Włodzimierz Wesołowski

Studia z socjologii klas i warstw społecznych

KSIĄŻKA i WIEDZA

Włodzimierz Wesołowski

STUDIA Z SOCJOLOGII KLAS I WARSTW SPOŁECZNYCH

Włodzimierz Wesołowski

STUDIA Z SOCJOLOGII KLAS I WARSTW SPOŁECZNYCH

Książka i Wiedza · 1962

Okładkę projektował
JAN ŚLIWIŃSKI

Redaktor
MIECZYSŁAW SROKA

OD AUTORA

Studia te zrodziły się z zainteresowań problematyką klas i warstw społecznych. Jest to problematyka niezwykle żywa we współczesnej socjologii, a zarazem centralna w teorii marksistowskiej. Obydwa te fakty były przyczyną mojego zainteresowania zjawiskami podziałów klasowych i warstwowych.

Współczesną „socjologię uwarstwienia społecznego", jako wyspecjalizowaną gałąź socjologii, cechuje różnorodność stanowisk teoretycznych, wielokierunkowość empirycznych badań i wielostronność powiązań z innymi wyspecjalizowanymi gałęziami socjologii (np. socjologią przemysłu, stosunków politycznych, kultury). Wszystko to sprawia, że zarówno problematyka tej dziedziny socjologii, jak i jej literatura są niezwykle bogate.

W studiach tych nie podejmuję wszystkich problemów socjologii uwarstwienia społecznego ani nie staram się dać jakiegoś syntetycznego obrazu struktury klasowej i warstwowej współczesnych społeczeństw. Stawiam sobie cel skromniejszy. Daję przegląd niektórych tylko zagadnień i próbuję podjąć niektóre tylko problemy. W moim przekonaniu są to jednak problemy ważniejsze w chwili obecnej.

Choć praca nie zawiera opracowanej propozycji ujmowania struktury klasowej i warstwowej współczesnych społeczeństw, to jednak przez całość rozważań przewijają się dwie myśli, które można uznać za myśli przewodnie. Jedna z nich dotyczy aktualności marksistowskiej kon-

cepcji klas, a druga — konieczności odróżnienia struktury klasowej w sensie marksistowskim od uwarstwienia społecznego według kryterium prestiżu. Są to bowiem dwa względnie niezależne układy uwarstwienia społecznego.

W ten sposób staję niejako na stanowisku „wielowymiarowości" lub „wieloukładowości" uwarstwienia społecznego, stanowisku, które zyskuje coraz więcej zwolenników wśród współczesnych socjologów. Nie podzielam jednak wszystkich poglądów zwolenników koncepcji wieloukładowej. Nie przyjmuję weberowskiej definicji klasy społecznej. Sądzę, że marksistowska koncepcja struktury klasowej zwraca uwagę na bardziej doniosłe zjawiska społeczne i jest dobrym narzędziem analizowania tych zjawisk. Natomiast nawiązuję do weberowskiej koncepcji „uwarstwienia stanowego" — tak jak czyni to koncepcja wieloukładowa. Oczywiście nie jest to nawiązywanie wierne, gdyż uwzględnia zarówno empiryczny, jak i teoretyczny dorobek współczesnej socjologii.

Formalnie praca składa się z czterech szkiców. Z punktu widzenia wyłożonych wyżej tez można ją podzielić na dwie części. Pierwsza obejmuje trzy pierwsze szkice, a druga ostatni szkic. W części pierwszej analizuję niektóre zjawiska struktury klasowej. W części drugiej zajmuję się uwarstwieniem społecznym według kryterium prestiżu.

Staram się podkreślić swoistość tego uwarstwienia. Nie oznacza to jednak, że nie dostrzegam związków między nim a strukturą klasową. Ponadto czytelnik łatwo zauważy, że przy analizie uwarstwienia prestiżowego stosuję założenia właściwe socjologii marksistowskiej.

Zebrane w tym tomiku studia były już uprzednio drukowane w czasopismach nauko-

wych („Studiach Filozoficznych" nr 5/1958, „Studiach Socjologiczno-Politycznych" nr 2 i 6, „Kulturze i Społeczeństwie" nr 1/1961). Ukazują się one tutaj w zasadzie bez zmian. Poprawkę merytoryczną wprowadziłem tylko do punktu 7-go szkicu drugiego. Obecnie bowiem skłonny jestem doszukiwać się przyczyn jedności „psychologii kapitalistycznej" i „psychologii manadżerskiej" nie tyle w ogólnej atmosferze społeczeństwa amerykańskiego, ile w atmosferze przenikającej kręgi „ludzi interesów". W szkicu pierwszym dodałem punkt końcowy (4), zawierający kilka uwag o dalszych perspektywach przemian struktury społeczno-zawodowej.

Oddając tę książeczkę do druku, chciałbym podziękować tym wszystkim, z którymi dyskusje przyczyniły się do wyklarowania wielu myśli w niej zawartych. Przede wszystkim dziękuję gorąco mojemu kierownikowi naukowemu, prof. dr Julianowi Hochfeldowi za zachętę, radę i wiele twórczych sugestii. Dziękuję również wszystkim kolegom z Katedry Socjologii Stosunków Politycznych UW za szereg wartościowych uwag, które padły w dyskusjach nad poszczególnymi pracami.

Pragnę również złożyć wyrazy podziękowania prof. prof. S. M. Lipsetowi i R. Bendixowi z Uniwersytetu Kalifornijskiego w Berkeley, którzy udzielili mi wiele cennych rad i wskazówek podczas moich studiów nad omawianymi tu zagadnieniami.

1

EWOLUCJA STRUKTURY SPOŁECZNO-ZAWODOWEJ W ROZWINIĘTYCH KRAJACH KAPITALISTYCZNYCH

1. STRUKTURA SPOŁECZNO-ZAWODOWA A STRUKTURA KLASOWO-WARSTWOWA

Ewolucja kapitalizmu niesie ze sobą poważne przekształcenia struktury społeczno-zawodowej ludności. Kapitalizm zmienia tę strukturę w stosunku do feudalizmu, co jest oczywiste; ewolucja kapitalizmu przynosi dalsze jej przekształcenia. Ten proces przemian wywołuje z kolei wiele innych zjawisk i stawia wiele problemów pierwszorzędnej wagi dla ekonomisty, socjologa i polityka. Nic więc dziwnego, że od dość dawna przemiany struktury społeczno-zawodowej ludności znajdują się pod baczną obserwacją.

Zajmiemy się tutaj podstawowymi przemianami w strukturze społeczno-zawodowej najbardziej rozwiniętych krajów kapitalistycznych: USA, Anglii, Francji i Niemiec. Materiałem naszych rozważań będą głównie dane statystyczne.

Pojęcie „struktura społeczno-zawodowa", którym się tutaj posługuję, jest pojęciem powszechnie używanym w statystyce ludności, ekonomii i socjologii. Jest jednak pojęciem dość trudnym do zdefiniowania. Wynika to stąd, że w wyodrębnianiu grup społeczno-zawodowych brane są pod uwagę różne czynniki, w stosunku do poszczególnych grup nie zawsze te same*.

---

* Terminu „grupa" używam tutaj (i używać będę dalej) w jego znaczeniu potocznym. Nie chcę w tym miej-

Najogólniej można powiedzieć, że w wyodrębnianiu grup w strukturze społeczno-zawodowej ludności zawodowo czynnej uwzględnia się zazwyczaj następujące czynniki: 1) rodzaj działalności, 2) stopień kwalifikacji, 3) stanowisko w zespole pracy, 4) stosunek do własności.

Dwa pierwsze czynnniki, z grubsza biorąc, wchodzą w pojęcie „zawodu". Rodzaj działalności oznacza te różnice zawodowe, które są określone przez przedmiot pracy. A więc ze względu na rodzaj działalności pracujący dzielą się na zajmujących się uprawą ziemi (rolników), zajmujących się wykorzystaniem zjawisk elektryczności (elektryków), handlem (handlowców), zajmujących się lecznictwem, administracją itd. Stopień kwalifikacji określa te różnice zawodowe, które spowodowane są bądź stopniem wykształcenia, bądź zdobytym doświadczeniem, niejednokrotnie zaś i jednym, i drugim. Ze względu na stopień kwalifikacji rolnicy dzielą się na robotników rolnych, agrotechników i inżynierów-rolników; elektrycy na robotników zakładających instalacje, techników i inżynierów; handlowcy na handlowców-ekonomistów i ekspedientów; zajmujący się lecznictwem na lekarzy i pielęgniarki.

Wymienione dwa czynniki (rodzaj działalności i stopień kwalifikacji) są główną podstawą wielkiego podziału zawodów na „umysłowe" i „fizyczne".

Gdy mówi się o strukturze społeczno-zawodowej, chodzi jednak nie tylko o podział zawodowy. Podział ze względu na dwa wyżej wy-

---

scu podejmować dyskusji, czy grupy społeczno-zawodowe są grupami w sensie socjologicznym (czyli zbiorowościami o pewnej więzi wewnętrznej), czy tylko kategoriami statystycznymi (agregatami jednostek wyróżnionych ze względu na jakieś cechy). Sprawa ta nie jest najważniejsza z punktu widzenia omawianego tu tematu.

mienione kryteria nie uwzględniałby różnicy pomiędzy wykwalifikowanym tokarzem pracującym przy maszynie i wykwalifikowanym tokarzem-majstrem sprawującym funkcje nadzorcze, pomiędzy lekarzem w szpitalu i lekarzem-dyrektorem szpitala, pomiędzy adwokatem mającym własną kancelarię i adwokatem sprawującym funkcję ministra. Te istotne różnice uwzględnia kryterium „stanowisko w zespole pracy".

Kryterium stosunku do własności pozwala natomiast zgrupować oddzielnie robotników rolnych i rolników-właścicieli gospodarstw; stolarzy w fabryce i stolarzy posiadających własne warsztaty rzemieślnicze; ekonomistów będących najemnymi pracownikami umysłowymi i ekonomistów-fabrykantów. Kryterium stosunku do własności jest zazwyczaj stosowane w ten sposób, że oddzielnie grupuje się właścicieli zakładów rzemieślniczych, przemysłowych, handlowych i gospodarstw rolnych oraz oddzielnie pracowników zatrudnionych w tych warsztatach, zakładach i gospodarstwach.

Gdy w podziale ludności na grupy społeczno-zawodowe za naczelną zasadę grupowania przyjmie się stosunek do własności (w rozumieniu powyżej zaznaczonym) oraz podział na zawody umysłowe i fizyczne, to stworzone w ten sposób grupy będą w pewnym zakresie pokrywać się z klasami i warstwami społecznymi (tak jak pojmują je socjologowie nawiązujący do koncepcji marksowskich).

Utworzona zostanie odrębna grupa robotników i odrębna grupa najemnych pracowników umysłowych. Natomiast kapitaliści i drobnotowarowi wytwórcy pozostaną nie rozdzieleni; znajdować się będą w jednej grupie „właścicieli". (W większości statystyk są oni podzie-

leni na dwie grupy: „przedsiębiorców" i „rolników"). Aby dokonać rozdziału kapitalistów i drobnotowarowych wytwórców, należałoby zastosować dodatkowe, złożone kryteria, które prawdopodobnie nie zawsze dałyby zadowalające rezultaty; granica między kapitalistą i drobnomieszczaninem nie zawsze jest uchwytna. Być może, jest to przyczyna, dla której większość statystyków rezygnuje w ogóle z takiego przedsięwzięcia.

Mimo wymienionego mankamentu klasyfikacyjnego śledzenie zmian struktury społeczno-zawodowej może być ważnym, choć niedoskonałym sposobem śledzenia ewolucji struktury klasowo-warstwowej społeczeństwa; jako taki sposób często jest rzeczywiście uprawiane. W niniejszym szkicu będę również zwracał uwagę głównie na te elementy zmian struktury społeczno-zawodowej, które pozwalają wnosić o przemianach struktury klasowo-warstwowej społeczeństwa *. Będę starał się uwypuklić zmiany liczebnej proporcji poszczególnych klas i warstw w całości struktury społecznej, a także zmiany w wewnętrznej kompozycji poszczególnych klas i warstw.

Wspomniany wyżej mankament materiałów statystycznych, polegający na łączeniu kapitalistów i drobnotowarowych wytwórców w niezróżnicowane grupy, jest poważnym brakiem z punktu widzenia postawionego zadania. Jego wagę można jednak pomniejszyć przez przyjęcie pewnego założenia. Założenie to

---

* Zwrotu „struktura klasowo-warstwowa" używam tutaj w dwojakim sensie. Po pierwsze, dla oznaczenia podziału ludności na zasadnicze grupy w strukturze klasowej (czyli na klasy robotników, kapitalistów, drobnotowarowych wytwórców oraz warstwę najemnych pracowników umysłowych), po drugie, dla oznaczenia podgrup wewnątrz nich.

rzmi: drobnotowarowi wytwórcy stanowią ówną masę liczebną „przedsiębiorców" i „rolków". Zmiany procentowe „przedsiębiorców" „rolników" w całości struktury społeczno-wodowej odbijają więc przede wszystkim niany proporcji drobnotowarowych wytwórw. W naszych interpretacjach danych statycznych przyjmować będziemy (za wieloma utorami) wymienione wyżej założenie.

Jest ono przydatne jeszcze z innego względu. które statystyki włączają do „przedsiębiorw" także kierowników zakładów. Założenie, główną masę „przedsiębiorców" stanowią robnotowarowi wytwórcy, pozwala w ogólnych hoć mniej precyzyjnych) analizach pomniejyć również wagę i tego „zakłócenia" jednodności rozpatrywanej kategorii.

W szkicu tym będę mówił o zmianach roporcji liczbowej poszczególnych grup spoczno-zawodowych w całości struktury spoczno-zawodowej. Warto tutaj zauważyć, że niany tych proporcji nie są równoznaczne ze nianami w absolutnej liczebności omawianych rup. Np. spadek procentu drobnych rzemieślków w całokształcie ludności pracującej nie usi oznaczać absolutnego zmniejszania się ich czby. Gdy wzrasta ogólna liczba pracujących, tedy ta sama liczba rzemieślników stanowi raz mniejszy procent pracujących.

Uwaga ta jest tutaj konieczna, ponieważ omawianym okresie we wszystkich prawie rajach kapitalistycznych następuje wzrost liczy ludności i wzrost liczby tzw. „zawodowo ynnych" (do których zalicza się wszystkich racowników oraz pracodawców). W takiej syacji utrzymywanie się jakiejś grupy społeczo-zawodowej na tym samym liczebnym poziie jest automatycznie spadkiem jej udziału

w całokształcie struktury. Ale w takiej sytuacji tylko zmiany proporcjonalne ukazują kierunek zmian całej struktury.

2. GŁÓWNE PRZYCZYNY I KIERUNKI ZMIAN STRUKTURY SPOŁECZNO-ZAWODOWEJ

Przyczyny zmian struktury społeczno-zawodowej tkwią w przemianach ekonomiki społeczeństw oraz pochodnych tych przemian. Przemiany ekonomiki można rozłożyć na takie elementy, jak:

1) przemiany w sferze własności,

2) przemiany w sferze techniki wytwarzania,

3) przemiany w sferze przedmiotów wytwarzania,

4) przemiany w sferze organizacji przedsiębiorstw,

5) przemiany w sferze wymiany i usług.

Przemiany wymienionych elementów ekonomiki występują zarówno przy narodzinach gospodarki kapitalistycznej, jak i w toku jej dalszej ewolucji. Powstanie produkcji kapitalistycznej było zjawiskiem nowym zarówno w sferze form własności, jak i techniki wytwarzania oraz organizacji zespołów pracy. Związane było z pojawieniem się wielu nowych towarów, pociągało za sobą poważne zmiany w drogach docierania towarów do konsumenta oraz w sposobie i rozmiarach ich spożywania.

Ewolucja gospodarki kapitalistycznej w ciągu 100—150 lat jej istnienia nadal zawierała przemiany wyżej wymienionych elementów. Przemiany te następowały ciągle i stopniowo, lecz pod wieloma względami ogromnym skokiem był początek XX wieku, okres jakościowo nowego

związku nauki z produkcją (co wyraziło się powstaniem zupełnie nowych przemysłów, głównie elektrycznego i chemicznego) oraz okres poważnych przekształceń w sferze własności i organizacji przedsiębiorstw: narodzin wielkich korporacji przemysłowych (trustów, karteli itp.). Dziś stoimy u progu nowych bardzo ważnych przekształceń niektórych przynajmniej elementów ekonomiki kapitalistycznej. Przekształcenia te są spowodowane dalszym zacieśnianiem się więzi nauki z produkcją (automatyzacją), postępującą naprzód centralizacją oraz „rewolucją konsumpcyjną", zaznaczającą się niebywałym rozwojem wszelkiego rodzaju „usług" (komunikacji, handlu, lecznictwa, oświaty, kultury, turystyki itp.).

W jaki sposób zmiany wymienionych wyżej elementów wpływają na zmiany struktury społeczno-zawodowej?

Rozwój coraz to nowych przemysłów i usług powołuje do życia wiele nowych rodzajów aktywności ludzkiej. Rozwój techniki różnicuje zawody pod względem stopnia ich kwalifikacji. W Niemczech w okresie szybkiego uprzemysławiania zanotowano powstanie około 8 000 nowych zawodów [1]. W amerykańskiej firmie *General Motors* około 160 tys. pracowników (na 210 tys.) ma dzisiaj zajęcia, które nie istniały jeszcze w 1939 r., zaś 70 tys. pracuje nad wytwarzaniem produktów nie znanych w 1939 r.[2]

Postępujący ciągle rozwój techniki zmienia proporcje pracowników: robotników niewykwalifikowanych i wykwalifikowanych; robotników, techników i inżynierów. Np. powszechnie obserwuje się wzrost proporcji personelu inżynieryjno-technicznego w stosunku do robotników. Przemiany w organizacji przedsiębiorstw zmieniają strukturę stanowisk w zespołach pracy.

Np. monopolizacja i związana z nią centralizacja zwiększają bardzo biurokratyczną drabinę zarządzania przemysłem. Powoduje to wzrost proporcji pracowników „kierujących" i administracyjnych w stosunku do pracowników zatrudnionych bezpośrednio w produkcji materialnej.

Jakie generalne zmiany wprowadzają w strukturze społeczno-zawodowej społeczeństw kapitalistycznych przemiany ekonomiki tych społeczeństw? Zanim scharakteryzuję te przemiany, chciałbym przedtem zwrócić uwagę na dwa inne ogólniejsze przekształcenia strukturalne ludności, ściśle związane z przemianami struktury społeczno-zawodowej. Są one w pewnej mierze bardziej podstawowe. Są to: zmiana proporcji zatrudnienia w trzech wielkich „działach" gospodarki narodowej: rolnictwie, przemyśle i usługach, oraz zmiana proporcji ludności miejskiej i wiejskiej.

Przemiany w proporcji zatrudnienia w poszczególnych działach gospodarki dadzą się scharakteryzować następująco:

1. Ciągły silny spadek procentu ludności zatrudnionej w rolnictwie.

2. Wzrost procentu ludności zatrudnionej w przemyśle, zwłaszcza w początkowym okresie uprzemysłowienia; wzrost ten w ostatnich czasach został zahamowany.

3. Wzrost procentu ludności zatrudnionej w handlu, łączności, różnorakich innych usługach i administracji; ten dział wykazuje dziś największą dynamikę. Dane wykazujące te tendencje zawiera tabela 1.

Przemiany w proporcji ludności wiejskiej i miejskiej dadzą się ująć jednym słowem: urbanizacja. O ile gospodarka feudalna była

Tabela 1

Zatrudnienie w trzech działach gospodarki[3] (w %)

Działy gospodarki	USA			Anglia			Niemcy			Francja		
	1820	1900	1950	1881	1901	1951	1882	1907	1939	1851	1901	1954
Pierwszy dział gospodarki: rolnictwo, leśnictwo, rybołówstwo.	72,3	37,4	12,0	11,3	8,4	5,0	39,1	27,0	26,0	53,0	42,0	31,0
Drugi dział gospodarki: przemysł, kopalnictwo, budownictwo.	12,3	29,0	36,0	43,9	46,3	49,0	36,2	43,3	42,0	25,0	31,9	34,0
Trzeci dział gospodarki: transport, łączność, handel, usługi, wolne zawody, administracja.	15,4	33,6	52,0	44,8	45,3	46,0	24,7	29,7	32,0	22,0	27,0	34,0
Niesklasyfikowani												1,0

gospodarką rolną i wiejską, to gospodarka kapitalistyczna jest przemysłową i miejską. Tendencje urbanizacyjne w trakcie rozwoju kapitalizmu są coraz silniejsze.

Wystarczy przytoczyć tutaj następujące dane porównawcze. W roku 1800 procent ludności zamieszkałej w miastach powyżej 100 tys. mieszkańców wynosił: w USA 0,5, w Europie (bez Rosji) 3,0. W roku 1930 procent tej ludności wynosił w USA 22, w Europie (bez ZSRR) 29 [4].

Najważniejsze przemiany w strukturze społeczno-zawodowej sensu stricto dadzą się scharakteryzować następująco:

1. W okresie industrializacji wielki wzrost klasy robotniczej, która obecnie stanowi około 50% „zawodowo czynnej" ludności rozwiniętych krajów kapitalistycznych. Ostatnio udział klasy robotniczej w strukturze społeczno-zawodowej ludności ustabilizował się i nie wykazuje tendencji wzrostu.

2. Coraz mniejszy udział proporcjonalny drobnych wytwórców w całokształcie ludności „zawodowo czynnej". Dotyczy to zarówno chłopów i farmerów, jak i rzemieślników.

3. Coraz większy wzrost proporcjonalny różnorakich grup najemnych pracowników umysłowych.

Dwie ostatnie tendencje określa się często jako zanik „starej klasy średniej" i zajmowanie jej miejsca w strukturze społecznej przez „nową klasę średnią".

3. PRZEMIANY STRUKTURY W POSZCZEGÓLNYCH KRAJACH

Wymienione tendencje występują we wszystkich rozwiniętych krajach kapitalistycznych. Występują jednak w różnym stopniu w zależ-

ności od swoistości rozwoju historycznego poszczególnych krajów.

Proces przemian daje się zilustrować najbardziej jaskrawo na przykładzie USA.

Stany Zjednoczone A. P. pierwszej połowy XIX wieku były krajem drobnych producentów (wyjątek stanowiły tutaj tereny południowe z systemem większych majątków ziemskich i niewolnictwem). Każdy emigrant z reguły stawał się farmerem, przesuwającym coraz bardziej na zachód granice „nowego świata", lub drobnym rzemieślnikiem czy kupcem obsługującym masy farmerskie.

W. C. Mills oblicza, że na początku stulecia 4/5 ludności zawodowo czynnej było drobnymi wytwórcami, z których większość stanowili farmerzy. Rozwój kapitalizmu wyrażający się we wprowadzeniu nowej techniki i koncentracji własności zaczął jednak działać w kierunku „rozmywania" drobnych producentów, zwłaszcza farmerów [5]. Silny rozwój przemysłowy, który zapoczątkowany został po wojnie domowej, doprowadził do wielkiego rozwoju klasy robotniczej. Dalsze zmiany wprowadziła monopolizacja, coraz szersze stosowanie osiągnięć nauki w przemyśle oraz ogólny rozwój gospodarczo-społeczny. Coraz silniejsza więź nauki i produkcji przyczynia się do liczebnego wzrostu personelu inżynieryjno-technicznego i naukowego. Jeśli w 1930 roku inżynierowie i naukowcy stanowili 0,5% pracujących, to w 1956 roku stanowią już 1,4% [6]. Centralizacja spowodowała rozwój personelu administracyjno-nadzorczego. Procent personelu administracyjnego (w stosunku do personelu zatrudnionego bezpośrednio w produkcji) wzrósł w przemyśle amerykańskim z 7,7% w 1899 roku do 21,6% w 1947 roku [7]. Ogólny rozwój społeczny doprowadził do wzrostu proporcji ludności zatrudnionej we wszelkie-

go rodzaju usługach: handlu, komunikacji, lecznictwie, oświacie, kulturze.

Zmiany ogólne przedstawia tabela 2. Obejmuje ona tylko lata 1870—1954, ponieważ przed rokiem 1870 nie były zbierane pełne dane statystyczne. Jednakże i ta tabela wystarcza dla zorientowania się w tendencji przemian.

Tabela 2

Ewolucja struktury społeczno-zawodowej USA w latach 1870 — 1954[8]

Grupy społeczno-zawodowe	Procent ludności zawodowo czynnej			
	1870	1910	1950	1954
Samodzielni ogółem (*Self-employed*)	**40,6**	**27,1**	**14,4**	**13,3**
Farmerzy	27,1	17,7	6,9	5,9
Przedsiębiorcy	11,4	8,3	6,4	6,0
Wolne zawody	1,1	1,1	1,1	1,4
Najemni pracownicy umysłowi ogółem (*Saleried-employees*)	**6,6**	**16,1**	**29,1**	**30,8**
Wolne zawody	1,8	3,4	6,2	7,5
Personel techniczny i kierowniczy	1,1	2,9	4,0	3,8
Pracownicy biurowi	0,6	4,0	12,6	13,1
Sprzedawcy	2,5	4,6	6,3	6,4
Inni	0,6	1,2	—	—
Robotnicy ogółem (*Wage-Worker*)	**52,8**	**56,8**	**56,5**	**55,8**
Robotnicy rolni	13,1	7,7	5,1	4,1
Robotnicy przemysłowi	28,2	37,4	51,4	51,7
Inni	11,5	11,7		

Z tabeli tej wynika, że w ciągu lat 1870—1954 procent farmerów spadł z 27,1 na 5,9%, a przedsiębiorców z 11,4 na 6,0%. Mimo wzrostu usług

lekarskich, adwokackich i kulturalnych procent przedstawicieli wolnych zawodów, należących do grupy „samodzielnych" (czyli pracujących na własny rachunek), wzrósł tylko z 1,1 do 1,4%.

Ogólnie kategoria „samodzielnych" zmniejszyła swój udział w całości struktury z 40,6 na 13,3%. Jest to oznaką wypierania z życia społeczno-ekonomicznego wszelkich drobnych, prywatnych przedsiębiorstw, zmniejszania się wagi drobnotowarowych wytwórców i grup im pokrewnych w całości struktury społecznej.

Natomiast wzrósł bardzo procent najemnych pracowników umysłowych: skoczył on z 6,6% w 1870 r. do 30,8% w 1954 r. Największy wzrost wykazuje tutaj grupa niższego personelu biurowego: z 0,6 do 13,1%. Warto również zwrócić uwagę, że wzrasta bardzo procent tych przedstawicieli wolnych zawodów, którzy nie otwierają już własnych gabinetów lekarskich, kancelarii adwokackich itp., lecz którzy stają się najemnymi pracownikami w wielkich cudzych kancelariach, szpitalach, gabinetach. Grupa ta wzrosła z 1,8 do 7,5%, wykazując największą po urzędnikach dynamikę wzrostu.

Ogólny procent robotników nie uległ w tym czasie wielkim zmianom. Jednakże w kompozycji klasy robotniczej nastąpiły poważne przekształcenia.

Po pierwsze, spadł bardzo procent robotników rolnych — konsekwencja postępującej ciągle mechanizacji rolnictwa. Procent robotników rolnych wynosił w 1870 roku 13,1 całości ludności pracującej, dziś natomiast wynosi 4,1. Wzrósł natomiast (przynajmniej w latach 1870—1910) procent robotników przemysłowych. W 1870 r. stanowili oni 28,2%, a w roku 1910 — 37,4% zawodowo czynnych.

Po drugie, zmieniły się proporcje wewnątrz grupy robotników przemysłowych. Wzrósł procent robotników wykwalifikowanych i półwykwalifikowanych, spadł procent robotników niewykwalifikowanych. Wg danych G. Lundberga, O. Larsena i C. Schraga [9] w roku 1910 robotnicy wykwalifikowani stanowili 11,7%, półwykwalifikowani 14,7%, niewykwalifikowani 36% ludności zawodowo czynnej. W roku 1950 stanowili oni odpowiednio 13,8%, 24,9% oraz 19,8%.

Anglia była krajem klasycznej rewolucji przemysłowej. Najwcześniej zaczął się tutaj szybki spadek proporcji i absolutnej liczby farmerów oraz najwcześniej pojawiła się bardzo liczna klasa robotnicza. Odsetek ludności rolniczej zaczął szybko spadać już w początkach rewolucji przemysłowej, a nawet przed nią. Przyczyną tego był intensywny proces słynnych „grodzeń" w drugiej połowie XVIII wieku. A. Young ocenił odsetek ludności zajmującej się rolnictwem w roku 1760 na około 42% ogółu ludności. Był to w owym czasie prawdopodobnie najniższy odsetek w całej Europie. W roku 1831 odsetek ten spadł już do 28% [10]. Silna konkurencja zboża zaoceanicznego w drugiej połowie wieku przyspieszyła mechanizację rolnictwa, przestawienie się gospodarstw wiejskich na hodowlę i dalszy spadek proporcji farmerów w strukturze społeczno-zawodowej.

Dzięki rewolucji przemysłowej Anglia stała się w połowie XIX wieku centrum przemysłowym Europy z najnowocześniejszym przemysłem. Zastosowanie nowych maszyn tkackich, maszyn parowych, rozbudowa przemysłu maszynowego, kolejnictwa, budowy okrętów i kolei żelaznych zrodziły wielki przemysł kapitalistyczny, a razem z nim potężną liczebnie klasę robotniczą. Dalszy rozwój spowodował, że

Anglia stała się w drugiej połowie wieku pierwszą potęgą przemysłową świata. Równocześnie rozwój bankowości i handlu zaczął powodować silny wzrost liczby najemnych pracowników umysłowych, a ogólny rozwój kulturalny przyczyniał się do liczebnego wzrostu wolnych zawodów.

Brak pełnych danych statystycznych do cyfrowego zobrazowania tego procesu. Jednakże dane częściowe charakteryzują wystarczająco tendencje zmian. Baxter obliczał, że w roku 1867 klasa robotnicza (robotnicy wraz z członkami swych rodzin) stanowiła 77% ludności [11]. Wśród robotników wzrastał stopniowo odsetek robotników wykwalifikowanych i półwykwalifikowanych, a malał odsetek niewykwalifikowanych. Według obliczeń G. D. H. Cole'a, w roku 1867 struktura robotników wyglądała następująco: 14,4% robotnicy wykwalifikowani, 33,3% robotnicy półwykwalifikowani, 52,3% robotnicy niewykwalifikowani. W roku 1924 struktura ta wyglądała następująco: 30%, 40% i 30% [12].

Między rokiem 1851 a 1951 liczba osób zatrudnionych w handlu i finansach wzrosła 17 razy, liczba nauczycieli przeszło trzykrotnie, liczba urzędników państwowych i samorządowych przeszło czterokrotnie. Liczba ludności w tym okresie wzrosła niewiele więcej niż dwukrotnie [13].

Postępujący w XX wieku rozwój techniki, coraz większa więź nauki z produkcją spowodowały i w Anglii wzrost proporcji personelu inżynieryjno-technicznego, a rozwój wielkich monopoli — rozwój biurokracji. Jeśli w roku 1907 personel administracyjny w przemyśle w stosunku do personelu produkcyjnego wynosił 8,6%, to w roku 1948 wynosił już 20% [14].

W oparciu o dane spisu powszechnego Cole opracował strukturę społeczno-zawodową Wiel-

kiej Brytanii w roku 1951. Oto dane obliczeń Cole'a uszeregowane w sposób podobny do tabeli mówiącej o strukturze USA.

Tabela 3

Struktura społeczno-zawodowa Wielkiej Brytanii w roku 1951[15]

Grupy społeczno-zawodowe	Procent gospodarstw domowych których „głowa" należy do danej kategorii
Samodzielni ogółem	**10,9**
Farmerzy	2,7
Wyżsi urzędnicy, wolne zawody, kierownicy, pracodawcy	3,3
Kupcy i drobni pr. codawcy	4,9
Najemni pracownicy umysłowi ogółem	**23,4**
Średni personel administracyjny, wolne zawody, kierownicy, nauczyciele	**11,2**
Pracownicy biurowi	5,1
Ekspedienci	3,1
Majstrowie i nadzorcy	4,0
Robotnicy ogółem	**65.4**
Robotnicy wykwalifikowani	34,6
Robotnicy półwykwalifikowani	11,2
Robotnicy niewykwalifikowani	11,3
Robotnicy rolni	4,2
Służba domowa	4,1
Wojskowi	**0,3**

Dane te nie są w pełni porównywalne z przytoczonymi wyżej danymi o strukturze USA.

Dotyczą one „głów rodzin", nie zaś ludności zawodowo czynnej. Ponieważ obecnie w wielu rodzinach pracuje i mąż, i żona, mogą istnieć pewne różnice w kategoriach społeczno-zawodowych wyodrębnionych za pomocą tych dwu różnych zasad. Nadto istnieje różnica w samym grupowaniu. W tabeli 2 „kierownicy" są zaliczeni do najemnych pracowników umysłowych, niezależnie od szczebla czy rangi. W tabeli 3 „wyżsi kierownicy" są zgrupowani razem z właścicielami przedsiębiorstw.

Zdając sobie sprawę z tych różnic, można dokonać przybliżonego porównania. Uderza generalne podobieństwo struktury społeczno-zawodowej USA i Wielkiej Brytanii: samodzielni — 13,3 i 10,9%; robotnicy — 55,8 i 65,4%; najemni pracownicy umysłowi — 30,8 i 23,4%.

W tabeli 3 rzucają się w oczy w szczególności: bardzo niski procent farmerów oraz wysoki procent robotników.

Niemcy posiadają statystyki, które pozwalają uchwycić ogólne zmiany struktury społeczno-zawodowej ludności od roku 1882. Statystyki te wskazują na występowanie w Niemczech zarówno ogólnych tendencji zmian, jak i specyficznych właściwości tych zmian.

Niemcy dokonały skoku do „społeczeństwa przemysłowego" dopiero w drugiej połowie XIX wieku. W pierwszej połowie wieku były jeszcze w poważnym stopniu krajem feudalnym.

W roku 1800 około 3/4 ludności trudniło się rolnictwem i do połowy wieku proporcja ta nie uległa wielkiej zmianie [16]. W miasteczkach istniało tylko rzemiosło i drobny handel. Stworzenie Zollvereinu przyniosło ożywienie gospodarcze, lecz produkcja nadal odbywała się w formie rzemieślniczej. Wzrósł tylko nakład. Sytuacja uległa radykalnej zmianie po wygranej wojnie z Francją w roku 1870. Wielka kon-

trybucja wojenna oraz uzyskanie Alzacji i Lotaryngii przyspieszyły rozwój. Specyfika rozwoju przemysłu niemieckiego polegała m.in. na

Tabela 4

Struktura społeczno-zawodowa Niemiec w latach 1882 — 1950[17]

Grupy społeczno-zawodowe	Procent zawodowo czynnych			
	1882	1907	1933	1950
Samodzielni *(Selbständige)*	25,4	18,8	16,4	15,4
Pomagający członkowie rodzin	9,9	15,0	16,4	13,0
Pracownicy umysłowi i urzędnicy *(Angestellte und Beamte)*	7,3	13,2	17,1	19,7
Robotnicy *(Arbeiter)*	49,4	47,2	46,3	51,9
Pracownicy domowi *(Hausangestellte*	8,0	5,8	3,8	—

tym, że wznosząc przemysł pod koniec XIX wieku, Niemcy od razu budowały go na poziomie tych czasów. Powstały wielkie huty, kopalnie, zakłady maszynowe, a wkrótce Niemcy stali się pionierami przemysłu chemicznego. Wielcy kapitaliści rekrutowali się głównie z szeregów wielkich właścicieli ziemskich (a nie, jak w USA i częściowo w Anglii, z szeregów dawnych drobnych producentów i wielkich kupców). Szybki rozwój przemysłowy powołał od razu do życia liczną klasę robotniczą. Mimo wielkich zmian przemysłowych chłopi niemieccy i rzemieślnicy utrzymali jednak w poważnym stopniu swój stan posiadania. Kategoria samodzielnych, w której stanowią oni podstawową masę, obejmowała w 1882 roku 25,42% ludności pra-

cującej, a razem z pomagającymi członkami rodzin 35,3%.

W latach 1882—1950, a więc w okresie dalszego intensywnego rozwoju przemysłowego, udział samodzielnych (głównie chłopów i rzemieślników) spadł tylko o 10%: z 25,4% (z pomagającymi 35,3%) na 15,4% (z pomagającymi na 28,4%). Mówi o tym tabela 4.

Źródeł tego faktu należy szukać w polityce gospodarczej Niemiec. Niemcy bismarkowskie i pobismarkowskie prowadziły ochronę gospodarki chłopskiej przed konkurencją żywnościowych produktów zamorskich oraz popierały rozwój rolnictwa rodzimego ze względów wojskowych (samowystarczalność na wypadek wojny). Niemcy hitlerowskie dodały do tego elementy polityki „rasowej" (słynne gospodarstwa rodowe nie ulegające sprzedaży i podziałowi). Rzemiosło niemieckie, mimo naporu przemysłu, potrafiło wymóc na rządach wiele ustaw chroniących jego interesy i dawne przywileje. Dla utrzymywania się drobnego rzemiosła i handlu decydujące znaczenie miało jednak utrzymywanie się drobnej gospodarki chłopskiej — głównego klienta.

Występowanie wyższego procentu chłopów i rzemieślników w strukturze społecznej Niemiec niż w strukturze społecznej współczesnej Anglii i USA, przy równoczesnej tendencji spadku tego procentu (co jest tendencją ogólną, wspólną wszystkim omawianym krajom), ujawniły również niedawne badania struktury i mobilności społecznej przeprowadzone w NRF przez M. Janowitza.

Janowitz stosował grupowanie podobne do stosowanego przez Mayera dla Stanów Zjednoczonych (tab. 2), lecz badał strukturę „głów rodzin", podobnie jak Cole w Anglii (tab. 3). Ponieważ tabela jego nie zawiera kategorii

„pomagający członkowie rodziny", nadaje się ona bardziej niż tabela 4 do porównań z tabelami 2 i 3 (amerykańską i angielską).

Tabela 5

Struktura społeczno-zawodowa Niemiec zachodnich [18]

Grupy społeczno-zawodowe	Pokolenie ojców	1939	1955
Samodzielni ogółem *(Selbständige)*	**35,7**	**28,4**	**24,2**
Rolnicy	22,0	14,9	10,6
Przedsiębiorcy	12,4	10,9	10,7
Wolne zawody	1,3	2,6	2,9
Najemni pracownicy umysłowi ogółem *(Gehaltsempfänger)*	**13,9**	**19,3**	**18,8**
Wyżsi i techniczni pracownicy	9,7	9,9	9,4
Personel biurowy i handlowy	4,2	9,4	9,4
Robotnicy ogółem *(Manuelle)*	**48,6**	**50,6**	**52,0**
Wykwalifikowani	12,4	13,7	13,3
Pół- i niewykwalifikowani	30,5	29,9	30,8
Robotnicy usługowi	1,1	3,1	4,1
Robotnicy rolni	4,6	3,9	3,8
Nie sklasyfikowani	**1,8**	**1,8**	**4,9**

Z tabeli 5 wynika wyraźnie:

1. Zachowanie się w Niemczech wyższego procentu chłopów i rzemieślników, stanowiących trzon kategorii rolników i przedsiębiorców (trzeba tutaj dodatkowo pamiętać, że badania Janowitza obejmowały NRF, a więc tereny bardziej uprzemysłowione niż tereny NRD). Jednakże i w Niemczech zaznacza się tendencja spadku ich udziału w ogólnej strukturze.

2. Duży procentowy wzrost pracowników biurowych i handlowych: z 4,2% w pokoleniu ojców do 9,4% w roku 1955 (w pokoleniu synów bądź córek).

3. Powiększenie się procentu robotników zatrudnionych w „usługach" (z 1,1 do 4,1%).

Jeszcze inna niż historia USA, Anglii i Niemiec jest historia gospodarcza Francji. Choć społeczeństwo francuskie zrzuciło więzy feudalne już pod koniec XVIII wieku, i to w sposób radykalny, to rozwój kapitalizmu francuskiego był zygzakowaty i powolny. Ze względu na interesujące nas tutaj zagadnienie można wymienić następujące cechy tego rozwoju:

1. Słabe postępy w mechanizacji rolnictwa i słabe procesy koncentracji ziemi (która już w trakcie Wielkiej Rewolucji była w większości podzielona na małe gospodarstwa chłopskie).

2. Stopniowy, powolny rozwój przemysłu, który w wielu dziedzinach zachował formę średnich przedsiębiorstw.

3. Prosperowanie do dziś wielu warsztatów rzemieślniczych i małych przedsiębiorstw wytwarzających artykuły artystyczne i luksusowe.

Te cechy rozwoju gospodarczego znajdują wyraz w tabeli przemian struktury społeczno-zawodowej Francji na przestrzeni 100 lat (tab. 6).

Kategoria szefów, do której zaliczają się właściciele i kierownicy przedsiębiorstw oraz gospodarstw rolnych (może być ona przyrównana do kategorii „samodzielnych" w poprzednich tabelach), obejmowała w roku 1851 — 45,4% zawodowo czynnej ludności i zmalała w ciągu 100 lat do 35,2%. Zmalała, ale tylko o 10% i nadal stanowi więcej niż 1/3 ludności. Są to przede wszystkim liczni farmerzy i rzemieślnicy francuscy. Kategoria robotników utrzymała się na tym samym poziomie lub nawet

troszkę zmalała. Pracownicy umysłowi powiększyli swój udział w całości struktury z 1,3 do 15,1%.

Tabela 6

Struktura społeczno-zawodowa Francji w latach 1854 — 1946[19]

Grupy społeczno-zawodowe	Procent zawodowo czynnych		
	1851	1901	1946
Szefowie *(patrons)*	45,4	36,7	35,2
Pracownicy umysłowi *(employes)*	1,3	9,9	15,1
Robotnicy *(ouvriers)*	49,2	48,4	46,7
Służba domowa *(domestique)*	4,1	5,0	3,0

Dane te dotyczą roku 1946, pierwszego roku po wojnie i okupacji. Można by przypuszczać, że na wyniki z roku 1946 wpłynęło uwstecznienie gospodarki, jakie przynosi ze sobą każda okupacja. Jednakże dane spisu powszechnego z roku 1954 nie wykazują wielkich zmian w stosunku do tego okresu. Tabela 7 jest opracowana na podstawie danych tego spisu. Dotyczy ona struktury społecznej „głów rodzin" i „samotnych". Dla ułatwienia porównań z danymi innych krajów wprowadziłem podział taki, jaki występuje w innych tabelach.

Centralizacja i biurokratyzacja występują oczywiście i we Francji. Również rozwój komunikacji, handlu i kultury oraz wszelkiego rodzaju usług nie jest mały w kraju, którego stolica jest nadal kulturalną stolicą świata i którą odwiedzają masy turystów z różnych stron globu.

Jednakże proporcja najemnych pracowników umysłowych jest we Francji niższa niż w USA,

Anglii czy NRF. Struktura przemysłu i zacofanie prowincji dają tutaj znać o sobie. Najmniej „nowoczesny" charakter struktury społecznej Francji uwidocznia się również w wysokim procencie „samodzielnych" i stosunkowo niskim procencie robotników (40%).

