregowi pracownicy handlu i usług, brygadziści i pracownicy biurowi. Inteligencja nietechniczna oceniała swój status poniżej poziomu samooceny dokonywanej przez właścicieli gospodarstw, a z kolei robotnicy wykwalifikowani mieli nieco wyższą samoocenę niż właściciele firm. Świadectwem braku różnic między kategoriami był niski poziom stosunku korelacyjnego (0,11) między przynależnością do określonej kategorii a samooceną pozycji.

W 1998 roku stosunek korelacyjny między tymi zmiennymi wynosił już 0,32. Zróżnicowanie ocen wzrosło, upodabniając je do hierarchii, która odzwierciedlała, w zarysie, hierarchię obiektywnych dystansów. Kategorią o najwyższej samoocenie (5,7) okazują się przedstawiciele najwyższych kadr kierowniczych – od ministrów do dyrektorów przedsiębiorstw. Na identycznym poziomie sytuowali się inżynierowie, czyli inteligencja techniczna. Zaraz za nimi, ze średnią 5,4, umiejscowiła się inteligencja nietechniczna, czyli prawnicy, lekarze, naukowcy, specjaliści od reklamy i marketingu, nauczyciele szkół średnich. Wyprzedzili oni nieznacznie brygadzystów i właściciele firm, a kolejne pozycje zajmowały kategorie pracowników umysłowych o niższym statusie. Jeszcze niżej lokowali się robotnicy i kategorie rolnicze, przy czym kategoriami mającymi wyraźnie najniższą samoocenę byli robotnicy rolni i pracownicy fizyczni zatrudnieni w usługach.

Tabela 7

Ocena własnej pozycji społecznej według kategorii społeczno-zawodowych

Kategorie społeczno-zawodowe	Samooceana pozycji		Różnica 1988-1998
	1988	1998	
Wyższe kadry kierownicze w administracji państwowej, dyrektorzy przedsiębiorstw	5,5	5,7	0,2
Inteligencja nietechniczna	5,4	5,4	0,0
Inżynierowie	5,6	5,7	0,1
Technicy	5,2	4,5	-0,7
Pracownicy administracyjni średniego szczebla	5,4	5,1	-0,3
Pracownicy biurowi	5,8	5,2	-0,6
Właściciele firm	5,2	5,3	0,1
Pracownicy handlu i usług	5,8	4,6	-1,2
Brygadziści	5,8	5,3	-0,5
Robotnicy wykwalifikowani	5,3	4,5	-0,8
Robotnicy niewykwalifikowani w produkcji	5,1	4,5	-0,6
Pracownicy fizyczni usług	5,3	3,7	-1,6
Robotnicy rolni	4,8	3,8	-1,0
Właściciele gospodarstw	5,5	4,0	-1,5
Ogółem	5,4	4,7	-0,7

Pierwszy wniosek jest następujący. Pogorszenie się samooceny pozycji społecznej nie dotknęło w tym samym stopniu członków wszystkich warstw. W niektórych wystąpiła nawet poprawa samopoczucia w kwestii usytuowania w rankingu społecznym. Obniżeniu się samooceny w skali

globalnej towarzyszył jej wzrost w trzech kategoriach społeczno-zawodowych zajmujących wysoką pozycję. Kategoriami tymi byli wyżsi kierownicy, inteligencja techniczna i właściciele firm. W największym stopniu dotyczyło to kierowników, reprezentujących elitę władzy w strukturach gospodarczych i administracyjno-rządowych, których samoocena zwiększyła się o 0,2 punktu.

Wśród inteligencji nietechnicznej dominowało poczucie stabilności. Natomiast w pozostałych dziesięciu kategoriach miał miejsce „ujemny” przyrost tych ocen. W największym stopniu (w granicach 1,5–1,6) obniżyły się one wśród niewykwalifikowanych robotników usług i właściciele gospodarstw, co odzwierciedla pogorszenie się materialnych warunków życiowych. Potwierdzają to wyniki badań, w których światłem największymi przegranymi transformacji, jeżeli chodzi o obniżenie się poziomu dochodów, byli robotnicy niewykwalifikowani i chłopi (Domański 2000).

Drugim charakterystycznym aspektem tych zmian jest zjawisko, które można by obrazowo określić jako wrastanie świadomości w materialne podłoże, a które w socjologii określa się mianem krystalizacji czynników statusu. Albowiem oprócz wzrostu zróżnicowania tych ocen, 1998 rok świadczył o ich większej zbieżności z przynależnością społeczno-zawodową jednostek. W ciągu dziesięciu lat świadomość lepiej „dopasowała” się do rzeczywistego układu dystansów, co oznacza, że ludzie trafniej identyfikowali swą rzeczywistą pozycję w hierarchii społecznej. W wyniku zaostrożenia się nierówności, stały się one bardziej widoczne, w związku z czym samooceny lepiej odpowiadały temu, jak było „naprawdę”, czyli cechował je większy realizm. Można rzec, że wzrost samoświadomości własnego statusu przyczynił się do ogólnej tendencji zaostrażania się nierówności i barier społecznych, która ma miejsce w społeczeństwie polskim po zmianie ustroju.

Odejdźmy na chwilę od struktury zawodowej, która jest niewątpliwie newralgicznym wymiarem hierarchii społecznej, kierując uwagę na kilka innych wymiarów nierówności, chociażby takich jak płeć. W 1988 roku średnia dla obu płci kształtowała się na identycznym poziomie (5,3). Kobiety nie różniły się w samoocenie swych pozycji od mężczyzn, natomiast różnice te zarysowały się w latach dziewięćdziesiątych. W 1998 roku, zgodnie z ogólną tendencją, ocena własnej pozycji jest w obu kategoriach płci niższa. Występowało to silniej wśród kobiet, o ile więc średnia samoocena dla mężczyzn wynosiła 4,4, w przypadku kobiet kształtowała się na poziomie 4,2. Mimo że nie była to dramatyczna różnica, można ją potraktować jako odzwierciedlenie charakterystycznych dla tego okresu skłonności do nakładania się podziałów związanych z kapitalistycznym rynkiem pracy na podziały związane z płcią. Stosunki rynkowe uwydatniły je wyraźniej, ponieważ wymaganiom wynikającym z dyscypliny i ciągłości kariery raczej łatwiej sprostać mężczyznom niż kobietom.

Również wiek różnicuje samoocenę pozycji społecznej, przy czym w 1998 roku związek ten był silniejszy. Najwyżej w hierarchii społecznej sytuowały się osoby najmłodsze. W 1998 roku średnia samoocena w kategorii najmłodszej (obejmująca osoby w wieku 40 lat i poniżej), kształtowała się na poziomie 4,7, w kategorii od 41. do 65. roku życia wynosiła 4,3, natomiast najniżej oceniały się osoby najstarsze, których reprezentanci przypisywali sobie średnio 4 punkty na dziesięcioszczeblowej skali ocen. Należy wziąć pod uwagę, że wyodrębnione tu trzy grupy wieku reprezentują niemal pełny przekrój cech określających pozycję społeczną, takich jak poziom wykształcenia czy nierówności dochodów, co prowadzi do wniosku, że różnice te są świadectwem samodzielnej roli wieku jako wyznacznika samooceny jednostek. Ludzi młodych cechuje na ogół więk-

sza odwaga i brak obaw, niezależnie od miejsca w hierarchii społecznej, natomiast samoocenę ludzi starych mogą obniżać lęk, złe samopoczucie i problemy zdrowotne.

Dwoma innymi czynnikami związanymi z samooceną pozycji są rodzaj firmy i sektor własności. Jeżeli chodzi o rodzaj firmy, to najwyższą samoocenę mieli pracownicy firm zagranicznych. W 1998 roku przypisywali sobie zdecydowanie najwyższą pozycję (5,9), wyprzedzając pracowników organizacji pozarządowych (5,2). Natomiast w przypadku podziału na sektory gospodarki najmniej prestiżowym sektorem były przedsiębiorstwa państwowe, w których średnia samoocena kształtowała się na poziomie 4,7. Oczywiście trudno rozpatrywać te zależności w kategoriach przyczyny i skutku. Prawdopodobnie wynikają one z działania innych cech, takich jak wykształcenie czy zarobki pracowników tych sektorów i firm, które to zmienne należałoby poddać kontroli.