Tabela 7

Struktura społeczno-zawodowa Francji w roku 1954[20]

Grupy społeczno-zawodowe	% gospod. dom., których „głowa" należy do danej kategorii
Samodzielni ogółem	**36,4**
Rolnicy *(agriculteurs)*	17,5
Szefowie w przemyśle i handlu *(patrons de l'industrie et du commerce)*	14,5
Wolne zawody i wyższe kadry *(proffesions liberales et cadres superiers)*	4,4
Najemni pracownicy umysłowi ogółem	**16,3**
Średnie kadry *(cadres moyennes)*	6,8
Pracownicy *(employes)*	9,5
Robotnicy ogółem	**44,7**
Robotnicy *(ouvriers)*	36,7
Robotnicy rolni *(saleries agricoles)*	4,7
Służba domowa *(personel de service)*	3,3
Inni	**2,6**

Przedstawione materiały dotyczące struktury społeczno-zawodowej czterech krajów nie są w pełni porównywalne. Spisy i statystyki po-

szczególnych krajów stosują bowiem niejednakową nomenklaturę zawodową i posługują się niejednakowymi zasadami grupowania. Zdając sobie sprawę z tych różnic, można jednak pokusić się o pewne ogólne zestawienie, które dałoby podstawy do wyciągnięcia przybliżonych wniosków. Takie zestawienie daje tabela 8. Wynika z niej, że najliczniejszymi grupami w strukturze społeczno-zawodowej (i klasowo-warstwowej) są dziś: robotnicy i najemni pracownicy umysłowi, a we Francji i Niemczech również drobnotowarowi wytwórcy.

Jeśli za wskaźniki „nowoczesności" struktury społeczno-zawodowej przyjąć: 1) procent drobnych producentów (stanowiących główną masę samodzielnych), 2) procent najemnych pracowników umysłowych, 3) procent robotników, to niewątpliwie bardziej „nowoczesną" strukturę mają USA i Anglia, mniej nowoczesną — Niemcy zachodnie i Francja.

W Anglii najniższy jest procent samodzielnych, z czego można by wnioskować, że proces wypierania rzemiosła i drobnego handlu przez przemysł i wielki handel (domy towarowe) zaszedł tam najdalej. Przemysł przekształcił także do gruntu rolnictwo (mechanizacja wypierająca ludzi). O wielkiej roli tego przemysłu świadczyłby najwyższy w tym kraju odsetek robotników.

W zasadzie bardzo podobna jest sytuacja USA, które w stosunku do Anglii mogą pochwalić się bądź większą biurokratyzacją, bądź wyższym rozwojem usług świadczonych przez pracowników umysłowych. USA mają bowiem wyższy procent najemnych pracowników umysłowych. Co prawda różnica między 30,8 a 23,4% może być częściowo spowodowana tym, że dane USA obejmują wszystkich pracujących, a dane angielskie — głowy rodzin. Na wyższy

procent najemnych pracowników umysłowych w USA może w tym przypadku wpływać fakt, że w rodzinach inteligenckich często spotyka się pracujące zawodowo kobiety. Jednak nie wydaje się, aby tylko ten czynnik wywołał różnicę przeszło 7%.

Tabela 8

Powojenna struktura społeczno-zawodowa USA, Anglii, Niemiec zachodnich i Francji

Grupy społeczno-zawodowe	USA	Anglia	Niemcy zachod.	Francja
	1954	1951	1955	1954
Samodzielni ogółem	**13,3**	**10,9**	**24,2**	**36,4**
Farmerzy, chłopi (i właściciele ziemscy)	5,9	2,7	10,6	17,5
Przedsiębiorcy (i kierownicy)	6,0	8,2	10,7	14,5
Wolne zawody	1,4		2,9	4,4
Najemni pracownicy umysłowi ogółem	**30,8**	**23,4**	**18,8**	**16,3**
Średni (i wyższy) personel kierowniczy i techniczny (wolne zawody)	11,3	11,2	9,4	6,8
Pracownicy biurowi i handlowi (oraz majstrowie i nadzorcy)	19,5	12,2	9,4	9,5
Robotnicy ogółem	**55,8**	**65,4**	**52,0**	**44,7**
Robotnicy rolni	4,1	4,2	3,8	4,7
Robotnicy przemysłowi	51,7	61,2	44,1	36,7
Robotnicy działów usług			4,1	3,3
Nie sklasyfikowani i inni		**0,3**	**4,9**	**2,6**

Struktura Niemiec i Francji jest mniej „nowoczesna". Niemcy i Francja są jeszcze w pewnym stopniu krajami drobnomieszczaństwa i drobnej produkcji. „Nowa klasa średnia" nie zastąpiła tam „starej klasy średniej" w tym stopniu, co w USA i Anglii. Zwłaszcza we Francji odsetek drobnych producentów jest duży (rodziny „samodzielnych" stanowią tam ponad $^1/_3$ rodzin).

4. PERSPEKTYWY DALSZYCH PRZEMIAN

Przedstawione dane są charakterystyczne dla sytuacji sprzed 5—10 lat. Jak sytuacja wygląda dzisiaj? Jakie perspektywy przemian rysują się na gruncie dalszego rozwoju techniczno-ekonomicznego omawianych krajów?

Sytuacja dzisiejsza zapewne nie bardzo jest odmienna od tej, jaką przedstawiają nam omówione tabele. Jednakże wielu statystyków, ekonomistów i socjologów zastanawia się nad tym, jakie przemiany w strukturze społeczno-zawodowej (i w konsekwencji — klasowej) spowoduje przyszłość. Do rozważań tych pobudza zwłaszcza perspektywa automatyzacji procesów produkcyjnych.

Automatyzacja wprowadzona już dziś w niektórych zakładach przynosi ze sobą poważne społeczne skutki. Powołuje ona do życia typ wysoko kwalifikowanego robotnika — technika, którego praca polega w głównej mierze na kontrolowaniu zautomatyzowanych procesów produkcyjnych oraz na kierowaniu tymi procesami. Automatyzacja przynosi więc zacieranie się granicy między technikiem jako pracownikiem umysłowym i robotnikiem jako pracownikiem fizycznym. Otwiera to perspektywę zacierania

się granicy między pracą umysłową i pracą fizyczną, a w konsekwencji — zacierania się różnic między pewnymi kategoriami robotników i pracowników umysłowych zatrudnionych w produkcji. Piszę „pewnymi kategoriami", ponieważ już dziś podnoszą się głosy stwierdzające, że nie wszystkie prace wytwórcze dadzą się łatwo zautomatyzować i że stary typ robotnika nie zaniknie szybko.

Automatyzacja przyczynić się może do spadku liczebnego klasy robotniczej i w konsekwencji — do zmniejszenia się jej proporcjonalnego udziału w strukturze społecznej. Warto tu jednak zwrócić uwagę, że w firmach, które już wprowadziły automatyzację, spadek zatrudnienia nie jest duży lub w ogóle nie występuje. Robotnicy są w większości przeszkalani i przesuwani do nowego rodzaju produkcji podejmowanej przez firmę. Być może dlatego (oraz dlatego, że nie wszędzie automatyzacja zostanie w najbliższej przyszłości wprowadzona) Biuro Statystyczne USA nie przewiduje w najbliższym piętnastoleciu wyraźnego spadku procentu robotników w całości struktury społeczno-zawodowej. Jeśli w 1955 roku wynosił on 40,2%, to w 1975 ma wynosić 40,0%. (W liczbach absolutnych będzie się to wyrażało we wzroście z 24,7 mln do 33,2 mln. W omawianym okresie wzrośnie ogólna liczba pracujących, m. in. w związku z ogólnym przyrostem ludności) [21].

Na podstawie obserwacji obecnych tendencji rozwoju biurokracji i usług można przewidywać dalsze powiększenie się procentu najemnych pracowników umysłowych w całości struktury społeczno-zawodowej. Wspomniane wyżej Biuro Statystyczne przewiduje wzrost z 38,7% w 1955 r. do 44,0% w 1975 r.

Należy jednak dostrzegać, że automatyzacja zagraża w równej mierze „królestwu biurek",

jak i królestwu dawnych maszyn. Wiele typowych prac biurowych może zostać zautomatyzowanych. Maszyny liczące, segregujące, samozapisujące mogą stać się poważnymi konkurentami kontystów, kasjerów i sekretarek. A przecie oni stanowią poważną masę najemnych pracowników umysłowych — i oni do tej pory wykazywali największą dynamikę wzrostu.

Automatyzacja, a w wielu wypadkach zwykła racjonalizacja, może również zahamować liczebną ekspansję pracowników umysłowych zatrudnionych w rozmaitych usługach. Sklepy samoobsługowe, automatyczne centrale telefoniczne, usprawnienie sprzedaży i kontroli biletów w środkach komunikacji — oto niektóre tylko przykłady wskazujące, że i w dziedzinie usług (przynajmniej niektórych) dynamika wzrostu zatrudnienia może zmaleć.

Te kilka uwag końcowych nie wyczerpuje tematu. Chodzi w nich jedynie o zasygnalizowanie, że pod wpływem automatyzacji będą zachodziły dalsze przemiany struktury społeczno-zawodowej, lecz trudno jest dziś dokładnie przewidzieć wszystkie kierunki tych przemian oraz konkretny kształt struktury, która będzie ich wynikiem.

2

KLASA RZĄDZĄCA: KAPITALIŚCI CZY MANADŻEROWIE?

1. DWA PUNKTY WIDZENIA

Istnieją dwa punkty widzenia w teoriach klas rządzących. Pierwszy nazwałbym ogólnym lub ponadhistorycznym. Drugi nazwałbym konkretno-historycznym. Z pierwszego punktu widzenia ważne są pewne ogólne prawidłowości wyłaniania się klas rządzących, ich „wieczne" istnienie i pewne niezmienne cechy charakterystyczne. Z drugiego punktu widzenia ważne są konkretne podstawy wyłaniania się i cechy charakterystyczne historycznie określonych klas rządzących.

Pierwszy punkt widzenia jest charakterystyczny dla G. Mosca stwierdzającego „wieczność" i nieuchronność istnienia klas rządzących (i rządzonych) oraz szukającego funkcjonalnego uzasadnienia podziału ludności na te dwie klasy. Jest on również charakterystyczny dla V. Pareto, który szuka przyczyn stałego podziału na „Lisy" i „Lwy" w dyspozycjach psychologicznych rządzących oraz w stosowanych przez nich sposobach rządzenia. Ten punkt widzenia spotkać również można w socjologii współczesnej. Stosuje go np. Lasswell, gdy pisze: „Klasa rządząca jest klasą, z której rekrutują się rządzący i w której interesie sprawują oni władzę" [1]. W tej definicji Lasswell nie zajmuje się identyfikowaniem, jakie konkretnie grupy ludzi są klasami rządzącymi. Zajmują go bowiem ogólniejsze prawidłowości.

Drugi punkt widzenia jest charakterystyczny

m. in. dla rozważań Marksa, choć nie jest to jedyny stosowany przez niego punkt widzenia. Marksa interesowały również pewne ogólne „ponadformacyjne" (choć zawsze historyczne) prawidłowości istnienia i przemian klas rządzących (najprostszym tego przykładem mogą być pierwsze słowa *„Manifestu"*). Marks jednak nie traktował podziału na klasy rządzące i rządzone jako podziału wiecznego. Interesowały go zaś głównie narodziny, funkcjonowanie i tendencje rozwojowe jednego społeczeństwa — społeczeństwa kapitalistycznego. Interesowała go przede wszystkim jedna konkretna klasa rządząca — kapitaliści. Widział i podkreślał jej odmienność w stosunku do innych, historycznie znanych klas rządzących.

Również historyczny punkt widzenia jest kontynuowany we współczesnej socjologii. W niniejszym szkicu będą analizowane koncepcje stosujące ten punkt widzenia. Problem sygnalizowany w tytule jest bowiem problemem mieszczącym się i istotnym w ramach historycznego spojrzenia.

Wyróżnione dwa punkty widzenia nie wyłączają się wzajemnie. Pod tym względem interesujące jest porównanie rozważań Marksa z poglądami Mosca i Pareto. Chociaż Mosca i Pareto spoglądali na klasy rządzące z perspektywy innej niż Marks, z ich konkretnych rozważań wynika niedwuznacznie, że posiadaczy kapitałów uważali oni za zasadniczy krąg współczesnej im klasy rządzącej. Nie znaczy to oczywiście, że koncepcje te różnią się tylko historyczną perspektywą spojrzenia. Są one inne również w swoich generalnych założeniach. Marksowskie ujęcie jest ujęciem ekonomicznym, Mosca — funkcjonalnym, Pareto — psychologicznym.

2. DWIE KONCEPCJE WSPÓŁCZESNEJ KLASY RZĄDZĄCEJ

Wśród socjologów, ekonomistów i historyków amerykańskich panuje zgodne przekonanie, że mniej więcej ostatnie ćwierćwiecze XIX wieku i pierwsze ćwierćwiecze XX wieku jest okresem panowania w ich kraju *business class*. Jest ona definiowana rozmaicie, ale niezależnie od definicji, która zawsze wyznacza klasie jakieś granice (jakiś zakres desygnatów), wspólną cechą tych koncepcji jest uznawanie kapitalisty, indywidualnego przedsiębiorcy, za reprezentacyjnego członka *business class*.

Odnośnie do czasów dzisiejszych brak jednomyślności, ujawniają się wielkie różnice zdań. Wśród zwalczających się poglądów dwa krańcowe wydają się wysuwać na czoło. Pierwszy z nich jest podtrzymaniem tezy, że *business class* jest nadal klasą rządzącą (niezależnie od zmian, jakie zaszły w jej składzie i charakterystyce szczegółowej). Drugi z nich głosi pojawienie się nowej klasy rządzącej, „klasy manadżerów".

Pierwszy pogląd reprezentowali w Ameryce w latach trzydziestych przede wszystkim Lyndowie i Lundberg w swych studiach ("*Middletown in Transition*" oraz "*America's 60 families*"). Drugi pogląd znalazł swe najpełniejsze i najostrzejsze sformułowanie w słynnej „*Rewolucji manadżerów*" Burnhama, choć istniało wielu prekursorów tego poglądu.

3. *BUSINESS CLASS* — STUDIA LYNDÓW I LUNDBERGA

W 1925 roku Robert i Helena Lynd przeprowadzili pierwsze w historii amerykańskiej socjologii wszechstronne badania współczesnej im społeczności lokalnej. Wybrali miasto liczące

około 38 000 mieszkańców, leżące w jednym ze środkowozachodnich stanów. W dziesięć lat potem zbadali drugi raz to samo miasto, które w tym czasie wzrosło do 50 000 mieszkańców. Książka "*Middletown*" była wynikiem pierwszych badań, książka "*Middletown in Transition*" wynikiem drugich.

Obserwacje wyniesione z pierwszych badań skłoniły Lyndów do podziału ludności miasteczka na dwie klasy społeczne: *working class* i *business class*.

„Najogólniej rzecz biorąc, członkowie pierwszej grupy zarabiają na życie manipulowaniem rzeczami, używając materialnych narzędzi do wyrobu rzeczy i świadczenia usług, podczas gdy członkowie drugiej grupy kierują swą działalność ku ludziom, inicjując oraz sprzedając rzeczy, usługi i idee"[2].

Do *business class* włączyli autorzy nie tylko fabrykantów i właścicieli sklepów, lecz również lekarzy, prawników i urzędników. Skłoniły ich do tego większe podobieństwa materialnego położenia, stylu życia i mentalności pracowników umysłowych i biznesmenów niż pracowników umysłowych i robotników. Nie oznacza to jednak, że autorzy nie dostrzegali zróżnicowania wewnątrz wyróżnionych klas. „Wewnątrz tych dwu wielkich grup istnieje nieskończona gradacja od robotnika dniówkowego do majstra... i od sprzedawcy sklepowego do właściciela fabryki"[3]. W drugim studium Lyndowie uznali właścicieli fabryk i składów za podstawowy trzon *business class*.

W "*Middletown*" autorzy nie kładli nacisku na podział władzy między wyróżnionymi przez siebie klasami. Problem ten natomiast wysunęli na czoło w "*Middletown in Transition*".

Autorzy stwierdzają pojawienie się w mieście kręgu kilku najbogatszych rodzin, które pod

wieloma względami zaczynają się wyodrębniać z reszty *businessfolk* i tworzyć *upper-business class*. Ten krąg rodzin ma decydujący głos we wszystkich lokalnych sprawach miasteczka, a jego wpływy zaczynają sięgać nawet do stolicy stanu. W kręgu tym decydującą rolę odgrywa *X family* — rodzina właścicieli fabryki wyrobów szklanych. Pięciu braci, przybyłych do miasteczka w okresie jego przemysłowych początków, rozwinęło tutaj przemysł szklany i stało się miejscowymi potentatami. Wraz z rozwojem ich bogactwa rozwijały się ich wpływy w mieście. W roku 1935 z pięciu braci pozostało przy życiu tylko dwóch w wieku około 70 lat. Ale tymczasem wyrosło już nowe pokolenie. W roku 1935 klan „rodziny" wzmocniony był 5 dorosłymi synami i 2 zięciami. Wejście młodszej generacji w życie publiczne miasteczka stało się jawnym symbolem potęgi „rodziny X". *First generation wealth* stało się *second generation power* [4].

„W Middletown klasa biznesmenów (*business class*) kieruje miastem. Centrum kontroli sprawowanej przez tę klasę jest «rodzina X»" [5]. Jak wszechstronna i przenikająca jest kontrola *X family* nad miastem, najlepiej świadczą słowa jednego z mieszkańców: „Gdy jestem bez pracy idę do fabryki X-ów, gdy potrzebuję pieniędzy idę do banku X-ów, a gdy mnie oni nie lubią, nie dostaję pożyczki; moje dzieci chodzą do szkoły X-ów, a gdy jestem chory, idę do szpitala X-ów... moja żona kupuje ubranie w domu towarowym X-ów; kupuję mleko u X-ów i piję piwo X-ów; głosuję na polityczne partie X-ów i czytam codzienne wiadomości z gazet X-ów" [6].

Jaka konkretna treść kryje się za tymi słowami? W okresie depresji lat trzydziestych fabryka rodziny X była jedyną czynną fabryką. Dużym wkładem pieniężnym rodzina uratowała

3 miejscowe banki przed bankructwem, a przez to oszczędności zamożniejszych obywateli tam złożone. W dzień po ogłoszeniu w prasie oświadczenia rodziny X, że banki w Middletown nie zbankrutują, ukazała się w tejże samej prasie wiadomość, że pięć banków połączyło się w jeden, a przedstawiciel *family X* wszedł do zarządu banku. Rodzina X potrafiła zarówno przeciwstawić się projektowi budowy oddziału fabryki Forda w mieście, jak i nie dopuścić do rozwoju związków zawodowych w swojej fabryce i w mieście. W stosunkach z robotnikami stosowała wzory patrymonialne. Płace w fabryce były niskie, ale właściciele znali wielu robotników z nazwiska i imienia, a gdy który znalazł się w szczególnej potrzebie, potrafili udzielić mu specjalnej pomocy. Rodzina słynna była z filantropii. Wiele budynków i instytucji zostało ufundowanych z jej kapitałów; szpital (prowadzący badania naukowe), *college*, *YMCA*, kościoły, biblioteki były darami rodziny X dla miasta. Wszystkie te instytucje były jednak mniej lub bardziej pod jej kontrolą. Nie oznaczało to jawnej ingerencji rodziny X w ich funkcjonowanie. Oznaczało raczej nadawanie „ogólnego kierunku" przez członków rodziny zasiadających w zarządach instytucji oraz niebezpieczeństwo „narażenia się" osoby postępującej wbrew życzeniom X-ów. Takie narażenie się prowadziło do „utrącenia" śmiałka przez rodzinę X.

W podobnej zależności był miejscowy samorząd lokalny. Choć miejscowy burmistrz nie był osobiście powiązany z rodziną X, to jednak był z nią powiązany przez swojego adwokata, który był równocześnie adwokatem najpotężniejszej rodziny. Burmistrzem był człowiek, który w młodości występował przeciwko rodzinie X, ale jak głosiła fama, „dostał nauczkę" i obecnie

nic nie robił, co naraziłoby na szwank jej interesy.

Rodzina X miała poważne wpływy w partiach politycznych. Popierała zazwyczaj republikanów, lecz gdy w 1932 r. zwyciężyli w wyborach federalnych i stanowych demokraci, jeden z młodych X-ów stał się przywódcą miejscowej organizacji demokratów oraz został mianowany przez gubernatora stanu (demokratę) przewodniczącym jednej z komisji stanowych.

Autorzy podają niezliczoną ilość przykładów wpływów rodziny X. Ogólnie charakteryzują ją tak: „Wyłączając przypadek bezpośredniego zatrudnienia w fabryce X-ów, ludzie nie znajdują się pod jej dyktatem. Jest to raczej rodzaj kontroli sprawiającej, że ludzie nie podejmują ważnych decyzji, aż nie upewnią się, że są one zgodne z polityką X-ów. Jest to świadectwem długiego ramienia kapitalistycznej własności" [7].

Lyndowie badali jedno miasto. Lundberg zajął się najbogatszymi rodzinami w całych Stanach. Oto główna teza jego słynnej książki "*America's 60 families*" wydanej w 1937 r.: „Stany Zjednoczone są dzisiaj własnością i terenem dominacji sześćdziesięciu najbogatszych rodzin, podpartych przez nie więcej niż dziewięćdziesiąt rodzin posiadających mniejsze bogactwo. Na zewnątrz tego plutokratycznego kręgu znajduje się około 350 innych rodzin o mniejszym znaczeniu i bogactwie, lecz posiadających dochód roczny przewyższający 100 000 dolarów..."

Podstawą władzy klasy bogaczy jest ich kontrola nad wielkimi przemysłowymi firmami (korporacjami) i bankami. Kontrolę tę sprawują nie dzięki koncentracji przemysłu i bankowości, a za pośrednictwem kontrolnych pakietów akcji i pozbawienia głosu drobnych posiadaczy akcji. Władza najbogatszych opiera się na kontrolo-

waniu firm. Ale nie firma jest zasadniczym ogniskiem kontroli. Jest nim rodzina.

„Punktami kontrolnymi prywatnego bogactwa w społeczeństwie kapitalistycznym... pozostaje spółka (*partnership*), rodzina i rodzinne koligacje... Najbogatsi Amerykanie, z małymi wyjątkami, są powiązani wieloma więzami pokrewieństwa, tak samo jak są powiązani siatką stanowisk dyrektorskich i wspólnym uczestnictwem w handlowych i towarzyskich przedsięwzięciach. Wspólnota interesów bogaczy stała się... interesem rodzinnym" [8]. Sprzyja temu wzrastająca ilość małżeństw między milionerami. Wytwarza to sytuację, w której niedługo wszyscy milionerzy będą co najmniej kuzynami.

Lundberg przeciwstawia się poglądowi, że zdolni i słynni kierownicy wielkich firm i banków są „leaderami" w kręgu „wielkiego bogactwa". „Osoby te, choć starannie reklamowane, są jedynie wykonawcami woli grup wielkiego kapitału, które reprezentują sobą złote dynastie. Ci ludzie nie mają niezależnej władzy. Nie mówią oni w swoim imieniu, podobnie jak aktorzy na scenie..." Ich władza „jest władzą delegowaną im przez bogaczy" [9].

Cała książka poświęcona jest opisowi powiązań 60 najbogatszych rodzin, analizie ich aktualnych wpływów oraz stosowanych sposobów i środków tych wpływów. Autor podaje przykłady podporządkowania rządu federalnego woli i interesom 60 rodzin, a także analizuje ich wpływ na prasę i oświatę.

4. TEORIA BURNHAMA

Studia Lyndów i Lundberga ukazywały właścicieli dużych zakładów przemysłowych i ludzi

najbogatszych jako „klasę rządzącą" Stanów Zjednoczonych. Niedługo potem ukazała się książka, która zanegowała prawdziwość tego obrazu. Była nią *„Rewolucja manadżerów"* Burnhama i wyłożona w niej teoria nowej klasy rządzącej — klasy manadżerów [10].

Burnham zgadza się, że w społeczeństwie kapitalistycznym podstawowymi klasami były burżuazja i proletariat. Burżuazja była klasą rządzącą, bowiem: 1) miała kontrolę nad środkami produkcji, 2) była uprzywilejowana w podziale dochodu narodowego. Te dwie cechy zaś są podstawowymi cechami klasy rządzącej.

Burżuazja jako klasa rządząca oraz społeczeństwo burżuazyjne jako całość powstały w okresie narodzin kapitalistycznego systemu produkcji oraz rewolucji burżuazyjnych. Współcześnie, zdaniem Burnhama, znajdujemy się w okresie nowej rewolucji, której znamionami są m. in. narodziny nowej klasy rządzącej, transformacja wielu instytucji społecznych oraz narodziny nowej ideologii. Jest to „rewolucja manadżerów" — „rewolucja kierowników". Społeczeństwo burżuazyjne przekształca się w społeczeństwo manadżerskie. Klasę kapitalistów zastępuje klasa manadżerów. Staje się ona klasą rządzącą, bo: 1) zdobywa kontrolę nad środkami produkcji, 2) jest uprzywilejowana w podziale dochodu narodowego *.

Kim są manadżerowie we współczesnych społeczeństwach zachodnich? Burnham odpowiada, że będzie charakteryzował ich poprzez funkcje,

---

* Wyłanianie się klasy manadżerów jako klasy rządzącej jest — według Burnhama — zjawiskiem powszechnym w społeczeństwach przemysłowych. Pomijamy tutaj rozważania Burnhama na temat rozwoju społeczeństwa w ZSRR. Interesują nas bowiem teorie odnoszące się do Stanów Zjednoczonych Ameryki.

które sprawują, a nie przez indywidualne cechy osobiste. Manadżerami są ci, którzy kierują zastosowaniem środków produkcji. Oczywiście robią to pośrednio przez kierowanie ludźmi. Są to ci, którzy aktualnie kierują techniczną stroną procesu produkcji: dyrektorzy (*executives*), nadzorcy, inżynierowie pełniący funkcje administracyjno-kierownicze i nadzorujący technicy.

Manadżerami, czyli członkami klasy rządzącej, są w ujęciu teorii Burnhama jedynie kierownicy produkcji. Poza nimi we współczesnym kapitalistycznym systemie ekonomicznym istnieją: 1) dyrektorzy finansowi, troszczący się o to, by fabryki dawały zysk, 2) „finansowi kapitaliści", czyli spekulanci giełdowi, oraz 3) właściciele akcji. W dawnym kapitalistycznym systemie w osobie Henry Forda skupione były wszystkie wymienione 3 funkcje i funkcja kierownicza, właściwa funkcja manadżerska. Dziś nastąpiło rozdzielenie tych funkcji. Pełnią je różne osoby. Z punktu widzenia techniczno-produkcyjnego potrzebna jest tylko pierwsza funkcja (manadżerska). Dlatego w przyszłości zanikną trzy pozostałe funkcje.

Jedną z istotnych przesłanek teorii Burnhama było stwierdzenie, że własność i kontrola są to rzeczy nierozłączne. W społeczeństwie kapitalistycznym własność była podstawą kontroli. W społeczeństwie manadżerskim kontrola jest podstawą własności. „Ci, którzy kontrolują, są właścicielami. Kontrolowanie przez manadżerów środków produkcji i uprzywilejowanie w podziale dochodu narodowego wystarcza dla ukonstytuowania ich jako właścicieli" [11].

W okresie przejściowym brak pełnej korelacji między kontrolą środków produkcji i ich własnością, ale fakt ten w przyszłości nieuchronnie nastąpi.

5. KTO KONTROLUJE WIELKIE FIRMY: WŁAŚCICIELE CZY KIEROWNICY?

Koncepcje Lyndów, Lundberga i Burnhama mają jeden element wspólny. Jest nim uznanie za klasę rządzącą grupy ludzi sprawujących kontrolę nad środkami produkcji. Kontrola ta jest źródłem ich decydujących społecznych i politycznych wpływów. Kontrowersja między Lyndami i Lundbergiem a Burnhamem rozpoczyna się dopiero przy odpowiedzi na pytanie: kto ma rzeczywistą władzę nad przemysłem: właściciele czy manadżerowie?

Zajmiemy się odpowiedzią na to zasadnicze dla obu teorii pytanie, przyjmując tutaj bez dowodu podstawową przesłankę autorów, że „klasą rządzącą" jest grupa, która posiada kontrolę nad środkami produkcji.

Zasadnicza teza studiów Lyndów i Lundberga głosi, że własność kapitalistyczna jest źródłem władzy i społecznej dominacji. Punktem wyjścia teorii Burnhama, głoszącej przechodzenie od społeczeństwa kapitalistów do społeczeństwa manadżerów, jest fakt oddzielenia się funkcji właściciela i funkcji kierownika przedsiębiorstwa. Według teorii Burnhama ta druga funkcja, jako najważniejsza we współczesnym wielkim przemyśle, zdobywa przewagę nad innymi funkcjami. W związku z tym grupa kierowników zdobywa pozycję społecznej dominacji kosztem grupy kapitalistów-właścicieli. Co prawda, manadżerowie stają się (niejako w drugim etapie rewolucji) właścicielami, gdyż własność i kontrola są w istocie nierozdzielne. To ostatnie twierdzenie teoretyczne, pełniące ważne funkcje w konstruowaniu przez Burnhama harmonijnej teorii, nie wypływa jednak z empirycznych obserwacji społeczeństwa amerykańskiego. Natomiast rozdzielenie się funkcji właściciela i fun-

kcji kierownika jest faktem. Było ono realną przesłanką teorii Burnhama.

Samo zjawisko oddzielenia „własności" i „kontroli" w wielkim przedsiębiorstwie było zjawiskiem znanym ekonomistom i socjologom przed Burnhamem. Dostrzegali je już Marks i Veblen [12]. Studia nad tym problemem w okresie międzywojennym podjęli Adolf Berle i Gardiner Means [13]. Dwaj ostatni autorzy pierwsi sformułowali tezę o przesunięciu się realnej kontroli nad przemysłem do rąk manadżerów.

Burnham, korzystając niewątpliwie z inspiracji poprzedników, wysunął jak najbardziej krańcowe tezy i nadał im kształt ogólnej teorii.

W studium Lyndów manadżerowie w ogóle nie występują. Przedstawiciele rodziny X łączyli bowiem w sobie cechy właścicieli i kierowników zakładów. Wzór struktury władzy w zakładach X-ów był typowym wzorem z okresu klasycznego kapitalizmu. Średni zakład przemysłowy z reguły znajdował się w rękach jednej rodziny i był kierowany bezpośrednio przez tę rodzinę. Ogólna dominacja rodziny X nad miasteczkiem również należała do tego wzoru. Jako taki wzór traktowali Lyndowie Middletown.

„Jeżeli... spojrzymy na wzór istniejący w Middletown jako na wzór koncentrujący i uosabiający typ kontroli, którą w naszej kulturze kapitał daje grupie biznesmenów, to sytuacja w Middletown może zostać przyjęta jako zawierająca w streszczeniu istotę systemu kontroli przez amerykańską *business class*" [14].

Zastanawiając się nad dalszymi perspektywami rozwoju, Lyndowie widzieli dwie możliwe drogi: 1) wzór Middletown będzie również typowy w przyszłości, 2) rozwój prowadzić będzie do włączenia zakładów przemysłowych rodzin X w zespół większej firmy i rozbicia klanu X-ów na szereg samodzielnych finansowo

rodzin, w następnych pokoleniach niekoniecznie związanych z przemysłem.

W skali ogólnonarodowej rozwój poszedł niewątpliwie drugą drogą. Do dziś istnieją zarówno w małych, jak i w dużych miastach amerykańskich fabryki będące własnością rodzinną i kierowane przez właścicieli. Tak samo na długo przed studiami Lyndów istniały już wielkie spółki akcyjne kierowane przez zawodowych manadżerów. Ale tak jak do początków wieku XX typowym przedsiębiorstwem kapitalistycznym była fabryka X-ów z Middletown, tak od tego czasu typowym przedsiębiorstwem stała się wielka spółka akcyjna kierowana przez zawodowych manadżerów.

Przejście od jednej do drugiej formy przedsiębiorstwa było związane z dwoma czynnikami: 1) centralizacją produkcji i zarządzania, 2) powstaniem akcji jako formy własności.

Już w 1930 roku $^2/_3$ bogactwa przemysłowego Ameryki znajdowało się w spółkach akcyjnych (tzw. *industrial corporations*). 200 największych spółek przemysłowych posiadało kapitały wartości ponad 81 bilionów dolarów. Stanowiło to 50% kapitałów wszystkich spółek w kraju i 22% bogactwa narodowego. Jedna z największych spółek, *American Telefon and Telegraf Company*, posiadała bogactwo większe od bogactwa zawartego w granicach 21 stanów [15].

Spółki akcyjne są własnością akcjonariuszy (liczba ich waha się w granicach między 4 a 20 milionami) [16]. Teoretycznie rzecz biorąc, akcjonariusze decydują w spółce o wszystkim. Jest to zagwarantowane w ich prawie własności. Ale jest fizyczną niemożliwością, aby rządziło fabryką np. 10 000 akcjonariuszy. Swoją władzę akcjonariusze sprawują przez ustalanie generalnej polityki przedsiębiorstwa oraz wybór Rady

Dyrektorów. Ci ostatni z kolei angażują operatywne kierownictwo — *management* (prezydenta i wiceprezydentów firmy). Zarówno Radę Dyrektorów, jak i operatywne kierownictwo zwykło nazywać się *management* *.

Powstanie spółek akcyjnych postawiło dwa problemy: 1) czy spółki akcyjne prowadzą do „demokratyzacji kapitału" (ponieważ władza nad przedsiębiorstwami znajduje się w rękach wielu akcjonariuszy), czy — przeciwnie — prowadzą do wzrostu władzy wielkich „rekinów finansowych" (którzy poprzez kontrolne pakiety akcji mogą rządzić nie tylko swoimi, ale i cudzymi kapitałami); 2) czy niezwykła złożoność mechanizmu zarządzania współczesną korporacją oraz mechanizm wyborczy Rady Dyrektorów nie oddają faktycznej władzy nad spółkami dyrektorom i manadżerom (którzy zdolni są tak pokierować przygotowaniami do zebrania sprawozdawczego, że akcjonariusze akceptują politykę produkcyjną i personalną podsuniętą im przez kierowników)?

Jak dotąd amerykańskie spółki akcyjne nie przyniosły demokratyzacji kapitału. Co do tego zgodni są wszyscy badacze (choć przeciwny po-

---

* W szkicu tym będziemy wymiennie używać słów: „właściciele", „kapitaliści", „akcjonariusze". Zawsze będzie nam chodziło o posiadaczy kapitałów, które współcześnie występują głównie w formie akcji. Będziemy się interesowali przede wszystkim posiadaczami większej ilości akcji. Ta grupa „właścicieli" może dzisiaj uchodzić za najważniejszą grupę klasy kapitalistów. Będziemy również używać wymiennie słów: "spółka akcyjna", „przedsiębiorstwo", „firma", „korporacja" dla oznaczenia przedsiębiorstwa przemysłowego, handlowego, transportowego lub użyteczności publicznej (gazownie, elektrownie itp.), występującego w formie spółki akcyjnej. Wszystkie większe firmy, nawet kontrolowane przez jedną rodzinę, są zorganizowane w formę spółki akcyjnej. Ten typ firmy dominuje dziś w życiu ekonomicznym USA.

gląd głosi wielu publicystów). W związku z tym z jeszcze większą ostrością staje pytanie: kto rządzi amerykańskim przemysłem: wielcy właściciele (posiadacze kontrolnych pakietów akcji) czy manadżerowie? Oligarchia kapitalistyczna czy manadżerska?

Lundberg odpowiedział w sposób prosty i zdecydowany: oligarchia kapitalistyczna. Manadżerowie to tylko wykonawcy woli wielkich kapitalistów, to tylko „wirtuozi kapitalizmu", grający nie ze swoich nut.

Lecz Lundberg zupełnie pominął dwa problemy szczegółowe, od rozwiązania których zależna była odpowiedź generalna.

Były to problemy: 1) możliwej rozbieżności poglądów i postaw manadżerów i właścicieli, 2) możliwości narzucenia właścicielom woli manadżerów.

Rozdzielenie się funkcji właściciela i funkcji kierownika we współczesnej spółce akcyjnej — „rozbicie atomu własności na dwa jego składniki: własność i kontrolę" — prowadzi do powstania dwu odrębnych grup zainteresowanych w kontrolowaniu przedsiębiorstwa. Teoretycznie rzecz biorąc, ich poglądy na funkcjonowanie przedsiębiorstwa mogą się różnić. Mogą się różnić poglądy dotyczące zarówno dalekosiężnych celów przedsiębiorstwa, jak i jego polityki bieżącej. Mogą się również różnić poglądy na to, kto (personalnie) najlepiej będzie kierował przedsiębiorstwem.

Oczywiście różnice poglądów nie zawsze muszą istnieć i nie zawsze muszą się ujawniać. Ale zawsze ktoś musi nakreślić politykę przedsiębiorstwa i ktoś musi tę politykę realizować. Dlatego wybór Rady Dyrektorów i operatywnego kierownictwa jest węzłowym punktem kontroli. Kto formułuje politykę i kto wysuwa kandydatów (przyjętą politykę i przyjętych

kandydatów), ten kontroluje przedsiębiorstwo. „Kontrola oznacza możliwość wyboru lub zmiany kierownictwa" — taką roboczą definicję przyjmują autorzy studiów mających na celu rozstrzygnięcie problemu: właściciele czy manadżerowie kontrolują spółki akcyjne.

Analiza 200 największych firm, dokonana przez Berle i Meansa, wykazała, że aż 44% z tych firm jest kontrolowane przez manadżerów, a 34% przez akcjonariuszy (pod kontrolą instytucji i innych większych firm znajdowało się 21% spółek) [17].

Te dane pozwoliły autorom stwierdzić, że raczej manadżerowie niż właściciele stają się panami przemysłu. Ponieważ oni, a nie akcjonariusze wybierają swych następców — oni więc, a nie właściciele, stają się „samoodnawiającą się oligarchią".

Jednakże następne badania podważyły wnioski Berle i Meansa. Badania te przeprowadził w 1941 r. *Temporary National Economic Committee* na zlecenie rządu Roosevelta. Badaniami objęto 200 największych przemysłowych i handlowych przedsiębiorstw [18].

Celem badań było ustalenie, jaki procent głosujących akcji każdego przedsiębiorstwa znajduje się w ręku dwudziestu największych akcjonariuszy. Przyjęto bowiem założenie, że jeżeli względnie mała liczba (dwudziestu) akcjonariuszy posiada wspólnie pakiet akcji umożliwiający jej kontrolę nad przedsiębiorstwem — firma taka jest najprawdopodobniej kontrolowana przez tych dwudziestu największych akcjonariuszy.

Mogą oni być spowinowaceni (co często zdarza się wśród najbogatszych rodzin), mogą być blisko żyjącymi ze sobą przyjaciółmi lub po prostu mogą porozumiewać się między sobą,

aby narzucić swą wolę reszcie akcjonariuszy. Nawet powierzchowna znajomość stosunków panujących wśród milionerów amerykańskich czyniła to założenie zupełnie uzasadnionym. Więcej — czyniła je koniecznym również z tego względu, że coraz częściej dawało się zaobserwować wśród milionerów zjawisko lokowania kapitałów nie w jednej firmie, lecz w kilku lub nawet kilkunastu, aby zabezpieczyć się przed stratami na skutek bankructwa lub po prostu obniżki dochodów którejś z firm.

Badania wykazały, że prawdopodobnie około 70% korporacji jest kontrolowanych przez grupy większych akcjonariuszy. R. Gordon zmniejszył ich liczbę do 65%[19], a S. Florence do 58%[20]. Gordon i Florence opierali się na danych *TNEC*, lecz wyłączyli z obliczeń wątpliwe, ich zdaniem, przypadki.

Ustalenie dokładnych proporcji przedsiębiorstw kontrolowanych przez tzw. *minority groups* jest bardzo trudne. Brak jest dokładnych danych, jaką ilość akcji posiadają poszczególni akcjonariusze. Na skutek stosowanych przez niektórych akcjonariuszy praktyk „podstawiania" innych osób trudno dokładnie ustalić, które akcje można łączyć jako należące faktycznie do jednej osoby. Nie wiadomo również, czy najwięksi akcjonariusze współpracują ze sobą. Z tych powodów wynikają pewne różnice obliczeń. Ale dane *TNEC* pozwalają stwierdzić, że co najmniej 60% największych firm kontrolowane jest przez właścicieli, nie manadżerów.

Dlatego też S. Florence konkluduje: „Istnieją dane świadczące, że rewolucja manadżerów nie posunęła się tak daleko, jak niektórzy myśleli (lub twierdzili bez przemyślenia), oraz że kierownictwo i ostateczne decyzje dotyczące zasadniczej polityki mogą pozostawać w wielu fir-

mach w rękach kapitalistycznych akcjonariuszy posiadających większą ilość akcji" [21].

Procent przedsiębiorstw znajdujących się pod rzeczywistą kontrolą właścicieli może być wyższy, niż wskazują to przytoczone wyżej cyfry. Świadczą o tym przypadki ujawniania się raz po raz kontroli właścicieli nad przedsiębiorstwami, które powszechnie uznawane były za „niczyje" na skutek dużej dyspersji akcji (czyli uważane były za kontrolowane faktycznie przez manadżerów). Niedawny przypadek ujawnienia się takiej kontroli opisało dokładnie czasopismo *„Fortune"* [22]. Oto rodzina milionerska, której nikt nie podejrzewał o dysponowanie (wraz z przyjaciółmi) kontrolnym pakietem akcji jednego z wielkich przedsiębiorstw chemicznych, zwróciła się nagle do prezydenta przedsiębiorstwa z żądaniem ustąpienia. Uzasadnienie brzmiało: firma daje za małe zyski. Po próbach obrony prezydent ustąpił (nie czekając nawet na możliwość obrony swej polityki na dorocznym walnym zebraniu akcjonariuszy).

Stosunki między kontrolującymi grupami akcjonariuszy i *management* R. Gordon ujmuje w dwa typy: kontrolę aktywną i pasywną.

Kontrola aktywna polega na ciągłym uczestnictwie grupy akcjonariuszy w procesie kształtowania bieżącej polityki firmy — na uczestnictwie w procesie podejmowania codziennych decyzji. Zazwyczaj wiąże się to z faktem, że jeden lub kilku większych akcjonariuszy wchodzi do Rady Dyrektorów lub nawet operatywnego kierownictwa firmą. Przykładem może być tutaj firma *E. J. du Pont de Nemeurs and Co.*, w której 27% akcji posiada rodzina du Pont i w której kierownictwie zasiadają bracia du Pont.

Kontrola pasywna występuje wtedy, gdy grupa posiadająca kontrolny pakiet akcji wycofuje się z uczestnictwa w codziennym życiu firmy.

,Wkroczenie" grupy akcjonariuszy w sprawy firmy następuje tylko w sytuacjach kryzysowych, gdy zostają poważnie zagrożone podstawowe interesy akcjonariuszy. Tego typu kontrola występuje np. w firmach, które powstały z rozbicia Rockefellerowskiego *Standard Oil Trust*. Potomkowie Rockefellera mają nadal poważne udziały w firmach powstałych z podziału *Standard Oil Trust*, lecz firmy te są prowadzone bez ich udziału przez zawodowych manadżerów [23].

Drugi typ kontroli staje się coraz bardziej powszechny. „Własność rodzinna coraz mniej uczestniczy w aktywnym kierowaniu firmą" — stwierdza Gordon [24]. Lecz „chociaż rola grup mniejszości w procesie podejmowania decyzji może być ograniczona, nie wolno nam pomniejszać siły i wpływu tych grup. Kontrola tego typu przedstawia zawsze dużą siłę potencjalną i możliwości znacznych wpływów..." Mimo że proces podejmowania codziennych decyzji leży w ręku zawodowych manadżerów, zjednoczeni więksi akcjonariusze posiadają w swym ręku „kontrolę ostateczną" [25].

Tak więc wypada stwierdzić, że w większości dużych amerykańskich spółek akcyjnych ostateczna władza spoczywa w ręku akcjonariuszy. Są to zazwyczaj grupy większych akcjonariuszy, często nie wtrącających się do codziennych spraw firmy, lecz za to ujawniających swą władzę w momentach najważniejszych i decydujących (zwłaszcza w sprawach generalnej polityki przedsiębiorstwa rozpatrywanej w punktu widzenia zysków).

Wycofywanie się dużej części właścicieli z aktywnego uczestnictwa w kierowaniu przemysłem oznacza przechodzenie ich na pozycję rentierów. Do takiego wniosku, zwłaszcza w odniesieniu do wielkich bogaczy, prowadzą rów-

nież inne dane. Bardzo poważna część najbogatszych ludzi Ameryki nie tylko nie uczestniczy w codziennym życiu fabryk, których są akcjonariuszami, lecz również nie administruje sama własnymi finansami. Około 75% spośród 74 największych zidentyfikowanych milionerów twierdzi, że w różnym stopniu powierza swoje interesy zawodowym ekonomistom i prawnikom. Czynią tak zwłaszcza członkowie starych milionerskich rodzin z Bostonu i Filadelfii. Młodzi milionerzy, tj. tacy, którzy niedawno zdobyli bogactwo, są jeszcze pełni energii i żądni bezpośredniej władzy. Sami prowadzą swoje wielkie fortuny [26].

6. KIM SĄ MANADŻEROWIE?

Jeśli właściciele wycofują się z aktywnego udziału w życiu przedsiębiorstw, kim są ci, którzy w tym życiu uczestniczą i nadają mu ton? Kim są manadżerowie?

Jedną z wątpliwości nasuwających się przy rozpatrywaniu przesuwania się aktywnej, codziennej kontroli z rąk akcjonariuszy do rąk manadżerów jest wątpliwość, czy manadżerowie nie są przypadkiem sami akcjonariuszami. Gdyby tak było, teza o „przesuwaniu się kontroli" oznaczałaby tylko uformowanie się grupy wykonawczej wśród klasy właścicieli, a nie powstanie nowej społecznej grupy. Istnieliby „kapitaliści bez funkcji", lecz brak byłoby „funkcjonariuszy bez kapitału".

Oczywiście zagadnienie polega nie na tym, czy manadżerowie mają w ogóle jakiekolwiek akcje. Polega ono na tym, czy mają oni takie ilości akcji, dzięki którym mogą wywierać wpływ i kontrolować przedsiębiorstwa nie tylko jako manadżerowie, lecz również jako właściciele.

W badaniach podjętych specjalnie na ten temat R. Gordon ustalił (stan na 31 grudnia 1935 r.), że manadżerowie posiadali bardzo nikłe ilości akcji. W skali przeciętnej w 155 największych spółkach akcyjnych manadżerowie nie posiadali nawet 1% akcji. W połowie zbadanych spółek manadżerowie posiadali nie więcej niż 1,74% akcji. Tylko w dwu spółkach — zakładach użyteczności publicznej — manadżerowie mieli w swym ręku więcej niż 50% akcji [27]. Dane dotyczące 1939 r. potwierdziły ten stan rzeczy. Ujawniły one dodatkowo, że przedstawiciele operatywnego kierownictwa posiadają stosunkowo mniej akcji niż członkowie Rad Dyrektorów [28].

Można więc przypuszczać, że manadżerowie — zwłaszcza przedstawiciele operatywnego kierownictwa — tworzą w poważnym stopniu grupę „funkcjonariuszy bez kapitałów". Różnią się od akcjonariuszy nie tylko funkcją pełnioną w przedsiębiorstwie, lecz również osobistym stosunkiem do własności. Te dwa czynniki są podstawą ich „obiektywnej" odrębności i mogą być ewentualnym źródłem ich „subiektywnej", psychologicznej odmienności od właścicieli.

Natomiast występuje inny czynnik, który niewątpliwie może działać w kierunku odwrotnym: sytuacja materialna manadżerów. Należą oni do ludzi zarabiających bardzo duże sumy. 900 manadżerów największych firm amerykańskich zarabia przeciętnie 70 000 dolarów rocznie [29]. Niektórzy z nich zarabiają ponad 100 000. Obok pensji manadżerowie posiadają tzw. bony upoważniające ich do czegoś w rodzaju naszych premii, których wysokość zależy od rocznego dochodu przedsiębiorstwa. Manadżerowie na najwyższych stanowiskach otrzymują tą drogą drugie 100 000 dolarów rocznie [30]. Choć nie są

właścicielami — mają ogromne dochody. To może zbliżać ich do właścicieli.

Lecz występuje z kolei inny czynnik, który może ich oddalać. Jest nim odmienny typ kariery. Manadżerowie reprezentują typ kariery, w której zgromadzenie własnego kapitału lub odziedziczenie kapitału rodzinnego nie odgrywa decydującej roli.

W ciągu stu ostatnich lat uległ zmianie typ kariery kierownika przedsiębiorstwa. W dziewiętnastym wieku bossami przemysłu byli ludzie, którzy sami dorobili się majątku lub którzy wskoczyli od razu na miejsce kierownika dziedziczonego przedsiębiorstwa po wycofaniu się lub śmierci ojca. Była to kariera *self-made-man'a* lub kariera *family-made-man'a.* Dzisiejsi kierownicy przemysłu mają za sobą inną karierę. Jedną z nich jest kariera clerka wspinającego się po szczeblach drabiny zarządzania przemysłem do stanowiska prezydenta korporacji. Jest nią kariera prawnika, który wystartował w firmie prowadzącej sprawy wielkiej korporacji i doszedł, dzięki swym zdolnościom i zasługom, do fotela wiceprezydenta. Jest nią również kariera zdolnego ekonomisty lub inżyniera, który zaangażowany po studiach do pracy w korporacji przeszedł szybko wewnątrz firmy kilka kursów dla kierowników i znalazł się błyskawicznie gdzieś pod szczytem, aby później (tutaj już musiał czekać dłużej) wskoczyć na sam szczyt. Współczesna kariera manadżerska jest karierą typu biurokratycznego lub profesjonalnego.

Procent kierowników największych przedsiębiorstw, którzy przeszli różne typy kariery w latach 1870—1950, przedstawia tabela 1 [31].

Zmiana typu kariery odbija przeobrażenia, jakie zaszły w dzisiejszym zarządzaniu przedsiębiorstwami i ekonomicznym życiu w całości.

Aby stać się fabrykantem tekstylnym w Ameryce połowy XIX wieku, wystarczyły spryt, spekulancka żyłka, niewielkie zdolności organizacyjne i pewne zdolności techniczne. Aby być manadżerem wielkiej korporacji produkującej radioodbiorniki i telewizory w epoce „zorganizowanej ekonomiki", trzeba mieć przede wszystkim wiedzę ekonomiczną, techniczną i organizacyjną, umiejętność pozyskiwania ludzi do współpracy oraz umiejętność sprzedawania towaru na zapełnionym już rynku.

Tabela 1

Typ kariery	Lata i procenty		
	1870	1900	1950
Kariera niezależna *(self-made man)*	36	21	6
Kariera rodzinna *(family-made man)*	32	35	11
Kariera biurokratyczna *(bureaucratically-made man)*	18	33	68
Kariera profesjonalna *(professionally-made man)*	14	11	15
	100	100	100

Nie jest więc również przypadkiem, że typ biurokratycznej i profesjonalnej kariery przeważa w nowych i bardzo scentralizowanych gałęziach gospodarki (np. przemysł elektroniczny, transport lotniczy), a typ kariery *self-made man'a* i *family-made man'a* w gałęziach tradycyjnych i bardziej zdecentralizowanych (włókiennictwo, produkcja obuwia, produkcja odzieży itp.).

Różnica kariery życiowej nie oznacza jednak automatycznie różnicy pochodzenia. To ostatnie

jest dalszą interesującą cechą w portrecie społecznym manadżera. Ostatnie badania W. L. Warnera wykazały, że w 1952 r. około 50% manadżerów było synami właścicieli lub współwłaścicieli badanych firm. Badania te obejmowały zarówno większe, jak i mniejsze firmy. W większych firmach zjawisko „dziedziczenia" pozycji manadżera przez synów właścicieli występuje rzadziej, zanotowano je tylko w około 1/4 firm. W firmach mniejszych zjawisko to jest częstsze, występuje w 2/3 przedsiębiorstw *. Warto tutaj jeszcze zanotować, że synowie właścicieli nie zawsze obejmują najwyższe pozycje w firmach ojców. Niejednokrotnie zajmują oni pozycje wiceprezydentów lub nawet niższe.

„Bastionem pozycji dziedzicznych w dzisiejszej Ameryce jest mniejsze przedsiębiorstwo, znajdujące się w rękach rodziny. Jednakże centrum siły leży w wielkich korporacjach, gdzie ludzie zdolni mają pełne i otwarte możliwości awansu do wysokich stanowisk kierowniczych i gdzie wpływy rodziny lub przyjaciół mogą ułatwić członkowi «elity urodzenia» wejście do współzawodnictwa, lecz nie mogą mu pomóc współzawodniczyć i zwyciężyć" [32].

---

* Podawane w tym szkicu cyfry nie odnoszą się do jednorodnego zespołu firm i kierowników. W badaniach TNEC nad „grupami kontrolującymi" uwzględniono tylko największe firmy przemysłowe i handlowe (bez banków). W badaniach S. Keller nad karierami manadżerów wzięto pod uwagę prezesów Rad Dyrektorów i prezydentów największych firm przemysłowych i handlowych, a także banków, stacji radiowych i telewizyjnych. W badaniach Warnera i Abeggiena uwzględniono nie tylko prezydentów, lecz również wicedyrektorów oraz kierowników ważniejszych działów zarówno z większych, jak i średnich firm. Dlatego nie można bezpośrednio zestawiać ze sobą np. cyfr dotyczących typów karier z cyframi dotyczącymi pochodzenia. Wszystkie omawiane tu materiały liczbowe należy rozpatrywać jako niezsynchronizowane dane naświetlające odrębnie różne aspekty omawianego zagadnienia.

Start do współzawodnictwa oznacza zazwyczaj rozpoczęcie pracy na średnim szczeblu manadżerskim. Własne umiejętności decydują o dalszej karierze. W tym leży różnica z dawnym typem kariery. Dawniej po śmierci ojca-właściciela jego syn siłą rzeczy stawał się kierownikiem firmy. Dziś każdy manadżer wielkiej firmy musi być przede wszystkim fachowcem, a nie właścicielem.

7. WŁAŚCICIELE I KIEROWNICY; PODOBIEŃSTWO CZY RÓŻNICE POSTAW?

A. Berle twierdzi, że oddzielenie się funkcji posiadacza i funkcji kierownika przedsiębiorstwa jest równocześnie rozdzieleniem się dwu uprzednio złączonych atrybutów własności: własności jako środka umożliwiającego tworzenie, produkcję i rozwój oraz własności jako środka umożliwiającego przywłaszczanie, konsumpcję i rozrywkę. W spółce akcyjnej pierwszy atrybut własności reprezentują kierownicy, drugi atrybut — akcjonariusze. Na tym tle — kontynuuje Berle — rodzi się przeciwstawność postaw światopoglądowych kapitalistów i manadżerów. Naczelną wartością i motorem działania kapitalistów jest zysk. Naczelną wartością i motorem działania manadżerów jest rozwój przedsiębiorstwa, zawodowy sukces i społeczny prestiż [33].

Podobne tezy wysuwa Burnham. Z racji odmiennego od akcjonariuszy stosunku do kapitalistycznej własności oraz z racji pełnionej funkcji manadżerowie nie wiążą swego istnienia z istnieniem kapitalistycznego systemu i zysk nie jest dla nich naczelną zasadą funkcjonowania przedsiębiorstwa. Rewolucja manadżerska charakteryzuje się powstaniem nowej, panującej ideologii — „ideologii manadżerskiej".

Teza o „nowych" postawach światopoglądowych i nowej ideologii manadżerów jest drugą (obok tezy o powstaniu manadżerów) logicznie nieodzowną częścią twierdzenia o rewolucji manadżerskiej. Przesuwanie się kontroli nad gospodarką w ręce kierowników jest doniosłe jedynie wówczas, gdy kierownicy reprezentują inne wartości i ideały niż właściciele. Jeśli właściciele i manadżerowie nie różnią się w swoich poglądach — istota funkcjonowania gospodarki nie zmienia się i trudno wtedy mówić o „rewolucji".

Tezy wysuwane przez Berle i Burnhama są tylko abstrakcyjnym wnioskowaniem o postawie manadżerów na podstawie ich „funkcjonalnej" pozycji. Tymczasem w rzeczywistości postawy manadżerów i właścicieli nie bardzo różnią się między sobą. W tym punkcie koncepcja społeczeństwa manadżerów okazała się chyba najbardziej zawodna.

Przekształcenia w sferze zarządzania przemysłem nie doprowadziły do powstania nowej grupy, myślącej po nowemu, obok grupy starej, myślącej po staremu. Były raczej bodźcem do powstania nowej, względnie zjednoczonej grupy myślącej trochę po staremu i trochę po nowemu. Tę grupę w płaszczyźnie psychologicznej określa się jako zintegrowaną „społeczność biznesmenów".

Jako taką traktuje ją Francis X. Sutton w opublikowanej ostatnio analizie współczesnej ideologii amerykańskiego „świata interesów". Sutton wykrywa dwa punkty widzenia w *business community:* „manadżerski" i „klasyczny". Nie są to jednak punkty widzenia, których granice przebiegają w tym samym miejscu, co granica między właścicielami i kierownikami przedsiębiorstw; nie są to — co ważniejsze — tak odmienne punkty widzenia, aby nazwać je

odrębnymi ideologiami. Manadżerski punkt widzenia jest wariantem ideologii kapitalistycznej, wariantem nie dotyczącym głównych zasad ekonomicznych, lecz raczej mniej ważnych szczegółów technicznych.

W ideologicznych enuncjacjach biznesu — stwierdza Sutton — „ogólna dyskusja dotycząca systemu (gospodarczego) w całości ujęta jest w terminach klasycznej ideologii; manadżerski punkt widzenia jest bardziej widoczny w dyskusjach o organizacji i działalności poszczególnych firm... tendencja klasyczna jest tendencją podstawową w ideologii biznesu; manadżerski punkt widzenia jest wariantem odmiennym nieco w wielu szczegółowych sprawach, lecz nie jest wystarczająco różny ani wystarczająco kompletny, aby mógł występować jako odrębna wiara" [34].

Szukając źródeł jedności postaw właścicieli i manadżerów, Gordon zwraca uwagę na lepszą pozycję właścicieli, która umożliwia im formowanie psychologii manadżerów. Jest to pozycja ludzi dzierżących ostateczną kontrolę i mogących zmienić nieposłusznego kierownika. Jest to pozycja, która dzięki stałości i pierworodności umożliwia trwałe, systematyczne oddziaływania psychologiczne na płatnych przybyszów [35].

C. W. Mills wskazuje na wysokie zarobki manadżerów, ich inne przywileje materialne oraz częste kontakty towarzyskie z bogaczami jako czynnik sprzyjający ujednoliceniu się poglądów bogaczy i kierowników [36]. Można by również dodać tutaj ujawnione przez badania Warnera więzy pochodzenia łączące część manadżerów z klasą właścicieli.

Te interpretacje, choć słuszne, wydają się jednak niewystarczające. Zwłaszcza w odniesieniu do sytuacji amerykańskiej. Wydaje się bo-

wiem, że w ogólnej atmosferze ideologicznej przenikającej kręgi amerykańskiej *business community* tkwi wiele elementów sprzyjających temu, co można by nazwać jednością „psychologii kapitalistycznej" i „psychologii manadżerskiej".

Atmosferę tę charakteryzuje z jednej strony głęboka wiara w system kapitalistyczny, wolną konkurencję i zysk jako naczelną wartość, z drugiej strony wiara w postęp, naukę i dobrą organizację. Jest to stara wiara amerykańskiego kapitalizmu. Dziś została ona jedynie uzupełniona pewnymi elementami „manadżerskimi".

Współczesnym symbolem gospodarczego postępu nie jest już indywidualny przedsiębiorca zakładający fabrykę nowych wyrobów na podstawie własnego pomysłu, z własnych kapitałów i na własne ryzyko, lecz „bezosobowy" trust, który po dokładnych studiach naukowych (technicznych, ekonomicznych i psychologicznych) podejmuje decyzje rozpoczęcia inwestycji. Lecz naczelną zasadą kierującą decyzją jest zasada: inwestycja musi przynosić zysk właścicielom. Zasadą drugą jest: nowe przedsiębiorstwo powinno być wolne od jak największej ilości państwowych kontroli i regulacji.

Typem najwartościowszego społecznie aktywnie działającego biznesmena nie jest indywidualista, samotnie wskazujący „nowe drogi", lecz „człowiek organizacji", dobry członek zespołu, znający wartość kolektywnej pracy i kolektywnej decyzji. Ale podnietą jego pracy musi być dobrze wyważony bodziec ekonomiczny — płaca lub dochód odpowiadające indywidualnym zdolnościom i indywidualnemu wysiłkowi.

Te hasła są współczesną „wiarą" amerykańskich biznesmenów. Jednoczą one stare zasady i wymogi nowej sytuacji, jednoczą *business creed* i *managerial ethos*. Są tworzone i akcep-

towane przez manadżerów i właścicieli. Są wyznaniem wiary dynamicznego *managerial capitalism;* kapitalizmu zorganizowanego na ponadindywidualnych zasadach w interesie poszczególnych jednostek.

Nie ma starej ideologii kapitalistycznej i nowej konkurencyjnej ideologii manadżerskiej. Manadżerowie skłonni są akceptować podstawowe zasady kapitalistycznej gospodarki, bo uważają je za najlepsze. Kapitaliści skłonni są przystosowywać się do wymogów „manadżerskiej gospodarki", taką bowiem gospodarkę narzuca rozwój nauki, techniki i organizacji. A „gospodarka dynamiczna" i „naukowa" jest starym wyznaniem wiary amerykańskiej.

Obok ogólnej atmosfery rzutującej na jedność postaw większych właścicieli — akcjonariuszy i manadżerów, również i szczegółowa „ideologia kariery" wydaje się sprzyjać ich jedności. Tutaj również mamy do czynienia ze zjawiskiem specyficznie amerykańskim.

W punkcie „Kim są manadżerowie" zwracaliśmy uwagę na wzory kariery w *businessie.* Dwa z nich dzisiaj najważniejsze — to wzór *family-made man'a* i *bureaucratically-made man'a.* Lecz pominęliśmy wówczas pewien fakt historyczny i pewien społeczny ideał, które sprzyjają jedności bogaczy i manadżerów. Fakt historyczny jest prosty: najstarsze dziedziczne fortuny amerykańskie są stosunkowo młode. Są młodsze od wywodzących się jeszcze z czasów feudalnych fortun Kruppa czy wielu innych potentatów europejskich. Nie były dziedziczone „od niepamiętnych czasów". Były zbudowane przez ojca, dziadka, pradziadka, jeśli nie przez aktualnego właściciela. A dziadek i ojciec, zanim dostali się na szczyty, byli sklepikarzami, robotnikami, farmerami.

Ideał społeczny kariery w amerykańskim spo-

łeczeństwie jest ideałem kariery zdobytej własnym wysiłkiem. Dziedziczni bogacze, tacy jak Cabbotowie i Lovellowie, mogą być szanowani, lecz wzoru robienia kariery dostarczają bohaterowie słynnych opowiadań Horatio Algera. Co prawda dziś wzór kariery jest inny niż za czasów *„Rags to Riches Story"* Algera: nie z czyścibuta — milionerem, lecz z clerka — manadżerem; nie podręcznik, jak stać się milionerem, lecz podręczniki, jak być dobrym manadżerem, zjawiają się na rynku. Ale i kariera milionera, i kariera manadżera są wzorem kariery osiągniętej, a nie podarowanej. Ten akceptowany powszechnie wzór kariery sprzyja jedności nawet „najstarszych" (generacyjnie) bogaczy i „najmłodszych" (w szeregach biznesu) manadżerów. Tłumaczy również psychologiczną łatwość, z jaką więksi akcjonariusze przekazują władzę operacyjną manadżerom.

8. SPOŁECZNA DOMINACJA WŁAŚCICIELI CZY MANADŻERÓW?

Business class Middletown, a zwłaszcza jej górne warstwy z *X family* na czele, była klasą uprzywilejowaną ekonomicznie, posiadającą nieograniczoną niemal władzę i największy prestiż społeczny. Jej system wartości i jej ideologia panowały w miasteczku. Z podobnym obrazem panowania 60 najbogatszych rodzin amerykańskich spotykamy się w studium Lundberga. Oligarchiczny krąg 60 rodzin, wspierany od dołu większą masą drobniejszych kapitalistów, stanowi grupę o zintegrowanych cechach największego bogactwa, najwyższej władzy i największego prestiżu, grupę, której idee są ideami panującymi.

W *„Rewolucji manadżerów"* Burnhama inna klasa rządząca jest na szczycie, lecz autor przypisuje jej również pewien zespół zintegrowanych cech: uprzywilejowaną pozycję ekonomiczną, największą i niepodzielną władzę i ideologiczne panowanie. W wysiłkach Burnhama zdążających do udowodnienia, że nie tylko „własność jest źródłem kontroli" (w kapitalizmie), lecz i „kontrola jest źródłem własności" (w społeczeństwie manadżerskim), można dopatrywać się próby utrzymania „jedności" własności i władzy.

We wszystkich trzech studiach istnieje więc podobny pod pewnym względem obraz „klasy rządzącej" i społeczeństwa. Jest to obraz, który nazywałbym obrazem „dominacji klasowej". Można powiedzieć, że „klasy rządzące" są w tych studiach charakteryzowane przez opisanie ich dominacji klasowej. Przez dominację klasową rozumiem panowanie klasy znajdującej się w uprzywilejowanej pozycji ekonomicznej, posiadającej największą władzę, cieszącej się największym prestiżem społecznym i panującej ideologicznie.

W tym obrazie dominacji klasowej brak szczegółowych rozważań o władzy, jej niezliczonych odcieniach i formach. Chodzi o jakieś zasadnicze źródło władzy (za które zostaje uznane kontrolowanie środków produkcji) oraz takie zasadnicze cechy społeczne „klasy rządzącej", które razem wzięte dają jej panowanie nad społeczeństwem.

W naszych szczegółowych rozważaniach, które nastąpiły po omówieniu książek trzech wspomnianych autorów, rozpatrzyliśmy niektóre elementy tak rozumianej dominacji klasowej. Przypomnijmy niektóre podstawowe fakty. W wielkich spółkach akcyjnych, które dominują w życiu gospodarczo-społecznym Ameryki, na-

stąpiło rozdzielenie funkcji właściciela i funkcji kierownika. Powstały dwie grupy ludzi zainteresowanych w kontroli nad przedsiębiorstwami: więksi właściciele-akcjonariusze i manadżerowie. Choć istnieją przypadki kompletnej i bezspornej władzy jednego akcjonariusza (lub jednej rodziny) nad przedsiębiorstwem, a także przypadki zupełnej władzy manadżerów nad całą firmą, to najpowszechniejszy jest wzór, w którym grupa większych akcjonariuszy sprawuje ostateczną kontrolę nad przedsiębiorstwem, a operacyjne codzienne zarządzanie leży w ręku płatnego kierownictwa.

Pochodzenie społeczne i kariera życiowa manadżerów nie są jednolite. Chociaż około 50% manadżerów pochodzi z *business class*, to wzór typowej współcześnie kariery jest wzorem *bureaucratically-made* lub *professionally-made man'a* (wielu synów drobnych biznesmenów dostaje się tą drogą na szczyty korporacji przemysłowych, a nie tylko synowie wielkich potentatów).

Mimo wielu różnic między właścicielami a manadżerami, nie różnią się oni zasadniczo w swych postawach światopoglądowych, zwłaszcza w odniesieniu do zasad funkcjonowania przedsiębiorstwa i ekonomiki w całości. Pod tym względem stanowią oni zespół ludzi myślących podobnie i przepowiednie o rozwinięciu się zasadniczej przeciwstawności postaw dotychczas się nie sprawdziły.

Jak fakty te rzutują na koncepcję „dominacji klasowej", którą znajdujemy w studiach Lyndów, Lundberga i Burnhama? Której z przeciwstawnych koncepcji dają pierwszeństwo? Zanim odpowiemy generalnie na te pytania, warto przyjrzeć się szczegółowym zestawieniom teorii i rzeczywistości.

Najważniejszymi brakami omawianych tutaj

koncepcji wydaje się niedocenianie dwu istotnych elementów zamącających przejrzystość konturów „dominacji klasowej". Są nimi: 1) występowanie we współczesnym przedsiębiorstwie dwu funkcjonalnie odrębnych grup: właścicieli i kierowników, 2) rozdzielenie się władzy we współczesnych spółkach akcyjnych na „ostateczną kontrolę" i „podejmowanie decyzji". W większości spółek władza „ustawodawcza" i „wykonawcza" nie jest skumulowana.

W studium Lyndów braki te są usprawiedliwione, ponieważ w fabrykach X-ów te dwa zjawiska, występujące przede wszystkim w wielkich spółkach akcyjnych, prawdopodobnie nie istniały. Lundberg jednak nie mógł ich nie dostrzec. Rolę ich pomniejszył stwierdzając, że manadżerowie są zwykłymi wykonawcami poleceń właścicieli. Burnham zlikwidował te zjawiska w „czystym" rozwiniętym społeczeństwie manadżerów przez skonstruowanie obrazu przerastania manadżerów we właścicieli, likwidując w ten sposób dwie odrębne grupy i dwie odmienne „władze".

Wizja Burnhama jest na razie nierealna, nie będziemy więc jej dyskutowali. Koncepcja Lundberga wydaje się upraszczająca. Jednakże koncepcja ta razem z podziałem Gordona na „ostateczną kontrolę" i „podejmowanie decyzji" koncentruje się wokół realnego zjawiska i realnego problemu. Można go nazwać — za Lundbergiem — problemem delegacji władzy. Jakie konsekwencje dla zjawiska społecznej dominacji właścicieli posiada przejęcie części władzy przez manadżerów?

Argumentując przeciwko Lundbergowi, wypada stwierdzić, że „delegowanie władzy" osłabia w pewnym stopniu władzę delegujących. „Rządzenie społeczeństwem jest pełnoetatowym

zajęciem" („*To run society is full-time job*") — nie bez słuszności twierdzi Burnham. To samo można powiedzieć o przedsiębiorstwie. Wycofywanie się z czynnego kierownictwa osłabia wpływ na codzienny bieg wydarzeń. A codzienny bieg wydarzeń nie pozostaje bez wpływu na ogólne cele i zasady funkcjonowania każdego organizmu społecznego. Zwłaszcza gdy codzienny bieg wydarzeń zawiera w sobie modyfikacje i korektury.

„Delegowanie władzy", a więc wycofywanie się właścicieli z czynnego życia gospodarczego, osłabia również ich prestiż społeczny. Nie ten prestiż opierający się na wysokiej ocenie bogactwa, kultury osobistej i próżniactwa, lecz prestiż wynikający z doniosłej społecznie aktywności tworzenia, organizowania, kierowania. Ten aspekt prestiżu był zawsze ważny w społeczeństwie amerykańskim. Ten aspekt prestiżu usprawiedliwiał zawsze „żądanie władzy" ze strony klas posiadających. Istnienie grupy rentierów i manadżerów jako względnie odrębnych grup osłabia prestiż rentierów. Wzrasta bowiem podejrzenie, że są oni społecznie bezużyteczni.

Delegowanie władzy, tworząc grupę, do której władza jest delegowana, stwarza grupę konkurencyjną. Władza jest wartością pożądaną przez ludzi. Każdy woli rządzić sam, niż słuchać innych. Tak więc manadżerowie tworzą potencjalnych przeciwników — pod tym względem Berle i Burnham mają rację. Przeciwieństwo może być wzmocnione faktem zupełnie odmiennych źródeł i podstaw władzy. Źródłem władzy właścicieli jest własność. Źródłem władzy manadżerów są ich umiejętności, dzięki którym dostali się na szczyty. Co prawda jedną z podstaw władzy manadżerów jest to, że została im ona zlecona przez właścicieli — pod tym względem są oni związani z właścicielami. Lecz z drugiej

strony władza manadżerów jest władzą „pozycyjną" wewnątrz hierarchicznej struktury przedsiębiorstwa i 1) jest funkcjonalnie związana tylko z tą strukturą, 2) w swych osiągnięciach i porażkach zależna od posłuchu i współpracy podwładnych. Manadżerowie mają więc obiektywne podstawy do wiązania się bardziej z zakładem jako pracującą całością niż z „właścicielami" jako grupą spoza tej funkcjonalnej całości.

Lecz mimo wyliczonych czynników „delegacja władzy" nie prowadzi do przejęcia władzy przez manadżerów. Nie prowadzi również do ich społecznej dominacji. Osłabia dominację klasową właścicieli, lecz jej nie likwiduje. Wyjaśnienia tej sytuacji należy szukać w dwu płaszczyznach: ustroju ekonomicznym i ideologii.

Teraz podejmiemy polemikę z Burnhamem. Manadżerowie są organizatorami przemysłu i, szerzej, życia ekonomicznego. Sprawne działanie tej ekonomiki jest ich naczelnym zadaniem. Lecz ekonomika amerykańska nie funkcjonuje po prostu na zasadach „dobrej organizacji". Choć to brzmi paradoksalnie, „sprawne działanie" nie jest jej wystarczającą i wyłączną podstawą, uzasadnieniem i celem. W jej funkcjonowanie uwikłany jest ustrój własności, interes grup i pewne założenia psychologiczno-ideologiczne. Powoduje to, że amerykańscy manadżerowie nie są najsilniejszą realnie grupą społeczną. Rozbicie atomu własności na „własność" i „kontrolę" nie oznacza bynajmniej — jak sugerowałby Berle — że własność zrezygnowała z kontroli. Dotąd prawo do kontroli jest w niej zawarte. I prawo to w postaci „kontroli ostatecznej" jest egzekwowane. Nikt nie rezygnuje dobrowolnie ze swej władzy, tym bardziej wtedy, gdy ta rezygnacja może oznaczać utratę lub uszczuplenie przywilejów ekonomicznych.

Lecz nie tylko prawo własności i jego siła ogranicza siłę manadżerów. Ogranicza ją również siła ideologii kapitalistycznej. Manadżerowie nie są zdolni przeciwstawić jej własnej ideologii, a bez własnej ideologii trudno stać się „klasą rządzącą".

Rozwój, tworzenie, produkcja może być wyróżniającą postawą manadżerów, zwłaszcza w porównaniu z akcjonariuszami-rentierami. Ale nie jest „podstawową zasadą" funkcjonowanie gospodarki amerykańskiej. Zasadą tą jest koncepcja *free enterprise*. Utrzymanie jej jest spowodowane wiarą, że kapitalistyczne bodźce — zysk, wolna konkurencja, brak regulacji państwowej — są najlepszymi ogólnymi warunkami rozwoju ekonomicznego, a możliwość stania się milionerem — najlepszym bodźcem indywidualnym. Jest to wiara, która została sformułowana przez kapitalistę i jest podzielana przez manadżerów. Manadżerowie amerykańscy tylko ją modyfikują i przystosowują do wymagań współczesności.

Dlatego też, jeśli manadżerowie osłabiają „władzę" właścicieli, to osłabiają ją w większym stopniu w ramach przedsiębiorstwa; jeśli stanowią „grupę konkurencyjną", to też w większym stopniu w ramach przedsiębiorstwa niż w ramach społeczeństwa jako całości. Tam tworzą oni z właścicielami zjednoczoną grupę, która owładnięta jest ideami „dynamicznej gospodarki" i „sprawnego działania", lecz która widzi najlepsze bodźce tego dynamizmu i tego działania w bodźcach kapitalistycznych związanych z istnieniem własności prywatnej oraz praw zagwarantowanych w tej własności. A prawa te dają właścicielom nie tylko uprzywilejowaną pozycję ekonomiczną, lecz również uprzywilejowaną pozycję w sferze władzy. Dają im „ostateczną kontrolę".

Tak więc, gdy mówimy o „klasie rządzącej" i „społecznej dominacji" we współczesnych Stanach Zjednoczonych, to pojęcia te bardziej pasują do kapitalistów niż do manadżerów. Oni — w ostatecznej instancji — kontrolują środki produkcji; oni również zachowali swe ideologiczne panowanie.

*

W szkicu niniejszym świadomie ograniczyliśmy się do układu władzy w przedsiębiorstwie i ideologicznej atmosfery rzutującej na ten układ władzy. Pominęliśmy wiele innych problemów, m. in. problem władzy państwowej. Uczyniliśmy tak, ponieważ zarówno dla Marksa i marksistów (a takimi są Lyndowie i Lundberg), jak i dla Burnhama źródła „klasy rządzącej" i jej dominacji klasowej tkwią w sferze produkcji i układu władzy w przedsiębiorstwie — choć sięgają daleko poza jej granice, m. in. ku władzy państwowej.

3

PANOWANIE KLASOWE A WŁADZA GRUP INTERESÓW

1. TRZY TEORIE

W klasycznych teoriach „klas rządzących" (np. Marksa lub Mosca) klasy społeczne, niezależnie od tego, jak definiowane, są podstawowymi grupami w strukturze władzy. Przy tym, według tych teorii, jedna klasa ma władzę, a druga jest jej pozbawiona. Władza jednej klasy jest jej władzą nad drugą klasą, niezależnie od tego, jaką formę polityczno-prawną przybiera rząd.

Obok tego modelu rozdziału władzy w społeczeństwie istniał i istnieje model drugi. Ma on swe źródło w koncepcji Rousseau i doktrynie liberalnej. Według tego modelu władza w państwie demokratycznym jest równo rozdzielona wśród wszystkich obywateli, ponieważ każdy z nich ma w wyborach jeden głos. Rząd jest reprezentacją „woli ogółu" (w praktyce — woli większości). Demokratyczny proces wyborczy polega na przekazywaniu równej władzy poszczególnych jednostek — zorganizowanym ciałom ustawodawczym i wykonawczym, które rządzą „w imieniu ludu". „Rząd jest rządem ludu, przez lud" — pisał Rousseau; „i dla ludu" — dodawał Lincoln.

Obydwa te wyobrażenia o rozkładzie władzy w społeczeństwie spotkały się w ostatnich czasach z koncepcją negującą ich prawdziwość i wysuwającą nowy model. Jest to koncepcja, według której władza jest rozdzielona między różnorodne „grupy interesów", walczące o wpły-

wy na proces podejmowania decyzji rządowych (i szerzej — decyzji o ogólnospołecznym znaczeniu). W tym modelu ani klasa, ani jednostka nie stoją w centrum uwagi. W centrum uwagi znajduje się zorganizowana grupa interesu. Harold Laski nazwał ten model „pluralistycznym", a ostatnio R. Dahl i Ch. Lindblom nazwali go „polityczną teorią przetargu".

Koncepcję tę, którą ogólnie nazywać będziemy koncepcją grup interesów (*interest groups*), charakteryzują dwie cechy w porównaniu z teoriami wyżej wymienionymi. Z koncepcją marksowską wiąże ją ujęcie polityki jako walki grup interesów. Różni ją jednak mocne podkreślenie faktu, że „władzę" (*power*) mają grupy reprezentujące różnorodne interesy i nie można z góry przesądzać, która grupa ma „władzę" większą.

Wobec klasycznej doktryny demokratyczno-liberalnej koncepcja pluralistyczna ustosunkowuje się krytycznie, ponieważ zarzuca jej przecenianie roli jednostek i niedocenianie roli zorganizowanych grup w życiu politycznym. Zgadza się jednak, że walka o władzę w społeczeństwie demokratycznym dokonuje się ostatecznie poprzez proces demokratyczny (lub raczej semi-demokratyczny); poprzez wpływ grup interesów na opinię publiczną i wybory, a następnie — poprzez wpływ na legislaturę i organy wykonawcze rządu.

W studium tym zajmę się porównaniem marksowskiego modelu podziału władzy w społeczeństwie z modelem lansowanym przez teorie grup interesów. Będzie ono próbą znalezienia odpowiedzi na pytanie: która z tych dwu koncepcji bardziej (lub może lepiej byłoby zapytać — w jakim zakresie) odpowiada współczesnej rzeczywistości w Stanach Zjednoczonych.

2. GRUPY INTERESÓW W ŻYCIU POLITYCZNYM STANÓW ZJEDNOCZONYCH

Bardziej lub mniej zorganizowane grupy ludzi posiadających wspólne interesy były od dawna zaangażowane w kształtowaniu polityki rządu w Stanach Zjednoczonych. W wieku XIX były to głównie grupy biznesmenów z poszczególnych gałęzi przemysłu lub handlu zainteresowane w polityce celnej państwa. Pod koniec XIX wieku uformowały się, a w wieku XX rozwinęły, grupy reprezentujące ekonomiczne interesy farmerów. Od lat trzydziestych bieżącego stulecia datuje się wkroczenie na scenę polityczną związków zawodowych robotników. Obok różnorodnych grup kapitalistów, farmerów i robotników rozwinęły swą działalność również związki reprezentujące wolne zawody (lekarzy, prawników, nauczycieli itp.). Poza tym w Stanach Zjednoczonych od dawna czynne politycznie były rozmaite inne stowarzyszenia (np. związki weteranów, stowarzyszenia etniczne i organizacje religijne), stawiające sobie zadanie wpływania na politykę rządu (na różnych jego szczeblach: federalnym, stanowym, lokalnym).

Rozmaite grupy wywierają wpływ na politykę rządu przede wszystkim poprzez urabianie posłów do ciał ustawodawczych. Zabiegają one o to, aby w czasie debat i głosowań zachowywali się oni w sposób przychylny dla interesów grupy; aby popierali lub zwalczali określone ustawy. Ten typ urabiania polityków nazywany był od dawna *lobbyingiem*. Współczesny *lobbying* został rozszerzony o kontakty przedstawicieli grup interesów z organami wykonawczymi rządu, aby powodować przychylną dla danej grupy interpretację ustaw, oraz z organami sądowniczymi, które w Stanach Zjedno-

czonych również uprawiają politykę (orzekają bowiem o zgodności ustaw z konstytucją). Tak więc grupy interesów zabiegają dziś o „dostęp" do wszystkich trzech organów władzy państwowej (ustawodawczej, wykonawczej, sądowniczej) oraz o pozyskanie ich przychylności dla swoich interesów. Główną jednak troską otaczają grupy interesów ciała ustawodawcze: organy, w których rodzą się zasadnicze normy polityki państwa.

Ostatnio grupy interesów rozszerzyły swoje zainteresowania o jedną bardzo ważną dziedzinę: opinię publiczną. Doszły bowiem do wniosku, że pozyskanie opinii publicznej jest równie ważną drogą zapewnienia przychylnego głosowania w legislaturze, jak pozyskanie indywidualnych posłów. Przedstawiciele narodu liczą się bowiem z opiniami swych wyborców co najmniej ze względu na przyszłe wybory. Grupy interesów rozwinęły więc dziś wielką pracę nad organizowaniem „presji od korzenia" (*gras roots pressure*), czyli presji na posłów za pomocą presji ich wyborców i szerzej — opinii publicznej.

Do 1946 roku status prawny grup interesów jako grup wywierających wpływ na politykę rządu był nie uregulowany. Przedstawiciele grup interesów działający w Waszyngtonie i kuluarach Kongresu powoływali się na „prawo do petycji" (zagwarantowane obywatelowi w konstytucji) jako na prawną podstawę swej działalności. Oczywiście, faktyczna ich działalność wybiegała daleko poza granice „składania petycji". Lobbyiści oddziaływali na posłów i urzędników za pomocą przekupstwa, perswazji i zastraszania. Dlatego wokół *lobbyingu* wytworzyła się atmosfera politycznego skandalu.

W 1946 roku uchwalony został przez Kongres *„Lobbying Act"* mający na celu ukró-

cenie przestępczych praktyk lobbyistów. Zgodnie z tą ustawą grupy zainteresowane we wpływaniu na politykę rządu muszą rejestrować swoje urzędy posiadane w Waszyngtonie oraz ich funkcjonariuszy, a także przedstawiać do kontroli budżet tych placówek.

Nie wiadomo, o ile *„Lobbying Act"* ukrócił przestępcze praktyki lobbyistów. Wiadomo natomiast, że „zalegalizował" działalność grup interesów w Waszyngtonie. Ustawa bowiem przyznała grupom oficjalne prawo przedstawienia swego „punktu widzenia" w interesujących je sprawach zarówno komisjom Kongresu i Senatu, jak i organom wykonawczym rządu. Grupy interesu korzystają z tego prawa w coraz większym stopniu. Dlatego wszyscy obserwatorzy życia politycznego w Stanach Zjednoczonych zgodnie twierdzą, że grupy interesów stały się bardzo ważną (jeśli nie najważniejszą) częścią struktury politycznej społeczeństwa amerykańskiego.

W związku z rozwojem działalności grup interesów następuje podział ról między grupami interesów i partiami politycznymi. W Ameryce powszechnie zwraca się uwagę na to, że grupy te są zainteresowane przede wszystkim *treścią polityki*, natomiast partie polityczne są zainteresowane przede wszystkim *wygraniem wyborów* i *obsadzeniem stanowisk* *. Te odmienne dążenia zaznaczały się już dawniej, lecz dziś przybierają formy bardziej jaskrawe.

Grupy interesów nie wysuwają swoich włas-

* W Stanach Zjednoczonych po wyborach zwycięski prezydent, gubernator stanu lub burmistrz obsadzają ludźmi ze swej partii rozmaite stanowiska administracyjne, zwalniając z nich urzędników partii, która przegrała wybory. Na tym polega tzw. „system łupów". Jest to rekompensata dla średniego szczebla aktywistów partyjnych oraz dla przyjaciół i pomocników zwycięskiego kandydata za trud włożony w zwycięstwo.

nych kandydatów w wyborach. Natomiast popierają kandydatów z poszczególnych partii (poparcie to może oznaczać bądź dostarczenie funduszów na kampanię wyborczą, bądź „dostarczenie" głosów członków i sympatyków grupy interesu). W zamian za to kandydaci zobowiązują się do popierania interesów danej grupy w wypadku wygrania wyborów.

Choć istnieją pewne trwałe więzie między poszczególnymi partiami politycznymi i grupami interesów (np. Republikanie związani są bardziej z grupami biznesu, a Demokraci bardziej ze związkami zawodowymi robotników), nie ma zasady, że jedna grupa interesu popiera wszystkich kandydatów danej partii, a inna grupa wszystkich kandydatów innej partii. „Popieramy naszych przyjaciół i zwalczamy naszych wrogów" — taka jest zasada działania grup interesów w stosunku do kandydatów na posłów i kierowników administracji. Przynależność partyjna kandydata nie odgrywa najważniejszej roli.

Jest to związane z brakiem zasadniczych różnic programowych między Republikanami i Demokratami, z brakiem ich wyraźnych powiązań z klasami i warstwami społecznymi (tak wyraźnych, jak np. w partiach europejskich), z brakiem centralizacji i dyscypliny partyjnej. W związku z tym w głosowaniu nad jakąś ustawą możemy być świadkami podziału Kongresu lub Senatu nie na Republikanów i Demokratów, lecz na „przyjaciół" i „wrogów" określonej grupy interesu zainteresowanej w ustawie. Sam projekt ustawy zaś mógł być przygotowany przez sztab doradców którejś z grup, a nie przez partię, do której należy poseł wnoszący ustawę pod obrady.

Przyjmując, że podstawową sprawą w polityce jest walka sprzecznych interesów, a starcia

tych interesów są motorem przemian społecznych, należy zgodzić się z tymi, którzy przede wszystkim w grupach interesów, a nie w partiach politycznych dopatrują się zasadniczych czynników życia politycznego we współczesnych Stanach Zjednoczonych.