Subiektywna ruchliwość

Ruchliwość subiektywną konstruują samooceny pozycji. Zarysujemy wzory tak ujmowanej ruchliwości i stopień ich zbieżności z rzeczywistymi przemieszczeniami w strukturze społecznej. Sprawy te są o tyle istotne, że definiowane subiektywnie awans i degradacja – nie zapominając o dziedziczeniu pozycji – wywierają wpływ na zachowania jednostek.

Spójrzmy na wzory subiektywnej ruchliwości przedstawione w tabeli 8. Przypomina ona klasyczną tabelę przepływów, tyle że zamiast kategorii społeczno-zawodowych analizujemy przemieszczenia między kategoriami samooceny pozycji. W poszczególnych kolumnach podane są roz-

kłady procentowe dla 1998 roku, informujące o tym, gdzie jednostki oceniające się w 1998 roku lokowały się w roku 1988. Oryginalne, dziesięciopunktowe skale oceny pozycji zostały tu sprowadzone do rozkładu pięć na pięć przez połączenie kolejnych, sąsiadujących ze sobą szczebli parami. Posługujemy się skróconymi, pięciopunktowymi skalami ocen, aby zapewnić sobie wystarczającą liczbę przypadków dla poszczególnych pól tabeli. Wielkości te sumują się w kolumnach do 100.

Tabela 8

Ruchliwość „subiektywna”. Zmiany w samoocenie pozycji dla 1988 i 1998 roku

Samooceny pozycji 1988	Samooceny pozycji 1998					
	10-9	8-7	6-5	4-3	2-1	Ogółem
10-9	50,0	7,1	2,5	0,2	0,9	2,3
8-7	16,7	51,8	32,6	13,0	6,0	22,3
6-5	22,2	34,0	43,5	46,8	38,4	42,7
4-3	5,6	7,1	19,1	33,7	33,0	25,6
2-1	5,5	-	2,3	6,3	21,7	7,1
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Na uwagę zasługuje kilka aspektów – przede wszystkim pewna stabilność tych ocen. 50% osób z kategorii oceniającej się w 1998 roku najwyżej zaliczyło się również do najwyższej kategorii w 1988 roku. W niższej, drugiej z kolei kategorii, odsetek ten kształtował się na poziomie 51,8. Charakterystyczne, że stabilność oceny pozycji maleje w miarę schodzenia w dół skali. W trzeciej z kolei kategorii wynosiła ona 43,5%, a na dwóch najniższych szczeblach

wskaźnik ten kształtował się odpowiednio na poziomie 33,7 i 21,7%. Wynikałoby stąd, że drabina stratyfikacyjna, konstruowana w świadomości jednostek, charakteryzuje się niejednakową trwałością. Bardziej skryształizowane oceny mają osoby przekonane o zajmowaniu wysokiej pozycji – pozwala to snuć przypuszczenia o większej determinacji tych osób w realizacji różnych strategii i celów.

Drugim faktem zasługującym na uwagę jest ruchliwość subiektywna, czyli zmiany ocen. Jak łatwo stwierdzić, dominują przemieszczenia krótkodystansowe, polegające na zmianach samooceny między sąsiadującymi szczeblami hierarchii. Wyjątkowo, w pierwszej kolumnie tabeli, występuje stosunkowo mniej osób, które „awansowały się” z drugiej pozycji na pierwszą (16,7%), niż osób, które przeszły na pierwszą ze środkowego punktu skali (22,2%). Z kolei, w przedostatniej kolumnie, najwięcej jest osób (38,4%), które przesunęły się na najniższą pozycję ze środka.

Nasuwa się pytanie, jak mają się te przekonania do faktów, czyli w jakim stopniu zmieniające się samooceny jednostek odpowiadają zmianom ich przynależności społeczno-zawodowej lub brakowi tych zmian. Aby to stwierdzić, zobaczmy, jak kształtowały się zmiany oceny w kategoriach jednostek ruchliwych i stabilnych zawodowo. Informują o tym dane w tabeli 9. Jest to klasyczna tabela „obiektywnej” ruchliwości, zawierająca przemieszczenia między podstawowymi segmentami struktury społeczno-zawodowej w latach 1988–1998. Dla każdej kategorii osób ruchliwych – lub „dziedziczących” pozycję – ustaliłem średnią różnicę między samooceną tych osób dla 1998 i 1988 roku. Średnie zamieszczone są w odpowiednich polach tabeli.

Dodatnie wartości wskazują na dominację poczucia awansu. Ujmując rzecz ściślej, świadczą one o tym, że w 1998 roku reprezentanci danego wzoru ruchliwości sytuowali się – w porównaniu z 1988 rokiem – na wyższej

Tabela 9

Ruchliwość społeczno-zawodowa w latach 1988–1998 a różnice w samoocenie pozycji.
Średnie różnice samoocen w kategoriach osób ruchliwych i „dziedziczących” przynależność społeczno-zawodową

Kategorie społeczno-zawodowe w 1988	Kategorie społeczno-zawodowe w 1998 roku					
	inteligencja	pracownicy umysłowi	właściciele firm	robotnicy wykwalifikowani	robotnicy niewykwalifikowani	rolnicy
Inteligencja	-0,05	-0,60	-0,04	-1,50	0,00	0,33
Pracownicy umysłowi	0,26	-0,61	0,25	-0,60	-1,00	-1,46
Właściciele firm	0,00	-0,75	-0,37	-0,20	-2,00	-3,00
Robotnicy wykwalifikowani	0,50	-0,81	0,48	-0,70	-1,07	-1,58
Robotnicy niewykwalifikowani	–	-0,67	0,33	-0,77	-1,54	-1,71
Rolnicy	3,00	-2,00	0,11	-1,63	-1,00	-1,51

pozycji. Wartości ujemne wskazują na przewagę poczucia degradacji, natomiast zero identyfikuje brak zmian. Subiektywnych definicji awansu jest wiele, tak jak różne są subiektywne kryteria wyższości. Zapewne nie każdy rolnik, który stał się inteligentem, uzyskuje poczucie awansu, jednak zaryzykowałbym hipotezę, że jest wielu takich rolników.

Potwierdzają to wyniki naszych analiz – dane przedstawione w pierwszej kolumnie tabeli 9 mówią o tym, jak oceniali się inteligenci wywodzący się z inteligencji, a następnie z kategorii byłych rolników, robotników, pracowników umysłowych i właścicieli firm. Najwyraźniejszym poczuciem awansu charakteryzują się byli rolnicy. Jak wiadomo w każdym społeczeństwie kategoria inteligentów wywodzących się z środowisk rolniczych jest stosunkowo nieduża. Podobnie było i w Polsce, gdzie do kategorii inteligentów napłynęło tylko 0,9 osób z kategorii rolników. Ci, którym się to w Polsce udało, wyróżniali się najwyższą samooceną pozycji. W porównaniu z 1988 rokiem zwiększyła się ona średnio o 3 punkty, co prowadziłoby do wniosku, że obiektywny fakt ruchliwości znalazł odzwierciedlenie w świadomości tych osób.