3. KONCEPCJE WŁADZY GRUP INTERESÓW

Współczesne teorie władzy grup interesów miały wielu prekursorów. Za jednego z nich można uznać Jamesa Madisona, który w słynnym 10 numerze „Federalisty" analizował „frakcje" społeczeństwa amerykańskiego i ich walkę polityczną [1]. Na przełomie XIX i XX wieku koncepcję grupy jako członu pośredniego między jednostką a państwem oraz najważniejszego czynnika politycznego i społecznego wysunęli tzw. angielscy pluraliści: Figgis, Maitland i Laski [2]. W Ameryce za pionierskie studia w zakresie analizy grup interesów uchodzą dwie prace: Artura Bentleya *„The Process of Government"* i Pendletona Herringa *„Group Representation Before Congress"* [3]. W tej ostatniej pracy, opartej na specjalnie prowadzonych empirycznych studiach, autor stwierdził wysuwanie się grup interesów na pierwszy plan amerykańskiej sceny politycznej i usuwanie przez nie w cień jednostek i partii politycznych.

Teoria grup interesów jest dziś szeroko stosowana jako narzędzie analizy rozdziału władzy (*power*) w społeczeństwie. Posługują się nią ekonomiści, socjologowie i przedstawiciele nauk politycznych.

Wśród prac, które ukazały się w ostatnim dziesięcioleciu i zyskały duży rozgłos, można wymienić choćby trzy następujące: "*The Lonely*

Crowd" Davida Riesmana[4], „*American Capitalism: the Concept of Cauntervailing Power*" Johna K. Galbraitha[5] i „*The Governmental Process. Political Interests and Public Opinion*" Davida Trumana[6].

Autor pierwszej pracy stwierdza, że o ile w drugiej połowie XIX wieku istniała w Ameryce klasa rządząca i stanowili ją biznesmeni, to obecnie władza jest rozproszona między grupy interesów nazywane przez niego „grupami zakładającymi *veto*" *(veto groups)*.

„W ciągu ostatnich pięćdziesięciu lat nastąpiła zmiana konfiguracji władzy w amerykańskim społeczeństwie. Jedna hierarchia z klasą rządzącą na szczycie została zastąpiona przez wiele «veto grup», wśród których władza jest rozproszona"[7].

Podobną koncepcję wysuwa John K. Galbraith w swojej teorii „sił przeciwdziałających", sił wzajemnie ograniczających swą władzę na rynku i w społeczeństwie. Takimi siłami są przede wszystkim kapitaliści, robotnicy i farmerzy.

Najbardziej rozwiniętą koncepcję „grup interesów" tworzy David Truman. W wymienionym wyżej studium ujmuje on grupy interesów jako zasadniczy element życia politycznego w Stanach Zjednoczonych i przez pryzmat działalności tych grup analizuje proces podejmowania decyzji państwowych.

Zasygnalizowane wyżej oraz inne jeszcze koncepcje różnią się między sobą zakresem interesujących je zjawisk, aparaturą pojęciową, teoretycznym podejściem i sposobem argumentacji. Jednakże mają one wiele cech wspólnych. Cechy te upodabniają je również do wielu innych koncepcji, które łącznie można nazwać koncepcjami „grup interesów" lub „grup nacisku".

Pierwszym wspólnym rysem tych koncepcji jest ujmowanie grup interesów z jednej strony jako sił politycznych, wyłaniających się ze społeczeństwa, z drugiej zaś strony jako organizacji, które stały się „częścią rządu".

„Grupy nacisku są tworzone przez wszystkie siły (*forces*) w kraju — siły ekonomiczne, społeczne, religijne itp. — w takiej mierze, w jakiej dążą one do wpływu na oficjalne decyzje, aby zabezpieczyć własne interesy lub poprzeć własne ideologiczne przekonania" — pisze J. Meynaud [8].

David Truman stwierdza: „Zespół jednostek działający na bazie wspólnie podzielanych postaw i wysuwający żądania w stosunku do innej grupy społecznej znajduje zazwyczaj w instytucji rządu ważny środek osiągnięcia swych celów. Oznacza to, że większość grup interesów upolitycznia się na stałe lub okresowo. Z tego punktu widzenia taka zorganizowana grupa staje się tak samo częścią instytucji rządu, jak partie polityczne lub agencje rządowe formalnie ustanowione przez prawo lub konstytucje" [9] *.

Drugą wspólną cechą różnorodnych koncepcji „grup interesów" jest ujmowanie grup w sposób możliwie jak najogólniejszy i w związku

---

* Ujmowanie grup interesów jako grup z reguły dążących do wywierania wpływu na decyzje rządowe likwiduje rozróżnienie między „grupami interesów" i „grupami nacisku". W literaturze socjologicznej występowały nieraz tendencje do nadawania nazwy „grupa nacisku" tylko takiej grupie, która dla osiągnięcia swych celów stosuje taktykę nacisku politycznego na rząd. Wskazywano przy tym, że nie każda grupa interesu stosuje taką taktykę. Dziś jednak — stwierdza się — każda grupa interesu stara się stosować tę taktykę. Dlatego np. Truman używa terminu „grupy interesów" dla grup, które inni autorzy nazywają „grupami nacisku", oraz uważa, że grupy interesów stają się nieuchronnie w trakcie swego rozwoju „grupami politycznymi". Podobnego zdania jest Donald Blaisdell [10].

z tym niezróżnicowany. Grupą interesu jest i związek przemysłowców, i związek weteranów. Grupami interesów są stowarzyszenia walczące o cele ekonomiczne, polityczne, kulturalne, moralne, ideologiczne. Grupą interesu jest kilkumilionowy związek zawodowy i niewielka liczebnie organizacja kwakrów. Grupami interesów są organizacje stałe i efemeryczne (zwraca się jednak uwagę, że zazwyczaj grupy raz powstałe mają tendencję do „utrwalania się"). Przy tak szerokiej definicji liczba stałych grup interesów w Stanach Zjednoczonych sięga 4 000. Taką liczbę stowarzyszeń podają oficjalne statystyki rządowe. Równocześnie autorzy opracowujący te statystyki dodają: „Prawie wszystkie te organizacje uprawiają «lobbying» w mniejszej lub większej mierze" [11].

Trzecią wspólną cechą omawianych koncepcji jest podkreślenie różnorodności i zmienności sojuszów grupowych. Teoretycy grup interesów skłonni są do akcentowania tezy, że przy każdej sprawie sojusze zmieniają się jak układ kolorowych szkiełek w kalejdoskopie. Grupy mają bowiem różnorodne interesy i w walce o każdy z poszczególnych celów mogą znaleźć rozmaitych sojuszników. Nie wszystkie grupy interesów zainteresowane są we wszystkich dyskutowanych między grupami sprawach. Grupy „obojętnie" ustosunkowane do dyskutowanego aktualnie problemu mogą więc „pożyczyć" swej siły (np. w formie określonej ilości głosów poselskich) w zamian za obietnicę poparcia, gdy stanie sprawa dla nich ważna. Pozyskiwanie jednych grup jako aktywnych sojuszników oraz neutralizowanie innych, które mogłyby stanąć po stronie przeciwnika, jest istotną częścią strategii i taktyki grup interesów.

Czwartą wspólną cechą omawianych koncepcji jest ujmowanie władzy poszczególnych grup

interesów w sposób „dynamiczny", to znaczy jako czynnika zmiennego, ulegającego fluktuacji. Poszczególna grupa interesu może mieć w pewnej sytuacji większą, a w innej mniejszą możliwość wywierania wpływu, jej nacisk polityczny może być bardziej lub mniej znaczący. Wielkość władzy poszczególnej grupy zależy od stosunku sił pomiędzy nią a grupą przeciwstawiającą się jej dążeniom. Nie ma w społeczeństwie grupy, której wola ciągle przeważałaby nad wolą innych grup.

Piątą wspólną cechą omawianych koncepcji jest ujmowanie polityki rządu jako wyrazu kompromisu między ścierającymi się grupami lub jako realizacji polityki grupy w danym momencie silniejszej od innych.

Tak na przykład E. Latham pisze: „Głosowanie w ciele ustawodawczym nad jakąkolwiek sprawą przedstawia zazwyczaj układ siły, to znaczy równowagę władzy (*the composition of strenght i.e. the balance of power*) pomiędzy spierającymi się grupami... To, co nazywa się oficjalną polityką, jest aktualną równowagą osiągniętą w walce grupowej w danym momencie i przedstawia układ, który spierające się grupy chcą przeważyć na swoją stronę" [12].

Mając na uwadze wymienione wyżej cechy koncepcji grup interesów, rozpatrzymy jej podobieństwa i różnice w stosunku do marksowskiej koncepcji „klasy rządzącej".

4. GRUPY INTERESÓW I KLASY SPOŁECZNE

Marksowski model społeczeństwa — to model „konfliktowy". Sprzeczność interesów poszczególnych grup (klas, warstw) składających się na społeczeństwo jest nieodzownym atrybutem

tego społeczeństwa. Podobnie ujmuje społeczeństwo teoria grup interesów. Podkreśla ona sprzeczność, a nie jedność interesów, konflikt, a nie harmonię społeczną. Te podstawowe rysy stanowią o podobieństwie koncepcji marksowskiej i koncepcji grup interesów.

Obok podobieństwa istnieją i różnice. Jedna z nich dotyczy rozumienia „interesów", a w związku z tym ujęcia zjawiska, które można by nazwać „strukturą" interesów i grup interesów. Mówiąc prościej, chodzi o ilość i wzajemne stosunki grup interesów.

Teorie grup interesów pojmują „interes" bardzo szeroko. „Interesem" jest zarówno interes ekonomiczny i polityczny, jak i „zainteresowanie" innego typu. Te inne zainteresowania oznaczać mogą chęć wywołania lub utrzymania zjawisk społecznych niekoniecznie przynoszących korzyści materialne i polityczne. Warto tutaj nadmienić, że w języku angielskim słowo *interest* oznacza właśnie zarówno „interes" rozumiany u nas jako interes ekonomiczny i polityczny, jak i „zainteresowania" różnego rodzaju. „Interesem" jest chęć związków zawodowych podniesienia płacy swych członków lub zdobycia większych wpływów politycznych, lecz również „interesem" jest dążenie grupy religijnej do podniesienia stanu moralnego społeczeństwa, a interesem filatelistów dążenie do tego, aby poczta wydawała ładne znaczki. Tymczasem w marksizmie interes oznacza interes ekonomiczny i wyrastający na jego gruncie interes polityczny; jest on przy tym ujmowany przede wszystkim jako interes klas społecznych.

Poza tym — jak wspomnieliśmy wyżej — teoria interesów skłonna jest do podkreślania zmienności sojuszów grupowych. W jednej kampanii politycznej związek kolejarzy jednoczy się ze związkiem robotników samochodowych prze-

ciwko stowarzyszeniu właścicieli kolei i przedsiębiorstw transportu drogowego, lecz w innej kampanii związek kolejarzy może znaleźć się w sojuszu z właścicielami kolei przeciwko związkowi szoferów i stowarzyszeniu właścicieli firm samochodowych. Konfiguracje sojuszów mogą być rozmaite. Nie ma ich stałego wzoru.

Teoria marksowska akcentuje natomiast trwałość sojuszów „wzdłuż granic klasowych": między wszystkimi robotnikami przeciwko wszystkim kapitalistom.

Wymienione różnice nie prowadzą jednak do zasadniczej sprzeczności między dwoma teoriami. Można powiedzieć, że wynikają one ze skierowania uwagi na inny zakres zjawisk i inną ich konfigurację. Jednak to „skierowanie uwagi" ma swoje przyczyny. Wynika ono z pewnych różnic ogólnoteoretycznych. Marksowska koncepcja koncentruje się na grupach interesów ekonomicznych poszczególnych klas społecznych, ponieważ zakłada, że w tych interesach tkwią zasadnicze źródła sprzeczności społecznych. Współczesne teorie grup interesów nie przyjmują tego założenia.

Czy uzasadnione jest marksowskie założenie? Wydaje się, że odpowiedź twierdzącą nasuwają fakty i rozważania zawarte nawet w pracach zwolenników koncepcji grup interesów.

Mimo że teoria grup interesów podkreśla wielość i różnorodność grup oraz możliwość rozmaitych sojuszów między nimi, wielu autorów w swych konkretnych rozważaniach skupia swą uwagę na trzech *zespołach grup interesów* nazywanych skrótowo: *Business, Labor, Farmers.* Pierwszy zespół obejmuje rozmaite związki przemysłowców, bankierów i kupców; drugi obejmuje różnorodne związki zawodowe robotników; trzeci — związki farmerskie. Te trzy

zespoły grup interesów omawia przede wszystkim w swej pracy V. O. Key [13]. Na nich koncentruje się K. Galbraith [14]. Na te trzy zespoły jako zespoły „główne" klasyfikuje grupy interesów również Truman, choć równocześnie podkreśla, że klasyfikacja ta z teoretycznego punktu widzenia nie jest uzasadniona [15].

Nietrudno dostrzec, że te trzy zespoły obejmują swym członkostwem przedstawicieli trzech podstawowych klas społeczeństwa amerykańskiego: kapitalistów, robotników i farmerów. Wielu autorów, między innymi D. Truman, traktuje je jako politycznych reprezentantów interesów całych klas, a nie tylko zorganizowanych członków. Lecz to nie wszystko. W sposób uzasadniony można wysunąć tezę, że te trzy zespoły grup są najważniejszymi grupami interesów we współczesnym społeczeństwie amerykańskim, bowiem:

1) starcia interesów między tymi zespołami grup stanowią główną treść polityki wewnętrznej w Stanach Zjednoczonych;

2) w starciach tych chodzi przede wszystkim o sprzeczne interesy ekonomiczne i polityczne tych grup;

3) między tymi grupami zarysowują się najwyraźniej różnice „ideologicznego spojrzenia" na amerykański system społeczno-gospodarczy.

Inaczej i ogólniej formułując powyższą myśl, można powiedzieć, że walka polityczna między wymienionymi grupami toczy się o podział dóbr materialnych i podział władzy, a więc o wartości, które od dawna były głównym przedmiotem zabiegów i podstawowym źródłem kontrowersji politycznych pomiędzy grupami społecznymi. Przy czym walka ta toczy się nie tylko i nie tyle o jakiś jednorazowy podział dóbr

i władzy, lecz o trwałe zasady tego podziału, toczy się więc o zasady funkcjonowania ustroju społecznego w jego podstawowych elementach.

Odnosi się to zwłaszcza do związków biznesmenów i związków robotników. W konfliktach tych dwu grup odnajdujemy więc wiele cech określanych przez Marksa jako walka sprzecznych interesów pomiędzy podstawowymi klasami społeczeństwa kapitalistycznego. Na tych dwu grupach interesów skoncentrujemy swoją uwagę w dalszych rozważaniach.

Nie bez znaczenia jest następujący fakt historyczny: powstanie, wzrost liczebny i rozwój aktywności związków zawodowych i Ogólnokrajowego Stowarzyszenia Przemysłowców (*National Association of Manufacturers — NAM*), uważanego powszechnie za herolda klasowych interesów kapitalistów, idą ze sobą w parze. Wzrost aktywności związków zawodowych pociąga za sobą wzrost aktywności *NAM* i odwrotnie [16].

American Federation of Labor powstała w 1886 r.; *National Association of Manufacturers* — w 1895 r. John Kirby, wybrany w 1911 roku prezesem *NAM* ze względu na swoje zdecydowanie antyzwiązkowe stanowisko, powiedział: „Dziś bardzo mało można osiągnąć bez organizacji... żyjemy w wieku organizacji, kiedy organizacja mocuje się z organizacją. Innymi słowy, *NAM* znalazł się w obliczu zorganizowanych robotników" [17].

Sukcesy *ALF* (wzrost liczby członków) na przełomie XIX i XX wieku były przyczyną rozwoju działalności *NAM* w tym okresie. Osiągnięcie w owym czasie liczby ponad miliona członków przez *ALF* i wzrost jej nacisku na wprowadzenie umów zbiorowych wywołały silną kontrakcję propagandową ze strony *NAM*, głów-

nie za tzw. „otwartym przedsiębiorstwem" *(open shop)*, czyli za prawem pracodawcy przyjmowania robotników do pracy indywidualnie i niezależnie od ich przynależności związkowej.

Sukcesy związków zawodowych w okresie *New Dealu* ożywiły niezwykle działalność propagandową oraz zwiększyły liczbę członków *NAM*. Od czasów *New Dealu* toczy się ciągła walka propagandowa i polityczna między związkami zawodowymi i *NAM*. Walka ta pochłania coraz większe sumy pieniędzy. Wydatki *NAM* na „edukację narodu" w przykazaniach wiary kapitalistycznej wynosiły w 1934 r. 36 000 dol. (7% budżetu), a w 1937 r. wynosiły już 793 000 dol. (55% budżetu) [18]. Obie strony rozbudowały aparat propagandowy i organizacyjny do tej walki. *ALF* i *CIO* zorganizowały specjalne wydziały „wykształcenia politycznego", mające zadanie szerzyć idee związkowe wśród klasy robotniczej oraz zbierać fundusze na akcje polityczne.

Na pierwszoplanową rolę trzech wielkich zespołów grup interesów w życiu politycznym współczesnych Stanów Zjednoczonych zwraca uwagę między innymi Aleksander Hertz [19]. Starcia pomiędzy tymi trzema wielkimi zespołami grup interesów mają przede wszystkim charakter ekonomiczny. Interes ekonomiczny, a nie inne sprawy leżą u podstaw konfliktów.

K. Galbraith pisze: „Problemy ekonomiczne, włączając w nie problemy ekonomicznej władzy (*economic power*), były głównym przedmiotem dyskusji w ciągu prawie całej naszej historii... Nadal, rok po roku, problemy ekonomiczne — różnorodne sprawy związane z umowami zbiorowymi między pracownikami i pracodawcami, problemy cen na produkty zbożowe, zagadnienia taryf, wydatków rządowych, podatków oraz kontroli i regulacji firm prywatnych — są chle-

bem codziennym naszych politycznych kontrowersji" [20].

W ciągu ostatnich 30 lat podstawowymi kontrowersjami politycznymi były sprawy następujące: uprawnienia związków zawodowych, rozłożenie obciążeń podatkowych na poszczególne warstwy ludności (sprawa podatku progresywnego), prawo i zakres ingerencji państwa w sferę prywatnego biznesu (tzw. *regulation of business*) oraz ustawodawstwo społeczne (minimum płac, maksimum godzin pracy, ubezpieczenia, zasiłki, polityka mieszkaniowa, oświatowa). We wszystkich tych sprawach *business* i *labor* zajmowały odmienne stanowiska.

Ogólnie rzecz biorąc, w większości sporów chodziło o dwie rzeczy: o bardziej równomierny niż dotąd podział produktu społecznego między poszczególne warstwy społeczne oraz o bardziej równomierny rozdział siły politycznej w społeczeństwie. Blaisdell pisze: „Proces polityczny jest czymś więcej niż tylko procesem politycznym, wąsko pojętym. Jest on społecznym procesem, w którym społeczeństwo poprzez wyartykułowane z siebie grupy określa podział społecznego produktu" [21].

Lecz w walce politycznej nie zawsze chodzi o bezpośrednie cele z zakresu podziału produktu społecznego. Nieraz — i nierzadko — chodzi o zdobycie dogodnych pozycji dla zaatakowania przeciwnika w przyszłości. Chodzi o zdobycie siły politycznej, którą następnie będzie można wykorzystać w walce o cele ekonomiczne. W poważnym stopniu taki charakter miały walki polityczne omawianego okresu.

Spory o progresywny podatek dochodowy, ustawodawstwo ubezpieczeniowe i ustawodawstwo pracy, a także spory o rozwój budownictwa i oświaty z funduszów państwowych doty-

czyły podziału dochodu narodowego; konkretnie — redystrybucji dochodu narodowego na rzecz warstw biedniejszych.

Walka związków zawodowych o prawo do istnienia oraz o określone uprawnienia miała na celu zmianę układu władzy w fabryce i w społeczeństwie; konkretnie — redystrybucję władzy na rzecz robotników [22].

Różnice interesów ekonomicznych związane są nieuchronnie z odmiennym spojrzeniem na system społeczno-ekonomiczny; inny kąt widzenia w sprawach tego systemu daje się zauważyć we wszystkich wypowiedziach biznesmenów i przywódców związkowych. Jest tak pomimo faktu, że w Stanach Zjednoczonych związki zawodowe nie występują przeciwko podstawowym zasadom ustroju kapitalistycznego. Oto wybrane dość przypadkowo wypowiedzi przedstawicieli dwu stron: biznesmenów i związkowców (Tyre Taylora, głównego doradcy Rady Przemysłowej Stanów Południowych, i senatora Willis Robertsona przed Senacką Komisją dla spraw Bankowości i Waluty w 1949 r. *). W wypowiedziach tych inny kąt widzenia ujawnia się dość jaskrawo.

„Senator Robertson: Czy to prawda, że pierwsi osadnicy w Jameston i Plymouth próbowali żyć w komunistycznych wspólnotach, lecz przekonali się o ich nieprzydatności i zarzucili je?

Tyre Taylor: O ile pamiętam, to prawda.

---

* Jest to fragment tzw. *hearings* — „przesłuchań", które prowadzone są przez komisje Kongresu i Senatu w trakcie rozpatrywania projektów ustaw. Komisje wzywają zainteresowane w ustawie grupy do składania opinii. Grupy interesów wykorzystują te przesłuchania dla wyłożenia swej argumentacji oraz dla oficjalnej propagandy swych przekonań ideologicznych. Przyjaźnie usposobieni posłowie zadają w trakcie przesłuchań pytania ułatwiające przedstawicielowi grupy wyłożenie argumentacji i poglądów danej grupy.

Senator Robertson: Czy to prawda, że potem w stanach Virginia i Massachusetts osiedleńcy przeszli do systemu prywatnych przedsiębiorstw (*private enterprise*)?

Tyre Taylor: Zgadza się, przeszli do indywidualnej inicjatywy.

Senator Robertson: Czy to prawda, że w czasie, gdy Thomas Jefferson pisał w Filadelfii projekt nieśmiertelnej Deklaracji Niepodległości, w sposób logicznie nieuchronny poparł on system prywatnych przedsiębiorstw stwierdzając, że wśród innych praw, niepodzielnymi prawami ludzkości są: życie, wolność i dążenie do szczęścia?

Tyre Taylor: Z pewnością, Senatorze, wolność indywidualna jest nieoddzielna od systemu prywatnych, wolnych przedsiębiorstw.

Senator Robertson: A więc Thomas Jefferson nie był człowiekiem frywolnym. Był człowiekiem surowym... Gdy mówił o szczęściu, nie miał na myśli wyścigów konnych, meczów piłkarskich i rzeczy w tym rodzaju; myślał on o podstawowych radościach, takich jak swoboda wyboru pracy, prawo do kontrolowania własnej firmy, prawo do osiągnięcia czegoś dla siebie na tym świecie.

Tyre Taylor: Tak jest. Moim zdaniem, najważniejszą rzeczą, jaką on zakładał, było prawo posiadania i kontrolowania swej własności... Ludzkie prawa są nieodłączne od prawa własności. Te dwa prawa są trudne do rozróżnienia: są nierozerwalne" [23].

A oto zgoła odmienny ton i zupełnie odmienna problematyka oficjalnej enuncjacji *ALF—CIO*. W dokumencie opublikowanym w 1956 r. centrale związkowe tak wyjaśniają swym członkom cele polityczne związkowego „Komitetu Oświaty Politycznej".

„Jaki jest program Komitetu?

...Kraj nasz musi być wolny od ekonomicznej i społecznej niesprawiedliwości, a także od dyskryminacji rasowej i wszelkiej innej. *ALF—CIO* jest za pełnym zatrudnieniem opierającym się na ekonomice, w której wzrastająca wydajność pracy idzie w parze ze wzrastającą siłą nabywczą ludności.

Jest ona za przywróceniem trwałych i słusznych stosunków w pracy, za lepszym systemem oświaty, lepszymi warunkami mieszkaniowymi, za społecznym zabezpieczeniem (*social security*), za ubezpieczeniem od bezrobocia i odszkodowaniami dla robotników.

Jest za równym rozdziałem ciężarów podatkowych, zabezpieczeniem źródeł naturalnych kraju przed rabunkową gospodarką, za odpowiadającą potrzebom służbą zdrowia, za dobrym traktowaniem emigrantów i rozciągnięciem praw cywilnych i swobód na wszystkich obywateli" [24].

Wymienionych tu celów oraz innych jeszcze wysuwanych przez amerykańskie związki zawodowe (np. prawa do współudziału w zarządzaniu zakładami) nie można osiągnąć bez spełnienia jednego warunku: ograniczenia tego, co Tyre Taylor uznał za podstawę amerykańskiego systemu, źródło jego osiągnięć i opokę, na której opiera się wolność Amerykanina: bez ograniczenia praw właścicieli do swobodnego dysponowania własnością. Dlatego rację ma Selig Perlman, gdy pisze, że cele amerykańskich związków zawodowych nieuchronnie popadają w sprzeczność z przywilejami zagwarantowanymi w prawie własności. Albowiem „unionizm, jakkolwiek konserwatywne byłyby jego cele, jest walką przeciw absolutnym prawom własności prywatnej pracodawcy" [25]. Amerykańskie związki zawodowe nie dążą do zniesienia prawa

własności, lecz dążą do jego ograniczenia. Zdaniem kapitalistów prawo to powinno być nienaruszalne. W tym kryje się zasadnicza rozbieżność pomiędzy *business* i *labor* w stosunku do istniejącego systemu.

Sprzeczność interesów między kapitalistami i robotnikami oraz ich zorganizowanymi reprezentacjami może mieć niejednakowe natężenie w różnych okresach. Była ona o wiele silniejsza w latach trzydziestych — latach „wojny klasowej" — niż dziś. Powszechna jest opinia, że w ciągu ostatnich piętnastu lat ostrość walki zmalała. Związki osiągnęły bowiem w poważnym stopniu cele, o które walczyły (głównie cele ekonomiczne). Dziś jednak walka toczy się wskutek kontrofensywy kapitału (przykładem może być tutaj uchwalenie ostatnio przez Kongres ustawy o kontroli finansowej związków i kontroli demokracji wewnątrzzwiązkowej). W obozie związków obserwujemy okopywanie się na zdobytych pozycjach i przegrupowywanie sił (czego wyrazem jest zjednoczenie *ALF* i *CIO* oraz ciągłe rozmowy na temat połączenia się tych central ze związkami, dotąd pozostającymi poza nimi). Co przyniesie przyszłość — nie wiadomo. Ciągle dyskutuje się pytanie, czy związki zawodowe utworzą własną partię polityczną. Fakt ten nie wydaje się bliski. Lecz jeszcze mniej bliski wydaje się stan harmonii i braterstwa między biznesmenami i robotnikami oraz ich zorganizowanymi reprezentacjami.

Rozważania dotychczasowe prowadzą do wniosku, że uzasadniona jest „marksistowska" interpretacja walki grup interesów. Przeciwko takiej interpretacji wysuwa się jednak dwa argumenty.

Po pierwsze: „zespoły grup", o których cały czas była mowa, składają się z wielu poszczegól-

nych stowarzyszeń. Między tymi stowarzyszeniami istnieją sprzeczności interesów. Producenci węgla mają sprzeczne interesy z producentami nafty a robotnicy transportu kolejowego — z robotnikami transportu wodnego. Odpowiednie stowarzyszenia wywierają często nacisk na Kongres lub rząd w kierunku przyjęcia lub zastosowania odmiennej polityki gospodarczej. W walce o korzyści dla poszczególnych gałęzi gospodarki sojusze mogą układać się tak (i zdarzyło się to niejednokrotnie), że kapitaliści jednej gałęzi gospodarki łącznie z robotnikami tej gałęzi stają po jednej stronie barykady, a kapitaliści i robotnicy gałęzi konkurencyjnej — po drugiej. Na przykład *lobby* właścicieli kolei uzyskała poparcie *lobby* związku zawodowego kolejarzy w przeciwdziałaniu (na terenie Kongresu) ustawie o budowie wielkiego kanału łączącego Ocean Atlantycki z Wielkimi Jeziorami. Powstanie wielkiej magistrali wodnej groziło spadkiem przewozów kolejowych; wspólne interesy właścicieli kolei i kolejarzy znalazły się w niebezpieczeństwie.

Po drugie: w procesie walki politycznej uczestniczą grupy nie stawiające sobie za cel osiągnięcia korzyści gospodarczych lub politycznych dla jakiejś klasy społecznej. Występują grupy powodowane przekonaniami politycznymi lub moralnymi, w których trudno doszukać się elementów klasowych. Grupy tego typu mają starą tradycję w Stanach Zjednoczonych. Wywierają one poważny wpływ na niektóre elementy polityki rządowej. Na przykład Liga Antyalkoholowa (tzw. *Anti-Saloon Leage*) doprowadziła w 1919 roku do ustawy wprowadzającej prohibicję.

Rozpatrując pierwszy argument, należy przypomnieć, że Marks nigdy nie negował istnienia odrębnych interesów między poszczególnymi

grupami kapitalistów czy robotników. Więcej: stwierdzał ich nieuchronne istnienie wskutek występowania konkurencji wśród kapitalistów i wśród robotników. Lecz nie przeszkadzało mu to wcale w wysunięciu tezy o jedności kapitalistów i jedności robotników w walce między sobą o sprzeczne interesy klasowe. Wśród współczesnych zwolenników teorii grup interesów identycznie ujmuje sprawę V. O. Key.

„Biznesmeni są grupą heteronomiczną. Różnorodność występujących wśród nich interesów może sugerować, że dyskusja o «biznesmenach» w życiu politycznym jest przedsięwzięciem niepotrzebnym. Być może, byłoby lepiej rozpatrywać oddzielnie poszczególne klasy lub grupy biznesmenów, ponieważ ich interesy są odmienne i czasami sprzeczne... Konflikty pomiędzy biznesmenami są powszechne, lecz siatka wspólnych interesów łączy społeczność biznesmenów, gdy te interesy są zagrożone w poważnym sporze. Różnice partyjne, partykularne, religijne rzadko dzielą biznesmenów, gdy ich wspólne interesy są w niebezpieczeństwie. Wewnątrz społeczności biznesmenów działają potężne czynniki w kierunku przystosowania się do przeważających poglądów. Jednomyślność jest rzeczą rzadką, lecz przeważający pogląd zazwyczaj krystalizuje się i dochodzi do głosu w ważnych sprawach mających wpływ na grupę w całości" [26].

Możliwość dwu typów sojuszów grup interesów: wzdłuż granic klasowych i w poprzek nich — ma swe źródła w dwoistym charakterze tych grup oraz w dwoistości ich celów. Z jednej strony są one grupami walczącymi bieżąco o interesy ekonomiczne i inne w ramach istniejącego układu społeczno-ekonomicznego. Z drugiej strony są grupami wypowiadającymi się w sprawie tego układu społeczno-ekonomicznego i dążącymi do ukształtowania go w myśl

własnych postulatów i ideałów. Związki zawodowe występują raz jako wąsko pojęta grupa interesu, a drugi raz — jako ruch społeczny.

Jako wąsko pojęta grupa interesu związek nie musi walczyć o interesy klasy; może na przykład walczyć o partykularne interesy kolejarzy. Podobną postawę mogą przyjąć stowarzyszenia akcjonariuszy kolei, walczące o partykularne interesy kolei. W takich sytuacjach powstają międzyklasowe sojusze. Ale w sytuacji, gdy wysuwane postulaty dotyczą rozszerzenia lub okrojenia korzyści kolejarzy jako robotników i akcjonariuszy jako właścicieli, sojusze z reguły przybierają klasowy charakter. W spór uwikłane są bowiem dobrobyt, siła i prestiż grup jako części poszczególnych klas oraz wyobrażenia o tym, jak „urządzone" powinno być społeczeństwo.

Drugi argument również nie wydaje się podważać możliwości interpretacji walki grup interesów jako przejawów walki klas. Dotyczy on bowiem zjawisk innych niż walka klas. A klasowa interpretacja polityki nie neguje wydarzeń i starć nie mających klasowego podłoża i znaczenia. Ludzie dążą nie tylko do zaspokojenia swych klasowych interesów bądź klasowych postulatów. Istnieje cała sfera spraw, takich chociażby, jak sprawy moralności, porządku publicznego i kultury, które mogą nie mieć „klasowego zabarwienia" ani w sensie swych źródeł, ani w sensie swych skutków.

Inna sprawa, że w dzisiejszych walkach politycznych najpoważniejsi rywale starają się mieć stanowisko w jak największej ilości spraw. Zarówno związki zawodowe, jak i stowarzyszenia biznesmenów są grupami mającymi ogólne i wszechstronne programy społeczno-polityczne. W takiej sytuacji pewne sprawy z istoty

swej „obojętne klasowo" mogą przestać być takimi wskutek wciągnięcia ich do klasowych programów (bądź to ze względów ogólnofilozoficznych, bądź też ze względów czysto taktycznych). Ale nie zawsze tak jest.

Marksowska koncepcja polityki jako walki klas i koncepcja polityki jako walki grup interesów mają jeden podstawowy element wspólny: traktowanie walki politycznej jako przejawu sprzecznych interesów grupowych. W marksowskiej koncepcji opracowana została szeroko niejako „część" problematyki: walka klas jako szczególny rodzaj walki interesów. Jest to najważniejszy rodzaj walki interesów. Koncepcja grup interesów w dzisiejszej swojej postaci stworzyła ramy teoretyczne dla ujmowania szerszego zakresu walk politycznych w jednolity schemat „walki interesów". Ale przez to zgubiła narzędzia rozpoznania ważniejszych i mniej ważnych rodzajów walki.

5. PANOWANIE KLASOWE I SIŁA POLITYCZNA GRUP INTERESÓW

Określenie „struktury" grup uczestniczących w politycznej walce to pierwsze, lecz nie najważniejsze zadanie w procesie rozpatrywania relacji między marksowską koncepcją klas i teorią grup interesów. Drugim, ważniejszym zadaniem jest rozpatrzenie „struktury" władzy. W tej sprawie zarysowuje się poważniejsza różnica zdań między teorią grup interesów a koncepcją marksowską. Ta różnica została zasygnalizowana we wstępie do szkicu. Można ją ująć krótko: czy władzę mają kapitaliści jako klasa rządząca, czy władza jest „rozproszona" pomiędzy grupy interesów? Kontrowersja dotyczy

rozdziału władzy w społeczeństwie. Obie teorie stwierdzają inny rozdział tej władzy. Co jednak rozumieją przez „władzę"? Czy mają na myśli to samo zjawisko?

Przez „władzę" „klasy rządzącej" Marks rozumiał „panowanie" tej klasy. Teoretycy „grup interesów" przez „władzę" grup interesów rozumieją wpływ na podejmowanie decyzji państwowych. „Panowanie klasowe" i „wpływ na podejmowanie decyzji państwowych" nie są zjawiskami identycznymi. Dlatego nieuzasadnione jest bezpośrednie przeciwstawianie marksowskiej koncepcji podziału władzy w społeczeństwie — koncepcji podziału lansowanej przez teorię grup interesów. Przeciwstawienie takie można znaleźć w obiegowych opiniach i literaturze socjologicznej. Celem dalszych naszych rozważań będzie ukazanie zarówno związków, jak i różnic między rozumieniem „władzy" w dwu wymienionych koncepcjach.

W koncepcji Marksa „panowanie klasowe" obejmuje cały szereg elementów. Jest to zjawisko złożone i wielostronne. Można powiedzieć, że w ustroju kapitalistycznym obejmuje ono:

1) taki układ stosunków, w którym kapitalista przywłaszcza sobie owoc cudzej pracy — pracy robotników. Do oznaczenia tego typu stosunków Marks używał przede wszystkim terminów — „panowanie" i „poddaństwo". Panowanie oznacza tutaj zajmowanie pozycji wyzyskiwacza;

2) taki układ stosunków, w którym kapitalista-pracodawca jest kierownikiem produkcji, a robotnik jest wykonawcą jego poleceń;

3) taki układ stosunków, w którym kapitalista-pracodawca ustala i narzuca robotnikowi warunki umowy o pracę (w ustaleniu tych wa-

runków jest on w zasadzie ograniczony tylko prawami gospodarki kapitalistycznej, podażą i popytem na siłę roboczą);

4) taki układ stosunków, w którym wpływ kapitalisty-pracodawcy na zachowanie robotników sięga daleko poza bramy fabryki, choć ma swe źródło w tym, że kapitalista jest pracodawcą. Robotnik uzależniony od kapitalisty przez pracę (groźba wymówienia) i poza fabryką postępuje tak, aby nie narazić się pracodawcy;

5) taki układ stosunków, w którym kapitaliści posiadają głębokie i rozległe wpływy w całym społeczeństwie, ponieważ posiadają w swym ręku „zmonopolizowaną potęgę społeczną" — pieniądze, za które można w kapitalizmie wiele rzeczy kupić.

Dla określenia wyżej wymienionych zjawisk Marks i Engels używali nieraz nazw: „panowanie społeczne" i „panowanie ekonomiczne";

6) taki układ stosunków, w którym państwo swymi zasadniczymi ustawami (dotyczącymi przede wszystkim własności kapitalistycznej) stwarza i utrzymuje warunki dla zachodzenia zjawisk wymienionych w punktach powyżej, stwarza bowiem prawne ramy ustroju społeczno-ekonomicznego (w tym tkwi głównie „klasowa istota" państwa).

Dla oznaczenia tego rodzaju sytuacji Marks i Engels używali zwrotu „panowanie polityczne";

7) wreszcie, oznacza ono „panowanie ideologiczne", czyli sytuację, w której ideologia klasy burżuazyjnej jest oficjalnie szerzoną (np. w szkołach) i powszechnie wyznawaną ideologią społeczną.

W zespole tych czynników najważniejsze wydają się pierwszy i szósty. Są one niejako „wa-

runkiem wystarczającym" panowania klasowego; gdy one istnieją — istnieje również „panowanie klasowe" w sensie marksowskim.

Engels pisał: „Niewolnictwo jest pierwszą formą wyzysku właściwą światu starożytnemu; po nim następuje poddaństwo w średniowieczu, praca najemna w czasach nowożytnych. Są to trzy wielkie formy panowania człowieka nad człowiekiem..." [27]

Marks zaś mówił: „Żadna z licznych rewolucji francuskiej burżuazji od r. 1789 nie była zamachem na porządek, bo pozostawiała nietkniętym panowanie klasowe, pozostawiała niewolę robotników, bo pozostawiała burżuazyjny porządek, choćby nie wiedzieć jak często zmieniała się forma polityczna tego panowania i tej niewoli" [28].

O jakiej „władzy" mówi natomiast teoria „grup interesów"? Według tej teorii różnorodne grupy interesów nie „panują" w marksowskim sensie tego słowa. Nie sprawują również władzy państwowej, tak jak sprawuje ją rząd. Posiadają natomiast możliwość wywierania wpływu na społeczeństwo oraz na decyzje rządowe i możliwość tę realizują, gdy uznają to za wskazane. Tę ich możliwość wpływów i realne wpływy można by nazwać „siłą polityczną". Wydaje się, że taki sens ma angielskie słowo *power* używane w kontekście rozważań o grupach interesów. „Siła polityczna" grup interesów wypływa z rozmaitych źródeł, lecz następnie jest kanalizowana, skupiana i wykorzystywana przez organizację, której zadaniem jest użycie tej skumulowanej siły dla wywarcia nacisku na proces podejmowania decyzji rządowych. Głównymi obiektami zainteresowania grup interesów są: proces ustawodawczy oraz praktyczna interpretacja ustaw przez organa wykonawcze rządu. Ciała ustawodawcze i wy-

konawcze są więc głównymi „punktami", na które „cisną" z rozmaitą „siłą" różnorodne grupy interesów *.

Między dyskutowanymi teoriami istnieją dwie podstawowe różnice w podejściu do zagadnienia podziału władzy w społeczeństwie.

1) Marks koncentrował się na ekonomicznych, społecznych i ustrojowych źródłach wpływów politycznych. Teorie grup interesów rozpatrują tylko same wpływy polityczne.

2) Marks i Engels rozpatrywali podział władzy w społeczeństwie z dalekiej perspektywy formacji społeczno-ekonomicznych i ich zmian. Teorie grup interesów rozpatrują podział władzy z perspektywy jakby „krótszej", z punktu widzenia efektów walki politycznej wewnątrz określonej formacji. Teoria grup interesów zakłada istnienie pewnego ustroju społeczno-ekonomicznego, na gruncie którego toczy się walka polityczna. Mówi się, że spór odbywa się w ramach przyjętych przez obie strony „reguł gry". Te „reguły gry" określają między innymi nie kwestionowane w sporze zasady ustroju społeczno-ekonomicznego.

W związku z wymienionymi różnicami pozostaje i różnica trzecia, dotycząca innego ujęcia „walki o władzę" między klasami i ich zorganizowanymi reprezentacjami. Marks i Engels rozpatrywali „walkę o władzę" przede wszystkim z punktu widzenia rewolucji jako nielegal-

---

* Chociaż siłę polityczną grup interesów rozpatruje się zazwyczaj w płaszczyźnie wpływów na decyzje państwowe, to jednak odnosi się ona i do bezpośrednich przetargów między grupami, w które państwo nie interweniuje bezpośrednio, a dla których tylko nakreśla ramy swymi ustawami. Jednakże na treść tych ustaw miała zazwyczaj wpływ uprzednia walka między zainteresowanymi grupami. Do tego typu sporów należą współcześnie np. spory o treść umów zbiorowych między pracodawcami i robotnikami.

nego i wszechstronnego przewrotu społecznego obejmującego zmianę wszystkich zasadniczych elementów „panowania klasowego". Teorie grup interesów rozpatrują „walkę o władzę" z punktu widzenia legalnych przetargów mających na celu najwyżej pewne modyfikacje elementów „panowania klasowego" w marksowskim sensie.

Biorąc pod uwagę wyżej wymienione różnice, można by powiedzieć, że dyskutowane teorie mówią o innych zjawiskach z zakresu szeroko pojętego podziału władzy w społeczeństwie, że mówią o innych „rodzajach" lub „aspektach" władzy. Lecz jest jeden punkt w marksowskiej koncepcji panowania klasowego, który w przybliżeniu wydaje się mówić o tym samym aspekcie władzy, o którym mówi również teoria grup interesów. Punkt ten świadomie — dla zachowania jasności rozważań — pominęliśmy w dotychczasowym wykładzie.

W *„Manifeście komunistycznym"* Marks i Engels stwierdzali:

„Wywalczyła sobie wreszcie burżuazja *wyłączne* panowanie polityczne w nowoczesnym państwie parlamentarnym. Nowoczesna władza państwowa jest *jedynie* komitetem zarządzającym wspólnymi interesami całej klasy burżuazyjnej" [29].

„...Wasze prawo jest *tylko* podniesioną do godności ustawy *wolą* waszej klasy..." [30] (podkreślenia moje — *W.W.*).

Sformułowania te sugerują, że przez „panowanie polityczne" burżuazji w kapitalistycznym ustroju autorzy rozumieli nie tylko ochronę państwową ustroju społeczno-ekonomicznego, lecz również wyłączne reprezentowanie woli tej klasy przez rząd.

Można powiedzieć, że „panowanie polityczne" rozumieli oni zarówno w sensie „ogólnym", jak

i „szczegółowym"; i jako utrzymywanie ustroju społeczno-ekonomicznego, i jako wyłączny wpływ na decyzje rządowe.

Teoria grup interesów przeciwstawia się twierdzeniu, że rząd reprezentuje wyłącznie i jedynie wolę klasy kapitalistów. Według niej: 1) wpływ na uchwalane prawa ma wiele grup interesów, a nie tylko jedna klasa; 2) polityka rządu reprezentuje kompromis międzygrupowy lub wolę zwycięskiej grupy, a tą nie zawsze jest burżuazja.

Tutaj występuje więc pewna rzeczywista kontrowersja między teorią marksowską i teorią grup interesów.

Kontrowersja ta nie dotyczy jednak zasadniczych elementów „panowania klasowego" w marksowskim sensie. Fakt, że na decyzje rządowe mają wpływ nie tylko grupy reprezentujące interesy i wolę kapitalistów, nie musi oznaczać, że ustrój społeczno-ekonomiczny przestał stwarzać warunki czyniące prawomocnym wyzysk kapitalistyczny i ogólnie faworyzujące interes kapitalistów.