Podobną zbieżność odnotowujemy w odniesieniu do inteligentów wywodzących się z robotników wykwalifikowanych i kategorii pracowników umysłowych o niskim statusie – przypomnijmy, że ci ostatni reprezentują szeroki przekrój zawodowy, zaczynając od referenta czy sekretarki, do księgowego i naczelnika wydziału. W 1998 roku 1,8% inteligentów rekrutowało się z kategorii robotników wykwalifikowanych, a z byłych pracowników umysłowych – 28,2% (chodzi o ruchliwość w latach 1988–1998, której nie analizowaliśmy szczegółowo w tej pracy). Okazuje się, że w obu tych kategoriach dominowała świadomość awansu, przy czym wśród byłych robotników subiektywny awans wyniósł

0,50 punktu, a w przypadku pracowników umysłowych 0,26, jeżeli ujmować go na skali liczbowej. Tak więc wśród robotników świadomość awansu jest większa, co zresztą łatwo zrozumieć w świetle psychologicznych teorii wyjaśniających znaczenie nagrody. Wskazuje się w nich, że prawdziwym sukcesem jest to, co jest osiągnięte z trudem. Kategorie robotników oddzielone są od inteligencji obiektywnie dłuższym dystansem, stąd też ci, którym się go udało pokonać, mają powody, aby częściej definiować ruchliwość w kategoriach sukcesu niż niżsi pracownicy umysłowi mający do pokonania znacznie słabsze bariery.

Mimo pewnych zbieżności, więcej jest rozbieżności między obiektywną ruchliwością i jej percepcją, co nie pozwala twierdzić, że były one ze sobą związane. Zaprzecza temu przypadek inteligencji wywodzącej się z ludzi biznesu. Z danych przedstawionych w tabeli 9 wynika, że przejście w szeregi inteligencji nie znalazło żadnego odzwierciedlenia w świadomości właścicieli, którzy zmienili pozycję. Różnice między ocenami dla 1988 i 1998 roku sumowały się w tej kategorii do zera, z czego wynika, że dla statystycznego człowieka biznesu fakt znalezienia się wśród inteligencji nie był awansem, chociaż nie był też degradacją. Prawdopodobnie, członkowie tej kategorii lokowali inteligentów i właścicieli firm na podobnych szczeblach hierarchii.

Spektakularnym potwierdzeniem ogólnie słabego związku między samooceną i ruchliwością są samooceny inteligentów nie zmieniających pozycji (kategoria ta umiejscowiona jest w lewym górnym rogu tabeli). Logicznie rzecz biorąc, od jednostek pozostających na tych samych pozycjach należałoby też oczekiwać stabilności w samoocenach pozycji. Okazuje się, że wśród stabilnych inteligentów tak nie jest. W kategorii tej przeważało przekonanie o przejściu na niższy szczebel hierarchii społecznej, o czym świad-

czy niższa (o 0,05 punktu) samoocena pozycji. Poczucie degradacji wydaje się charakterystyczną cechą myślenia elit, do których należy też inteligencja usytuowana na najwyższych piętrach drabiny społecznej w wielu wymiarach. Z badań prowadzonych w różnych krajach wiadomo, że kategorie o wysokim statusie mają relatywnie najwyższe aspiracje do zajmowania wysokich pozycji (Hyman 1954; Domański 2002). W tej sytuacji, brak poprawy może być powodem do stresów nawet wtedy, gdy obiektywnie jest się na szczycie hierarchii.

Zgola inne nastroje występowały wśród robotników, rolników i pracowników umysłowych, którzy przeszli do kategorii właścicieli firm. W 1998 roku oceniali się oni wyżej, przy czym w największym stopniu dotyczyło to byłych robotników wykwalifikowanych, których samoocena wzrosła o 0,48 punktu, a w najmniejszym rolników (0,11). Optymizm tych kategorii kontrastuje z tendencją występującą wśród właścicieli, którzy nie zmienili pozycji. W 1998 roku oceniali się oni o 0,37 punktu niżej z trudnych do ustalenia powodów, które mogą być tylko przedmiotem hipotez. Domniemywałbym, że jednym z nich była świadomość trudności związanych z prowadzeniem biznesu. Brakowało jej właścicielom o krótszym stażu. Brakiem doświadczenia można by tłumaczyć ich optymizm podnoszący samoocenę pozycji.

Niższa samoocena inteligentów i właścicieli firm jest elementem ogólniejszej prawidłowości, jaka wystąpiła we wszystkich kategoriach osób, które nie zmieniły pozycji. W największym stopniu dotyczyło to robotników niewykwalifikowanych i rolników, których samoocena kształtowała się średnio o 1,5 punktu niżej niż w latach osiemdziesiątych. Najsilniejsza tendencja spadkowa uwidoczniła się, jak z tego wynika, w kategoriach charakteryzujących się niskim statusem społecznym

Ustalenia te rzucają światło na szeroko dyskutowany problem degradacji inteligencji, którego – ze względu na jego aktualność – nie powinno się w tym miejscu pominąć. Zwolennicy tezy o degradacji wskazują, że proces ten uwydatnił się, zwłaszcza po zmianie ustroju, w postaci obniżenia standardu materialnego, upadku tradycyjnego etosu, zaniku elitarności inteligencji i zmniejszenia się jej prestiżu (Kurczewska 1993; Koziński 1998; Szacki 1998; Legutko 1998). W publicystycznym wydaniu teza ta jest osadzona w kontekście katastroficznych przewidywań, że polska inteligencja przestaje być wzorem dla innych grup i uosobieniem cenionych wartości. W świetle naszych ustaleń ustabilizowani inteligenci prezentują się zgoła inaczej. Oceniając się w 1998 roku niżej, mieli jednak znacznie wyższą samoocenę niż reprezentanci innych segmentów. W 1998 roku była to percepcja trafna, a można by nawet powiedzieć – właściwa, jeżeli weźmiemy pod uwagę, że po zmianie systemu kategorie inteligenckie utrzymały zdecydowanie najwyższą pozycję w hierarchii prestiżu i awansowały w hierarchii dochodów w stosunku do właścicieli firm, robotników i chłopów (Jaźwińska 1997; Domański 2000; 2002).

Wpływ subiektywnej ruchliwości na postawy jednostek

Zatem niewiele wskazuje na występowanie związku między ruchliwością a zmianami w ocenie pozycji, co byłoby stwierdzeniem istotnym, pozwoliłoby bowiem wnioskować, że ruchliwość wywiera jakiś wpływ na postawy, a niewykluczone, że i na zachowania jednostek. Z jednej strony, przechodzeniu do kategorii wyżej usytuowanych w hierarchii społecznej nie towarzyszyło poczucie awansu. Z drugiej – osoby niezmiennie przynależności klasowo-

-warstwowej wskazywały na obniżenie się własnej pozycji, co w oczywisty sposób odbiegało od faktów. Wielkość stosunku korelacyjnego między ruchliwością w latach 1988–1998 a różnicami w samoocenie pozycji, jest stosunkowo nieduża i wynosi jedynie 0,12¹⁵. Wskazywałoby to, że samooceny ruchliwości podążały innymi drogami, jednak najważniejsze pytanie dotyczy innego problemu. Brzmi on następująco: w jakim stopniu odczucia te oddziaływały na orientację i postawy jednostek?

Stwierdzenie wpływu subiektywnie definiowanej ruchliwości na postawy jednostek byłoby ważną cechą formowania się struktury społecznej. Oczywiście, aby to stwierdzić, należy od subiektywnej ruchliwości oddzielić samooceny dokonywane na początku i na końcu rozpatrywanego okresu. Oddzielimy je, podobnie jak robi się to w przypadku analiz nad „obiektywnymi” wzorami ruchliwości, gdy identyfikuje się je, wyłączając wpływ kategorii społeczno-zawodowych jednostek w punkcie „wyjścia” i „dojścia”. Drugim ważnym aspektem, który należy od subiektywnej ruchliwości oddzielić, jest „obiektywna” ruchliwość (lub dziedziczenie przynależności do kategorii społecznych) w latach 1988–1998. Uchwycony tak „efekt” subiektywnej ruchliwości byłby świadectwem samodzielnego wpływu poczucia awansu, degradacji lub braku zmian na postawy jednostek.