Łatwo znaleźć wyjaśnienie, dlaczego Marks i Engels utożsamiali ogólny i szczegółowy aspekt panowania politycznego. Gdy tworzyli oni zręby swojej teorii, nie istniały żadne większe i stałe grupy interesów reprezentujące robotników (np. organizacje związkowe lub partie polityczne). Przewidywali natomiast, że „zorganizowanie się proletariatu w partię" prowadzić będzie szybko do rewolucji socjalistycznej. Nie przewidywali więc ani długotrwałej sytuacji, w której antykapitalistyczne grupy interesów będą legalnie funkcjonowały w społeczeństwie, ani ich reformistycznego charakteru. Dlatego ich zasadniczy model podziału władzy nie uwzględniał podziału wpływów politycznych między kapitalistyczne i antykapitalistyczne

grupy interesów oraz wywierania „prawomocnych" nacisków na rząd przez obydwa rodzaje grup. Stąd problematyka podziału „politycznej siły" nie jest wbudowana w marksowską teorię podziału władzy w społeczeństwie. Nietrudno jednak dostrzec, że tego rodzaju problematyka może być „dobudowana" do teorii marksistowskiej bez podważania jej zasadniczych tez*.

Teoria grupy interesów ma teoretyczny schemat dla ujmowania politycznej walki różnorodnych grup interesów. Lecz schemat ten jest daleko niewystarczający dla wyjaśnienia całokształtu zjawisk z zakresu „podziału władzy" w społeczeństwie. Przede wszystkim pomija on różnorodne zjawiska „panowania klasowego" w sensie marksowskim oraz związek tych zjawisk z życiem politycznym i procesem podejmowania decyzji rządowych. Chodzi tutaj głównie o takie podstawowe elementy panowania, jak panowanie ekonomiczne i społeczne oraz zasadniczy czynnik panowania politycznego: zasady prawno-ustrojowe, utrzymujące przy życiu panowanie ekonomiczne i społeczne. A przecież wszystkie te elementy panowania klasowego wywierają przemożny wpływ na sferę walki politycznej: są źródłem wielkiej siły politycznej burżuazji.

Ogólnie można powiedzieć, że podstawowe zjawiska z zakresu panowania klasowego „nie mieszczą się" w teoretycznym schemacie podziału władzy proponowanym przez teorię grup interesów. „Nie mieszczą się" oznacza tutaj, że ich rola nie jest ani dostrzeżona, ani wyjaśniona w ramach teorii. Teoria ta operuje bowiem jedynie w płaszczyźnie politycznej.

Nie oznacza to jednak, że niektórzy zwolen-

* W tym kierunku szły myśli F. Engelsa w znanym wstępie do *„Walk klasowych we Francji od 1848 r. do 1850 r."* opublikowanym w 1895 r.

nicy teorii grup interesów nie dostrzegają zupełnie zjawisk z zakresu panowania klasowego. Dostrzegają. Lecz dostrzegane fakty łamią harmonię ich rozważań, uwidaczniając zarazem teoretyczną skąpość ich generalnych założeń interpretacyjnych. Przykładem mogą być tutaj rozważania D. Blaisdella w "*American Democracy Under Pressure*", gdzie autor pisze:

„W większym lub mniejszym stopniu rządzenie było zawsze funkcją własności, odbiciem dominujących idei związanych z istniejącymi metodami kontrolowania własności. Sytuacja w Ameryce nie jest wyjątkiem od tej reguły. Niezdolność Kongresu do zdecydowanego rozwiązywania spraw związanych z kontrolą własności znajduje swe wyjaśnienie w milczącej akceptacji istniejącej sytuacji jako przynoszącej korzyści ogółowi" [31]. To oraz inne sformułowania o sile biznesu w *business — oriented society* przypominają o podstawowych elementach panowania klasowego burżuazji. Z drugiej jednak strony autor stwierdza:

„W różnorodności zawarte są środki bezpieczeństwa. W liczbie i różnorodności grup oraz ich stałej zmianie można znaleźć ochronę przeciw nadmiernej supremacji jednej grupy nad rządem. Nawet biznes, agregat najmocniejszych ekonomicznie grup, nie realizuje zawsze swej linii. Niewielu współczesnych autorów zanalizowało tak przekonywająco jak Bentley stosunki między grupami interesów i rządem. Wielka wartość jego studium leży w konkluzji, że żadna grupa, nawet biznes, nie może wypracować sobie takiej pozycji w stosunku do innych grup, dzięki której mogłaby stale dominować nad rządem" [32].

Blaisdell z jednej strony dostrzega niezdolność rządu do rozwiązywania spraw, gdy rozwiązanie takie likwidowałoby prawa własności;

z drugiej strony wskazuje, że biznes nie zawsze przeprowadza „swą linię". To drugie zjawisko jest powszechnie wymienianym argumentem przeciwko twierdzeniu o istnieniu „klasy rządzącej" we współczesnej Ameryce. Biznesmeni nie zawsze przeprowadzają swą wolę. Nie są więc klasą rządzącą.

Nawet jeśli Marks zakładał, że w ustroju kapitalistycznym rząd reprezentuje wyłącznie wolę kapitalistów, to wymieniane jako kontrargument zjawiska nie obalają jego ogólnej koncepcji panowania klasowego. Obecnie wpływ na decyzje rządowe mogą mieć i inne klasy, warstwy i grupy. Fakt ten nie oznacza, że w bardziej ogólnym znaczeniu rząd ten reprezentuje zasadnicze interesy kapitalistów: stwarza swymi podstawowymi ustawami sytuacje, które prawomocnym czynią wyzysk kapitalistyczny. I jeśli nawet jakaś grupa przeprowadza swą wolę wbrew opinii biznesmenów, lecz wola ta nie narusza podstaw ustrojowych, nie oznacza to, że grupa ta likwiduje panowanie klasy kapitalistów w sensie marksowskim.

Opierając się na podstawowych założeniach marksowskiej koncepcji oraz w świetle sytuacji współczesnej można powiedzieć: jedna klasa panuje, a kilka klas, warstw, grup (zorganizowanych w grupy interesów) ma wpływ na decyzje państwowe.

Na gruncie powyższych wywodów prawdziwe może być paradoksalne na pozór twierdzenie, że w walce politycznej „zwyciężyły" równocześnie dwie spierające się strony, na przykład biznesmeni i związki zawodowe. Osiągnięty między nimi kompromis może bowiem oznaczać ograniczenie przywilejów biznesmenów na rzecz robotników, lecz równocześnie utrzymanie podstaw uprzywilejowanej pozycji biznesmenów.

Marksowskiego „panowania politycznego" nie

należy dziś rozumieć jako wyłącznego wpływu na decyzje państwowe. Panowanie to istnieje jednak w zasadniczym sensie: utrzymują się podstawy prawno-ustrojowe wyrażające zasadniczy interes klasy kapitalistów: istnienie ram kapitalistycznej gospodarki. Stwarza to warunki powodujące, że również w bieżących walkach o wpływ na proces ustawodawczy klasa ta ma wielkie wpływy, ponieważ — idąc za myślą Marksa — można powiedzieć, że łamanie potęgi politycznej burżuazji bez złamania jej potęgi ekonomicznej — to pozostawianie warunków do odradzania się jej potęgi politycznej. Jednak w sytuacji, kiedy istnieją wyartykułowane grupy interesów biorące udział w „politycznym przetargu", walka polityczna jest sferą autonomiczną, gdyż:

1) siłę polityczną mają grupy (dziś zazwyczaj zorganizowane) reprezentujące różne klasy i warstwy, a nie tylko klasę panującą, i ich siła nie wynika z posiadania środków produkcji, lecz z posiadania pewnych „środków politycznych";
2) w warunkach zakreślonych w p. 1) polityka jest „stosunkiem sił" między walczącymi grupami;
3) w warunkach nakreślonych w pp. 1) i 2) rząd jest siłą autonomiczną w stosunku do siły biznesu i jego interesów. Grupa biznesu, tak jak i inne grupy interesów, musi zdobywać wpływ na rząd. Ponieważ rząd ulega naciskom i żądaniom różnych grup, może się on znaleźć w konkretnych przypadkach w sprzeczności ze zdaniem i wolą kapitalistów. Rząd może być wtedy zwalczany przez kapitalistów (mimo że chroni własność prywatną, ergo — panowanie kapitalistów).

Powstanie autonomicznej sfery walk politycz-

nych o kształtowanie decyzji państwowych nie pozostaje jednak bez wpływu na różnorodne zjawiska z dziedziny panowania ekonomicznego i społecznego. Elementy panowania stanowią powiązaną całość. Zmiana niektórych elementów powoduje zmiany w innych. Powstanie zorganizowanych grup interesów biorących udział w przetargu politycznym oraz zlikwidowanie monopolu politycznych wpływów burżuazji przynosi w swych skutkach ograniczenie panowania klasowego kapitalistów. Bieżący proces ustawodawczy nie pozostaje bowiem bez wpływu na pewne elementy ustrojowe społeczeństwa. Można nawet powiedzieć, że w walce politycznej o wpływ na ten proces często chodzi o możliwość modyfikującej interpretacji podstaw ustrojowych. Istnieje związek między powstaniem grup interesów a wpływem tej sytuacji na podstawy prawno-ustrojowe formacji i przez to również na „panowanie ekonomiczne". Powstanie grup interesów łączy się także z modyfikacją panowania ideologicznego.

W dalszym ciągu szkicu przejdziemy do bliższego rozpatrzenia tych spraw.

6. PANOWANIE EKONOMICZNO-SPOŁECZNE JAKO ŹRÓDŁO SIŁY POLITYCZNEJ

Istnienie autonomicznej sfery walk politycznych, w których biorą udział rozmaite grupy interesów, nie likwiduje zjawisk panowania klasowego. Zjawiska te są natomiast potężnymi generatorami wpływów politycznych kapitalistów. W nich dojrzewa wielki potencjał sił biznesu. Potencjał ten jest z reguły wykorzystywany w walkach politycznych.

Marks i Engels, pisząc o panowaniu ekonomicznym i społecznym, zwracali uwagę, że są

one źródłem rozległych i wielokierunkowych wpływów politycznych. Wielu autorów, rozważając wpływy biznesu w dzisiejszym społeczeństwie amerykańskim, zwraca uwagę na podobne zależności między „ekonomiką" i „polityką" (choć formy przejawiania się tych zależności są dziś nieco inne, niż były za czasów Marksa). Może najogólniej i najdobitniej stwierdził ich występowanie Sidney Hook, rozważając współczesną aktualność marksowskiej koncepcji.

„Wydaje się, że marksowska analiza własności jako społecznego stosunku nadal zachowuje swą wielką wartość... Marks był tym, który wyjaśnił lepiej od innych, że własność jest władzą i że własność dająca kontrolę nad ziemią, środkami produkcji i przedmiotami potrzebnymi do życia jest władzą nad ludźmi, którzy potrzebują tego wszystkiego do utrzymania swego istnienia" [33].

Wpływy społeczne i polityczne amerykańskiego biznesu były przedmiotem specjalnych studiów takich badaczy, jak Robert Brady [34] i Adolf Berle [35]. Koncentrowali się oni zwłaszcza na wpływach wielkich korporacji — decydujących i najpotężniejszych ogniw współczesnego amerykańskiego kapitału. Choć ich oceny różnią się pod wieloma względami, jedno jest dla nich wspólne: akcentowanie rozległych wpływów społeczno-ekonomicznych tych korporacji.

Wpływy społeczno-ekonomiczne są natomiast wpływami politycznymi. „Władza ekonomiczna (*economic power*) nie przestaje być polityczną przez to, że nazwaliśmy ją ekonomiczną" [36] — mówi Robert Lynd w przedmowie do książki Roberta Brady. Galbraith zaś pisze: „Człowiek zobowiązany komuś za środki do życia będzie zobowiązany mu również za swe swobody" [37].

Transformacja wpływów społeczno-ekono-

micznych, które mają na myśli wymienieni autorzy, we wpływ na podejmowanie decyzji państwowych dokonuje się wieloma drogami. Jedną z nich jest wpływ na zachowanie wyborcze ludności miast i regionów, w których korporacje mają wielkie możliwości urabiania ludzi. Inny jest wpływ tych korporacji na zachowanie już wybranych polityków (wpływ, który *notabene* nie zawsze jest znany wyborcom).

Rozpatrując sprawę jak najbardziej konkretnie, należy wymienić następujące źródła siły politycznej biznesmenów: 1) kontrolowanie gospodarki; 2) zasoby materialne (bogactwo); 3) kontrolowanie większości środków propagandy.

Te źródła siły politycznej biznesu są dostrzegane przez wszystkich obserwatorów życia politycznego w Ameryce.

Kontrolowanie gospodarki jest potężnym źródłem społecznych i politycznych wpływów biznesmenów. Daje ono możliwość wpływania zarówno na formalnie „wolnych" obywateli, jak i formalnie „niezależny" rząd.

Kontrola gospodarki — to między innymi kontrola rynku pracy. Oznacza ona możliwość zaofiarowania lub cofnięcia pracy przez pracodawcę.

Opisane przez Lyndów panowanie „rodziny X" w Middletown [38] opierało się w poważnej części na kontroli rynku pracy. Dziś w miastach i regionach rynek pracy zależny jest od kilku lub jednej wielkiej korporacji. Rozwój i centralizacja przemysłu monopolizuje popyt na pracę w rękach kilku wielkich przedsiębiorstw. Monopolizuje go nie tylko dla robotników, jak działo się to w Middletown, lecz również w coraz większym zakresie dla różnorodnych typów

pracowników umysłowych, stanowiących dziś drugą (po klasie robotniczej) najliczniejszą warstwę społeczeństwa amerykańskiego. W mieście lub rejonie może być kilka korporacji występujących w charakterze pracodawców. Lecz nie są to imperia pozostające z sobą w wojnie. Dlatego narażenie się jednemu pracodawcy może pociągnąć za sobą utratę możliwości pracy u wszystkich. „Wilczy bilet" nie jest w Stanach Zjednoczonych czymś nieznanym.

Dzisiaj uzależnianie pracownika poprzez pracę nie przybiera form jaskrawego dyktowania jego politycznego zachowania. Fabrykant nie spędza robotników na wiec, żeby wznosili okrzyki na cześć jego faworyta w wyborach, ani nie urządza zbiorowego głosowania (o takich przypadkach wspomina Engels w pracy: *„Położenie klasy robotniczej w Anglii"*). Kontrola rynku pracy jest jednak wykorzystywana jako środek „wychowania" pracowników w duchu konformizmu w stosunku do istniejącego systemu wartości i systemu instytucji. Stosowane środki bywają rozmaite. Na przykład od okresu maccarthyzmu korporacje pracujące dla potrzeb zbrojeniowych wymagają podpisywania „deklaracji lojalności" przez osoby przyjmowane do pracy. W deklaracjach tych mówi się o wierności amerykańskim ideałom i braku kontaktów z komunistami. Przy stosowanej praktyce oskarżania o komunizm i zdradę amerykańskich ideałów każdego ostrego krytyka istniejących stosunków społecznych, deklaracje lojalności są potężną bronią przeciwko radykalizowaniu się mas pracowniczych. Rozwijająca się zorganizowana rekrutacja absolwentów szkół i uczelni do przemysłu ma ten „uboczny" skutek, że student, który zyskał na uczelni miano radykala lub socjalisty, niełatwo otrzyma ofertę pracy ze strony wielkich korporacji. Wszystko to wy-

twarza ogólny klimat pchający ludzi do konformizmu *.

Kontrolowanie gospodarki to również kontrolowanie poziomu i terenów nowych inwestycji oraz poziomu zatrudnienia. Jest to środek stwarzający szerokie możliwości wpływów na całe społeczności i regiony kraju. Korporacje mogą bowiem decydować o rozkwicie lub upadku całego miasta lub stanu. Zabiegi o nowe inwestycje lub „pozostanie firmy w mieście" są obecnie dość typowymi zabiegami regionalnych polityków. Korporacje odpowiadają na te zabiegi w sposób normalny: stawianiem warunków o specjalne przywileje. Żądają na przykład uchwalenia przez stanowy parlament tak zwanego „prawa do pracy'" — czyli prawa zatrudnienia robotników nie należących do istniejącego w fabryce związku zawodowego. Ma to oczywiście na celu osłabienie związków zawodowych w fabryce i na terenie całego stanu lub miasta.

Korporacje mają więc bardzo duże możliwości wpływania na jednostki z różnych klas i warstw społecznych, na całe miasta i regiony.

Kontrolowanie gospodarki daje biznesmenom poważne możliwości wpływania bezpośrednio na rząd federalny. Forma tych wpływów może być różnorodna. Najbardziej typowa dla Ameryki wydaje się forma wpływów „bezkonfliktowych" i dlatego często nie zauważanych. Gdy rząd stoi programowo na gruncie „prywatnej inicjatywy"

---

* Warto tutaj dodać, że różnorodne zabiegi mające wychowywać pracowników w duchu konformizmu bardziej wpływają na zachowanie pracowników umysłowych niż robotników. Robotnik ma zazwyczaj za sobą związek zawodowy, który może opowiedzieć się za nim w sporze o „amerykańskość" jego postawy i który ma pewien wpływ na przyjęcie i zwolnienie pracownika. Nie zorganizowani pracownicy umysłowi są pozbawieni takiej obrony.

w ekonomice, jako najkorzystniejszej dla kraju, jego polityka tak czy inaczej musi uwzględniać warunki dobrego funkcjonowania tej „prywatnej inicjatywy", czyli stwarzać warunki dla „sprawiedliwych" dochodów korporacji, „gładkiego" funkcjonowania przedsiębiorstwa itp. Tę politykę potrafią najlepiej sformułować sami zainteresowani — czyli biznesmeni. W takiej sytuacji nie jest dziwne, że głos biznesmenów jest przede wszystkim brany pod uwagę w ustalaniu polityki.

Ten typ zależności rządu federalnego od kapitalistów występuje w Stanach Zjednoczonych najwyraźniej wtedy, gdy u steru rządów są Republikanie — partia tradycyjnie mająca na uwadze przede wszystkim interesy kapitału.

Kontrolowanie gospodarki daje biznesmenom i inne możliwości wpływu na rząd. W przypadku, gdy rząd jest mniej przychylnie nastrojony dla interesów kapitalistów i pragnie realizować jakąś własną „niezależną" politykę gospodarczą, biznesmeni mogą po prostu odmówić współpracy w dziele realizacji tej polityki. W warunkach, gdy kontrolują oni inwestycje, kredyty i inne sfery aktywności ekonomicznej, odmowa taka może oznaczać zawalenie się całego programu. W bardziej drastycznych przypadkach biznesmeni mogą wykazać „niezrozumienie" zamierzeń gospodarczych rządu i działać w odwrotnym do tych zamierzeń kierunku. W przypadku ostrego konfliktu kapitaliści mogą zastosować szantaż ekonomiczny. S. Finer podaje przykłady takiego szantażu stosowanego przez kapitalistów angielskich w stosunku do rządu labourzystowskiego i przez kapitalistów francuskich w stosunku do rządu frontu ludowego w latach trzydziestych [39]. Ten typ „wpływów poprzez groźbę" nie jest typowy dla kapitalistów amerykańskich, którzy są bardziej elasty-

czni w swych postawach i polityce. Niemniej i w Stanach Zjednoczonych w czasach *New Dealu* można było znaleźć próby stosowania tego rodzaju środków.

Na przykład bankierzy ignorowali początkowo rządowy program ożywienia finansowego i gospodarczego (polegający na wykupieniu przez rząd części aktywów bankowych i dostarczeniu tą drogą bankom funduszów na kredyty dla przemysłu) [40]. Wielu przedsiębiorców sabotowało w rozmaity sposób ustawodawstwo związkowe [41]. Na przykład Henry Ford nie zgodził się na wprowadzenie w swych zakładach zaleceń *National Recovery Act*, mających na celu ożywienie produkcji i likwidację bezrobocia. Zakłady Forda odmawiały również uznania związków zawodowych i prowadzenia z nimi kolektywnego przetargu *.

Drugie potężne źródło wpływów kapitalistów — to bogactwo. Ogromne znaczenie zasobów finansowych wynika po prostu stąd, że za pieniądze można w Ameryce wiele kupić. Kupuje się między innymi posłów i urzędników; posłów — gdy ustawa jest na porządku dziennym legislatury; urzędników — gdy jej zastosowanie wchodzi w życie (interpretować ustawę można różnie). Oczywiście, przekupstwo nie musi być ordynarne; może polegać tylko na drogim upominku, może ujawnić się po kilku latach w otrzymaniu fotela w Radzie Dyrekto-

---

* Niestosowanie się do ustaw rządowych jest w Stanach możliwe wtedy, gdy ustawa zostaje „zaskarżona" do Sądu Najwyższego jako sprzeczna z Konstytucją. Do chwili rozstrzygnięcia sprawy przez Sąd istnieje praktyczna możliwość niepodporządkowania się ustawie. W okresie *New Dealu* ten oręż był przede wszystkim stosowany przez biznes. Oskarżono większość nowych ustaw o to, że są sprzeczne z Konstytucją, głównie z zawartym w niej prawem własności i prawem wolnego kontraktu.

rów wielkiej firmy. Przekupstwo jest powszechnie stosowaną metodą urabiania kongresmenów przez *pressure boys* — specjalnych funkcjonariuszy grup interesów działających w Waszyngtonie.

Finansowanie partii politycznych i kampanii wyborczych — to inny jeszcze sposób pozyskiwania polityków. Jak istotnym elementem polityki amerykańskiej jest finansowanie kampanii wyborczych, niech świadczy fakt, że obecnie kampania prezydencka kosztuje w Stanach około 8 mln dolarów. Taki budżet kampanii Eisenhowera opracowała jedna z firm od *„Public Relations"*, zawodowo trudniąca się opracowywaniem programów politycznych kampanii [42]. A ile pieniędzy potrzebują co cztery lata wszyscy posłowie parlamentów lokalnych i stanowych oraz federalnego kongresu i senatu?

Z ogromnych dotacji kapitalistów na kampanie wyborcze korzystają przede wszystkim kandydaci partii republikańskiej. Wielcy milionerzy tradycyjnie łożą na fundusz wyborczy przede wszystkim tej partii. Można znaleźć wiele przykładów pokazujących związki między źródłem funduszu wyborczego a politycznym zachowaniem się kongresmenów i senatorów. Na przykład w roku 1942 kampania wyborcza czterech przedstawicieli stanu Południowa Dakota kosztowała 51 700 dol., którą to sumę wyłożyli wielcy kapitaliści. W Kongresie i Senacie przedstawiciele tego stanu głosowali zawsze w myśl opinii *National Association of Manufactures* [43].

Kupowanie posłów i urzędników, opłacanie kampanii wyborczych partii politycznych i poszczególnych posłów nie jest przywilejem biznesu. To samo robią związki zawodowe i inne *pressure groups*. Różnica polega jed-

nak na tym, że biznes ma o wiele większe zasoby finansowe i stąd o wiele większe materialne możliwości wpływów.

Wielkie zasoby finansowe pozwalają również biznesowi na organizowanie szeroko zakrojonej akcji propagowania ideologii kapitalistycznej. Obok bezpośredniego wpływania na polityków urabianie opinii publicznej staje się dzisiaj drugą podstawową metodą działania grup interesów — zwłaszcza grupy biznesu.

Oto niektóre oficjalne wydatki grup interesów na propagandę; wydatki te pośrednio świadczą o możliwościach finansowych poszczególnych grup. W okresie od 1 stycznia 1947 roku do 31 maja 1950 roku wielkie przedsiębiorstwa wydały na propagandę 32,1 mln dol., związki farmerskie 0,9 mln dol. i związki zawodowe 0,55 mln dol. (dane te pochodzą z raportu komisji Kongresu powołanej do zbadania działalności grup nacisku) [44].

Wielkie zasoby finansowe pozwalają na wydawanie w milionowych nakładach różnorodnych pamfletów politycznych propagujących ideologię kapitalistyczną i punkty widzenia biznesu w rozmaitych sprawach; pozwalają na zamieszczanie wielkich, często całostronicowych ogłoszeń w dziennikach. W tych ogłoszeniach reklamuje się dzisiaj nie tylko konkretne towary. Reklamuje się równocześnie ustrój kapitalistyczny. Ta nowa forma „wiązanej" reklamy jest wynalazkiem specjalistów od *public relations*. Oto na przykład fragment ogłoszenia firmy produkującej opony samochodowe:

„Duch 1776 roku. Sto siedemdziesiąt lat temu Dzwon Wolności obwieścił światu powstanie narodu opierającego się na fundamencie wolności i sprawiedliwości... Musimy uświadomić sobie fakt, że pracują siły chcące pozbawić nas

tych fundamentalnych praw. Źródła tych sił znajdują się za granicą, gdzie ludzie żyją w ubóstwie, nędzy i strachu. Porównajmy nasz amerykański styl życia i nasz system współzawodnictwa wolnych przedsiębiorstw (*system of competitive free enterprise*) z tymi systemami, w których ludzie żyją pod innymi formami rządu" [45].

Biznes ma nie tylko ogromne finansowe możliwości organizowania propagandy i rozprzestrzeniania swej ideologii, może on nie tylko kupować ogłoszenia i reklamy, zamawiać specjalne publikacje i audycje. Wszystkie wielkie dzienniki i tygodniki, stacje radiowe i telewizyjne są prywatnymi przedsiębiorstwami i samorzutnie propagują ideologię kapitalistyczną.

Pozostawanie technicznych środków masowej informacji i propagandy (wydawnictw, stacji nadawczych itp.) w rękach biznesmenów jest jednym z istotnych elementów przewagi biznesu nad innymi grupami w dziedzinie materialnych możliwości urabiania opinii publicznej. W specjalnym raporcie z badań nad wpływami wielkiego biznesu w Stanach Zjednoczonych D. Blaisdell pisał:

„Na proces polityczny można wpływać za pomocą grup nacisku oraz masowych środków informacji i propagandy... Masowe środki informacji i propagandy są jednak same wielkim biznesem i nawet wtedy, gdy chcą być najuczciwsze, reprezentują lepiej punkt widzenia biznesu niż innych grup" [46].

Trzeba jednak powiedzieć, że z uczciwością prasy amerykańskiej nie jest najlepiej. Cechuje ją nie tylko tendencyjna selekcja materiałów propagandowych, nie tylko ideologiczne odchylenie artykułów wstępnych (w kierunku punktu

widzenia wielkiego biznesu), lecz także tendencyjna selekcja wiadomości prasowych. G. Seldes w swej analizie prasy amerykańskiej podaje liczne przykłady wiadomości kompromitujących biznes, o znaczeniu niejednokrotnie pierwszorzędnym, kwalifikującym się na czołówki gazet, które to wiadomości nie ukazują się wcale lub ukazują się w kącie na ostatnich stronach [47].

Dla porównania warto nadmienić, że ideologię i punkt widzenia kapitalistów propagują tysiące dzienników, tygodników i miesięczników oraz dziesiątki radiostacji. Związki zawodowe zaś posiadają w sumie 900 tygodników i miesięczników — i ani jednego dziennika. A jak wiadomo, dziennik jest podstawowym narzędziem urabiania opinii politycznych ludności [48].

Kontrolowanie przemysłu, bogactwo i kontrolowanie większości środków masowej informacji i propagandy — to są materialne podstawy wielkich politycznych wpływów biznesu. Fakt ten dostrzegają wszyscy obserwatorzy życia politycznego w Stanach Zjednoczonych. Nie wszyscy jednak dostrzegają (lub nie chcą dostrzegać), że te podstawy same opierają się na czymś bardziej fundamentalnym, na czymś, co jest związane z istotą ustroju społecznego. Jest nim prawo własności.

Kontrolowanie gospodarki przez prywatne jednostki wynika z prawa własności; dzięki temu właściciele mają możliwości wpływania na rząd i na pracowników. Zbieranie zysków z kapitałów opiera się również na prawie własności, dzięki temu właściciele mają możliwości gromadzenia wielkich funduszów na propagandę oraz na kupowanie polityków. Kontrola środków masowej informacji i propagandy przez

biznesmenów również opiera się na prawie własności. Prawo własności jest fundamentem siły politycznej biznesmenów. Dlatego możemy powtórzyć za A. Masonem: „Władza podąża za własnością" [49].

7. SIŁA POLITYCZNA GRUP INTERESÓW I OGRANICZENIE PANOWANIA KLASOWEGO

Powstanie grup interesów opozycyjnych w stosunku do kapitału oznaczało koniec wyłącznych i niepodzielnych wpływów politycznych biznesu. Inne grupy zyskały wpływ na społeczeństwo i rząd. Wyraźny zwrot w tym kierunku nastąpił w Stanach Zjednoczonych w okresie *New Dealu*. Okres ten był czasem umocnienia się oraz stabilizacji związków zawodowych robotników i związków farmerów jako wpływowych grup interesów.

Od tego czasu kapitalistom zaczęły przeciwstawiać się grupy, które swoją siłę czerpały z innych źródeł niż kapitaliści. Wpływy biznesmenów w społeczeństwie i ich siła oddziaływania na rząd opierały się: na ich pozycji pracodawców i zwierzchników całego życia ekonomicznego; na ich bogactwie i panowaniu nad większością środków masowej informacji i propagandy; wreszcie na panującej ideologii uważającej kapitalistów za naturalnych przywódców kraju. Wpływy grup opozycyjnych miały swe źródło w prostym fakcie zorganizowania się mas. Sile politycznej wyrastającej w poważnym stopniu na gruncie panowania społeczno-ekonomicznego zaczęły przeciwstawiać się siły polityczne, czerpiące swą moc głównie z płaszczyzny politycznej: z przemian świadomości mas oraz wykorzystania przez te masy środków politycznej działalności. Jednym z tych środków

była organizacja jednocząca indywidualne wysiłki, wytwarzająca jednolity program polityczny i dająca wspólne kierownictwo walce.

Walka prowadzona w płaszczyźnie politycznej miała jednak swe skutki w dziedzinie panowania społeczno-ekonomicznego. Związki zawodowe miały bowiem na uwadze głównie pewne cele ekonomiczne, które chciały osiągnąć przy pomocy walki politycznej. Osiągając te cele, wkraczały w strefę panowania społeczno-ekonomicznego kapitalistów.

Polityka gospodarcza przestała być kształtowana wyłącznie przez interesy biznesmenów; gospodarka przestała być obszarem zastrzeżonym wyłącznie dla realizowania się ich projektów i pomysłów. Inne grupy zyskały wpływ na formowanie się polityki gospodarczej i społecznej oraz pewien udział w decyzjach gospodarczych. Równocześnie narodził się fakt inny: ingerencja rządu w dziedzinę gospodarki.

Płace, zatrudnienie, ceny, inwestycje i inne sprawy gospodarcze, dotąd pozostające w wyłącznej dyspozycji biznesmenów, poddane zostały w pewnym stopniu dyskusji międzygrupowej i państwowej regulacji. Podobnej regulacji zostały poddane zyski kapitalistów, dotąd praktycznie nie poddane żadnej kontroli i ograniczeniom. Wszystko to oznaczało — w konsekwencji — ograniczenie prawa własności i prawa wolnego kontraktu, czyli pewną modyfikację dotychczasowych podstaw ustrojowych kapitalizmu.

Prawa i wpływy biznesmenów w dziedzinie gospodarczej zostały ograniczone równocześnie z dwóch stron: przez związki zawodowe i państwo. Lata trzydzieste były okresem wkroczenia związków zawodowych na arenę polityczną i wkroczenia państwa w dziedzinę gospodarki. Ograniczające biznesmenów wpływy związków i państwa częściowo się warunkowały i wzmac-

niały wzajemnie. Związki zawodowe były siłą polityczną najmocniej popierającą rząd we wszystkich posunięciach zmierzających do ograniczenia swobody kapitalistów w dziedzinie gospodarczej (tzw. regulacji). Z kolei związki zawodowe zdobyły swe prawa do kolektywnego przetargu przy wyraźnym poparciu rządu. Pamiętając o tym, że ograniczenie swobody biznesmenów w gospodarce było nie tylko wynikiem aktywności związków, lecz również aktywności państwa, skoncentrujemy się tutaj tylko na jednym z tych czynników: związkach zawodowych. O aktywności państwa wspominać będziemy wtedy, gdy wymagać tego będzie zrozumienie całokształtu sytuacji.

Uformowanie się związków zawodowych jako grupy interesów zmieniło stosunki panujące pomiędzy robotnikiem i pracodawcą. Początkowo stosunki te kształtowane były przez prawa rynku (prawa podaży i popytu na siłę roboczą) oraz wolę kapitalisty. Obecnie doszedł trzeci czynnik: zorganizowani robotnicy. Czynnik ten ograniczył w pewnym zakresie dwa poprzednie.

Jako przykład można wymienić dwie dziedziny, na które działalność związków wywarła i wywiera wpływ ograniczający swobodę kapitalistów: płace robotników oraz regulamin pracy. Zmiany w tych dwu dziedzinach wystąpiły w Ameryce w sposób widoczny w ciągu zaledwie kilku lat (po okresie wielkiego kryzysu 1930 r.), kiedy to związki zawodowe z mało znaczącej i pozbawionej wpływów grupy społecznej wzrosły do dużej siły politycznej, z powodzeniem walczącej o sprawy bytowe i prawa zawodowe swych członków.

Największą zdobyczą robotników amerykańskich było uzyskanie prawa do tak zwanego „kolektywnego przetargu". Prawo to zostało

wprowadzone i rozwinięte przez kolejne ustawy: *Norris—La Guardia Act* (1932), *National Recovery Act* (1933) i *Wagner Act* (1935).

Zgodnie z tymi ustawami pracodawca nie może dzisiaj pominąć związku zawodowego przy ustalaniu płacy i warunków pracy. Zasada „kolektywnego przetargu" zobowiązuje pracodawcę do pertraktacji z przedstawicielami związku, do którego należą jego pracownicy. Tak zwana zasada *union shop* głosi, że każdy pracownik musi stać się członkiem istniejącego w zakładzie związku w ciągu 30 dni od chwili otrzymania pracy (zasada ta jest ważna ze względu na istnienie dwu lub więcej związków skupiających robotników tego samego zawodu). Obydwie wspomniane zasady dają robotnikom poważny oręż w dyskusjach z pracodawcami. Pozwalają im stawać do tych dyskusji jako zorganizowanej sile, zjednoczonej wewnętrznie, posiadającej jednolite kierownictwo i formalnie zagwarantowane uprawnienia.

Indywidualny robotnik stojący przed obliczem pracodawcy był wobec niego bezsilny. Nie posiadał zasobów finansowych pozwalających mu na dłuższą metę odrzucać warunki pracy oferowane przez pracodawcę. Nie posiadał, jako jednostka, możliwości urobienia opinii publicznej i zdobycia jej poparcia. Nie posiadał umiejętności prowadzenia przetargu. Związek zawodowy przezwycięża w pewnym stopniu te niekorzystne warunki. Posiada zasoby finansowe, pozwalające przetrwać okres niezgody i targów z pracodawcą (np. okres strajku), posiada możliwości prowadzenia pracy propagandowej w społeczeństwie, posiada wreszcie umiejętność prowadzenia przetargu.

Wraz z powstaniem związków zawodowych zmieniła się więc sytuacja na rynku pracy. Nie jest tak, że po jednej stronie stoi bezbronna

jednostka, a po drugiej potężny pracodawca. W kolektywnym przetargu stają naprzeciw siebie dwie siły: organizacja robotnicza i pracodawca, a każda ze stron zdolna jest zakumulować dużą siłę ekonomiczną i polityczną.

Istniejąca sytuacja spowodowała nawet oskarżenie związków zawodowych o „monopolistyczną pozycję" i „monopolistyczne praktyki". Niektórzy ekonomiści i rzecznicy kapitału zaczęli twierdzić, że związki zawodowe zmonopolizowały sprzedaż siły roboczej jako towaru i w związku z tym one, a nie pracodawcy ustalają wysokość płac. Twierdzenia te są przesadne i zazwyczaj bywają wysuwane w określonych celach politycznych: wyolbrzymienia wpływów związków i wywołania w społeczeństwie nieprzychylnych dla nich nastrojów. Najlepszy kontrargument przeciwko tym twierdzeniom wysunął N. Chamberlain, jeden z największych znawców z zakresu *labor relations*:

„Jeśli jeden związek zamiast wielu jednostek staje naprzeciw pracodawcy w przetargu dotyczącym płac, nie jest on bardziej monopolistyczny od jednego pracodawcy stającego naprzeciwko wszystkich swoich pracowników" [50].

Niemniej jednak związki zawodowe mają dziś poważny wpływ na wysokość płacy roboczej. Podniosły one wyraźnie wysokość tej płacy w latach trzydziestych, a więc w okresie swej dużej aktywności i dużych wpływów politycznych. Dokonały tego mimo nie sprzyjających warunków ekonomicznych: stagnacji po wielkim kryzysie. W okresie po drugiej wojnie światowej związki utrzymały wysokie płace realne z okresu wojny (dzięki walkom o podwyżki w warunkach stałej inflacji) oraz osiągnęły dodatkowe korzyści materialne dla robotników, tak zwane „frędzelki" (*fringle benefits*):

płatne urlopy, ubezpieczenia od wypadków, zakładową służbę lekarską itp. [51]

Oczywiście wynik przetargu o płace w każdym przypadku zależy od wielu czynników; nie tylko od faktu zorganizowania się robotników i wywalczenia formalnych uprawnień do przetargu. Zależy od takich zmiennych i „zewnętrznych" czynników, jak liczby bezrobotnych w mieście, stanu zapasów towarów w magazynach fabrycznych i stanu kasy związkowej. Ogólnie jednak można powiedzieć, że stosunek sił między kapitalistami i robotnikami uległ pewnemu przesunięciu na rzecz robotników. Dość obiektywny obserwator stosunków pracy w społeczeństwie amerykańskim, ekonomista L. Bach, stwierdza:

„Dzisiaj siła zorganizowanych robotników bardzo wzrosła i dawna nierówność pomiędzy siłą kierownictwa zakładu i siłą związku zawodowego uległa przesunięciu w kierunku większej równości" [52].

Uformowanie się związków zawodowych i zdobycie przez nie praw do kolektywnego przetargu zmieniły również stosunki panujące w fabryce. Marks i Engels, zgodnie z sytuacją panującą za ich czasów, opisywali w ostrych słowach „komendę" kapitalisty nad robotnikiem i poniżenie społeczne robotnika w zakładzie pracy [53].

Lektura umów zbiorowych między pracodawcami i pracownikami [54] przekonuje o tym, że od tamtych czasów zmieniły się poważnie stosunki panujące w fabryce. W procesie dwustronnych przetargów robotnicy wywalczyli regulamin pracy i regulaminy stosunków służbowych szczegółowo określające obowiązki robotnika na każdym stanowisku roboczym i w fabryce w ogóle, jak również obowiązki pracodawcy w stosunku do wszystkich robotników i poszcze-

gólnych ich kategorii. Szczegółowo regulowane są sprawy takie, jak organizacja zespołów pracy, przerwy w pracy, organizacja zmian, zasady odpowiedzialności przed majstrem, a także sprawy takie jak: zasady awansowania, ubezpieczenia, urlopy itp. Wszelkie zatargi między pracownikami i pracodawcą podlegają rozpatrzeniu komisji rozjemczych, których zalecenia są obowiązujące. Procedura i zasady działania tych komisji są szczegółowo określone.

W związku z tym G. H. Hildebrand twierdzi, że największą zdobyczą amerykańskich związków zawodowych jest poważne ograniczenie „władzy" pracodawców w fabryce [55]. Rzeczywiście, obecny stosunek podporządkowania i nadrzędności pomiędzy pracodawcą i pracownikiem (oraz jego przedstawicielami — personelem nadzorczym) wydaje się być stosunkiem „czysto funkcjonalnym", nie zawierającym elementów poniżającego robotnika społecznego poddaństwa.

Warto tutaj nadmienić, że zmiany te nastąpiły nie tylko pod wpływem walki związków zawodowych. Na obecny kształt stosunków panujących w amerykańskim przemyśle wpłynęła niewątpliwie i doktryna *human relations,* wskazująca między innymi na zależność pomiędzy samopoczuciem robotnika a wydajnością jego pracy [56]. Trzeba jednak zwrócić uwagę, że praktyka oparta na doktrynie *human relations,* a zmierzająca do rozwinięcia w robotnikach poczucia „współgospodarza" zakładu, rozwinęła się niedawno i jest traktowana przez pracodawców między innymi jako kontrofensywa przeciwko wpływom związków zawodowych. *Human relations* mają pokazać robotnikom, że bez związków zawodowych i poza nimi mogą oni stać się równoprawnymi członkami „przemysłowej wspólnoty". Nietrudno więc dostrzec, że

istnienie związków zawodowych i groźba ich wpływów jest co najmniej współprzyczyną wprowadzenia praktyk *human relations*.

Wpływ związków zawodowych na ustalenie wysokości płac oraz na wewnętrzne regulaminy pracy nie oznacza jednak likwidacji decydującego głosu pracodawcy w tych dwu sprawach. Żaden pracodawca nie zgodzi się na ustalenie takiej płacy, która likwidowałaby jego prywatny zysk, a więc w konsekwencji — wyzysk robotnika. Produkcyjne uruchamianie kapitału, które nie przynosi zysku prywatnemu właścicielowi tego kapitału, jest nie do pomyślenia w ustroju kapitalistycznym. Działalność związków zawodowych nie likwiduje więc podstawowego elementu panowania klasowego: zajmowania przez właściciela środków produkcji pozycji wyzyskiwacza.

Wpływ związków zawodowych na ustalanie regulaminów pracy nie likwiduje również ostatecznego prawa pracodawcy do regulowania spraw związanych z procesem pracy. Związki zawodowe chcą jak najbardziej rozszerzyć swój współudział w regulowaniu tych spraw. Lecz nie kwestionują one zasadniczego hasła biznesu, wysuwanego we wszelkiego rodzaju sporach na temat regulaminów pracy: „Kierownictwo musi kierować!" (*management must manage*). A „kierownictwo" oznacza tutaj w ostatecznej instancji — właściciela.

Zarówno w przypadku płac, jak i regulaminów pracy widać, że dopóki zachowany jest ustrój społeczno-ekonomiczny kapitalizmu (głównie prawo własności), żadne reformy nie są w stanie zmienić istoty stosunków między właścicielem środków produkcji a robotnikiem: znieść wyzysk i kierowniczą rolę prywatnego właściciela (rolę sprawowaną oczywiście pośrednio przez personel nadzorczy).

Powstanie związków zawodowych, ich uprawnienia i aktywność doprowadziły do pewnego ograniczenia praw właścicieli i ograniczenia ich panowania społeczno-ekonomicznego. W najogólniejszej formie ograniczenie to przybrało charakter ograniczenia praw własności.

Omówione wyżej ograniczenia w ustalaniu płacy i regulaminów pracy były tylko niektórymi przejawami tego ograniczenia. Ma ono jednak szerszy zakres; występuje ono nie tylko wskutek działalności związków, lecz również wskutek działalności państwa. Ograniczenie praw własności dostrzega się wyraźnie, gdy zestawi się obecną sytuację z sytuacją panującą w XIX wieku i nawet jeszcze w pierwszym ćwierćwieczu XX wieku.

Prawo własności było od zarania Stanów Zjednoczonych fundamentem ustroju społeczno-gospodarczego kraju. Jako takie zostało umieszczone w Konstytucji. W „okresie pionierskim" było ono fundamentem działalności gospodarczej drobnych farmerów, rzemieślników i kupców. Wraz z rozwojem kapitalizmu stało się podstawą układu ekonomicznego nazywanego „systemem wolnych przedsiębiorstw" (*free enterprise system*), czyli systemu kapitalistycznej wytwórczości prowadzonej przez indywidualne przedsiębiorstwa nie poddane kontroli z zewnątrz (przede wszystkim wolne od kontroli państwa) i pracujące dla prywatnego zysku właściciela. Obok prawa własności drugim fundamentem tego systemu gospodarczego było prawo kontraktu, czyli wolnej umowy między dwoma stronami występującymi na rynku.