Aby to stwierdzić przeanalizowałem wpływ subiektywnej ruchliwości na te same postawy, które w poprzednim

¹⁵ Jest to, ujmując ściśle, wielkość stosunku korelacyjnego między przynależnością jednostek do poszczególnych pól w tabeli 9 a różnicami w samoocenie pozycji dla 1988 i 1998 roku. Wielkość stosunku korelacyjnego jest tu miernikiem wpływu interakcji między kategoriami społeczno-zawodowymi, dla 1988 i 1998 roku, na różnice samoocen zamieszczone w tabeli 9. Stosunek korelacyjny 0,12 identyfikuje stosunkowo „czysty” wpływ ruchliwości (lub trwania na danej pozycji), ustalony przy kontroli przynależności społeczno-zawodowej jednostek.

rozdziale potraktowaliśmy jako kryteria testu dla wpływu ruchliwości obiektywnej. Wszystkie one identyfikują, a prawdopodobnie również kreują, znaczące podziały społeczne. Postawy te dotyczyły stosunku do demokracji i gospodarki rynkowej, poparcia dla egalitaryzmu (lub odwrotnie – dla zwiększania skali nierówności społecznych), przekonania o tym, na ile o sukcesach życiowych jednostek decyduje ślepy los, złe funkcjonowanie systemu, a w jakim stopniu – osobiste zasługi. Są to także postawy wyrażające tendencję do głosowania na partie populistyczne i liberalne w wyborach do Sejmu i Senatu.

Dowodem na występowanie wpływu subiektywnie definiowanej ruchliwości na postawy jednostek byłyby znaczące różnice tych postaw między ludźmi mającymi poczucie awansu, degradacji lub poczucie stabilności – w tym ostatnim przypadku, dotyczyło to osób, które w 1988 i 1998 roku przypisywały sobie identyczne pozycje. Spójrzmy pod tym kątem na dane przedstawione w tabeli 10. Jest to tabela „subiektywnej” ruchliwości, utworzona ze skrzyżowania samooceny jednostek dla 1988 i 1998 roku. Osoby mające poczucie awansu sytuują się poniżej głównej przekątnej, osoby z poczuciem degradacji powyżej, a na głównej przekątnej są osoby „stabilne”. Wielkości w poszczególnych polach tabeli informują o tym, jak silnie reprezentanci określonego wzoru ruchliwości deklarowali, że najważniejszymi warunkami powodzenia życiowego są „dobre wykształcenie”, „ambicja”, „zdolności i talent”, potraktowane łącznie, w postaci sumarycznego wskaźnika o wartościach zawierających się w przedziale od 0 do 100¹⁶.

¹⁶ Wartości tego wskaźnika uzyskano na podstawie analizy czynnikowej dla trzech zmiennych uzyskanych z odpowiedzi na pytanie: „W jakim stopniu P. zdaniem, pewne rzeczy są ważne dla osiągnięcia powodzenia w życiu. Czy dla osiągnięcia powodzenia ważne są: (i) ambicja, (ii) dobre wykształcenie, (iii) wrodzone zdolności i talenty. Od-

Deklaracje te uzyskano na podstawie odpowiedzi na zadawane w wielu badaniach pytanie, w którym prosi się respondentów, aby wskazali te czynniki z przedłożonej im listy, które uznają za najważniejsze dla powodzenia życiowego. Można założyć, że wskazywanie takich czynników, jak wykształcenie, ambicje czy talent, identyfikuje przekonania o występowaniu merytokracji w Polsce. Przekonania te powinny być znacząco silniejsze w kategoriach osób mających poczucie awansu.

Wyższe wartości są charakterystyką większego natężenia tych postaw. Jak wynikałoby z ich rozkładu, przedstawionego w tabeli 10, przekonanie o merytokracji jest raczej słabo skorelowane z przynależnością do kategorii mających poczucie awansu. Nie jest tak, aby statystyczny Polak charakteryzujący się w 1998 wyższą (niż w 1988 roku) samooceną pozycji był przekonany o kluczowym znaczeniu wyznaczników sukcesu związanych z wykształceniem i osobistymi zasługami jednostek. Przekonanie to dominowało tylko w jednej kategorii osób – usytuowanych w lewym dolnym rogu tabeli 10, czyli tych, które przemieściły się z jednego bieguna samooceny społecznej na drugi. Na sumarycznej skali merytokracji uzyskali oni maksymalną wartość 100. Jednak był to wyjątek. W innych kategoriach – mających w 1998 roku wyższą samoocenę pozycji – przekonanie o kluczowym znaczeniu indywidualnych wyznaczników sukcesu nie odbiegało w znaczącym stopniu od średniej

powiadając, respondenci posługiwali się pięciopunktową, skalą, od „bezwzględnie konieczne” do „całkiem bez znaczenia”. Odpowiedzi na te pytania układały się w jeden „czynnik”, którego wartości przekształciłem w skalę od 0 do 100. Wielkości przedstawione w tabeli 10 ustalono po wyłączeniu wpływu przynależności do kategorii społeczno-zawodowych w 1988 i 1998 roku (rozpatrywanych w ramach podziału na sześć podstawowych segmentów) oraz interakcji między tymi zmiennymi.

Tabela 10

Ruchliwość „subiektywna” a przekonania, że o powodzeniu życiowym decydują ambicja, dobre wykształcenie, zdolności i talent

Samoooceny pozycji 1988	Samoooceny pozycji 1998				
	10-9	8-7	6-5	4-3	2-1
10-9	77,7	63,8	78,5	73,1	-
8-7	58,7	67,0	72,3	69,4	77,2
6-5	70,0	73,3	71,2	72,5	70,8
4-3	-	54,5	70,6	72,3	66,3
2-1	100,0	-	66,6	68,9	74,3

Uwaga: w polach tabeli przedstawione są wartości sumarycznego wskaźnika przekonań (zawierającego się w przedziale od 0 do 100), że o sukcesie życiowym decydują czynniki merytokratyczne: ambicja, dobre wykształcenie, zdolności i talent. Uzyskano je na podstawie analizy czynnikowej z odpowiedzi na trzy pytania, na które respondenci odpowiadali posługując się pięciopunktowymi skalami (od stwierdzenia, że czynniki te są „bezwzględnie konieczne” do „są bez znaczenia”).

(72,3) lub też było od niej niższe. Co więcej – nie było ono wyższe niż w kategoriach charakteryzujących się niższą samooceną pozycji. Sumarycznym wskaźnikiem słabego związku między subiektywną ruchliwością a przekonaniem jednostek dotyczącymi wyznaczników sukcesu jest niska wartość stosunku korelacyjnego, który wyniósł tylko 0,18¹⁷.

¹⁷ Wartość ta identyfikuje siłę związku z subiektywną ruchliwością po wyłączeniu wpływu samoocen pozycji w 1988 i 1998 roku oraz przynależności do kategorii społeczno-zawodowych w 1988 i 1998 roku i efektu interakcji między tymi kategoriami.

Wróćmy do zasadniczego pytania dotyczącego wpływu ruchliwości subiektywnej na postawy jednostek. Po przeanalizowaniu wszystkich zależności okazało się, że korelacja 0,18 była stosunkowo najwyższa. Subiektywna ruchliwość nie różnicowała postaw wyrażających poparcie dla stosunków rynkowych, demokracji, zwiększania nierówności społecznych ani też nie różnicowała orientacji politycznych, których wskaźnikiem było głosowanie na partie populistyczne i liberalne w wyborach do Sejmu i Senatu. Wynikałoby stąd, że poczucie awansu, degradacji czy stabilności miejsca w hierarchii społecznej nie było ważnym wyznacznikiem postaw, a zapewne i zachowań jednostek – co sugeruje, iż subiektywna ruchliwość nie kształtowała znaczących dystansów i barier.

Zakończenie

Zacznijmy od oczywistego, ale ważnego stwierdzenia, że struktura społeczna kieruje się w pewnym stopniu własną logiką rozwoju. Tylko niektóre z dokonujących się w niej zmian mają bezpośrednie odniesienie do innych zmian w Polsce, co – przykładowo – dotyczy liczebności podstawowych segmentów. Dominującymi liczebnie kategoriami są robotnicy i chłopi, co można traktować jako czynnik blokujący procesy modernizacji, jako że z przynależnością do tych kategorii związane są postawy, takie jak tradycjonalizm, niechętny stosunek do reform i brak entuzjazmu do otwierania się Polski na Zachód. Tradycyjny kształt struktury społecznej jest zatem barierą, z którą należy się liczyć.

Podobnie powinno być z ruchliwością, która jest parametrem ważnym dla demokracji i stabilności ekonomicznej systemu. Nasilenie się ruchliwości jest synonimem otwierania się struktury społecznej. Teoretycznie rzecz biorąc, powinno ono pobudzać wzrost przedsiębiorczości, tolerancji, liberalizmu i sprzyjać efektywności przez obsadzanie kompetentnymi ludźmi odpowiedzialnych stanowisk. Większa ruchliwość zachęca do pluralizmu i wzmacnia de-

mokratyczny system rządu. Chociaż zależności tych nie da się dokładnie zmierzyć, argumenty te brzmią przekonująco i trudno by się było z nimi nie zgodzić.

Ślady tych prawidłowości staraliśmy się znaleźć w Polsce. Wystąpienie ich w latach dziewięćdziesiątych byłoby świadectwem, że ruchliwość zareagowała na zmianę systemu. Innym ważnym dowodem byłoby stwierdzenie, że ruchliwość wywiera wpływ na orientacje i postawy jednostek. Zależności tej nie udało się uchwycić w większości krajów, jednak mogłyby one wystąpić w Polsce w warunkach transformacji systemu, kiedy to logika stratyfikacji społecznej wyszła (w pewnym zakresie) z utartych kolein rozwoju, powodując, że awans, stabilność lub obniżenie pozycji uzyskały znaczący udział w kształtowaniu strategii życiowych.

Przejdźmy do wniosków. Otóż jednak – wbrew nadziejom – tych prawidłowości w Polsce nie było. Po pierwsze, ruchliwość okazuje się faktem bez większego znaczenia dla orientacji jednostek. Przypadki zmiany pozycji – konkretnie zaś awansu i degradacji w hierarchii społecznej – nie wywierały znaczącego wpływu na zadowolenie z systemu politycznego i gospodarki rynkowej. Mimo oczekiwań związanych z transformacją systemu, ruchliwość nie znalazła też odzwierciedlenia w postawach znamionujących pogorszenie i poprawę nastrojów.

Po drugie, procesy ruchliwości nie charakteryzowały się jakąś czytelną logiką rozwoju. W latach dziewięćdziesiątych miał miejsce pewien wzrost natężenia ruchliwości, jednak w żadnym razie nie był on procesem liniowym, a w szczególności nie wystąpił tu żaden przełomowy zwrot po zmianie ustroju. Nieco inaczej kształtował się wpływ pochodzenia społecznego na pozycję zawodową jednostek. Przypomnijmy, że „wpływ” jest pojęciem ogólniejszym od procesów ruchliwości społecznej, jego częścią jest bowiem „dziedziczenie” przynależności do kategorii rodziców. W 1982

roku wpływ pochodzenia był stosunkowo najniższy. Do roku 1987 wzrósł, na początku lat dziewięćdziesiątych znowu zmalał, a następnie – w latach 1995–1998 ponownie wzrósł do poziomu, który okazuje się na przestrzeni rozpatrywanego okresu najwyższy. Wzrost tej zależności mógłby być interpretowany jako jeden z przejawów generalnego powrotu do stabilizacji stosunków społecznych, jednak następne lata przyniosły kolejny zwrot w drugą stronę. W latach 1999–2002 wpływ kategorii społeczno-zawodowej ojca uległ ponownemu zmniejszeniu, zbliżając się do stanu odnotowanego w punkcie wyjścia, czyli przed zmianą ustroju.

Tym niejednoznacznym tendencjom towarzyszył brak większych zmian w otwartości struktury społecznej, czyli tego aspektu ruchliwości, który zostaje po wyłączeniu z niej ruchliwości „strukturalnej”, wynikającej między innymi z wyłaniania się nowych pozycji, które trzeba obsadzić. W 1982 roku „otwartość” okazuje się stosunkowo najniższa, co można było interpretować jako rezultat usztywnienia się struktury społecznej po wprowadzeniu restrykcji związanych ze stanem wojennym. Chodzi tu w szczególności o ograniczenia dotyczące zmiany miejsca zamieszkania i narzucenie sztywnych zasad zwalniania i przyjmowania do pracy. Wprawdzie tendencja do otwartości wzrosła już w latach osiemdziesiątych i jeszcze bardziej nasiliła się w późniejszym okresie, jednak nie postępowała jednokierunkowo – na przemian malała i rosła.

Podobnie wyglądało to w przypadku wzorów ruchliwości, które zapewniają pewien wgląd w mechanizmy kształtowania się struktury społecznej i bez których rzetelna analiza nie może się obejść. Od 1982 roku postępował pewien wzrost ciągłości międzypokoleniowej wśród robotników wykwalifikowanych i inteligencji, a więc kategorii będących podstawowymi segmentami struktury społecznej. O ile w 1982 roku odsetek robotników wykwalifikowanych po-

zostających w tej samej kategorii co ojciec wyniósł 25,2, to w 2002 roku doszedł on do 46,1. Jeżeli zaś chodzi o wzrost dziedziczenia przynależności do inteligencji, to od 1982 do 2002 roku odsetek ten wzrósł z 10,5 do 22. Nie było to dużo i nie należy oczekiwać, aby w samoświadomości robotników wykwalifikowanych i inteligencji dokonał się przełom, niemniej kategorie te stały się bardziej skonsolidowanymi segmentami struktury społecznej.

Odwrotna tendencja polegała na rozmywaniu się ciągłości międzypokoleniowej wśród właścicieli firm – według danych dla 1982 roku 26,9% właścicieli kontynuowało jakiś biznes po ojcu. Z upływem lat napływ do tej kategorii stale się zwiększał, w 2002 roku udział dziedziczenia zmniejszył się do śladowej wielkości 7%, co oznaczało, że kategoria ludzi biznesu stała się najbardziej „przelotowym” segmentem struktury społecznej. Kategorią charakteryzującą się największym stopniem „dziedziczenia” pozycji rodziców w tym przedziale czasowym pozostawali rolnicy. W 2002 roku udział samorekrutacji rolników kształtował się na poziomie 78,5% i od 1982 roku niewiele się zmienił.

Na początku wymieniliśmy cztery podstawowe funkcje ruchliwości. Chodzi o wpływ na formowanie się struktury społecznej, stabilność polityczną systemu, efektywność ekonomiczną i funkcjonowanie jednostek. Zarysowane przed chwilą tendencje to nic innego jak ilustracja wpływu ruchliwości na formowanie się struktury społecznej. Wokół kategorii rolników utrzymują się najsilniejsze bariery ruchliwości. W latach 1982–2002 zarysowało się również pewne „zamknięcie” kategorii robotników wykwalifikowanych i inteligencji. O tym, że nie był to zasadniczy zwrot w kierunku zamykania się struktury społecznej, świadczy zarówno wzrastająca mobilność właścicieli firm, jak i utrzymujący się wyjątkowo niski stopień międzypokoleniowej ciągłości wśród robotników niewykwalifikowanych i pracowników

umysłowych o niskim statusie. Obecność tych kategorii przeciwdziałała procesom „usztyniania” się struktury społecznej – są one głównymi ośrodkami rozmywania się wyrazistości podziałów klasowych.