Amerykański *free enterprise system* chyba najbardziej ze wszystkich ówczesnych systemów gospodarki kapitalistycznej zbliżał się do ideal-

nego modelu zawartego w podręcznikach klasycznej ekonomii. Prawo własności i prawo kontraktu było tu rozumiane najszerzej. Rola państwa ograniczona do minimum. Państwo, zgodnie z zaleceniami doktryny leseferyzmu pełniło w życiu ekonomicznym tylko funkcje „policjanta na rogu ulicy". Zadaniem policjanta jest jedynie kierowanie ruchem ulicznym, bez wchodzenia w to, kto dokąd podąża, kto idzie pieszo, a kto jedzie samochodem, kto, gdzie i za co kupuje benzynę lub buty. Podobnie zadaniem państwa było jedynie przestrzeganie praw własności i kontraktu — przepisów ekonomicznego ruchu kapitalistycznego społeczeństwa.

W takiej sytuacji uprzywilejowanie ekonomiczno-społeczne i dominująca polityczna pozycja burżuazji nie ulegały dla nikogo wątpliwości. Państwo sprzyjało kapitalistom nie przez wydawanie jakichś ustaw społeczno-gospodarczych na ich korzyść. Sprzyjało im przez niewydawanie żadnych ustaw. Ochrona konstytucyjnych praw własności i kontraktu wystarczała dla stworzenia uprzywilejowanej i dominującej pozycji właścicieli środków produkcji — poprzez zostawienie im swobody decydowania o płacach, cenach, zatrudnieniu itd. Możliwość zaofiarowania lub cofnięcia pracy, ustalanie treści umowy o pracę itp. dawało właścicielom oręż podporządkowania sobie mas pracowników. Kontrolowanie gospodarki i bogactwo pozwalało podporządkować sobie bez reszty miasta, regiony, stany i kraj cały.

Zgodnie z ustawami, prawa prywatnego właściciela mogły być ograniczone wtedy, gdy ich egzekwowanie zagrażało wolności innych ludzi lub „interesowi ogólnemu". Lecz ani rabunkowa gospodarka bogactw naturalnych kraju przez prywatnych właścicieli kopalń, ani produkcja

w ustalonych jedynie przez właściciela ramach, ani najem robotników według stawki narzuconej przez pracodawcę — nie były uważane za ograniczenie wolności innych ani za naruszanie interesu publicznego.

Prawo własności zatem miało wówczas bardzo szeroki zakres, można powiedzieć, że było prawem nieomal „pełnym". Na podstawie analizy orzeczeń sądów w latach 1882—1927 R. Noyes stwierdza, że prawo własności składało się wówczas z całej „wiązki" praw: prawa do posiadania, używania, ciągnięcia zysków, kontrolowania i dysponowania własnością. Prawa te wyłącznie przysługiwały właścicielowi i były dla niego nieograniczone [57].

W duchu tak rozumianego prawa własności wydawał swe orzeczenia Sąd Najwyższy jeszcze w pierwszych latach *New Dealu*. Na przykład ustawa Lemke-Franzier, przyznająca zbankrutowanym farmerom prawo pozostania na ziemi i odkupienia jej w ciągu 6 lat, została uznana za niezgodną z konstytucją, ponieważ pogwałcała prawo własności wierzycieli [58].

Nieograniczone było również prawo kontraktu. Kto, za ile i co kupował, należało do dziedziny „wolnego handlu" i zależało od dwustronnej umowy zainteresowanych. Kupno pracy było przedmiotem takiej wolnej umowy, w którą nikt trzeci nie miał prawa ingerować. Z tego powodu działalność związków zawodowych mająca na celu ustalenie jednakowej płacy dla wszystkich pracowników drogą umowy zbiorowej traktowana była przez sądy jako nieprawomocny „spisek". Podobnie traktowane były próby wprowadzenia ustawodawstwa pracy. Również w początkach lat trzydziestych Sąd Najwyższy uznał za niezgodną z konstytucją ustawę wprowadzającą maksymalny dzień pra-

cy. Ustawa ta bowiem pogwałcała „wolność umowy" między pracodawcą i pracownikiem [59].

Powyższe rozumienia praw własności i prawa kontraktu uległy zmianie od okresu *New Dealu*. Zostały one zmodyfikowane pod wpływem walk robotników i ich politycznego nacisku oraz pod wpływem koncepcji politycznych ludzi *New Dealu*, którzy rozumieli konieczność zaspokojenia żądań robotników oraz konieczność modyfikacji systemu gospodarczego.

Wysoka progresja podatkowa (sięgająca do 75% dochodów) ograniczyła prawo właścicieli do pełnego korzystania z zysków zagwarantowanych im w prawie własności. Prawo związków zawodowych do przetargu kolektywnego dotyczącego płac, warunków pracy i przepisów porządkowych ograniczyło władzę pracodawców nad robotnikami. Regulacje rządowe ograniczyły swobodę decyzji gospodarczych kapitalistów. Rozwój sytuacji doprowadził więc do ograniczenia swobodnego dawniej korzystania i dysponowania własnością kapitalistyczną oraz nałożył więzy na swobodę kontraktu, dającą możliwość nieludzkiej eksploatacji robotników przez pracodawców.

Wszystko to jednak oznaczało jedynie ograniczenie, a nie zlikwidowanie panowania klasowego kapitalistów. Przeciwstawiając się modnym w latach trzydziestych tezom, że przemiany *New Dealu* były „rewolucją socjalistyczną", Foulkner pisze:

„Oskarżenie, że zmiany przyniosły jakieś fundamentalne zmiany w systemie ekonomicznym, trudno uzasadnić faktami. Fundamenty kapitalistycznej ekonomiki — prywatna własność środków produkcji i podziału oraz system zysku *(profit system)* — zostały zachowane" [60].

Nietrudno doszukać się uzasadnienia tych sądów. Mimo „kolektywnych przetargów" osta-

teczna wola zatrudnienia i ustalenia płacy leży w ręku biznesmenów. Żaden z nich nie uczyni tego wbrew systemowi zysku. Ostateczna władza w fabryce leży w ręku kierownictwa. Mimo podatku progresywnego — kapitaliści ciągną wielkie zyski, które następnie używają w walce politycznej.

9. PANOWANIE IDEOLOGICZNE I GRUPY INTERESÓW

W marksistowskiej teorii panowania klasowego ważną rolę odgrywa zjawisko „panowania ideologicznego". Jest ono „psychologiczną podporą" panowania ekonomicznego i politycznego. Marks i Engels pisali wielokrotnie, że dzięki panowaniu ideologicznemu istniejące kapitalistyczne stosunki (m. in. stosunki produkcji) są powszechnie akceptowane jako nieuchronne i naturalne. Pisali również, że bez likwidacji panowania ideologicznego nie można zlikwidować ustroju kapitalistycznego, gdyż obalić go mogą tylko ludzie w świadomej walce.

Teorie grup interesów przywiązują również duże znaczenie do zjawisk świadomości społecznej. Według tych teorii walka pomiędzy grupami interesów toczy się na gruncie uznanych przez te grupy „reguł gry". Pojęcie „reguły gry" jest bardzo szerokie. Na przykład dla Trumana regułami gry są zasady dotyczące techniki walki (zasady *fair play*), zasady demokracji politycznej oraz „wspólny system wartości", „znajdujący swoje odbicie w głównych instytucjach społecznych" [61].

W tak szeroko rozumiane „reguły gry" wchodzi więc akceptacja zarówno ustroju politycznego, jak i ustroju ekonomicznego społeczeństwa. Współczesny system wartości społeczeństwa amerykańskiego i system jego instytucji

są w istocie systemami kapitalistycznymi. „Reguły gry" (w najważniejszej swej części) są więc niczym innym, tylko „panowaniem ideologicznym" burżuazji w sensie marksistowskim.

Ten fakt ma konsekwencje, których nie są skłonni dostrzegać teoretycy grup interesów. „Reguły gry" nie są regułami „bezstronnymi" wobec spierających się stron. Stwarzają one uprzywilejowaną sytuację dla grupy biznesu, która przecież do niczego innego nie dąży, tylko do utrzymania istniejącego systemu wartości i związanego z nim systemu instytucji. Oznacza to bowiem utrzymanie jej panowania społeczno-ekonomicznego i wyrastających na jego gruncie wpływów politycznych.

Jednakże pojawienie się grup interesów opozycyjnych w stosunku do kapitału stwarza sytuację, w której mówienie o „wspólnym systemie wartości" nie wyczerpuje sprawy. Pojawienie się związków zawodowych jako siły politycznej jest widomym przejawem „rozdwojenia się świadomości społecznej", które przewidywał Marks. Związki zawodowe robotników i stowarzyszenia biznesmenów stawiają sobie inne, często przeciwstawne cele. Zgoda na „reguły gry" ze strony biznesu i związków jest więc szczególnego rodzaju. Ze strony jednych jest to akceptacja podtrzymująca, ze strony drugich — podważająca stan istniejący. Jednym i drugim przyświecają bowiem inne ideały społeczne. Działalność związków zawodowych nastawiona jest na modyfikację istniejącego systemu społeczno-gospodarczego i istniejącego systemu wartości.

Stan obecny jest więc taki, że „panowanie ideologiczne" burżuazji nie ma formy wyłącznego monopolu wpływów ideologii kapitalistycznej w jej nieskażonym wydaniu, proponowanym przez kapitalistów. Panowanie to istnieje

w tym sensie, że grupy opozycyjne w stosunku do biznesu (głównie związki zawodowe) nie wysuwają ideologii z gruntu przeciwstawnej do ideologii kapitalistycznej. Nie wysuwają haseł likwidacji prywatnej własności środków produkcji i likwidacji systemu kapitalistycznego. Jednakże wysuwają hasła, które mają na celu modyfikacje modelu kapitalistycznej gospodarki: czy to hasło ograniczenia zysków płynących z własności, czy to hasło ograniczenia władzy mającej swe źródła we własności (np. władzy pracodawców w fabryce), czy to wreszcie hasło wzrostu kontroli państwa nad biznesem i wzrostu socjalnych funkcji państwa.

Jest charakterystyczne, że wymienione hasła, których najgorętszym rzecznikiem wśród grup interesów były związki zawodowe, zostały stopniono asymilowane przez świadomość przeciętnego Amerykanina i weszły do jego „systemu wartości". Musiały więc tak czy inaczej zostać zaakceptowane przez biznes i wejść do kodeksu „reguł gry". Biznes jednak nie ustaje w wysiłkach, aby je podważyć i osłabić. W stosunku do nowych ideologicznych treści w systemie „amerykańskiej wiary" związki zawodowe odgrywają więc rolę podtrzymującą i umacniającą, a biznes — podważającą i osłabiającą. System wartości nie jest czymś statycznym, lecz dynamicznym. Również stosunek poszczególnych grup do jego elementów ulega zmianom, jest mniej lub bardziej płynny.

Przyjrzyjmy się nieco bliżej zmienności i trwałości podstawowych elementów ideologii kapitalistycznej w społeczeństwie amerykańskim.

Amerykańską atmosferę ideologiczną XIX i początków XX wieku charakteryzowała względnie powszechna wiara w ideologię „naturalnych praw własności", ideologia indywi-

dualizmu i leseferyzmu. Dołączała się do nich, usilnie propagowana przez niektórych ideologów, teoria społecznego darwinizmu.

Teoria naturalnych praw własności miała swe źródła w myśli Johna Locke'a, którego koncepcje legły u podstaw ustroju ekonomiczno-prawnego Stanów Zjednoczonych i służyły zarazem za ideologiczne wyjaśnienie zasad tego ustroju.

Locke twierdził, że ani rząd, ani społeczeństwo nie mogą odebrać człowiekowi tego, co miał on w „stanie natury". Równocześnie mówił, że każdy w stanie natury miał „własność". Stąd prawo własności było dla niego „wiecznym prawem" (*eternal rule*). Twierdzenie powyższe było powtarzane przez niemal wszystkich amerykańskich myślicieli XVIII i XIX wieku [62].

Jako fundamentalne prawo natury zostało wpisane w konstytucję amerykańską i stało się jednym z zasadniczych artykułów „wiary amerykańskiej".

Drugim zasadniczym artykułem tej wiary stała się „prywatna inicjatywa" ekonomiczna. Zgodnie z ideologią leseferyzmu była ona uznana za główny motor rozwoju ekonomicznego oraz najlepszą podstawę dobrobytu ogólnego i jednostkowego. Gospodarka oparta na działalności prywatnych, niezależnych, konkurujących ze sobą i pracujących dla zysku przedsiębiorstw stała się modelem, poza który nie mogli wykroczyć w swym myśleniu ani biznesmeni, ani profesorowie ekonomii.

Ideologia leseferyzmu wzmacniała niebywale ideologię indywidualizmu, która miała swe korzenie jeszcze w postawach okresu pionierskiego. Indywidualizm okresu rozwijającego się kapitalizmu (z drugiej połowy XIX wieku) przybrał charakter bezkompromisowej i bezlitosnej po-

stawy w stosunku do wszystkich aktualnych i potencjalnych konkurentów we wszystkich dziedzinach współzawodnictwa, przede wszystkim jednak współzawodnictwa gospodarczego i zawodowego. Równocześnie postulował (co było konsekwencją stosunku do innych ludzi) poleganie wyłącznie na sobie samym w życiowej walce o miejsce na ziemi i awans społeczny. Zasada *self-reliance* stała się jedną z głównych zasad amerykańskiego indywidualizmu.

Stąd był już tylko krok do społecznego darwinizmu traktującego całą scenę życia ludzkiego jako arenę walki o byt. Z areny tej schodzili jako zwycięzcy ludzie „najlepiej przystosowani". „Najlepiej przystosowanymi" byli zaś najzdolniejsi i najbardziej energiczni. Wszystko: własność, konkurencja, zwycięstwo silniejszych były zrządzeniem natury. Ludzie niewiele mogli zmienić w tej maszynerii świata. William G. Sumner pisał:

„Natura jest zupełnie neutralna: ulega temu, kto najbardziej energicznie i zdecydowanie napiera na nią. Wynagradza najlepiej przystosowanych, nie zważając na jakiekolwiek inne względy. Jeśli więc istnieje wolność, ludzie otrzymają od natury proporcjonalnie do ich pracy, a ich stan posiadania i szczęścia są odpowiednie do ich czynów. Taki jest system natury. Jeśli nie będziemy go lubili i będziemy próbowali go zmienić, istnieje tylko jedna droga: możemy odebrać lepszym i dać gorszym... Ubóstwo i nędza będą istniały w społeczeństwie tak długo, jak długo będą istniały wady w ludzkiej naturze" [63].

Koncepcje naturalnych praw własności, leseferyzmu, indywidualizmu i społecznego darwinizmu układały się w jeden złożony kompleks ideologiczny, którego elementy związane były ze sobą w rozmaity sposób. Zależnie od potrzeb

można było przy pomocy tego kompleksu uzasadniać nienaruszalność praw własności i sławić system wolnych przedsiębiorstw, zwalczać związki zawodowe i zapędy rządu w dziedzinie gospodarki, tłumaczyć istnienie nędzy i istnienie przepychu.

Początki ideologicznej reakcji przeciwko wymienionym koncepcjom przypadają już na koniec XIX i początek XX wieku. Znaleźć je można w ideologii masowego ruchu populistów, w wystąpieniach niektórych polityków tak zwanej *progressive era*. Od początku wieku XX wzrastał nurt krytyczny w literaturze pięknej. Lecz nie krytycy nadawali ton ogólnej ideologicznej atmosferze. Nadawali go apologeci wymienionych wyżej koncepcji, będących wyrazem krańcowej formy kapitalistycznego systemu wartości.

Ogólna ideologiczna atmosfera przenikała do świadomości mas robotniczych. Świadomość tych mas była w dużym stopniu ujednolicona zmasowanym naciskiem ideologii kapitalistycznej. Elementy buntu i niezadowolenia rodzące się na gruncie złego położenia nie znajdowały pomocy z zewnątrz. Brak było zorganizowanych ośrodków propagujących z większą siłą i na większą skalę przeciwstawne treści ideologiczne. Pierwsza centrala związkowa — *AFL* — po ideologicznych walkach wewnętrznych ogłosiła wierność wszystkim podstawowym artykułom amerykańskiej wiary. Przyjęła gompersowską koncepcję *business unionism*, czyli koncepcję związków walczących jedynie o poprawę aktualnego położenia materialnego robotników, bez dążenia do reform społecznych.

Ideologicznie najszybciej skompromitowany został społeczny darwinizm. Jednakże w przeddzień wielkiego krachu ekonomicznego 1930 roku ideologia naturalnych i nieograniczonych

praw własności, indywidualizmu i leseferyzmu święciły swój pełny fryumf. Dopiero największy i najgłębszy w historii Stanów kryzys ekonomiczny, aktywizacja i radykalizacja polityczno-ideologiczna związków zawodowych oraz koncepcje grupy ideologów *New Dealu* podcięły jej korzenie. Podano w wątpliwość nietykalność prywatnej własności, ekonomiczną efektywność „systemu wolnych przedsiębiorstw", wartość indywidualizmu jako postawy życiowej.

Niezadowolenie robotników znalazło swój ośrodek krystalizacyjny w radykalizującej się ideologii związków. Niezadowolenie mas pracujących inteligencji znalazło taki krystalizujący ośrodek w ideologii *New Dealu*.

Pod wpływem życiowych doświadczeń i toczącej się ostrej walki ideologicznej nastąpiły wyraźne przesunięcia w „systemie ideologicznym" większości społeczeństwa amerykańskiego. Przed dawne wartości, propagowane przez biznes, wysunęły się wartości nowe, propagowane przez nowe ośrodki. Były to idee zabezpieczenia każdemu minimum egzystencji, nadania praw związkom zawodowym, ustawodawstwa społecznego, kontroli biznesu przez rząd. Przed „prawo własności" wysunęły się „prawa socjalne" — stwierdzają historycy tego okresu. Narodziła się „ideologia związkowo-*New Dealowska*", jak nazywa ją F. Sutton.

Zmiany ogólnej ideologicznej atmosfery, jakie nastąpiły w okresie zaledwie kilku burzliwych lat, najlepiej można zilustrować zgoła innymi postawami ideologicznymi następujących po sobie prezydentów. Niektórzy z nich sami byli współtwórcami atmosfery ideologicznej w okresie ich kadencji. Lecz równocześnie wypowiadali w sposób najbardziej wyraźny przeważające opinie i odczucia.

Jeszcze w dwudziestych latach bieżącego stu-

lecia prezydent Calvin Coolidge, mający na wskroś biznesmeńską mentalność, głosił oficjalnie hasło, że *business of the government is business* — co oznaczało, że głównym zadaniem rządu jest sprzyjanie rozwojowi „interesów". Jego następca, Herbert Hoover, był popularyzatorem powiedzonka o „bezlitosnym indywidualizmie" (*rugged individualism*) jako zasadniczej pozytywnej cesze „amerykańskiej postawy". Ingerencję rządu w dziedzinę gospodarczą nazywał Hoover „ekonomiczną degeneracją" [64].

Natomiast F. D. Roosevelt, atakując rzeczników starej ideologii, mówił na konwencji Partii Demokratycznej w 1936 r.:

„Ekonomiczni rojaliści twierdzili, że wolność polityczna była sprawą rządu, lecz równocześnie utrzymywali, że ekonomiczna niewola nie jest niczyją sprawą. Przyznawali, że rząd powinien zabezpieczyć obywatelom prawo głosowania, lecz przeczyli, że rząd powinien czynić cokolwiek, aby zabezpieczyć obywatelom prawo do pracy i do życia.

Dzisiaj bronimy założenia, że wolność nie jest rzeczą dającą się rozstrzygać połowicznie. Jeśli każdemu obywatelowi zagwarantowana jest równa możliwość przy urnie wyborczej, musi on również mieć równą możliwość na rynku pracy.

Ekonomiczni rojaliści skarżą się, że chcemy obalić instytucje amerykańskie. W rzeczywistości skarżą się oni na to, że chcemy odebrać im ich władzę" [65].

Zarówno Hoover, jak i Roosevelt bronili „równych możliwości" (*equality of opportunity*) obywateli. Lecz w ich wystąpieniach założona była inna postać obywatela. Hoover miał na myśli właścicieli, którym państwo nie powinno przeszkadzać w działalności gospodarczej. Roosevelt miał na myśli ludzi pracy, których

państwo powinno bronić przed wyzyskiem ze strony właścicieli. Tak formuła „równych możliwości" nabierała w czasach *New Dealu* nowego społecznego sensu.

Dzisiaj, po burzliwych czasach lat trzydziestych, nastąpiła pewna integracja starych i nowych wartości. Oto fragment przemówienia D. Eisenhowera:

„Po pierwsze, mamy polityczny system oparty na głębokim respekcie dla wiecznych zasad, uznających wartość indywidualnej inicjatywy i strzegących owoców jednostkowych wysiłków. Przez ten system chcemy wyzwolić energię i umiejętności naszych ludzi dla korzyści wszystkich, lecz bez ograniczenia możliwości dla kilku wybranych.

Po drugie, uznajemy i chronimy prawa pracowników do organizowania się i przetargów w celu osiągnięcia sprawiedliwej części bogactw, które produkują" [66].

D. Eisenhower, prezydent z partii republikańskiej, mającej tradycyjnie większe względy dla interesów kapitalistów niż dla interesów ludzi pracy, akcentuje przede wszystkim stare wartości. Nie może jednak nie wypowiedzieć się aprobująco i o nowych wartościach (prawach związków zawodowych). Nowe wartości zapuściły bowiem głębokie korzenie w świadomości mas. Ignorowanie ich byłoby krótkowzrocznością polityka.

Stare wartości nie zostały wyeliminowane. W świadomości przeciętnego Amerykanina żyją one w symbiozie z nowymi wartościami, tworząc złożony kompleks nie zawsze klarownych przekonań ideologicznych.

W kompleksie tym znajdują się przekonania o tym, że władza i przywileje ekonomiczne biznesmenów powinny być ograniczone na rzecz

innych grup ludności; że państwo powinno troszczyć się o społeczny dobrobyt i kontrolować biznes; że prawa właścicieli powinny być ograniczone na rzecz ludzi pracy i w „interesie ogółu". Lecz równocześnie w kompleksie tym istnieją nadal przekonania o potrzebie utrzymania prywatnej własności środków produkcji, utrzymania prywatnej inicjatywy ekonomicznej, systemu prywatnych zysków i ogólnie — systemu kapitalistycznego.

Niektóre badania poolingowe ujawniły dość wyraźnie ten złożony kompleks przekonań większości Amerykanów. Tak np. *Survey Research Center* Uniwersytetu w Michigan przeprowadził badania nad stosunkiem ludności do „wielkiego biznesu". 76% odpowiadających w tych badaniach stwierdziło, że dobre strony wielkiego biznesu przeważają jego złe strony. Wśród złych stron na pierwszym miejscu znalazła się jednak „władza", jaką ma wielki biznes. Jedni wskazywali na jego władzę nad pracownikami, inni nad konsumentami (ustalanie cen), jeszcze inni — nad prasą, szkołami, samorządem i nawet rządem federalnym. Zdecydowana większość (71%) opowiedziała się za kontrolą biznesu przez rząd (w rozmaitej formie i w różnym stopniu) [67].

Podobne wyniki osiągnięto w innych badaniach. Omawiając je E. Roper stwierdza: „Większość ludzi jest przekonana, że niewielu biznesmenów ma dobro narodu na uwadze, gdy podejmuje ważne decyzje... Dlatego większość sądzi, że rząd powinien czujnie baczyć na biznes" [68].

Choć Amerykanie nie posunęli się tak daleko, aby potępić kapitalizm, to jednak wzmogła się ich nieufność do kapitalistów.

Opisana sytuacja ma dwojakie konsekwencje. Z jednej strony, zostaje utrzymane panowanie

ideologiczne kapitalistów w zasadniczej jego treści. Zasadnicze podstawy ustrojowe kapitalizmu nie są więc bezpośrednio zagrożone. Większość Amerykanów „wierzy", że te podstawy są najlepsze z możliwych.

Z drugiej strony jednak, żywe są treści reformatorskie. Pamięć o tym, że treści te zostały zasymilowane niedawno i przyczyniły się do zmiany niektórych elementów systemu ekonomiczno-społecznego, może stać się w każdej chwili podstawą do uzasadnienia prawomocności dalszych reform. Utrwalone zostało przekonanie, że system można i należy reformować. W ten sposób, pośrednio, podstawy kapitalizmu są zagrożone. I one bowiem mogą zostać pewnego dnia uznane za wymagające gruntowniejszej reformy.

10. ZAKOŃCZENIE

W publicystyce i socjologii amerykańskiej często można znaleźć twierdzenie, że marksowska koncepcja klas nie ma zastosowania do społeczeństwa amerykańskiego. Częścią tego twierdzenia jest teza głosząca, że władza kapitalistów została zastąpiona w tym społeczeństwie władzą wielu grup interesów, pozostających ze sobą w zmiennych sojuszach i dysponujących zmiennymi możliwościami wpływów.

W rozdziale niniejszym starałem się wykazać, że:

1) mimo istnienia rozmaitych grup interesów i możliwości istnienia między nimi różnorodnych sojuszów, podstawowymi z e s p o ł a m i grup interesów w społeczeństwie amerykańskim, zespołami pozostającymi w trwałych sojuszach oraz najbardziej przeciwstawiającymi się sobie

są *business* i *labor*, reprezentujące interesy kapitalistów i robotników.

2) Istnienie *labor* jako zorganizowanego zespołu grup interesów, przeciwstawiającego się niejednokrotnie wpływom kapitalistów, nie likwiduje panowania klasowego kapitalistów. „Siła polityczna", jaką zespół ten posiada, nie równoważy zjawisk „panowania klasowego".

3) Powstanie zorganizowanego zespołu grup interesów, przeciwstawiającego się w wielu sprawach kapitalistom (mimo zasadniczej zgody na ustrój kapitalistyczny), prowadzi do ograniczenia pewnych elementów panowania klasowego kapitalistów. Uwidacznia się to wówczas, gdy porównamy obraz panowania klasowego w Ameryce sprzed lat trzydziestych (gdy związki zawodowe nie odgrywały żadnej roli politycznej) z obrazem dzisiejszym.

4

UWARSTWIENIE SPOŁECZEŃSTWA WEDŁUG KRYTERIUM PRESTIŻU

1. WSTĘP

Koncepcję uwarstwienia według kryterium prestiżu, jako odrębny typ uwarstwienia, wprowadził do socjologii Max Weber. W „*Wirtschaft und Gesellschaft*" wyróżnił on dwa rodzaje uwarstwienia: klasy (*Klassen*) i stany (*Stände*). Jako związane z nimi zjawisko rozpatrywał podział władzy w społeczeństwie (*Machtverteilung*) [1].

W naukach społecznych nazwa „stan" używana była zazwyczaj do oznaczania podstawowych grup społeczeństwa feudalnego, grup charakteryzujących się prawnie zagwarantowanymi przywilejami i powinnościami. Weber nadał temu terminowi nową konotację. Użył go dla oznaczenia grup cieszących się w opinii społecznej określonymi rozmiarami prestiżu („honoru") i charakteryzujących się specyficznym stylem życia. Grupy takie dostrzegał nie tylko w społeczeństwie feudalnym, lecz również we współczesnym mu społeczeństwie kapitalistycznym.

„W przeciwieństwie do czysto ekonomicznie zdeterminowanego «położenia klasowego» (*Klassenlage*) pragniemy oznaczyć jako «położenie stanowe» (*ständische Lage*) taki typowy składnik życia człowieka, który uwarunkowany jest przez specyficzną, pozytywną lub negatywną, ocenę społeczną w kategoriach honoru (*Einschätzung der Ehre*)".

„Upraszczając, można powiedzieć, że klasy tworzą się według stosunku do produkcji i zdo-

bywania dóbr, podczas gdy stany według zasad konsumpcji dóbr przybierających postać specyficznych stylów życia" [2].

Płaszczyzna uwarstwienia społecznego, wyróżniona przez Maxa Webera, stała się terenem intensywnych badań empirycznych współczesnych socjologów amerykańskich. Badania te oraz wyrastające na ich gruncie dyskusje teoretyczne sprecyzowały zarysowaną u Webera problematykę, rozszerzyły ją i wzbogaciły.

Socjologowie amerykańscy przyjęli termin *social status* dla oznaczenia zjawiska, które Weber nazwał *ständische Lage*. Współczesne badania i dyskusje pozwalają na następujące najogólniejsze ujęcie zjawiska *social status* i uwarstwienia według kryterium prestiżu.

Social status — pozycja społeczna — to położenie społeczne jednostki, z którym związany jest pewien rozmiar prestiżu społecznego.

Sformułowanie powyższe wskazuje na pewną dwustronność kategorii *social status*. Z jednej strony występuje obiektywne położenie, z drugiej — prestiż. Choć „pozycja społeczna" jest zjawiskiem, w którym te dwie strony są splecione nierozdzielnie, należy je wyodrębnić w analizie.

Występuje wiele określeń tej strony pozycji społecznej, którą nazwałem „położeniem społecznym". Określenia te można jednak ująć w dwie grupy.

W pierwszej grupie określa się położenie społeczne jako taki składnik życia człowieka, który jest wyznaczony przez jego społeczne atrybuty, w przeciwieństwie do atrybutów biologicznych, takich jak np. płeć, wiek, zdolność itp. Idzie przy tym o takie atrybuty, które są nierówno rozdzielone wśród członków społeczeństwa i dają nierówne szanse życiowe w korzystaniu z dóbr wytwarzanych przez społeczeństwo. Po-

wszechnie wymienianymi „atrybutami" są: zawód, wysokość dochodów, stosunek do własności, zakres posiadanej władzy [3].

Drugi rodzaj określeń wskazuje, że położenie społeczne zależy od miejsca jednostki w „strukturach społecznych". Struktura społeczna to pewien typ więzi (lub inaczej — organizacji) wewnątrzspołecznej. Strukturą jest fabryka, partia polityczna, placówka kulturalna. W tych strukturach występują stanowiska dające niejednakowe korzyści, uprawnienia i obowiązki. Między stanowiskami istnieją różne zależności, między innymi hierarchiczna zależność podporządkowania i nadrzędności.

Łatwo można dostrzec, że obydwa ujęcia nie są sprzeczne. Tłumaczą one zjawisko z dwóch różnych stron. Jedno od strony cech jednostki, drugie od strony struktur, które tymi cechami obdarzają lub których wymagają. Drugie określenie różni się jednak od pierwszego tym, że wskazuje na hierarchiczne zależności występujące obiektywnie w więzach społecznych.

Jeśli „miejsce w strukturach" lub „artybuty" można nazwać obiektywną stroną pozycji społecznej, to prestiż można nazwać jej stroną subiektywną. Jest on elementem świadomości. Jest oceną jednostki poprzez jej społeczne atrybuty lub miejsce w strukturze, oceną wartościującą hierarchicznie. „Prestiż jest fazą niższości—wyższości" — pisze Hitler [4].

Hierarchizujące oceny mają swą podstawę w obiektywnej sytuacji jednostki. Jednakże mają i drugą „podstawę". Jest nią system wartości każący w takiej, a nie w innej kolejności oceniać zawody, zarobki, stanowiska. Panujący w danym społeczeństwie system wartości jest czynnikiem współuczestniczącym w kształtowaniu się hierarchii pozycji społecznych mierzonych społecznym prestiżem.

Warstwa jest dużą grupą ludzi posiadających w przybliżeniu jednakową pozycję społeczną. Składa się z samotnych jednostek i rodzin. W badaniach stratyfikacji rodzinę traktuje się w całości jako jeden element. O prestiżu rodziny decyduje położenie społeczne ojca. W wypadkach nietypowych prestiż rodziny może być wypadkową położenia męża i żony lub nawet większej ilości członków rodziny. Cały układ warstw tworzy *social status system*, *social class system* lub *prestige class system* (nazwy bywają rozmaite).

Empiryczne badania uwarstwienia społecznego według kryterium prestiżu, choć swe teoretyczne źródło miały w socjologii Maxa Webera, nie nawiązywały do jego ogólniejszych poglądów na stratyfikację, zwłaszcza do jego rozróżnienia między klasami i „stanami". Wszyscy bardziej znani badacze, którzy swymi pracami wydanymi w latach czterdziestych spopularyzowali w socjologii uwarstwienie według kryterium prestiżu, nadali temu uwarstwieniu o wiele wyższą rangę niż Weber. Uznali je za jedynie istniejące uwarstwienie społeczeństwa. Badania te zrodziły więc dwa kierunki dyskusji. Pierwszy — nad miejscem uwarstwienia według kryterium prestiżu w całokształcie uwarstwienia społecznego. Drugi — nad „wewnętrznymi" problemami tego uwarstwienia. W szkicu niniejszym uwzględnimy obydwa kierunki dyskusji.

2. BADANIA W. L. WARNERA

Czołowe miejsce wśród badaczy uwarstwienia społecznego według kryterium prestiżu zajmuje W. L. Warner. On pierwszy zbadał uwarstwie-

nie miasteczka amerykańskiego w oparciu o to kryterium. Badania te stały się zaczynem późniejszych dyskusji i stymulowały dalsze badania. Dziś należą już do badań „klasycznych". Potraktujemy je jako typowy przykład tego rodzaju badań. Zarysujemy więc główne ich cechy, pomijając szczegóły.

Jako teren badań wybrał Warner miasteczko Nowej Anglii liczące około 17 tys. mieszkańców. W książkach swych nazwał je Yankee City. Wyniki swych badań, prowadzonych z całym sztabem współpracowników, opublikował w czterotomowej pracy pt. "*Yankee City Series*", wydanej w latach 1941—1947 [5].

Warner stwierdza, że przystępując do badań sądził, iż czynnik ekonomiczny gra główną rolę w uwarstwieniu społecznym. Wstępne obserwacje potwierdziły tę hipotezę. Określanie ludzi zwrotami: „wielki człowiek z pieniędzmi" lub „mały, biedny człowiek", napotykano w badadanym miasteczku bardzo często.

„Przypisywano ludziom wysoką pozycję społeczną, wskazując na nich jako na bankierów, wielkich właścicieli, ludzi o wysokich pensjach... lub umieszczano ich na niskich pozycjach, nazywając robotnikami, kopaczami, ludźmi niskich zarobków" [6].

W trakcie dalszych badań, po lepszym poznaniu środowiska zaobserwowano jednak, że nie wszyscy biznesmeni, bankierzy i lekarze posiadający podobne dochody i majątki mają jednakową pozycję społeczną. Najbogatszy obywatel Yankee City nie należał do miejscowych „najwyższych kręgów" i wcale nie był uważany za człowieka posiadającego najwyższą pozycję społeczną. Tymczasem niektóre rodziny nie najzamożniejsze posiadały taką pozycję.

Uzasadniając swoje opinie o najbogatszym obywatelu miasta (właścicielu fabryki obuwia)

i jego rodzinie, współobywatele wygłaszali takie np. zdania: „On i jego rodzina nie zachowują się właściwie", „Nie robią dobrych rzeczy", „Nie są członkami dobrych grup" (*right group*). Choć nie spotykało się, żeby bogacz zajmował najniższą pozycję społeczną, a biedak najwyższą, to jednak „wielkie bogactwo nie gwarantowało najwyższej pozycji społecznej. Coś więcej było konieczne" [7].

Tym czymś były odpowiednie stosunki towarzyskie, manifestowanie właściwego stylu życia, przynależność do ekskluzywnych klubów, dobra reputacja moralna.

Warner i jego współpracownicy zauważyli również, że pewne topograficzne terminy były używane przez obywateli Yankee City dla oznaczenia czyjejś pozycji społecznej. Nazwa *Hillstreeter* była odpowiednikiem nazwy „arystokrata" (czyli „członek starego rodu"), a nazwa *Riverbrooker* była synonimem najniższej pozycji. Poszczególne bowiem warstwy społeczne zamieszkiwały określone dzielnice, charakteryzujące się pewnym typem budownictwa (wille lub domy czynszowe) i mieszkań.

Wszystkie te odkrycia pozwoliły Warnerowi stwierdzić:

„Jeżeli znane są: wykształcenie, zawód, majątek, dochody, rodzina, bliscy przyjaciele, tytuły, przynależność do bractw, a także zwyczaje, sposób wysławiania się i w ogóle zachowanie danej osoby, to danie dokładnej oceny jej pozycji nie przedstawia współobywatelom żadnej trudności. Jeżeli tylko znana jest jej przynależność rodzinna, przynależność do klik i stowarzyszeń, jej pozycja klasowa może zostać określona poprzez zidentyfikowanie jej społecznego miejsca z miejscem innych, podobnych do niej".

„Poprzez analizę uczestnictwa w całokształcie struktur społecznych (tj. w rodzinie, klice, sto-

warzyszeniach), przy uwzględnieniu dodatkowo dzielnicy zamieszkania, typu domu, rodzaju wykształcenia, zwyczajów i innych symboli klasowych, możliwe jest bardzo szybkie określenie przybliżonego miejsca każdej jednostki w społeczeństwie. W ostatecznej analizie jednak jednostka jest umiejscowiona (w społecznej drabinie — *W.W.*) przez ocenę mieszkańców Yankee City, tzn. przez takie jasne oświadczenie jak: «ona nie należy» lub «oni należą do naszego klubu»" [8].

W związku z tym Warner daje następujące określenie „klas społecznych".

„Przez klasy rozumiemy dwie lub więcej grup ludzi, którzy sami sądzą, że są i rzeczywiście są zgodnie umiejscawiani przez wszystkich członków «community» na społecznie wyższych i niższych pozycjach" [9].

A więc w Yankee City istnieje system pozycji społecznych wyższych i niższych — pewna hierarchia tych pozycji, wyraźnie rysująca się w świadomości obywateli. Miejsce rodziny w hierarchii społecznej zależy od oceny, jaką posiada ona w opinii wszystkich współobywateli oraz grupy społecznej, do której należy.

Opierając się na wywiadach przeprowadzonych z najbardziej znanymi i, jeśli można tak powiedzieć, najbardziej „uświadomionymi klasowo" obywatelami miasta, Warner odkrył istnienie w Yankee City sześciu poziomów pozycji społecznych, nazwanych przez niego klasami.

Były to:

klasa wyższa-wyższa	*upper-upper class*
klasa niższa-wyższa	*lower-upper class*
klasa wyższa-średnia	*upper-middle class*
klasa niższa-średnia	*lower-middle class*
klasa wyższa-niższa	*upper-lower class*
klasa niższa-niższa	*lower-lower class*

Oto charakterystyka tych klas [10]:

Na szczycie drabiny społecznej stoi klasa wyższa-wyższa nazywana popularnie *old families* — „stare rody". Jest to „arystokracja pochodzenia i bogactwa". Do klasy tej wchodzą wielcy finansiści, wielcy kupcy, niektórzy przedstawiciele wolnych zawodów, wysoko postawieni urzędnicy administracji. Jak głoszą ich rodowody, są oni potomkami „założycieli miasta", najaktywniejszych obywateli Yankee City z okresu, gdy miasto rozwijało się jako port handlowy. Przodkowie ich byli wtedy wielkimi kupcami i kapitanami okrętów, zrobili wielkie fortuny, pobudowali sobie domki wzdłuż głównej ulicy, stworzyli swoiste obyczaje uchodzące za symbol wysokiej pozycji społecznej. Potomkowie ich nadal prowadzą życie bardzo ekskluzywne, mają własne kluby i kliki, do których rzadko dopuszczają ludzi z klasy niższej.

Klasa niższa-wyższa to ludzie również bogaci, ale *new families* — „nowe rody". Zaliczani są do niej głównie właściciele zakładów przemysłowych, których budowa i rozwój rozpoczęły się w Yankee City, gdy miasto utraciło znaczenie jako port handlowy i zaczęło przekształcać się w ośrodek przemysłowy. Członkowie *new families* dążą do wejścia do klasy wyższej-wyższej, ale brak rodzinnych tradycji i znajomości „dobrych" zwyczajów utrudnia im awans. Przejście do najwyższej klasy może dokonać się ewentualnie dopiero po kilku pokoleniach. Nierzadko staje się to poprzez zawarcie związków małżeńskich młodych pokoleń *old* i *new families*.

Klasa wyższa-średnia to ludzie „solidni", bardzo szanowani i „kierujący się moralnymi zasadami". Należą do niej dyrektorzy i kierownicy firm, ludzie stanowiący „pierwszą linię" w prowadzeniu handlowych, finansowych i prawnych

interesów klas stojących wyżej. Wchodzą do tej klasy również właściciele większych agencji oraz różni inni średni właściciele, a także ci lekarze, prawnicy i przedstawiciele innych wolnych zawodów, którzy nie należą do klas wyższych.

Te trzy klasy tworzą poziom wznoszący się ponad „szarego człowieka". Istnieje duży dystans społeczny między nimi a klasami znajdującymi się poniżej.

Klasa niższa-średnia składa się z urzędników, drobnych kupców i niektórych dobrze zarabiających wykwalifikowanych robotników. Posiadają oni trochę własnych oszczędności, są właścicielami małych domków. Są to jednak „mieszkańcy bocznych ulic" *(Side-Streeters)*, „dobrzy, ale nic nie znaczący ludzie".

Klasa wyższa-niższa składa się z „biednych, ale uczciwych ludzi", jak lubią oni o sobie mówić. Są to głównie półwykwalifikowani i niewykwalifikowani robotnicy. Całość swoich zarobków wydają na bieżące wydatki, głównie żywność i odzież; nie mają oszczędności.

Klasa niższa-niższa składa się z ludzi „ze złą reputacją moralną", uważanych za niechętnych do pracy, leniwych, będących w opozycji do wartości uznanych przez resztę społeczeństwa. Utrzymują się oni w dużej mierze z datków prywatnych i pomocy charytatywnej. Mieszkają w budach nad rzeką. Są to *Riverbrookers*.

Po Yankee City Warner i jego najbliżsi współpracownicy przebadali następnie strukturę klasową Jonesville, miasteczka reprezentatywnego dla środkowozachodnich stanów, liczącego sześć tysięcy mieszkańców [11]. W czasie badań w Jonesville opracowane zostały dwie techniczne metody badania struktury klasowej: tzw. *evaluated participation* (oceniane uczest-

nictwo) i *index of status characteristics* (indeks cech charakterystycznych pozycji społecznej) [12].

Pomijamy tutaj szczegółowy opis techniczny tych metod, zatrzymując się jedynie nad ogólną ich charakterystyką.

Metoda *E.P.* (*evaluated participation*) mierzy głównie oceny zachowania się i uczestnictwa członków społeczności w różnorakich formalnych i nieformalnych grupach. „Opiera się ona na założeniu, że ci, którzy uczestniczą w społecznym systemie, oceniają innych uczestników znajdujących się wokół nich; że miejsce, w którym jednostka znajduje się, jest oceniane, a ocena ta jest ujęta w terminach klas społecznych" [13].

I.S.C. (*index of status characteristics*) mierzy cztery czynniki: zawód, źródło dochodów, typ domu i dzielnicę zamieszkania.

Często mówi się, że *I.S.C.* jest miarą „obiektywną". Aby uniknąć nieporozumień, trzeba zwrócić uwagę na słowa Warnera: „Każda z czterech cech charakterystycznych i każdy z punktów na skali musi odbijać to, co Amerykanie czują i myślą o względnej wartości każdego zawodu i źródła dochodu, jak również odbijać oceny domów i sąsiedztwa, w którym żyją. To nie domy, zawody lub dochody są mierzone, lecz ich oceny, które są w naszych głowach, oceny umiejscowione tam przez kulturową tradycję naszego społeczeństwa" [14].

Tak więc *I.S.C.* mierzy oceny, podobnie jak *E.P.* tylko oceny innych cech. Różnica w stosunku do *E.P.* polega na tym, że skale *I.S.C.* szeregują bardziej materialne, „obiektywne" cechy położenia społecznego.