Jeżeli chodzi o wpływ ruchliwości na funkcjonowanie jednostek, to stwierdziliśmy, że nie była ona znacząca. Z kolei, ustalenie związku z efektywnością ekonomiczną wymagałoby prześledzenia go w kilkudziesięcioletnim przedziale czasowym, przy czym należałoby kontrolować wpływ innych zmiennych, odwołując się do schematów analizy, o których wspomniałem w pierwszym rozdziale. Danych tych jak dotąd nie mamy. Natomiast w kwestii stabilności politycznej cofnijmy się do lat osiemdziesiątych. Stefan Nowak (2004), analizując źródła kryzysu społeczno-politycznego, który doprowadził do powstania „Solidarności”, argumentował, że jednym z nich była świadomość zablokowania kanałów ruchliwości, które w latach pięćdziesiątych otworzył system komunistyczny. Znajac wyniki późniejszych badań należy stwierdzić, że – obiektywnie rzecz biorąc – w latach siedemdziesiątych, poprzedzających wybuch masowych protestów, zmniejszyło się natężenie ruchliwości wśród mężczyzn, ale wzrosła ona wśród kobiet (Pohoski i Mach 1986), nie było więc przesłanek do wysunięcia tej tezy. Oczywiście nie wykluczało to wystąpienia masowych przekonań o zablokowaniu szans, ponieważ świadomość mogła się kształtować inaczej. Główne czynniki tego zablokowania to wzrost dystansu między społeczeństwem a elitą polityczną i obsadzanie wysokich stanowisk według kryteriów ideologiczno-partyjnych. Chociaż społeczeństwo nie znało natężenia globalnej ruchliwości, dostrzegało blokady przemieszczania się w górne partie hierarchii społecznej. Był to wystarczający powód do narastania masowego sprzeciwu. Wiemy jak jest teraz. Ruchliwość w ciągu ostatnich kilkunastu lat trochę wzrosła. Trudno powiedzieć – ponie-

waż z braku badań skazani jesteśmy na domysły – czy wzrósł dystans między społeczeństwem a władzą. Niemniej jaki by nie był, w obecnym systemie jest on w znacznym stopniu monitorowany przez media. Drugą klapą bezpieczeństwa jest funkcjonowanie demokratycznych mechanizmów jego kontroli.

W wielu punktach, próbując zrozumieć konsekwencje ruchliwości, musimy polegać na niezobowiązującej refleksji, zastępującej systematyczne badania. W pierwszej dekadzie XXI stulecia rysuje się dwoistość. Rozwojowi kapitalistycznych stosunków towarzyszyło z jednej strony zamykanie się newralgicznych segmentów, jakimi są inteligencja i robotnicy wykwalifikowani. Równocześnie występował wzrost ruchliwości wśród właścicieli firm, co należałoby traktować jako zdrowy odruch stratyfikacji społecznej, ponieważ kapitalizm nie może istnieć bez ludzi biznesu. Przedstawione analizy sygnalizują w sumie pewien wzrost widoczności podziałów i nierówności. Niewiadomą jest odpowiedź na pytanie, czy kolejne lata przyniosą kontynuację tych procesów.

Literatura

- Adamski, W. 1980. *Dwa pokolenia pracowników przemysłu*. Warszawa: CRZZ.
- Agresti, A. 1990. *Categorical Data Analysis*. New York: Wiley.
- Bartoszek, 2003. *Kapitał społeczno-kulturowy młodej inteligencji wobec wymogów rynku*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Bechhofer, F. i B. Elliot. 1981. *Petty property: the survival of a moral economy*, w: F. Bechhofer i B. Elliot (red.), *The Petite Bourgeoisie. Comparative Studies of Uneasy Stratum*. London: Macmillan.
- Bechhofer, F. i B. Elliot. 1985. *The petite bourgeoisie in late capitalism*. „Annual Review of Sociology” 11: 181–207.
- Benoit-Smullyan, E. 1944. *Status, status types and status interrelations*. „American Sociological Review” 9: 151–161.
- Berent, J. 1952. *Fertility and social mobility*. „Population Studies” 5: 244–260.
- Blau, P. i O.D. Duncan 1967. *The American Occupational Structure*. New York: Academic Press.
- Blau, P.M. 1956. *Social mobility and interpersonal relations*. „American Sociological Review” 21: 290–295.

- Borucki, A. 1980. *Polska inteligencja współczesna*. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Borucki, A. 1994. *Inteligencja polska przed transformacją systemu*. „Kultura i Społeczeństwo”, nr 1, s. 99–114.
- Boudon, R. 1974. *Mathematical Structures of Social Mobility*. Amsterdam: Elsevier.
- Bradley, I. 1982. *The English Middle Class. Alive and Kicking*. London: Collins.
- Canovan, M. 1980. *Populism*. London: Junction Books.
- Chałasiński, J. 1946. *Społeczna genealogia inteligencji polskiej*. Warszawa: Spółdzielnia Wydawnicza Czytelnik.
- Chałasiński, J. 1958. *Przeszłość i przyszłość inteligencji polskiej*. Warszawa: LSW.
- Chimiak, G. 2003. „Group Portrait of Social Activists in Poland. Implications for the Development of Civil Society”. Nieopublikowana praca doktorska w IFiS PAN.
- Curtis, R.F. i E.F. Jackson. 1977. *Inequality in American Communities*. New York: Academic.
- Cutright, P. 1968. *Occupational inheritance: A Cross-national analysis*. „American Journal of Sociology” 73: 400–416.
- Davis, K. i W.E. Moore. 1945. *Some principles of stratification*. „American Sociological Review” 10: 242–249.
- Domański, H. 1991. *Klasy społeczne, grupy społeczno-zawodowe, organizacje gospodarcze. Struktura społeczna w krajach rozwiniętego kapitalizmu*. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Domański, H. 2000. *Hierarchie i bariery społeczne w latach dziewięćdziesiątych*. Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.
- Domański, H. 2002. *Polska klasa średnia*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Domański, H. 2004. *Struktura społeczna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR.

- Domański, H. i D. Przybysz. 2003. *Analiza przydatności schematu EGP jako wskaźnika pozycji społecznej*. „Ask. Społeczeństwo, badania, metody”. 12: 85–116.
- Domański, H. i Z. Sawiński. 1986. *Wymiary struktury społecznej. Analiza porównawcza*. Wrocław: Ossolineum.
- Domański, H. i Z. Sawiński. 1992. *Koherencja płaszczyzn struktury społecznej*. „Studia Socjologiczne” 3–4: 135–151.
- Domański, H. i Z. Sawiński. 1995. *Narzędzia międzykrajowych analiz porównawczych: klasyfikacja zawodów Erikson-Goldthorpe-Portocarero (EGP)*. „Studia Socjologiczne” 3–4: 41–85.
- Dumont, A. 1890. *Dépopulation et civilisation*. Paris.
- Dumont, L. 1970. *Homo Hierarchicus. An Essay of the Caste System*. Chicago: University of Chicago Press.
- Erikson, R. i J.H. Goldthorpe. 1992. *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*. Oxford: Clarendon Press.
- Featherman, D.L. i R.M. Hauser. 1978. *Opportunity and Change*. New York–London: Academic Press.
- Firkowska-Mankiewicz, A. 1999. *Zdolnym być. Kariery i sukces życiowy warszawskich trzydziestolatków*. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Ganzeboom, H.B.G., P.M. De Graff i D.J. Treiman. 1989. *Intergenerational class mobility in comparative perspective*. „Research in Social Stratification and Mobility” 8: 3–84.
- Gardawski, J. 1996. *Przyzwolenie ograniczone. Robotnicy wobec rynku i demokracji*. Warszawa: PWN.
- Germani, G. 1978. *Authoritarianism, Fascism and National Populism*. New Brunswick, NY: Transaction Books.
- Giddens, A. 1973. *The Class Structure of Advanced Societies*. London: Hutchinson.
- Gilejko, L. 1995. *Robotnicy i społeczeństwo*. Warszawa: SGH.