Ponieważ jednak o przynależności do klas decydują głównie pewne „niematerialne" więzi (przynależność do klubów, kręgów towarzyskich, styl życia, „reputacja moralna") — *I.S.C.* jest

mniej dokładną miarą pozycji społecznej niż *E.P.* Aby bowiem znaczyć coś dla pozycji społecznej, „pieniądze muszą zostać zastąpione przez społecznie aprobowane zachowanie i właściwości, a te z kolei muszą być przetłumaczone na zażyłe stosunki z członkami wyższej klasy oraz na aprobatę z ich strony" [15].

Wkrótce po ukazaniu się pierwszych prac Warnera amerykańska literatura socjologiczna wzbogaciła się o szereg dalszych książek i artykułów omawiających prestiżowe uwarstwienie rozmaitych miasteczek, osad i wsi amerykańskich — zwanych ogólnie „społecznościami lokalnymi" (*local community* lub po prostu *community*). Każdą z tych prac cechuje indywidualne ujęcie tematu. Rozmaita bywa ilość wyróżnianych klas, odmienna ich szczegółowa charakterystyka. Jednak wspólną cechą omawianych prac jest rozpatrywanie uwarstwienia społecznego jako hierarchicznego układu pozycji społecznych, charakteryzujących się niejednakowym prestiżem [16].

3. JEDNO — CZY WIELOWYMIAROWA STRATYFIKACJA?

Jeden z pierwszych zarzutów, z jakim spotkały się badania i koncepcja Warnera, dotyczył sprawy zasadniczej: czy jedynym istniejącym uwarstwieniem społecznym jest uwarstwienie w kategoriach prestiżu?

Nawiązując do koncepcji weberowskich, niektórzy socjologowie zarzucili Warnerowi, że w swoim pojęciu klasy pomieszał trzy „wymiary stratyfikacyjne" i nacisk położył tylko na jeden z nich — prestiż. Krytyka ta odnosi się oczywiście nie tylko do badań Warnera, ale wszystkich innych, opierających się na podobnych założeniach.

W. C. Mills w swoim krytycznym omówieniu

badań Warnera pisze: „Klasa, tak jak definiuje ten termin i używa go Warner... włącza trzy czynniki, które należy analitycznie rozdzielić, gdy rozpatrujemy uwarstwienie. 1. Słowo to wchłania zupełnie ekonomiczne położenie... Zgodnie z tradycją wymiar ten będzie odnosił się w moim ujęciu do klasy. Zawiera on tylko ekonomikę i nic więcej. 2. Klasa Warnera oznacza również rozdział prestiżu, szacunku... honoru, ogólnie: «statusu». Tego terminu będę używał do oznaczenia wymiaru prestiżu i tylko jego. W ogólności klasa Warnera jest najbliższa «statusowi», tak definiowanemu. 3. W końcu klasa Warnera może oznaczać podział władzy, tzn. kto ma słuchać, kogo i w jakiej sytuacji" [17].

Dalej autor stwierdza, że pomieszanie tych trzech wymiarów (*dimensions*) uniemożliwia dostrzeżenie stosunków wzajemnych istniejących między nimi, np. wpływu ekonomicznej stratyfikacji na stratyfikację „statusu".

Zarzuty Millsa idą jednak dalej. Nawiązując do słów Warnera o tym, że teza o ekonomicznym charakterze uwarstwienia upadła w toku badań Yankee City, Mills stwierdza:

„...Warner odrzuca klasy ekonomiczne... z powodu istnienia «świadomości statusu» (*status awareness*). Jest to podwójne pomieszanie — po pierwsze, klasy ze «statusem»; po drugie, klasy ze świadomością «statusu».

Jeśli przeprowadzimy rozróżnienie między klasą i «statusem», pomiędzy klasą i świadomością klasową, a także między «statusem» i świadomością «statusu», będzie można postawić interesujące problemy i wysunąć hipotezy dotyczące ich relacji" [18].

W tej krytyce zawarty jest właściwie inny, nowy program rozpatrywania zjawisk stratyfikacji. Zasadniczym jego rysem jest wydzielenie trzech wymiarów stratyfikacji oraz wyraźne

rozróżnienie między obiektywną i subiektywną stroną uwarstwień. Jest to — jak określa sam autor — program analityczny. Program ten, nie negujący istnienia uwarstwienia w kategoriach „statusu" (czy inaczej — prestiżu), umiejscawia je w szerokim kontekście innych wymiarów i procesów psychologicznych, związanych z całością tych zjawisk.

Podobne do Millsa stanowisko zajęli Lipset i Bendix w artykule krytycznym o badaniach Warnera [19]. Koncepcję wielowymiarowości, przeciwstawną do jednowymiarowego ujęcia uwarstwienia, propaguje także Kurt Mayer. Nawiązując do koncepcji Maxa Webera, wyróżnia on trzy wymiary stratyfikacji: 1. układ klasowy, 2. układ „statusu", 3. układ władzy. Rozwija przy tym uzasadnienie takiego ujmowania uwarstwienia współczesnych społeczeństw zachodnich:

„Podczas gdy we wcześniejszych społeczeństwach zróżnicowany podział własności i dochodów był bezpośrednio i ściśle związany z różnicami w rangach, honorze i prestiżu, współczesne systemy klasowe nie charakteryzują się tak ścisłą i widoczną korelacją między nierównością ekonomiczną a różnicami we władzy i prestiżu. W bardzo złożonych i luźniej zintegrowanych społeczeństwach przemysłowych prestiż i władza jednostki nie są koniecznie związane z jej pozycją ekonomiczną. Można powiedzieć, że stosunek wzajemny pomiędzy nierównością ekonomiczną i zróżnicowanym podziałem władzy i prestiżu jest bardziej skomplikowany w nowoczesnych systemach klasowych, niż był na przykład w feudalnej hierarchii stanowej" [20].

Wszyscy zwolennicy wielowymiarowości podają wiele faktów przemawiających na rzecz tezy o „rozchwianiu się" dawnej względnie

jednolitej piramidy społecznej w bardziej odrębne hierarchie własności, władzy i prestiżu.

Dużą władzę (w sensie wpływu na decyzje o ogólnospołecznym znaczeniu) oraz wysoki prestiż mają przywódcy partii politycznych i związków zawodowych. Przywódcy ci z reguły nie są kapitalistami. Wysoki prestiż posiadają przedstawiciele wolnych zawodów: naukowcy, artyści, lekarze, prawnicy, a więc ludzie nie będący kapitalistami i nie posiadający władzy.

Tego rodzaju zjawiska wskazują, że we współczesnym społeczeństwie miejsce jednostki w hierarchii władzy nie jest bezpośrednio uzależnione od jej miejsca w hierarchii bogactwa (lub biorąc węziej, od jej miejsca w podziale na posiadających i nieposiadających). Miejsce jednostki w hierarchii prestiżu jest zależne nie tylko od miejsca w hierarchii bogactwa lub hierarchii władzy. Wchodzą w grę i inne czynniki. Stąd bierze się konieczność odrębnego rozpatrywania „układów" lub „wymiarów" stratyfikacji. Badanie tylko jednego z nich jako wyczerpującego całość zjawisk uwarstwienia jest wielkim uproszczeniem.

Pfautz i Duncan piszą: „Warner bada klasy prestiżu, a twierdzi, że bada klasy w ogóle. «Obala» przy tej okazji koncepcję marksistowską. Tymczasem — są klasy i klasy. Te klasy społeczne, którymi zajmuje się Warner, nie są tymi samymi zjawiskami, które rozpatrywali Mosca, Marks czy Veblen. W stosunku do koncepcji Warnera można powtórzyć uwagę T. H. Marshalla o markistowskiej koncepcji: «Nie wyczerpuje ona zagadnienia stratyfikacji»" [21].

Wyróżnianie kilku odrębnych „wymiarów" stratyfikacji nie oznacza zamykania oczu na związki między nimi zachodzące. Zwłaszcza soc-

jologowie nawiązujący do Maxa Webera podkreślają silnie te związki.

„Można powiedzieć — stwierdza Mills — że «status» nadbudowuje się (*overlay*) nad strukturą klasową. Każdy z tych układów ma swoje cechy szczególne i względną autonomię, jednak pierwszy zależy od drugiego jako czynnika warunkującego i ograniczającego" [22].

„...Układ «statusu» jest w wysokim stopniu uwarunkowany przez strukturę klasową" — pisze K. Mayer [23].

Warner patrzy na wszystkie inne „wymiary" przez pryzmat prestiżu. Mills i Mayer przyjmują inny „kierunek spojrzenia": od układu klasowego do układu prestiżu. Uwarstwienie według kryterium prestiżu ujmują oni jako zjawisko w pewnej mierze nadbudowujące się nad innymi, bardziej zasadniczymi typami uwarstwień — głównie nad uwarstwieniem ekonomicznym („klasowym"); równocześnie jednak podkreślają jego „względną odrębność".

Z rozważań socjologów nawiązujących do Maxa Webera można wnioskować, że za główne, względnie odrębne typy uwarstwień uważają oni: uwarstwienie według kryteriów ekonomicznych, uwarstwienie według kryterium władzy i uwarstwienie według kryterium prestiżu (pozycji społecznej).

Badania uwarstwienia według trzech względnie odrębnych „wymiarów stratyfikacji" Mills i Mayer nazywają „podejściem analitycznym". W sytuacjach, w których rzeczywiście następuje rozdzielenie się takich atrybutów położenia jednostek, jak bogactwo, władza i prestiż, program analityczny wydaje się płodny poznawczo. Program ten przeciwstawia się zarówno monopolistycznym roszczeniom koncepcji prestiżowej, jak i skłonnościom do wyłącznie ekonomicznego spojrzenia na stratyfikację. Przeciwstawia się

on również tym modnym ostatnio koncepcjom, które uwarstwienie społeczne chciałyby sprowadzić do podziałów tylko według kryterium „władzy".

Zwłaszcza w społeczeństwach przechodzących szybkie i głębokie przemiany nie ma jednej hierarchii społecznej składającej się z dokładnie przystających do siebie hierarchii ekonomicznej, politycznej i prestiżu. Przemiany w ekonomice i układzie władzy mogą wnieść wiele elementów dysharmonii. Jak wynika z argumentów przytaczanych przez socjologów amerykańskich, od takiej dysharmonii nie jest wolna struktura społeczeństwa amerykańskiego. W krajach przechodzących rewolucyjne przemiany dysharmonia ta może być jeszcze większa.

Wydaje się, że propozycje wielowymiarowej analizy powinien uwzględnić socjolog podejmujący badania uwarstwienia w Polsce współczesnej.

4. KRYTERIA PRESTIŻU. PODEJŚCIE „STATYCZNE" I „DYNAMICZNE"

Skoro istnieje odrębne uwarstwienie w kategoriach prestiżu, to jakie są kryteria prestiżu? Pytanie to jest zarazem pytaniem o źródła prestiżu. Swoje hierarchizujące oceny ludzie uzależniają od cech (atrybutów) posiadanych przez ocenianą jednostkę. Te cechy są źródłem prestiżu. Służą one oceniającym jako kryteria szeregowania osób na wyższych i niższych szczeblach pozycji społecznych.

Z omówionych wyżej poglądów Millsa i Mayera wynika, że za ważne kryterium prestiżu uważają oni „położenie ekonomiczne" i „miejsce w hierarchii władzy". Dlatego skłonni są uważać, że „struktura statusu nadbudowuje się

nad strukturą klasową", że „prestiż podąża za władzą". Jednakże bogactwo i władza nie są jedynymi kryteriami prestiżu. Powszechnie wymienianym kryterium jest zawód. Max Weber pisał, że „stany" są to grupy charakteryzujące się specyficznym „stylem życia". Elementy stylu życia zaakcentowane są bardzo mocno w relacjach współczesnych badaczy amerykańskich (Warner, A. Davis i Gardnerowie, H. Powdermaker i in.). Obok stylu życia występują również takie kryteria, jak więzy towarzyskie, przynależność do klik i klubów, pochodzenie, moralna reputacja.

Tak więc empiryczne badania uwarstwienia społeczności lokalnych ujawniły występowanie wielu kryteriów prestiżu. Przed socjologami-teoretykami stanęło zadanie ich analizy i klasyfikacji.

Opierając się na materiałach zebranych przez socjologów amerykańskich oraz analizie tych materiałów, należy przede wszystkim wymienić trzy kryteria prestiżu: *stopień zamożności* (skrótowo nazywany „bogactwem"), *rozmiar posiadanej władzy* (skrótowo nazywany „władzą") oraz *typ i stopień kwalifikacji*, uwzględnianych w kryterium „zawodu".

Ocenianie ludzi według ich zamożności jest cechą kapitalistycznego społeczeństwa, która w Stanach Zjednoczonych przybrała najjaskrawszy charakter. Zwrot: *five thousand dollar-man* jest obiegowym zwrotem oceniającym „wartość" jednostki.

Warner, chociaż rezygnuje z „ekonomicznej interepretacji" uwarstwienia społecznego, stwierdza, że bankier nie znalazł się nigdy poniżej granicy oddzielającej warstwy górne od poziomu „szarego człowieka". Rola bogactwa jako kryterium prestiżu mocno uwidoczniła się w badaniach Hollingsheada. Oto wypowiedź

mieszkańca Elmtown, w której opisuje on najwyższą „Klasę Czterystu": „Po pierwsze, pieniądze są najważniejsze. Nikt nie znajdzie się w tej klasie, jeśli nie ma pieniędzy" [24].

Specjalne badania Lenskiego, podjęte dla ustalenia związku prestiżu z zamożnością, wykazały wysoki współczynnik korelacji dodatniej: 0.77 [25].

W empirycznych badaniach socjologowie przyjmują różne wskaźniki „zamożności" jako źródła prestiżu: stosunek do własności, ogólną wartość posiadanego majątku, wysokość rocznych dochodów. Najczęściej spotykanym wskaźnikiem jest wysokość rocznych dochodów, uważana za najlepszy ogólny wskaźnik zamożności. Socjologowie idą tutaj za powszechnymi odczuciami ludności, które znalazły swój wyraz w cytowanym wyżej zwrocie: *five thousand dollar-man.*

Kryterium prestiżu jest również władza. Władza występuje wszędzie tam, gdzie występują stosunki podporządkowania i nadrzędności. Władza — to możliwość kierowania działalnością innych i kontrolowania tej działalności. Różne rozmiary władzy posiadają ludzie zajmujący odmienne stanowiska w hierarchicznej strukturze administracji państwowej i w hierarchicznej strukturze instytucji ekonomicznych, politycznych, kulturalnych. Hierarchia władzy jest jednym ze źródeł hierarchii prestiżu. „Prestiż jest cieniem bogactwa i władzy" — pisze Mills.

Warner nie wymienia władzy jako kryterium prestiżu. Materiał przytoczony przez niego wskazuje jednak na duży prestiż osób zajmujących wysokie stanowiska w administracji badanych przez niego miasteczek. Hollingshead, w relacji z badań jednego z tych samych miasteczek, które badał Warner (Elmtown Hol-

lingsheada i Jonesville Warnera są w rzeczywistości tym samym miasteczkiem), wymienia władzę jako kryterium prestiżu.

Interesujących danych o władzy jako źródle prestiżu dostarczyły badania Forma. Przedmiotem badań była hierarchia prestiżu w Garden City — podmiejskiej dzielnicy planowo zbudowanej przez rząd amerykański w 1937 r. Dążąc do utworzenia społeczności „bezklasowej", na mieszkańców osiedla wybierano świadomie rodziny zaliczane do *lower-middle class*, w 75% rodziny urzędnicze. Po czterech latach ukształtowała się w Garden City hierarchia prestiżu. Najwyższą grupę tworzyli w niej funkcjonariusze wybrani przez rząd do kierowania sprawami osiedla [26].

Wysoki prestiż ludzi władzy znalazł również swoje odbicie w ogólnoamerykańskich badaniach prestiżu zawodów. Spośród dziewięćdziesięciu ocenianych zawodów trzecie, czwarte i szóste miejsce zajęli: gubernator stanu, członek rządu federalnego i prezydent dużego miasta [27].

Powszechnie wymienianym kryterium prestiżu jest „zawód". Wydaje się, że ocena zawodu składa się z kilku elementów.

Prestiż zawodu zawiera w sobie prestiż wiedzy i kwalifikacji. Zawody wymagające większej wiedzy i bardziej złożonych kwalifikacji cenione są wyżej od wymagających mniejszej wiedzy i prostszych kwalifikacji. Stąd wyższy prestiż lekarza niż pielęgniarki, robotnika wykwalifikowanego niż niewykwalifikowanego. W ten sposób kryterium zawodu zawiera w sobie kryterium formalnego wykształcenia, choć nie jest z nim równoznaczne o tyle, o ile kwalifikacje i wiedza zależą nie tylko od wykształcenia, lecz również od zasobu własnych doświadczeń i przemyśleń.

Wiedza i kwalifikacje (które można ująć

krótko jako „kwalifikacje") to jednak tylko jeden ze składników w ogólnej ocenie „zawodu". Ocena ta, przynajmniej w niektórych przypadkach, może obejmować sobą i atrybuty rozpatrywane wyżej jako odrębne kryteria prestiżu: zamożność i władzę. Zawody dają wyższe i niższe dochody. Wykonywanie pewnych zawodów związane jest ze sprawowaniem władzy (np. inżynier jest niejednokrotnie kierownikiem działu produkcyjnego). Dlatego w niektórych badaniach prestiż zawodu traktowany jest jako przybliżony miernik ogólnego prestiżu.

Stopień zamożności, zakres posiadanej władzy, typ zawodu — to prawie powszechnie wymieniane kryteria prestiżu. Jednakże, jak już wspomniałem, nie tylko te cechy brane są pod uwagę w hierarchizujących ocenach ludzkich. W niektórych przynajmniej społecznościach poważną rolę w tych ocenach gra styl życia.

Warner rzadko używa terminu „styl życia". Częściej posługuje się terminem „społeczne zachowanie" (*social behavior*) lub po prostu „zachowanie". Związane jest to z nawiązywaniem przez niego raczej do antropologicznej konwencji opisu społeczności niż do tradycyjnej socjologicznej aparatury pojęciowej. Jednak treść warnerowskiego terminu „społeczne zachowanie" i tradycyjnego terminu „styl życia" jest bardzo bliska, jeśli nie identyczna.

Na styl życia składa się wiele elementów: wzory konsumpcji, sposoby ubierania się, wysławiania i ogólnego zachowania, wzory obyczajowe i niepisane kodeksy moralne. Te elementy oraz związane z nimi więzy towarzyskie zostały wydźwignięte na plan pierwszy w badaniach Warnera oraz niektórych innych socjologów amerykańskich. Zostały one uznane za decydujące kryteria prestiżu. W związku z tym zarysował się teoretyczny problem stosunku

pomiędzy stylem życia a takimi kryteriami, jak bogactwo, władza i kwalifikacje.

Recenzując piewszy tom "*Yankee City*" Robert Merton pisał:

„Przez podkreślenie szacunku i prestiżu wydają się (Warner i Lunt — *W.W.*) odrzucać początkowo aprobowaną «ogólną ekonomiczną interpretację» (uwarstwienia — *W.W.*). Jeżeli w ich intencji leży jedynie stwierdzenie, że *obecne* dochody, bogactwo i zawód są niewystarczające dla poumieszczania członków społeczności we właściwych miejscach hierarchii prestiżu, ich dane są adekwatne. Lecz jest to niebezpiecznie wąska koncepcja «ekonomicznej interpretacji». Niefortunnie tom nie zawiera omówienia sytuacji rodzin, które po *kilku generacjach* nie znajdują w czynnikach ekonomicznych uzasadnienia dla swoich żądań wysokiego prestiżu, a te czynniki ekonomiczne muszą służyć za środek utrzymania atrybutów i sposobów zachowania odpowiednich dla wysokiego «statusu». Możemy zaryzykować domysł, że gdy uwzględnimy wymiar historyczny (*historical dimension*), dylemat ogólnej ekonomicznej interpretacji czy kulturowej interpretacji okaże się pseudoproblemem" [28].

W przytoczonym fragmencie zawarte są dwie ważne tezy teoretyczne: 1. o pochodnym charakterze stylu życia (rysów kulturowych) w stosunku do sytuacji ekonomicznej, 2. o „zasadzie" pozwalającej powiązać „ekonomiczną" i „kulturową" interpretację. Zasadą tą jest „historyczne" spojrzenie na rysy kulturowe.

Tezy Mertona nie były poddane metodycznej weryfikacji. Przyjmując jednak „historyczny" punkt widzenia, nietrudno dostrzec, że specyficzny styl życia wytwarza się wśród grup zajmujących podobne miejsca w hierarchiach zamożności, władzy i kwalifikacji. Przede wszyst-

kim styl życia jest uwarunkowany zasobami gotówkowymi. Dochody decydują o konsumpcji, a odpowiednia konsumpcja jest podstawą stylu życia. O tyle, o ile miejsce w hierarchii władzy i kwalifikacji znajduje odpowiedni pieniężny ekwiwalent, możemy mówić tylko o ekonomicznym podłożu stylu życia. Sądzę, że w tym sensie wypowiada się Merton w cytowanym fragmencie. Na styl życia warstwy wywierają jednak również wpływ: zakres władzy oraz kwalifikacje i wykształcenie, jakie posiadają jej członkowie.

Podobnie jak styl życia, więzy towarzyskie tworzą się głównie wśród ludzi zajmujących podobne miejsce w hierarchiach zamożności, władzy i kwalifikacji. Kręgi towarzyskie i kręgi stylu życia rodzą się, rozwijają i umacniają równocześnie.

Teza o pochodnym charakterze stylu życia i więzów towarzyskich jest generalizacją odnoszącą się do tendencji uwidoczniającej się w dłuższym odcinku czasu. Taka jest intencja sformułowania Mertona. Jednakże „czynnik czasu", będący kluczem do uchwycenia wspomnianej zależności, jest równocześnie czynnikiem wyjaśniającym wagę stylu życia i więzów towarzyskich jako aktualnego kryterium prestiżu. Szybciej zdobywa się majątek niż „ogładę" i uznanie za „równego" wśród „lepszego towarzystwa". Szybciej traci się majątek lub stanowisko, niż „wypada" ze stylu życia i „stosunków" (stosunki te mogą natomiast ułatwić powrót do stanowiska i majątku).

Sposób podejścia Warnera do kryteriów prestiżu można nazwać „statycznym", sposób zaś podejścia Mertona — „dynamicznym". Warner szuka kryteriów, które aktualnie, w momencie badania, decydują o prestiżu jednostki lub rodziny. Merton proponuje analizę związków mię-

dzy poszczególnymi kryteriami i szukanie dynamiki tych związków.

Podejście „dynamiczne" pozwala na klasyfikację kryteriów prestiżu na „pierwotne" i „wtórne". Do kryteriów pierwotnych należą: stopień zamożności, zakres władzy i typ zawodu. Do kryteriów wtórnych należą te cechy jednostki, które wyrastają na gruncie cech będących kryteriami pierwotnymi.

Typowymi wtórnymi kryteriami prestiżu są styl życia i więzy towarzyskie. Obok nich do grupy kryteriów wtórnych można zaliczyć i inne, np. pochodzenie rodzinne i reputację moralną.

W Yankee City pochodzenie było cechą odróżniającą głównie dwie warstwy wyższe: *upper-upper class (old families)* i *lower-upper class (new families)*. Do *upper-upper class* zaliczani byli tylko potomkowie rodzin należących do tej klasy od kilku pokoleń. W „pochodzeniu" oceniana jest więc głównie „trwałość" przynależności do warstwy cieszącej się określonym prestiżem.

Otóż trwałość ta zasadza się na trwałości posiadania przez rodzinę zasadniczych atrybutów dających prestiż: bogactwa, władzy, kwalifikacji. Można postawić hipotezę, że ocena pochodzenia jest pośrednią, symboliczną oceną tych atrybutów. W każdym razie uwzględnienie *historical dimension* pozwala dostrzec niesamodzielny, pochodny charakter kryterium pochodzenia. Samo „dobre pochodzenie", nie wspierane atrybutami aktualnego bogactwa, władzy lub kwalifikacji, nie może działać na dłuższą metę. Może jednak działać przez pewien czas autonomicznie: dawać prestiż, gdy został zerwany związek z jego „pierwotnymi" źródłami.

„Reputacja moralna" jest najmniej analizowanym przez socjologów kryterium prestiżu.

Relacje z badań stwarzają możliwość dwojakiej interpretacji tego kryterium.

Czytając "*Yankee City*" odnosi się wrażenie, że prestiż społeczny obywatela miasteczka zależy od jego rzeczywistych walorów etycznych. Reputacja „dobrej rodziny" uzależniona jest od pielęgnowania purytańskich cnót i bezinteresownego udzielania się w społecznych (np. charytatywnych) akcjach. Natomiast w "*Social Class*" Warner pisze, że *status reputation* polega na przypisywaniu indywidualnych cech moralnych i intelektualnych ludziom zajmującym określone pozycje społeczne, niezależnie od rzeczywistej wartości tych ludzi. W tym drugim ujęciu reputacja nie jest cechą rzeczywistą, lecz cechą domniemaną. Jest „ideologiczną nadbudową" nad takimi cechami, jak bogactwo, władza, kwalifikacje. To drugie ujęcie wydaje się głębsze. Pozwala ono zaliczyć moralną reputację również do „wtórnych"' kryteriów prestiżu.

5. JEDNAKOWA CZY RÓŻNORODNA PERCEPCJA SYSTEMU „STATUSÓW" PRZEZ SPOŁECZEŃSTWO? ROLA SYSTEMU WARTOŚCI

R. Williams pisze: „Prestiż jest «subiektywnym» aspektem, a bogactwo i władza... ważnym «obiektywnym» aspektem miejsca społecznego" [29].

System statusów jest zjawiskiem „obiektywno-subiektywnym". Istnieją obiektywne różnice położenia jednostek i grup w społeczeństwie. Jednakże odmienne oceny poszczególnych miejsc i cała hierarchia prestiżu rysują się w świadomości ludzi. Bez tego nie ma uwarstwienia w kategoriach prestiżu.

Stwierdzenia te stawiają od razu problem, który wraz z rozwojem badań nad uwarstwie-

niem w kategoriach prestiżu stawał się coraz bardziej dostrzegalny i wymagający podjęcia. Jest to problem wyznawanych przez społeczeństwo systemów wartości będących podstawą formowania się konkretnych ocen poszczególnych jednostek i grup. Problem ten, teoretycznie nie uwypuklony w książkach Warnera, wyraźniej występuje już u Hollingsheada.

„Główny aspekt społecznej struktury jest związany z systemem ocen, które charakteryzują kulturę. «*Who is who*» i «*what is what*» jest zdeterminowane przez sposób, w jaki obywatele Elmtown oceniają osoby, rzeczy, funkcje i wzajemne działanie" [30].

Od systemu wartości zależy, co i jak jest oceniane. Po pierwsze, jakie cechy obiektywnego położenia wchodzą w rachubę w hierarchizujących ocenach. Po drugie, jaki jest kierunek tych ocen: czy większe bogactwo cenione jest wyżej, a mniejsze niżej, czy odwrotnie.

W związku z rolą systemu wartości w uwarstwieniu prestiżowym powstaje pytanie: jaki to system wartości jest podstawą ocen w społeczeństwie amerykańskim? Czy jest to jeden, zintegrowany i powszechnie przyjęty system wartości, czy raczej mamy do czynienia z sytuacją bardziej skomplikowaną? Jeżeli istnieje jeden wspólny system i wszyscy jednakowo oceniają poszczególne „osoby, rzeczy i działania" — jak pisze Hollingshead — możemy mówić o jednolitej percepcji hierarchii prestiżu. Jeżeli nie — hierarchia ta może odmiennie rysować się w świadomości poszczególnych grup i osób.

Badania hierarchii prestiżu w socjologii amerykańskiej opierają się na przekonaniu, że istnieje pewien wspólny wszystkim grupom system oceniania miejsc społecznych, czyli że istnieje pewien wspólnie wyznawany system wartości.

„Stratyfikacja społeczna oznacza stopniowanie (*ranking*) jednostek na skali wyższości-niższości-równości zgodnie z pewnymi powszechnie akceptowanymi podstawami oceny" — stwierdza R. Williams [31].

Na podobnym stanowisku stoi T. Parsons: „Stratyfikacja, w jej wartościowym aspekcie, jest stopniowaniem jednostek w społecznym systemie zgodnie ze standardami powszechnie przyjętego systemu wartości (*common value system*)" [32].

Jednakże system ten jest złożony. Można go nazwać pluralistycznym. Obejmuje szereg wartości, i to w poważnym stopniu równorzędnych. Cenione jest w nim zarówno bogactwo, jak i władza, zarówno kwalifikacje, jak styl życia i pochodzenie. Dlatego istnieje kilka kryteriów prestiżu. Fakt ten pociąga za sobą ważne konsekwencje.

Warner przedstawia sytuację tak, jakby wśród mieszkańców *community* występowała jednolita percepcja hierarchii prestiżu. Sześć klas — to poziomy, które „widzą", i to widzą w jednakowy sposób, wszyscy członkowie społeczności. Tymczasem inne badania ujawniły zjawiska, które podają w wątpliwość ten obraz.

A. Davis i Gardnerowie, którzy badali hierarchię prestiżu w Old City — miasteczku południowoamerykańskim — piszą w swej pracy: „Istniały różne opinie co do ich (poszczególnych osób — *W.W.*) społecznej pozycji. Istniała również różnica opinii co do cech, które czynią kogoś członkiem wyższej, średniej lub niższej klasy. Analiza społecznych pozycji informatorów ujawniła, że te różnice w pojmowaniu «statusu» klas były związane ze społeczną pozycją informatorów" [33].

Autorzy odkryli dwie rzeczy. Po pierwsze klasy z odległych krańców drabiny społecznej nie

czynią szczegółowych rozróżnień wśród ludzi przeciwległego krańca. „Arystokracja" np. nie rozróżnia *upper-lower* i *lower-lower class*, nazywając obie *Po'white*. Dla obydwu *lower classes*, klasy wyższe i *upper-middle* są jedną klasą: „socjetą" lub „ludźmi pieniądza". Po drugie, i to jest w tym miejscu szczególnie dla nas interesujące, różne kryteria klas są wysuwane na czoło przez poszczególne klasy. *Upper-upper class* wysuwa jako główne kryterium pochodzenie i przynależność rodzinną, *middle class* — „moralność" i bogactwo, *lower class* widzi całą drabinę jako hierarchię bogactwa.

Podobne zjawiska, tylko w jeszcze ostrzejszej formie, zaobserwował J. West[34]. W "*Plainville*" członkowie *lower class* wyróżniają nieco inne klasy niż członkowie *upper class*, gdzie indziej stawiają między nimi granice. Odmiennie od tych dwu grup widzą strukturę tzw. „ludzie religijni".

Podane wyżej wyniki badań pozwalają przypuszczać, że między poszczególnymi grupami istnieje różnica w widzeniu źródeł hierarchii społecznej (warstwy niższe akcentują położenie ekonomiczne, warstwy wyższe i średnie — pochodzenie, moralność). Powodować to może wytyczenie innych granic pomiędzy szczeblami hierarchii. Inaczej bowiem mogą rysować się w świadomości ludzi granice warstwy najwyższej ujmowanej w kategoriach dochodów, a inaczej w kategoriach pochodzenia i moralności. Niewątpliwie nie jest to czynnik sprzyjający zupełnie jednolitej i jednakowej percepcji hierarchii prestiżu przez wszystkie grupy. Niemniej jednak autorzy nie stwierdzają stosowania zupełnie odmiennych kryteriów, lecz tylko różnice w „akcentowaniu" poszczególnych kryteriów występujących w pewnych szerszych zespołach. Zjawiska te nie świadczą więc o braku pew-

nego wspólnego systemu ocen, stosowanego przez grupy w hierarchizującym wartościowaniu grup i jednostek. Przeciwnie, pośrednio świadczą o istnieniu takiego wspólnego systemu ocen.

Powstaje jednak pytanie: czy nie ma w społeczeństwie grup, które negują obowiązujący w społeczeństwie system wartości? Jak one rozkładają prestiż wśród członków społeczeństwa?

Warner pisze, że *lower-lower class* jest „w opozycji" do wyznawanych w społeczeństwie wartości. Podobnie twierdzą Hollingshead, West i inni badacze. West np. odkrył, że w Plainville, badanej przez niego osadzie, „niemoralne" cechy mają pozytywną wartość dla ludzi znajdujących się na dole drabiny społecznej. Nazywa się ich tam *lower element*. Zawadiactwo, „mocna głowa" w piciu wódki — oto cenione wśród nich cechy, natomiast z potępieniem i szyderstwem spotyka się religijność.

We wszystkich badaniach *community* opisy *lower-lower class* są opisami warstwy, którą u nas nazywa się zazwyczaj lumpenproletariatem. Jest to grupa ludzi, której członkowie wyznają własne kodeksy moralne i własne hierarchie wartości. Czy jednak tylko ta grupa nie przyjmuje powszechnie akceptowanych wartości?

Szerzej widzą zagadnienie Stone i Form w jednym ze swoich artykułów [35]. Wyróżniają oni grupy, które nie mieszczą się w ogólnej hierarchii prestiżu. Nazywają je *unranked status groups*. Są to grupy, które odrzucają wartości, symbole i normy „szerszego" społeczeństwa. Tworzą je nie tylko grupy lumpenproletariatu. Są to, i o nich głównie piszą autorzy, grupy rewolucjonistów, awangardowych intelektualistów, zwolenników nowych kierunków w muzyce itp. Grupy te tworzą własne kodeksy,

własne skale hierarchizujących wartościowań. Muzyk jazzowy w okresie narodzin jazzu mógł być obdarzany największym prestiżem i szacunkiem w kręgu wielbicieli, wśród ludzi zdobytych dla nowych wartości. W szerszym społeczeństwie był uważany za zero. Podobnie jest z awangardowym malarzem czy pisarzem.

Form i Stone skłonni są całą problematykę odmiennych systemów wartości sprowadzić do problematyki grup „ludzi marginesowych" (*marginal men*).

Czy jednak jest to tylko problem ludzi marginesowych? Czy nie może istnieć sytuacja, w której odmienne wartościowania występują w wielkich grupach społecznych?

H. Speier pisał w 1936 r.: „Klasa niższa może odmówić uczestnictwa w ocenach, które są założone w klasowym systemie... może odrzucić standardy oraz społeczne wyobrażenia oferowane im przez «górę» i rozwinąć własne standardy. W takim wypadku mamy zjawisko społecznej rewaluacji, typowej dla dynamicznej struktury społecznej. Rewaluacja może być potencjalnym zarodkiem nowej stratyfikacji" [36].

Wydaje się, że H. Speier dotyka tutaj istotnego zagadnienia. Być może, sytuacja społeczna w dzisiejszej Ameryce nie stawia go przed socjologami. Społeczeństwo amerykańskie jest społeczeństwem w dużym stopniu zintegrowanym, wyznającym w przytłaczającej większości ten sam zespół wartości, kierującym się podobnymi celami życiowymi. Wiąże się to z akceptowaniem istniejącej hierarchii społecznej i planowaniem swoich awansów wewnątrz tej hierarchii, nie w walce z nią.

Jednak w innej niż amerykańska sytuacji sprawa może wyglądać odmiennie. I dlatego rozważając teoretyczne problemy związane ze stratyfikacją w kategoriach prestiżu, warto na

te inne możliwości zwrócić uwagę. Znany profesor hinduski R. Mukerjee w wydanej niedawno książce pt. „*Społeczna struktura wartości*" pisze:

„W społeczeństwie, w którym pewne społeczne grupy dominują nad innymi, cieszą się monopolistyczną pozycją i przywilejami oraz wyłączają znaczną część społeczeństwa z korzystania z istotnych wartości i przyjemności życia, postawy i wartości tych grup wywołują narodziny przeciwwartości (*counter-values*) oraz odmienne postawy współzawodniczących lub eksploatowanych grup".

Dzieje się tak zwłaszcza w sytuacjach kryzysowych. Jednostki i grupy „tworzą... nowe wzory wartości", a „różne wartościowania współzawodniczą ze sobą". Tak więc „skale wartości różnych warstw społecznych zrastają się lub ścierają zależnie od procesu społecznej integracji".

Jedynie „w harmonijnym społeczeństwie o ustalonej integracji i równowadze skale wartości elity stają się reprezentatywne dla całej społeczności i dostarczają zazwyczaj norm dla współpracy i koordynacji pomiędzy różnymi grupami" [37].

Autor dostrzega ważne problemy krajów, w których następują zmiany rewolucyjne. Hierarchia prestiżu rysuje się względnie jednolicie i jest powszechnie akceptowana w społeczeństwach mocno zintegrowanych i o dużej stabilności, w których grupy panujące dostarczają stale wartości i norm wszystkim innym grupom. W czasach dezintegracji i rewolucyjnych przemian rodzą się kontrwartości, a hierarchia społeczna łamie się i burzy nie tylko faktycznie, lecz i subiektywnie, w odczuciach obywateli. Elementy tego procesu zaobserwował Jerome

Davis w porewolucyjnej Rosji. W latach dwudziestych przeprowadził on wśród robotników i uczniów rosyjskich badania prestiżu zawodów. Badania te wykazały, że zawody finansisty, przedsiębiorcy, księdza, znajdujące się blisko szczytów amerykańskiej drabiny społecznej, w porewolucyjnej Rosji znalazły się na samym dole [38].

Społeczeństwo porewolucyjne wydaje się dobrym laboratorium do badania roli systemów wartości w kształtowaniu się hierarchii prestiżu. Czy we współczesnej Polsce istnieje jednolita i powszechnie akceptowana hierarchia prestiżu? Czy kupiec z Chmielnej i funkcjonariusz KC partii umieszczeni będą przez wszystkie grupy społeczne w jednakowym miejscu hierarchii? A jeśli wyznawca ideologii burżuazyjnej umieści funkcjonariusza KC na wyższych szczeblach hierarchii, to czyim systemem wartości będzie się on posługiwał — własnym czy „obowiązującym"? A może i własnym, i „obowiązującym", zważywszy związek pracownika KC z aparatem władzy, która zawsze posiada pewien prestiż?

Problem możliwości wyznawania dwu systemów wartości naraz, jednego dla siebie, drugiego „oficjalnie", problem zazębiania się tych systemów — to interesujące zagadnienia życia porewolucyjnego. Badanie tych zjawisk może na pierwszy rzut oka wydawać się interesujące tylko dla teoretyków. Tymczasem tak nie jest. Odczuwanie hierarchii społecznej i wyznawane wartości mają wielki wpływ na wiele innych spraw społecznych, choćby np. na kształtowanie się celów życiowych wśród młodzieży i wybór zawodu.

Na gruncie dotychczasowych rozważań można by próbować zbudować tezę ustalającą wzajemną zależność zachodzącą pomiędzy stopniem in-

tegracji systemu i zasięgiem oddziaływania panującego w nim systemu wartości a percepcją stratyfikacji w kategoriach prestiżu. Im system społeczny jest bardziej zintegrowany i system wartości w nim panujący powszechniej akceptowany, tym bardziej jednolita percepcja hierarchii prestiżu w nim występuje. Im system społeczny jest bardziej zdezintegrowany i wstrząsany wewnętrznymi konfliktami grupowymi i im ostrzej zarysowują się w nim przeciwstawne systemy wartości wyznawane przez poszczególne grupy, tym hierarchia prestiżu jest bardziej niejasna i mniej jednolita.

Dostrzegając zmienność systemów wartości pod wpływem rewolucyjnych ideologii oraz zmiany kryteriów prestiżu w nowych ustrojach społecznych, warto jednak zwrócić uwagę i na zjawiska odwrotne: dziedziczenie pewnych wartości i występowanie podobnych kryteriów prestiżu w przeciwstawnych pod innymi względami formacjach. Np. w kapitalizmie i socjalizmie występuje podobny system oceny kwalifikacji zawodowych, związanych zwłaszcza ze sferą wytwórczości przemysłowej. We wszystkich znanych społeczeństwach prestiż związany jest z władzą. Szukając przyczyn zmienności kryteriów uwarstwienia prestiżowego, warto szukać i przyczyn trwałego utrzymywania się pewnych kryteriów.

6. UWARSTWIENIE *COMMUNITY* A UWARSTWIENIE *MASS SOCIETY*

Obok problemów ogólniejszych badania Warnera postawiły i szereg zagadnień bardziej szczegółowych. Jednym z nich jest problem różnic w uwarstwieniu prestiżowym społeczności

lokalnych i tzw. „społeczeństwa masowego". Zagadnienie to zostało postawione już w pierwszych głosach krytycznych o badaniach Warnera.

Warner twierdził, że badania poszczególnych społeczności lokalnych pozwolą zarysować obraz uwarstwienia całego społeczeństwa amerykańskiego. W książce pt. *"Democracy in Jonesville"* Warner pisał, że miasteczko Jonesville było „laboratorium" w badaniu Amerykanów i społecznej struktury amerykańskiego społeczeństwa.

To stanowisko spotkało się z krytyką ze strony wielu socjologów. Zasadniczą myśl krytyków można ująć następująco: zarówno konkretny obraz „struktury klasowej" naszkicowany przez Warnera, jak i metody badawcze zastosowane przez niego nie dadzą się przenieść do *mass society* [39].

Zasadniczym i wyjściowym argumentem krytyki jest inny charakter społeczności lokalnej oraz wielkich centrów miejskich i społeczeństwa w całości.

P. Hatt zwraca uwagę, że badania *community* pomijają najbardziej fundamentalne cechy współczesnego, industrialnego społeczeństwa: regionalną specjalizację, mobilność w skali ogólnopaństwowej i „nieosobisty" charakter kontaktów międzyludzkich. Warner traktuje *community* jak miniaturę wielkiego społeczeństwa. Jest to błędny punkt widzenia [40].

Podobnie wypowiada się Goldschmidt: „...społeczność lokalna nie reprezentuje ani miniatury, ani przekroju narodu; nie ma w niej leaderów przemysłu... rządzących, prezydentów, szefów... przywódców związkowych... i wysokich dostojników kościoła" [41].

Nie ma, słowem, warstwy, którą można by

nazwać elitą społeczeństwa. W związku z tym Lipset i Bendix zwracają uwagę, że *upper class* małych amerykańskich miast składa się z osób, które należą do klasy średniej, gdy spojrzy się na nie z perspektywy wielkich miast. „Przeniesieni do Nowego Yorku, Chicago czy San Francisco nie tworzyliby oni najprawdopodobniej wierzchołka społeczeństwa ani nie byliby członkami elitarnych klubów" [42].

W małych i średnich miasteczkach brak nie tylko ogólnonarodowej *upper class*, ale i innych kręgów ludności, które przecież zajmują jakieś miejsce w ogólnej hierarchii prestiżu; brak np. ludności rolniczej. Względność hierarchii prestiżu poszczególnych społeczności lokalnych ukazuje nie tylko porównanie Yankee City z Chicago, lecz również Yankee City z Plainville (osadą rolniczą badaną przez J. Westa).

A więc nie można przenosić wzoru hierarchii prestiżu z jednej *community* na drugą, z *community* na całe społeczeństwo. Niejednakowe kręgi ludzi (niejednakowe pod względem wielu obiektywnych cech) obejmują poszczególne z tych skupisk ludzkich. Występuje relatywność hierarchii prestiżu tych skupisk względem siebie.

Nie tylko to różni *community* od całego społeczeństwa. Wielu socjologów — traktując podobnie *community* małych miast i wiosek — kładzie nacisk na ich różnice w porównaniu z wielkimi miastami (metropolis). *Community* — to silnie zintegrowane, „komunalnie" zorientowane grupy ludzkie o rozwiniętych osobistych kontaktach i prawie powszechnej wzajemnej znajomości obywateli. Tymczasem wielkie miasta to mozaika odrębnych światów, zbudowanych na różnych zasadach. Wielką rolę odgrywają w nich różne instytucje gospodarcze, polityczne, kulturalne oraz całe ich kompleksy.