- Goldthorpe, J.H. 1980. *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*. Oxford: Clarendon.
- Goldthorpe, J.H. i in. 1969. *The Affluent Worker in the Class Structure*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Goodman, L.A. 1969. *How to ransack social mobility tables and other kinds of cross-classification tables*. „American Journal of Sociology” 75: 1–39.
- Gorlach, K. 1995. *Chłopi, rolnicy, przedsiębiorcy – „kłopotliwa klasa” w Polsce postkomunistycznej*. Kraków: Kwadrat.
- Gorlach, K. 2001. *Świat na progu domu. Rodzinne gospodarstwa w Polsce w obliczu globalizacji*. Kraków: Uniwersytet Jagielloński.
- Grusky, D. i R.M. Hauser. 1984. *Comparative social mobility revisited. Models of convergence in 16 countries*. „American Sociological Review” 49: 19–38.
- Hardy, M.A. i L.E. Hazelrigg. 1978. *Industrialization and the circulatory rate of mobility: Further tests of some cross-sectional hypotheses*. „Sociological Focus” 11: 1–10.
- Hazelrigg, L.E. 1974. *Cross-national comparisons of father-to-son occupational mobility*, w: J. Lopreato i L.S. Lewis (red.), *Social Stratifications*. New York: Harper & Row, s. 469–493.
- Hazelrigg, L.E. i M.A. Garnier. 1976. *Occupational mobility in industrial societies: A comparative analysis of differential access to occupational ranks in seventeen countries*. „American Sociological Review” 41: 498–511.
- Hertz, A. 1929. *Spór o inteligencję*. „Droga” 10.
- Hodge, R.W. i in. 1986. *Income and occupational mobility: Evidence from the U.S.*, w: H. Strasser i R.W. Hodge (red.), *Status Inconsistency in Modern Societies*. Duisburg: Verlag der Sozialwissenschaftlichen Kooperative, s. 235–260.
- Hoggart, R. 1976. *Spojrzenie na kulturę robotniczą w Anglii*. Tłum. A. Ambros. Warszawa: PIW.

- Hope, K. 1972. (red.), *The Analysis of Social Mobility Methods and Approaches*. Oxford: Clarendon Press.
- Hope, K. 1975. *Models of status inconsistency and social mobility effects*. „American Sociological Review” 40: 322–343.
- Hout, M. 1988. *Expanding universalism, less structural mobility. The American occupational structure in the 1980s*. „American Journal of Sociology” 93: 1358–1400.
- Hughes, E.C. 1945. *Dilemma and contradictions of status*. „American Journal of Sociology” 50: 353–359.
- Hyman, H. 1954. *The value systems of different classes*. w: R. Bendix i S.M. Lipset (red.), *Class, Status and Power*. Glencoe, Ill.: Free Press.
- Jaźwińska-Motyłska, E. 1984. *Klasa robotnicza w strukturze społeczno-zawodowej, demograficznej i przestrzennej kraju*. w: P. Wójcik (red.), *Położenie klasy robotniczej*, t. 3: *Warunki bytu robotników*. Warszawa: ANS, s. 7–48.
- Jaźwińska, E. 1997. *Przedsiębiorcy na tle innych grup społeczno-zawodowych w Polsce*, w: E. Jaźwińska i A. Żuk-Iwanowska (red.), *Przedsiębiorcy jako grupa społeczna*. Warszawa: Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, s. 9–28.
- Jedlicki, J. 1968. *Klejnot i bariery społeczne*. Warszawa: PWN.
- Jones, F.L., H. Kojima i G. Marks. 1994. *Comparative social fluidity: trends over time in father-to-son mobility in Japan and Australia, 1965–1985*. „Social Forces” 72: 775–798.
- Jonsson, J. i C. Mills. 1993. *Social mobility in the 1970s: a study of men and women in England and Sweden*. „European Sociological Review” 9/2: 229–247.
- Klecka, W.R. 1980. *Discriminant Analysis*. London: Sage Publications.
- Kornhauser, A. 1963. *Mental Health of Industrial Worker*. New York: Wiley.

- Kozielecki, J. 1998. *Kognitariusz po prometeuszach*. „Rzeczpospolita” (dodatek Plus Minus) z 16 grudnia.
- Krauze, T. i K.M. Słomczyński. 1986. *Matrix representation of structural and circulation mobility*. „Sociological Methods and Research” 14: 427–469.
- Kurczewska, J. 1993. *Inteligencja polska: schodzenie ze sceny*. „Krytyka” 40.
- Laslett, S. 1971. *Mobility and work satisfaction: a discussion of the use and interpretation of mobility models*. „American Journal of Sociology” 77: 19–35.
- Legutko, R. 1998. *Umierająca klasa – dyskusja*. „Wprost” z 22 listopada.
- Lenski, G.E. 1954. *Status crystallization: A non-vertical dimension of social status*. „American Sociological Review” 19: 405–413.
- Lenski, G.E. 1956. *Social participation and status crystallization*. „American Sociological Review” 21: 458–464.
- Lévi-Strauss, C. 1978. *Antropologia strukturalna*. Tłum. K. Pomian. Warszawa: PIW.
- Lipset, S.M. 1961. *Political Man. The Social Bases of Politics*. Baltimore, MD: Johns Hopkins University.
- Lipset S.M. i J. Gordon 1953. *Mobility and trade union membership*, w: R. Bendix i S.M. Lipset (red.), *Class, Status and Power*. Glencoe: The Free Press.
- Lissowski, G. 1991. *Dekompozycja tablic ruchliwości społecznej*. „Przegląd Socjologiczny” t. XXXIX: 167–210.
- Luijck, R. i H. Ganzeboom. 1989. *Intergenerational class mobility in the Netherlands between 1970 and 1985*, w: W. Jansen, J. Dronkers i K. Verrips (red.), *Similar or Different*. Amsterdam: SISWO.
- Mach, B.W. 1989. *Funkcja i działanie. Systemowa koncepcja ruchliwości*. Warszawa: PWN.
- Mach, B.W. 1998. *Transformacja ustrojowa a mentalne dziedzictwo socjalizmu*. Warszawa: Wydawnictwo ISP PAN.

- Mach, B.W. 2002. *Patterns of intergenerational mobility. The long term trends*, s. 29–43 w: K.M. Słomczyński (red.), *Social Structure: Changes and Linkages*. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Mach, B.W. 2003. *Pokolenie historycznej nadziei i codziennego ryzyka*. Warszawa: Wydawnictwo ISP PAN.
- Macpherson, C. i L. Macpherson. 1987. *Towards explanation of recent trends in suicide in Western Samoa*. „Man” 22: 305–330.
- Marks, K. 1948. *Osiemnasty brumaire’a Ludwika Bonaparte*. Tłum. nie ustal. Warszawa: KiW.
- Marks, K. 1968; 1983. *Kapitał*, t. 1 i t. 3, w: Marks, K. i F. Engels, *Dzieła*, t. 23 i 25. Tłum. nie ustal. Warszawa: KiW.
- Marody, M. (red.). 2000. *Między rynkiem a etatem*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR.
- Marshall, G. 1988. *Some remarks on the study of the working class consciousness*, w: D. Rose (red.), *Social Stratification and Economic Change*. London: Hutchinson.
- Marshall, G., D. Rose, H. Newby i C. Vogler. 1988. *Social Class in Modern Britain*. London: Unwin Hyman, Ltd.
- Michels, R. 1965. *First Lectures in Political Sociology*. New York: Harper and Row.
- Mills, C.W. 1965. *Białe kołnierzyki. Amerykańskie klasy średnie*. Tłum. P. Graff. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Musgrove, F. 1963. *The Migratory Elite*. London: Heinemann.
- Nowak, S. 2004. *Postawy, wartości i aspiracje społeczeństwa polskiego*, s. 335–380, w: S. Nowak (red.), *Spółczesność polskie czasu kryzysu*. Warszawa: Wydział Filozofii i Socjologii UW.
- Ossowski, S. 1968. *Ruchliwość społeczna jako wynik rewolucji społecznej*, w: *Dzieła*, t. 5: *Z zagadnień struktury społecznej*. Warszawa: PWN.
- Palska, H. 1994. *Nowa inteligencja w Polsce Ludowej – świat przedstawień i elementy rzeczywistości*. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.

- Pareto, V. 1963. *The Mind and Society. A Treatise in General Sociology*. T. 4. New York: Dover Publications.
- Parkin, F. 1971. *Class Inequality and Political Order* London: McGibbon & Kee.
- Parkin, F. 1979. *Marxism and Class Theory: A Bourgeois Critique*. London: Tavistock.
- Pipes, R. 1990. *Rosja carów*. Tłum. T. Szafar. Warszawa: Krag.
- Pohoski, M. 1962. *Interrelation between social mobility of individuals and groups in the process of economic growth in Poland*. „The Polish Sociological Bulletin” nr 2 (10), s. 17–33.
- Pohoski, M. i B.W. Mach. 1986. *Rozmiary i kierunki ruchliwości społecznej w latach 1972–1982*. W: J. Bialecki i in. (red.), *Przemiany ruchliwości społecznej w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Riesman, D. 1975. *Samotny tłum*. Tłum. J. Strzelecki. Warszawa: PWN.
- Roberts, R. 1990. *The Class Slum: Salford Life in the First Quarter of the Century*. Harmondsworth.
- Rogoff, N. 1953. *Recent Trends in Occupational Mobility*. Glencoe: Free Press.
- Runciman, W. 1966. *Relative Deprivation and Social Justice*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Saunders, R. 1990. *Social Class and Stratification*. London: Routledge.
- Scase, R. i M. Goffe. 1982. *The Entrepreneurial Middle Class*. London: Croom Helm.
- Schumpeter, J.A. 1995. [1943]. *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*. Tłum. M. Rusiński. Warszawa: PWN.
- Słomczyński, K.M. (red.). 2002. *Social Structure. Changes and Linkages*. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Słomczyński, K.M. i M.L. Kohn. 1988. *Sytuacja pracy i jej psychologiczne konsekwencje*. Wrocław: Ossolineum.

- Słomczyński, K.M. i G. Shabad. 2002. *Partisan preferences and democratic commitments*, w: K. M. Słomczyński (red.), *Social Structure. Changes and Linkages*. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Sobel, M.E. 1986. *Social mobility and fertility revisited: some new models for the analysis of the mobility effects hypothesis*, w: H. Strasser i R.W. Hodge (red.), *Status Inconsistency in Modern Societies*. Duisburg: Verlag der Sozialwissenschaftlichen Kooperative.
- Sombart, W. 2004 [1906]. *Dlaczego nie ma socjalizmu w Stanach Zjednoczonych?* Tłum. K. Krzemieniowa. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Sorokin, P. 1959 [1927]. *Social and Cultural Mobility*. New York: The Free Press.
- Staniszki, J. 2003. *Władza globalizacji*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR.
- Stephens, J. 1979. *Class formation and class consciousness: a theoretical and empirical analysis with reference to Britain and Sweden*. „British Journal of Sociology” 30: 389–415.
- Stone, R.C. 1952. *Mobility factors as they affect workers' Attitudes and conduct toward incentive systems*. „American Sociological Review” 17: 58–64.
- Szacki, J. 1998. *Liberalizm po komunizmie*. Kraków: Znak.
- Szlendak, T. 2003. *Zaniedbana piaskownica. Style wychowania małych dzieci a problem nierówności szans edukacyjnych*. Toruń: Wydawnictwo Uniwersytetu Toruńskiego.
- Tazbir, J. 1978. *Kultura szlachecka w Polsce*. Warszawa: Wiedza Powszechna.
- Tumin, M. 1967. *Social Stratification. Forms and Functions of Inequality*. Englewood Cliffs: Prentice Hall, Inc.
- Tyree, A., M. Semyonov i R.W. Hodge. 1979. *Gaps and glissandos: Inequality, economic development, and so-*

- cial mobility in 24 countries*. „American Sociological Review” 44: 410–424.
- Weber, M. 2002 [1921]. *Gospodarka i społeczeństwo*. Tłum. D. Lachowska. Warszawa: PWN.
- Wesołowski, W. i B.W. Mach. 1986. *Unfulfilled systemic functions of social mobility. The theoretical scheme*. „International Sociology” 1: 19-35 i *Unfulfilled systemic functions of social mobility. II The theoretical case*. „International Sociology” 2: 173–187.
- Wesołowski, W. i B.W. Mach. 1986. *Systemowe funkcje ruchliwości społecznej w Polsce*. Warszawa: PWN.
- Westergaard, J. i H. Resler. 1975. *Class in Capitalist Society*. London: Heinemann.
- Widerszpil, S. 1973. *Przeobrażenia struktury społecznej w Polsce Ludowej*. Warszawa: KiW.
- Wilensky, J.L. i H. Edwards. 1959. *The Skidders: ideological adjustments of downward mobile warden*. „American Sociological Review” 24.
- Willis, P. 1977. *Learning to Labor*. New York: Columbia University Press.
- Yasuda, S. 1964. *A Methodological inquiry into social mobility*. „American Sociological Review” 29: 16–23.
- Young, M. 1958. *The Rise of Meritocracy, 1870–2033*. London: Thames and Hudson.
- Zagórski, K. 1978. *Rozwój, struktura i ruchliwość społeczna*. Warszawa: PWN.
- Zajączkowski, A. 1962. *Z dziejów inteligencji polskiej. Studium historyczno-społeczne*. Wrocław: Ossolineum.
- Ziółkowski, M. 2000. *Przemiany wartości i interesów społeczeństwa polskiego*. Poznań: Wydawnictwo Fundacji Humaniora.
- Zweig, F. 1952. *The Worker in an Affluent Society*. London: Heinemann.



W serii ukazały się

- J. Szczepański: *Reformy, rewolucje, transformacje*. Warszawa 1999.
- W. Wesołowski: *Partie: nieustanne kłopoty*. Warszawa 2000.
- E. Mokrzycki: *Bilans niesentymalny*. Warszawa 2001.
- F. Gross: *Wartości, nauka i świadectwa epoki*. Warszawa 2002.
- A. Siciński: *Styl życia – kultura – wybór. Szkice*. Warszawa 2002.
- W. Sombart: *Dlaczego nie ma socjalizmu w Stanach Zjednoczonych?* Warszawa 2004.
- J. Strzelecki: *Niepokoje amerykańskie*. Warszawa 2004.
- J.J. Wiatr: *Refleksje o polskim interesie narodowym*. Warszawa 2004.

W przygotowaniu

J.St. Bystróż: *Publiczność literacka*

Opracowanie redakcyjne i korekta
Antonina Majkowska-Sztange

Opracowanie komputerowe
Elżbieta Broniec

Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN
00-330 Warszawa, ul. Nowy Świat 72, tel. 6572-897
Wydanie I. Obj. 8 ark. wyd., 10,75 ark. druk.

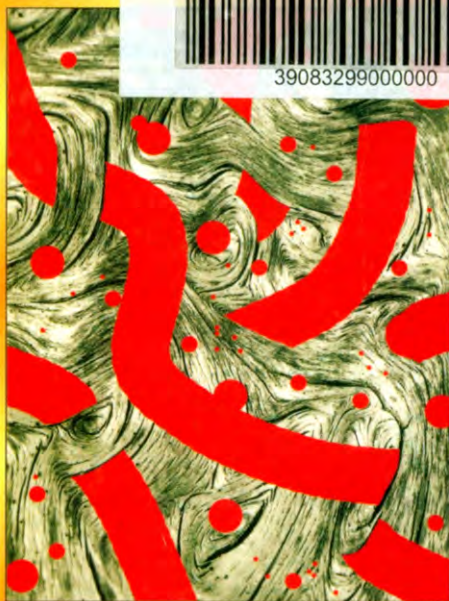
Druk: Ośrodek Wydawniczo-Poligraficzny „SIM”
00-669 Warszawa, ul. Emilii Plater 9/11

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

U.83299



39083299000000



Ruchliwość [...] jest charakterystyką otwartości, która pozytywnie kojarzy się z cenionymi wartościami, takimi jak demokracja, innowacyjność czy pluralizm poglądów. Analiza ruchliwości pozwala określić siłę barier społecznych, a zwłaszcza możliwości przemieszczania się w hierarchii uwarstwienia z dołu w górę. Jest to kluczowa kategoria, której w analizie rzeczywistości społecznej nie można pominąć.

ISBN 83-7388-062-3

ISSN 1640-8837
<http://rcin.org.pl/ifis>