Jednostka poprzez pracę w instytucji włącza się w mechanizm całego społeczeństwa. Krąg osobistych kontaktów i znajomości jest jednak dla niej ograniczony. W wielkich miastach dominują kontakty anonimowe, w których wiadomo tylko, że ktoś jest sprzedawcą, a ktoś inny kupującym, ktoś interesantem, a ktoś urzędnikiem itp.

W *community* osoba znana jest „w całości" (*as a whole*) we wszystkich aspektach składających się na jej „status" — pisze H. Kaufman [43]. Znany jest jej stan posiadania, wysokość dochodów, zajmowane stanowisko, więzy towarzyskie, osobiste zdolności i moralne wartości. W *mass society* każdy oceniany jest w poszczególnych kontaktach fragmentarycznie, od strony uwidoczniającej się tylko w tych kontaktach. W świecie biznesu ktoś oceniany jest w zależności od ilości posiadanej gotówki; w partii politycznej w zależności od pełnionych w niej funkcji. Podczas gdy w *community* ocenie podlega konkretna jednostka, to w wielkim społeczeństwie raczej formalna pozycja w określonej zhierarchizowanej instytucji lub kompleksie instytucji.

„Podczas gdy w społeczności lokalnej określona osoba jest jednostką podlegającą szeregowaniu *(is ranked)*, w metropoliach jest nią formalna pozycja, taka jak zawód, organizacyjne członkostwo lub posiadłości" [44].

Nawiązując do popularnego w socjologii rozróżnienia pomiędzy „statusem", oznaczającym funkcjonalną pozycję w instytucji, i rolą, będącą konkretnym wypełnianiem obowiązków wynikających ze „statusu", Kaufman stwierdza dalej: ocena osoby w *community* opiera się nie tylko na ocenie jej formalnego „statusu", lecz również na ocenie jej roli, natomiast „w złożo-

nych... systemach społecznych każdy jest znany tylko przez abstrakcyjny, formalny «status», który zajmuje, nie zaś przez to, jak go wypełnia" [45].

Z rozważań Kaufmana wynika następujący wniosek: inny zespół czynników uwzględniany jest przy prestiżowej ocenie jednostki w społeczeństwie masowym, inny w społeczności lokalnej. W społeczeństwie masowym są to przede wszystkim stanowiska w instytucjonalnym systemie. Takie czynniki, jak więzy towarzyskie, przynależność do klubów, cechy osobiste, nie odgrywają większej roli. Dzieje się tak, ponieważ społeczeństwo masowe to społeczeństwo „anonimowe", społeczeństwo złożone w swej budowie, ale posługujące się uproszczonymi ocenami. Decydują w nim raczej „pierwotne" niż „wtórne" kryteria.

W związku z powyższymi rozważaniami warto może dodać, że Form i Stone, zajmując się kwestią odmienności hierarchii statusów w *community* i *large city*, proponują odróżnić *grupy statusu* i *agregaty statusu (status groups and status agregates)*.

„Grupy statusu są ekskluzywnymi jednostkami, komunalnymi w swej naturze... Ich członkowie są w stosunkowo częstych kontaktach społecznych między sobą. Agregaty statusu są otwartymi (*inclusive*) grupami obejmującymi większą liczbę jednostek, które są w potencjalnych, przypadkowych lub sporadycznych kontaktach". Im mniejsze miasto, tym większa część jego obywateli należy do grup statusu, im większe — tym większa do agregatów statusu [46].

Skoro proces „obdarzania prestiżem" ma trochę inne podstawy w społeczeństwie masowym i w społeczności lokalnej, jak badać hierarchię

prestiżu społeczeństwa masowego? W tej sprawie uwidaczniają się dwie tendencje. 1. Badania prestiżu zawodów jako wskaźnika ogólnego prestiżu. Opierają się one na przesłance, że zawód jest „kluczowym statusem" lub po prostu odgrywa wielką rolę w określeniu prestiżu jednostki. 2. Stosowanie bardziej złożonej miary, opierającej się na głównych, pierwotnych kryteriach prestiżu, takich jak zawód, dochód, władza.

Badania prestiżu zawodów od dawna prowadzone są przez socjologów anglosaskich. Jedną z pierwszych, klasycznych już obecnie skal zawodów ułożył Alba M. Edwards. W oparciu o dane spisów powszechnych grupował on zawody o jednakowym społeczno-ekonomicznym statusie. Do jednej grupy wchodziły zawody o podobnym rodzaju pracy, zarobkach i prestiżu.

O ile jednak ocena prestiżu poszczególnych grup zawodowych opierała się u Edwardsa na ogólnej wiedzy i wyczuciu badacza, o tyle obecnie socjologowie dążą do ustalenia hierarchii prestiżu zawodów w oparciu o badania opinii publicznej. Taką procedurę zastosowali C. North i P. Hatt.

W badaniach przeprowadzonych w 1947 r. poddano ocenie dziewięćdziesiąt zawodów. Oceniało 2 920 osób, stanowiących próbkę całego społeczeństwa amerykańskiego.

Informatorzy oceniali „ogólną pozycję" (*general standing*) każdego z dziewięćdziesięciu zawodów przy pomocy ocen: „wspaniała", „dobra", „średnia", „poniżej średniej", „uboga".

Wyniki badań wykazały dużą zgodność ogólnonarodowej opinii publicznej w ocenie zawodów. Oceny te były podobne, mimo że informatorzy pochodzili z różnych rejonów kraju,

z miast i wsi różnej wielkości i mieli różne zawody. Wyniki badań posłużyły do ułożenia skali prestiżu zawodów od najwyżej ocenionego (którym okazał się zawód sędziego Sądu Najwyższego) do cenionego najniżej (okazał się nim zawód czyścibuta). Zawody te zostały następnie zgrupowane w jedenaście typów o podobnym prestiżu [47].

Podobne badania prestiżu zawodów przeprowadził M. Smith. Informatorzy, rekrutujący się spośród 345 zawodów, oceniali 100 zawodów według stupunktowej skali prestiżu. Wyniki badań były podobne do osiągniętych przez C. North i P Hatta. Smith zgrupował następnie zawody w dziesięć warstw zawodowych. W jednej warstwie znalazły się te zawody, których miara liczbowa prestiżu zawierała się w tej samej dziesiątce [48].

W ogólnonarodowych badaniach prestiżu zawodów zostaje wyeliminowane zjawisko względności ustalonej hierarchii prestiżu, zjawisko, które występowało w badaniach poszczególnych *community*. Punktem odniesienia jest w nich całość istniejących zawodów, a nie tylko zawody (czy ogólniej biorąc — pozycje społeczne) występujące w jakimś miasteczku. Badania te są charakterystyczne i pod innym względem. Oceniany jest w nich nie status X-a lub Y-a, posiadającego określony zawód, lecz abstrakcyjnie i bezosobowo potraktowany tytuł zawodowy.

Drugą tendencją w ujmowaniu prestiżowego uwarstwienia społeczeństwa masowego jest tendencja „wieloczynnikowa". Jest ona reprezentowana przede wszystkim przez socjologów nawiązujących do Maxa Webera, takich jak W. C. Mills, K. Mayer i w pewnym stopniu T. Parsons. Charakterystyczna dla warnerowskich badań społeczności lokalnych problema-

tyka ocen indywidualnych, stosunków towarzyskich itp. zanika u nich zupełnie lub schodzi na drugi plan. Interesują się oni głównie prestiżem dużych grup, źródeł tego prestiżu szukając w ekonomicznym położeniu (źródle i wysokości zarobków), zawodach i władzy [49].

Zarysowane wyżej różnice w prestiżu obywateli *community* i *mass society* nie przeczą wcale istnieniu wspólnych elementów w systemie prestiżu społeczności lokalnej i *mass society*. W pewnym sensie Jonesville może być rozpatrywane jako „próbka" społeczeństwa amerykańskiego. Zarówno w Jonesville, jak i w Chicago wyznawany jest ten sam system wartości, który każe w odpowiedniej kolejności szeregować zawody, dochody i posiadłości.

„Klasowa pozycja w społeczności lokalnej jest lokanym wyrażeniem determinant istniejących w całym społeczeństwie" — pisze P. Hatt [50].

W artykule, z którego pochodzi ten cytat, P. Hatt zastanawia się nad możliwościami zastosowania warnerowskiego *I.S.C.* do badań hierarchii prestiżu społeczeństwa masowego. Pisze, że nadawałby się on do tego celu po pewnym przekomponowaniu. Zamiast czterech czynników: 1. źródła i wysokości dochodów, 2. zawodu, 3. typu domu i 4. dzielnicy zamieszkania, trzeba by badać tylko trzy: 1. źródło i wysokość dochodów, 2. zawód i 3. wysokość płaconego komornego.

Rozważania te jeszcze raz wskazują, że bardziej ogólne, obiektywne cechy (zwłaszcza cechy materialnego położenia) decydują o prestiżu w *mass society*. Decydują one, generalnie rzecz biorąc, również w lokalnej społeczności, lecz tam wywierają często swój modyfikujący wpływ i kryteria „wtórne".

Jednym z zagadnień najżywiej dyskutowanych obecnie przez socjologów zajmujących się stratyfikacją jest problem: czy *status system* składa się z ostro wyodrębniających się i wyraźnie odgraniczonych od siebie klas (warstw), czy tworzy kontinuum nieostro odcinających się i przechodzących w siebie szczebli? Kontrowersja ta jest przez niektórych nazywana *categorical versus continuum theory of stratification.*

Dwa krańcowe stanowiska dają się streścić w następujących tezach: 1. klasy (chodzi tutaj o klasy prestiżowe) są wyraźnie zarysowanymi całościami, między którymi można przeprowadzić wyraźne linie demarkacyjne; 2. klasy, o których mowa wyżej, nie istnieją, są konstrukcją badaczy; hierarchia prestiżu jest kontinuum bez wyraźnych granic między szczeblami.

Warner, Davis i Gardnerowie, Hollingshead przedstawiają klasy badanych przez siebie miasteczek jako grupy wyraźnie oddzielające się jedne od drugich. W chwili przeprowadzania ich badań kontrowersja: kategorie—kontinuum, nie rysowała się jeszcze ostro. Dlatego badacze ci nie przytaczają specjalnych argumentów przeciw ujęciu kontinuum, które przemawiałyby za tym, że ich ujęcie jest prawidłowe. O odrębności klas ma świadczyć całość opisu systemu klasowego i poszczególnych członów tego systemu, charakteryzujących się określonym zespołem cech.

Jakie są argumenty zwolenników kontinuum, którzy wystąpili przeciw ujęciu klas reprezentowanemu przez Warnera, Hollingsheada i innych? Rozwiniętą ich listę przedstawiają Cuber i Kenkel w pracy o stratyfikacji społeczeństwa

amerykańskiego[52]. Najważniejsze z tych argumentów wydają się dwa: 1. gradacyjny, a w niektórych przypadkach zupełnie „ciągły" charakter kryteriów prestiżu; 2. występowanie tych kryteriów w różnorodnych zestawieniach, co wpływa na zwiększenie się ilości możliwych szczebli pozycji społecznych.

Obydwa argumenty są ważkie. Ich waga ujawnia się zwłaszcza wtedy, gdy uwzględni się tendencję rozwojową współczesnych społeczeństw.

Rodzaje umiejętności zawodowych i stopień kwalifikacji ulegają coraz dalszemu zróżnicowaniu. Postępujący podział pracy związany z narodzinami nowych, coraz bardziej skomplikowanych dziedzin wytwórczości oraz z nowym sposobem organizacji pracy ludzkiej (wysoki stopień centralizacji) powołał do życia wiele nowych zajęć, zawodów i stanowisk. Między ostro dawniej oddzielonymi zawodami i zajęciami powstają nowe, „pośrednie" zawody i stanowiska, zacierają się ostre dawniej granice. Jeśli dawniej np. podział na pracę fizyczną i umysłową ściśle związany był z podziałem na „wykształconych" i „niewykształconych", to dziś relacja ta jest bardziej skomplikowana. Dawniej robotnik nie posiadał żadnego wykształcenia (był przeważnie analfabetą), posiadał tylko sprawność fizyczną mechanicznie wyuczoną; urzędnik posiadał wykształcenie i sprawność intelektualną. Dziś wielu robotników, aby móc wykonywać swą pracę, musi mieć wykształcenie i sprawność intelektualną przeciętnego urzędnika, a nieraz nawet wyższą. Podział na pracę fizyczną i umysłową stopniowo zaciera się.

W wolnokonkurencyjnym kapitalizmie „stosunki władzy" nie przenikały tak całej struktury społecznej jak dziś. Zastąpienie małych, pojedynczych przedsiębiorstw, sklepów i warszta-

tów (gdzie każdy właściciel był „panem", a pracownicy bezpośrednimi podwładnymi) przez scentralizowane olbrzymie monopole stworzyło w każdym z nich całą hierarchię stanowisk władzy. Wydłuża się droga, po której przechodzą polecenia od kierowniczych „gór" do wykonujących je „dołów" (ile szczebli pośrednich istnieje pomiędzy prezesem koncernu, wydającym polecenie produkcyjne, a wykonującym je robotnikiem?). Rozrosła się hierarchia władzy państwowej. Powstały nowe hierarchie władzy w organizacjach partyjnych i związkowych. Każda z tych hierarchii posiada wiele szczebli oraz bocznych odgałęzień. Władza uległa daleko posuniętej gradacji.

Opisane wyżej zmiany nie pozostały bez wpływu na skalę zarobków, stanowiącą „uniwersalną" podstawę stopnia zamożności. Skala ta jest absolutnie „ciągła": statystyki nie wskazują istnienia jakichś „luk" lub „przerw" w tej skali.

Duże zróżnicowanie istnieje w sferze posiadania, będącej obok wysokości dochodów ważnym wyznacznikiem „zamożności". Mimo koncentracji kapitałów zachowały się zakłady, sklepy i warsztaty mniejsze. Narodziły się nowe formy posiadania kapitałów (akcje) pozwalające na wielkie zróżnicowanie „posiadaczy" zarówno pod względem struktury społeczno-zawodowej, jak i stopnia zamożności. Nadto wciągnięcie w sferę biznesu rozmaitych dziedzin aktywności (np. artystycznej, leczniczej) powoduje, że „posiadacze" stanowią pod względem składu zawodowego bardzo pstrokatą mozaikę.

Na dodatek, wymienione cechy: zawód, własność, wysokość dochodów, władza, występują obecnie w bardziej różnorodnych zestawieniach niż dawniej. Jednostka może mieć pewne atrybuty dające średni prestiż, a inne — dające wysoki. Można być tylko średnim właścicielem,

lecz zajmować równocześnie wysokie stanowisko w hierarchii władzy państwowej. Można być robotnikiem i równocześnie działaczem związku zawodowego posiadającym „władzę". Można być lekarzem pracującym w szpitalu i żyjącym z pensji, lekarzem praktykującym prywatnie i pobierającym wysokie honoraria, wreszcie lekarzem — właścicielem wielkiej kliniki. A możliwości połączeń trzech atrybutów dających hierarchicznie niejednakowe miejsca w dziedzinie zamożności, władzy i kwalifikacji?

Ogólną zależność między układem pozycji społecznych a charakterem hierarchii prestiżu można ująć następująco: im większa jest różnorodność pozycji społecznych i im mniejsze różnice między tymi pozycjami, tym hierarchia prestiżu przyjmuje coraz bardziej „ciągły" charakter. Im mniejsza jest różnorodność pozycji społecznych i większe różnice pomiędzy tymi pozycjami — tym układ przyjmuje coraz bardziej charakter systemu odrębnych grup[53].

Sformułowanie to dotyczy zarówno „obiektywnej", jak i „subiektywnej" strony *status stratification;* zarówno układu obiektywnych cech położenia społecznego, jak i odczuwania różnic w wielkości prestiżu, wyrastającego na gruncie tych cech.

Zmiany zachodzące obecnie działają w kierunku mnożenia się rodzajów pozycji o niejednakowej, lecz zbliżonej wielkości prestiżu. Na skalach punktowych pomiarów wysokości prestiżu (powszechnie stosowanych w badaniach amerykańskich) sytuacja ta znajduje swoje odbicie w braku „luk" i „przerw" na skalach: w układaniu się cyfrowych „miar" prestiżu obywateli badanej zbiorowości w ciąg liczb o bardzo małych różnicach. Taki charakter skali stwierdzili w swych badaniach G. Lenski oraz W. Kenkel[54].

Dotychczasowe rozważania uwzględniały przede wszystkim te cechy położenia społecznego, które nazwałem kryteriami „pierwotnymi". Te cechy uwzględniają w swoich badaniach i rozważaniach zwolennicy „kontinuum". Pomijają cechy grające rolę kryteriów „wtórnych". Czy jednak pozbawione są one wpływu na charakter hierarchii prestiżu?

Wydaje się, że nie. Przynajmniej w niektórych społecznościach kryteria „wtórne" mogą oddziaływać na charakter hierarchii prestiżu. Wyniki badań wskazują, że działanie to może być dwojakie: różnicujące i unifikujące — w kierunku dzielenia hierarchii prestiżu na większą ilość szczebli oraz w kierunku grupowania pozycji w kilka odrębnych warstw.

W Yankee City styl życia, więzy towarzyskie (oraz przynależność do klik i klubów), pochodzenie umieszczały dwu jednakowo bogatych kapitalistów w odrębnych klasach o niejednakowym prestiżu (*upper-upper* i *lower-upper*). Ogólnie można powiedzieć, że gdy do splotu zamożności, władzy i kwalifikacji dochodzi możliwość modyfikującego oddziaływania pochodzenia, stylu życia, więzów towarzyskich i innych wtórnych kryteriów, to sytuacja taka może działać na rzecz dalszej dyferencjacji drabiny prestiżu.

Jednakże styl życia nie „dzieli się" tak, jak np. stopień zamożności. Nie jest cechą indywidualną, lecz grupową. Nawet wtedy, gdy działa różnicująco, nie działa na rzecz kontinuum. Działa w kierunku rysowania się granic między warstwami. Jego funkcja różnicująca (rysowanie granic między grupami odmiennego stylu życia) jest zarazem funkcją unifikującą (upodobnianie członków danej grupy). Taką rolę pełnił styl życia *old* i *new families* w Yankee City.

Styl życia, więzy towarzyskie działają na ostrość granic klasowych poprzez ujednolicanie prestiżu ludzi „kręgu" (towarzyskiego, stylu życia) w oczach pozostałych obywateli. Przynależność do kręgu działa rozstrzygająco w wypadkach, gdy zestawienia takich cech, jak zamożność, władza, kwalifikacje, nasuwają wątpliwość co do „zaszeregowania" jednostki. W ten sposób zostają niejako zlikwidowane przypadki „granicznej", niejasnej wielkości prestiżu.

Więzy towarzyskie oraz styl życia mogą również działać na rzecz ostrości granic klasowych i w inny sposób (związany jednak z pierwszym): przez separację członków warstw w życiu prywatnym. Do tych zjawisk odwołuje się R. A. Ellis, broniąc tezy o „rozdzielności" klas przeciw tezie o „kontinuum" [55].

Wpływ stylu życia i więzów towarzyskich jest akcentowany przez badaczy uwarstwienia małych miasteczek. Badacze hierarchii prestiżu w wielkich miastach oraz teoretycy mający przed oczyma tendencje rozwojowe współczesnego społeczeństwa „masowego" zwracają na nie o wiele mniejszą uwagę.

Nie wydaje się to przypadkowe. Procesy różnicujące system pozycji społecznych (zwłaszcza stopnie zamożności, władzy i kwalifikacji) przebiegają wcześniej i mocniej w wielkich miastach niż w małych miasteczkach. W ośrodkach wielkomiejskich mają także miejsce procesy w sferze kulturowej, które ograniczają możliwość występowania stylu życia jako kryterium prestiżu. Są to procesy uniformizacji kulturowej.

Rozwój przemysłowy, podniesienie poziomu ekonomicznego i kulturalnego mas, wpływ radia i telewizji na życie codzienne powodują, że pewne wzory konsumpcji, zachowania i wysławiania stają się powszechne [56]. Interesujące jest również, że w wielkich miastach znajomości

nie są dobierane tak rygorystycznie. Kenkel stwierdził, że w badanym przez niego mieście, liczącym około 370 000 mieszkańców, obywatele nie mieli znajomych o pozycji społecznej zupełnie podobnej do własnej.

„Każda osoba wytyczała w kontinuum «statusu» własny, luźno określony obszar akceptacji i wybierała znajomych w ramach tego obszaru" [57].

Na podstawie przytoczonych materiałów i przemyśleń można postawić hipotezę głoszącą, że w społeczeństwie amerykańskim (i w każdym współczesnym rozwiniętym społeczeństwie przemysłowym), na skutek przemian zachodzących w płaszczyźnie ekonomiczno-zawodowej, w układzie szeroko rozumianej „władzy" oraz w sferze kultury, zanikają czynniki działające w kierunku wydzielania się odrębnych warstw prestiżowych, natomiast przybierają na sile procesy działające w kierunku układania się hierarchii prestiżu w kontinuum szczebli.

Powstaje jednak pytanie: czy twierdzenie o układaniu się hierarchii prestiżu w kontinuum szczebli nie jest podważane szeroko wyznawanym przekonaniem o istnieniu tylko kilku klas (warstw) prestiżowych? W wielu badaniach osoby zapytywane o ilość klas wymieniały tylko trzy: wyższą, średnią i niższą.

Pytanie to prowadzi nas do nie wydobytego w dotychczasowych dyskusjach wpływu „strony subiektywnej" na percepcję hierarchii prestiżu.

Zazwyczaj milcząco zakłada się, że sytuacja istniejąca w płaszczyźnie obiektywnych cech (odgrywających rolę zarówno kryteriów pierwotnych, jak i wtórnych) znajduje swoje adekwatne odbicie w „widzeniu" hierarchii prestiżu, że np. daleko posunięty podział cech dających prestiż doprowadził do daleko posuniętego zróżnicowania wielkości prestiżu poszczególnych

jednostek. Omówione badania potwierdzały słuszność tego założenia. Czy jednak proces percepcji hierarchii prestiżu przybiera tylko jedną formę?

Rysowanie się hierarchii prestiżu w świadomości społecznej może przybierać co najmniej dwie formy: „szczegółową" i „globalną". Istnieją materiały badawcze nasuwające taki wniosek.

Jak już pisałem wyżej, Davis i Gardnerowie odkryli, że członkowie krańcowych szczebli drabiny prestiżu nie czynią dokładnych rozróżnień wśród osób przeciwległego krańca. Dla obu klas wyższych członkowie obu klas niższych to po prostu *Po'white*. I vice versa: klasy niższe ujmują członków dwu klas wyższych w jedną grupę, „socjetę". Tak więc ludzie skłonni są dokładniej rozróżniać pozycje społeczne leżące bliżej ich własnej pozycji niż pozycje odleglejsze. Większy dystans skłania do bardziej ogólnego spojrzenia na układ pozycji.

Lenski stwierdził, że obywatele badanego przez niego miasteczka mogą równocześnie dzielić hierarchię prestiżu na mniejszą i większą ilość szczebli. Np. osoby wyróżniające trzy lub pięć klas mówiły równocześnie, iż mogą (jeśli jest to potrzebne i da im się czas na szczegółowe rozważania) podzielić to samo zbiorowisko na dwadzieścia—trzydzieści „poziomów" prestiżu.

Fakty te świadczą o tym, że obok możliwości dokładnego rozróżniania „wysokości" poszczególnych pozycji społecznych istnieje skłonność do ogólniejszego, „globalnego" ich ujmowania. Spojrzenie szczegółowe stosowane jest w ocenach poszczególnych jednostek, gdy chodzi o dokładne zidentyfikowanie ich miejsca społecznego w stosunku do pozycji innych jednostek. Spojrzenie globalne stosowane jest w rysowaniu obrazu całości struktury warstwo-

wej, składającej się z większych grup. Jest to spojrzenie „z dalszej perspektywy".

Granice kilku „globalnie" wyróżnionych klas nie są ostre, choć różnice prestiżu między ich środkowymi pozycjami są znaczne i rysują się ostro w świadomości społecznej.

Teza o dwu formach percepcji hierarchii prestiżu: „globalnej" i „szczegółowej", likwiduje sprzeczność między tezą o kontinuum a wyróżnianiem przez ludzi tylko kilku warstw w hierarchii prestiżu. Ilość wyróżnionych klas zależy od stopnia ogólności spojrzenia.

Takie rozwiązanie mogłoby być teoretyczną podstawą twierdzeń niektórych socjologów (np. Parsonsa), że można obecnie mówić o trzech klasach społeczeństwa amerykańskiego, a równocześnie dzielić te klasy na dalsze szczeble. Można tak robić, ponieważ w świadomości społecznej hierarchia warstw prestiżowych może przyjmować kilka postaci.

8. ZAKOŃCZENIE

Badania Warnera (jak również Hollingsheada, Davisa i Gardnerów, Westa, Kaufmana) wiążą się z ogólniejszym poglądem na stratyfikację. Wiążą się mianowicie z ujmowaniem uwarstwienia prestiżowego jako jedynego uwarstwienia społecznego. Pogląd ten został poddany krytyce na gruncie socjologii amerykańskiej. Zreferowanie przekonującej argumentacji zwolenników wielowymiarowości stratyfikacji zwolniło w dużej mierze autora niniejszego szkicu od długiego dyskutowania tego tematu. Pozwoliło natomiast omówić dyskusję wokół paru wewnętrznych problemów stratyfikacji prestiżowej. Chociaż bowiem prestiżowa koncepcja uwarstwienia jako uwarstwienia jedynego jest niesłuszna, to

jednak zwraca ona uwagę socjologów na pewien nie pozbawiony doniosłości „układ" uwarstwienia społecznego.

Sądzę, że przedstawiony materiał pozwala zorientować się w złożoności uwarstwienia prestiżowego. Wielość czynników określających pozycję społeczną, „obiektywna" i „subiektywna" strona stratyfikacji prestiżowej, osobisty i funkcjonalny prestiż, ostrość i mglistość granic warstwowych — oto tylko wycinek szerokiej problematyki rodzącej się na gruncie tej złożoności.

Samo uporządkowanie takiej problematyki nasuwa już niebezpieczeństwo uproszczeń. Jednakże odnajdywanie zasadniczych linii i węzłowych punktów jest nieodzowne w każdym porządkowaniu i na każdym ogólniejszym etapie poznania. Stąd dążenie do odnajdywania podstawowych kryteriów prestiżu, ważniejszych różnic między uwarstwieniem *community* i *mass society*, upraszczające może rozróżnienia między osobistym i funkcjonalnym prestiżem. O ile to jest nieuniknione w teoretycznych rozważaniach, o tyle w badaniach i analizie zjawisk należy dążyć do uchwycenia ich w całej konkretności.

Przesłanką, na której opiera się autonomiczne rozpatrywanie uwarstwienia prestiżowego, jest pogląd, że stanowi ono jeden ze względnie samodzielnych aspektów lub płaszczyzn uwarstwienia społecznego. Takie ujęcie sprawy stawia wiele problemów. Należy do nich zagadnienie stosunku między uwarstwieniem prestiżowym a innymi płaszczyznami uwarstwienia (np. podziałem klasowym w sensie marksowskim) lub zagadnienie związku uwarstwienia prestiżowego z kompleksami innych zjawisk społecznych, np. kształtowaniem się postaw, dynamiką społeczną itd. W oparciu o przedsta-

wiony w tym szkicu materiał i wynikające z niego wnioski można by np. wysunąć hipotezę o okolicznościach mocniejszego odczuwania podziałów klasowych (w sensie marksowskim) i podziałów prestiżowych. Wydaje się, że w społeczeństwach mocno zintegrowanych i nie rozdzieranych wewnętrznymi konfliktami system „statusów" jest bardziej odczuwalny w codziennych doświadczeniach jednostek. Przeważa „świadomość statusu". Natomiast w sytuacjach konfliktowych inne podziały dochodzą do głosu. Klasy stają się aktorami dziejów i poczucie przynależności klasowej przesłania odczuwanie innych podziałów społecznych; świadomość klasowa wysuwa się na plan pierwszy. Grupy nieklasowe zmuszone są przez bieg wydarzeń do akceptowania i przyjmowania świadomości i ideologii jednej z głównych, walczących klas.

Zagadnień i hipotez nasuwa się wiele. Świadczy to o tym, że sposób rozpatrywania stratyfikacji społecznej, nazwany przez Millsa „analitycznym", może być płodny naukowo.

PRZYPISY

Znaczenie skrótów:

AJS — The American Journal of Sociology
ASR — The American Sociological Review
BJS — The British Journal of Sociology
APSR — The American Political Science Review

1

[1] Por. E. L. Bogart, "*Economic History of Europe 1760—1939*", London 1942, s. 320. Z tej przede wszystkim książki czerpałem wiadomości o rozwoju gospodarczym Anglii, Francji i Niemiec, wykorzystane w dalszych partiach tego szkicu.

[2] F. Gross, „*Druga rewolucja przemysłowa*", Paryż 1958, s. 59.

[3] Podział i dane dotyczące lat wcześniejszych zaczerpnięto z pracy: C. Clark, "*The Conditions of Economic Progress*", London 1940, rozdz. V. Dane dotyczące lat ostatnich wzięto z opracowania: Jean Fourastié, „*Migration Professionnelles*", Institut national d'etudes démographiques, „*Travaux et Documents*", Cahier No. 31, Paris 1957.

[4] Por. H. Markmann, „*Sozialstruktur im Allgemeinen*", w pracy: A. Weber, „*Einführung in die Soziologie*", München 1955, s. 265.

[5] W. C. Mills, "*White Collar*", New York 1951, rozdz. 4.

[6] G. Colm, T. Geiger, M. Helzner, "*The Economy of the American People*" (A Staff Report). Appendix, tabl. 11, s. 159.

[7] R. Bendix, "*Work and Authority in Industry*", New York 1956, tabl. 6, s. 216.

[8] K. Mayer, "*Recent Changes in the Class Structure of the United States*", w pracy: "*Transaction of the Third World Congress of Sociology*", vol. III, London 1956, s. 70.

[9] G. Lundberg, O. Larsen, C. Schrag, "*Sociology*", New York 1954, s. 305.

[10] Por. E. L. Bogart, op. cit., s. 198.

[11] Por. G. D. H. Cole, "*Studies in Class Structure*", London 1955, s. 55.

[12] G. D. H. Cole, op. cit., s. 57—58.

[13] R. Bendix, op. cit., tab. 6, s. 216.

[14] Na podstawie danych zawartych u G. D. H. Cole, op. cit., s. 49—51.

[15] Por. G. D. H. Cole, op. cit., tabl. I, s. 153.

[16] L. Bogart, op. cit., rozdz. 1, punkt 3.

[17] Skrót tabeli zawartej w pracy: H. Markmann, op. cit., s. 273 (pełna tabela obejmuje dane dotyczące większej liczby lat).

[18] M. Janowitz, „*Soziale Schichtung und Mobilität in Westdeutschland*", *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, vol. 10 (1958), nr 1, tab. 1, 5, 6.

[19] Skrót tabeli zawartej w opracowaniu pt. „*Evolution de la population active en France depuis cent ans*", *Etudes et Conjoncture, Economie Français*, vol. 8 (1953), No. 103, s. 282.

[20] Opracowane na podstawie danych zawartych w „*Annuaire Statistique de la France, 1957*", tab. I, s. X.

[21] Por. F. Gross, op. cit., s. 61.

2

[1] H. Lasswell and A Kaplan, "*Power and Society*", London 1952, s. 206.

[2] R. and H. Lynd, "*Middletown. A study in*

Contemporary American Life", New York 1929, s. 22.

[3] Ibidem, s. 23.

[4] R. and H. Lynd, "*Middletown in Transition. A Study in Cultural Conflicts*", New York 1937, s. 100.

[5] Ibidem, s. 107.

[6] Ibidem, s. 74.

[7] Ibidem, s. 97.

[8] F. Lundberg, "*America's 60 Families*", New York 1937.

[9] Ibidem, s. 8, 9, 21, 32—33.

[10] J. Burnham, "*The Managerial Revolution*", New York 1941.

[11] Ibidem, s. 94.

[12] K. Marks, „*Kapital*", t. III, część 1, Warszawa 1957, s. 416—426. T. Veblen, "*The Engineers and the Price System*", New York 1921.

[13] A. Berle and G. Means, "*The Modern Corporation and Private Property*", New York 1934.

[14] R. and H. Lynd, "*Middletown in Transition*", cyt. wyd., s. 77.

[15] A. Berle and G. Means, op. cit., s. 18—19.

[16] "*Thirty Thousand Managers*", *Fortune*, February 1940, s. 58—63.

[17] A. Berle and G. Means, op. cit., s. 94 (tablica).

[18] *Temporary National Economic Committee*, "*Distribution of Ownership in the 200 Largest Nonfinantial Corporations*", *Monograph*, No. 29, Washington, D. C., 1941.

[19] R. Gordon, "*Business Leadership in the Large Corporation*", Washington, D.C., 1945, s. 32.

[20] S. Florence, "*The Logic of British and American Industry*", London 1953, s. 109.

[21] Ibidem, s. 193.

[22] T. A. Wise, *"How Well-Bred Investors Overthrow a Management"*, *Fortune*, May 1959.

[23] R. Gordon, op. cit., s. 167—177.

[24] Ibidem, s. 185.

[25] Ibidem, s. 187.

[26] R. A. Smith, *"The Fifty-Million-Dollar Man"*, *Fortune*, November 1957.

[27] R. Gordon, *"Ownership by Management and Control Groups in the Large Corporation"*, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 52 (1938), No. 2.

[28] R. Gordon, *"Business Leadership"*, cyt. wyd., s. 26—28.

[29] *"The Nine Hundred"*, *Fortune*, November 1952, s. 133.

[30] *Business Week*, 23 May 1953.

[31] S. Keller, *"The Social Origin and Career Lines of Three Generations of American Business Leaders"*, Unpublished Ph. D Disseration, Columbia University, New York 1953, s. 82.

[32] W. L. Warner and J. C. Abegglen, *"Big Business Leaders in America"*, New York 1955, s. 172, 174.

[33] A. Berle, *"The 20th Century Capitalist Revolution"*, New York 1954, s. 29—35.

[34] F. X. Sutton, S. E. Harris, C. Kaysen, J. Tobin, *"The American Business Creed"*, Cambridge 1956, s. 34.

[35] R. Gordon, *"Business Leadership"*, cyt. wyd., s. 187.

[36] C. W. Mills, *"The Power Elite"*, New York 1957, rozdz. 7.

3

[1] *The Federalist*, No. X, w zbiorze: H. M. MacDonald, W. D. Webb, E. G. Lewis, W. L. Strauss,

"Outside Readings in American Government", New York 1950, s. 38—44.

[2] Por.: T. P. Jenkin, *"The Study of Political Theory"*, Garden City, N. Y. 1955.

[3] A. F. Bentley, *"The Process of Government"*, Chicago 1908; P. Herring, *"Group Representation Before Congress"*, Baltimore 1929.

[4] D. Riesman, N. Glazer and R. Denny, *"The Lonely Crowd"*, New York 1955.

[5] J. K. Galbraith, *"American Capitalism: the Concept of Cauntervailing Power"*, Boston 1952.

[6] D. Truman, *"The Governmental Process. Political Interests and Public Opinion"*, New York 1951.

[7] D. Riesman, N Glazer and R. Denny, op. cit., s. 239.

[8] J. Meynaud, *"The Role of Executive in the Modern State"*, *International Social Science Bulletin*, vol. X (1958), No. 2, s. 80.

[9] D. Truman, op. cit., s. 502.

[10] D. C. Blaisdell, *"American Democracy Under Pressure"*, New York 1957, s. 61.

[11] Por. D. Truman. op. cit., s. 58—59.

[12] E. Latham, *"The Group Basis of Politics. Notes for Theory"*, *APSR*, vol. 46 (1950), No. 2, s. 390.

[13] V. O. Key, *"Politics, Parties and Pressure Groups"*, New York 1958.

[14] J. K. Galbraith, op. cit.; *"Economics and the Art of Controversy"*, New York 1959.

[15] D. Truman, op. cit., rozdz. 3, 4.

[16] Por. D. Truman, op. cit., rozdz. 4; F. R. Dulles, *"Labor in America. A History"*, New York 1955, s. 195, 278, 216, 375.

[17] Cytuję za: A. Mason, *"Business Organized as*

Power; the New Imperium in Imperio", *APSR*, vol. 45 (1949), No. 2, s. 328.

[18] Ibidem, s. 334.

[19] A. Hertz, „*Amerykańskie stronnictwa polityczne*", Paryż 1957, s. 206.

[20] J. K. Galbraith, "*Economics and the Art of Controversy*", cyt. wyd., s. 6—7.

[21] D. C. Blaisdell, op. cit., s. 39.

[22] Por. J. D. Hogan and Francis A. Iannini, "*American Social Legislation*", New York 1956; H. U. Foulkner, "*American Political and Social History*", vol. 2, Washington 1943; A. M. Schlesinger Jr, "*The Coming of the New Deal*", Boston 1959; T. C. Cochran, "*The American Business System. A Historical Perspective 1900—1950*", Cambridge 1957; F. R. Dulles, "*Labor in America*", cyt. wyd.; H. W. Laidler, "*Labor's Role in American Politics*", *Current History*, June 1959.

[23] F. X. Sutton, S. E. Harris, C. Kaysen, J. Tobin, "*The American Business Creed*", Cambridge 1956, s. 28—29.

[24] N. Chamberlain (ed.), "*Sourcebook on Labor*", New York 1958, s. 286.

[25] S. Perlman and P. Taft, "*History of Labor in the United States, 1896—1932*", vol. IV, "*Labor Movements*", New York 1935, s. 621.

[26] V. O. Key, op. cit., s. 82.

[27] K. Marks i F. Engels, „*Dzieła wybrane*", t. II, Warszawa 1949, s. 308.

[28] K. Marks i F. Engels, „*Dzieła wybrane*", t. I, cyt. wyd., s. 151.

[29] Ibidem, s. 28.

[30] Ibidem, s. 41.

[31] D. C. Blaisdell, op. cit., s. 37—38.

[32] Ibidem, s. 29.

33 ; Hook, "*What's Left of Karl Marx?*", *Saturday eview*, June 6, 1959.

34] Brady, "*Business as a System of Power*", ew York 1943.

35 . Berle, "*The 20th Century Capitalist Revo- ition*", New York 1954.

36 I Brady, op. cit., s. VIII.

37 . K. Galbraith, "*Journey to Poland and Yougo- avia*", Cambridge 1958, Appendix, s. 101.

38 I and H. Lynd, "*Middletown in Transition*", ct. wyd. Por. szkic 2 niniejszej pracy.

39 S F. Finer, "*The Political Power of Private apital*", *Sociological Review*, vol. 3, No. 2.

40 Br. m. in.: A. M. Schlesinger, op. cit., rozdz. VI, szczególnie s. 429.

41 Br. m. in.: J. Rayback, "*A History of American Lbor*", New York 1959, rozdz. 25, s. 365; I W. Brogan, "*The Era of Franklin D. Roose- elt*", New Haven 1950, rozdz. VII, s. 194.

42 S Kelly, "*Professional Public Relations and Blitical Power*", Baltimore 1956. Por. również: Vance Packard, "*The Hidden Persuaders*", New Ork 1955, rozdz. 17.

43 Pr. G. Seldes, "*One Thousand Americans. The Eal Rulers of the United States*", New York 147, rozdz. 14.

44 Pdaję za: F. X. Sutton, S. E. Harris, C. Kaysen, J.Tobin, op. cit., s. 292.

45 Ildem, s. 1.

46 *Tmporary National Economic Committee, Mnograph* No. 26, "*Economic Power and Po- lical Pressure*", Washington, D. C., 1941, s. 4.

47 G Seldes, op. cit., rozdz. 8

48 F.X. Sutton... op. cit., s. 305.

49 A.Mason, op. cit., s. 330.

[50] N. Chamberlain, "*Labor*", New York 1958, s. 590.

[51] Por. Richard Lester, "*As Unions Mature*", Princeton 1958; N. Chamberlain, op. cit.

[52] G. L. Bach, "*Economics, An Introduction to Analysis and Policy*", New York 1954, s. 423.

[53] K. Marks i F. Engels, op. cit., t. I, s. 32.

[54] Por. np.: *Agreements Between Ford Motor Company and UAW—AFL—CIO*, September 20, 1958; *Agreements Between Western Greyhound Lines and the Amalgamated Association of Street, Electric Railway and Motor Coach Employees, Effective, March 1, 1958; International Brotherhood of Pulp, Sulphite, and Paper Mill Worker — Pacific Coast Association of Pulp and Paper Manufacturers — Uniform Labor Agreements of 1958.*

[55] G. H. Hildebrand, "*American Unionism, Social Stratification and Power*", *AJS*, vol. 48 (1953), No. 4, s. 381.

[56] Za fundatora doktryny *human relations* uważany jest Elton Mayo, autor książek "*The Human Problems of an Industrial Civilization*" i "*The Social Problems of an Industrial Civilization*". Zmiany, jakim uległa w ciągu ostatniego stulecia ideologia kapitalistyczna w części mówiącej o stosunkach między pracodawcą a robotnikiem, omawia Reinhard Bendix w książce: "*Work and Authority in Industry. Ideologies of Management in the Course of Industrialization*", New York 1956.

[57] R. Noyes, "*The Institution of Property*", New York 1936, s. 359 Patrz również: S. P. Simpson and J. Stone, "*Cases and Readings on Law and Society*", vol I, St Paul 1949.

[58] H. U. Foulkner, op. cit., s. 693, 705.

[59] Por. Ch. P. Curtis, "*Lions Under the Throne*", Boston 1947.

[60] H. U. Foulkner, op. cit., s. 702.

[61] D. Truman, op. cit., s. 513, 524, 348—50.

[62] Patrz: H. Steel Commager (ed), "*Living Ideas in America*", New York 1951, s. 124—125.

[63] Ibidem, s. 328—9.

[64] Ibidem, s. 350-91.

[65] "*Rendez-vous with Destiny*", Adresses and Opinions of Franklin D. Roosevelt selected and arranged by J.B.S. Hardman, New York, s. 341.

[66] *New York Times*, September 7, 1959.

[67] B. Fisher and B. Withey, "*Big Business as the People See It*", An Arbor, Mich., 1951, tabl.: 5 (s. 20), 7 (s. 22), 25 (s. 48).

[68] Cytuję za: T. C. Cochran, op. cit., s. 204.

4

[1] Por. Max Weber, „*Wirtschaft und Gesellschaft*", Tübingen 1956, Erste Halbband, Kapitel IV, „*Stände und Klassen*"; Zweiter Halbband, Kapitel VIII, par. 6, „*Machtverteilung innerhalb der Gemeinschaft. Klassen, Stände und Parteien*".

[2] Weber, op. cit., t. II, s. 534, 538.

[3] Przez stosunki władzy rozumie się wszelkie stosunki podporządkowania i nadrzędności. Istnieje więc władza w ogólnonarodowej skali i władza w każdej złożonej, kolektywnej pracy ludzkiej (np. w fabryce).

[4] E. T. Hiller, "*Social Relations and Structure*", New York 1947, s. 110.

[5] System uwarstwienia społecznego wśród ludności białej miasteczka jest głównym tematem pracy. Poświęcony jest mu pierwszy i drugi tom serii. Trzeci tom omawia stosunki etniczne w Yankee City. Czwarty poświęcony jest

analizie strajku i roli fabryki w życiu *community*.

Tom trzeci omawia głównie stosunki wyższości i niższości między ludnością białą i murzyńską. Problematykę różnic w pozycji społecznej białych i Murzynów pominiemy w niniejszym sprawozdaniu. Jest to zagadnienie specjalnie amerykańskie i wielu socjologów wyłącza je ze swych rozważań, aby nie zaciemniać nim ogólniejszych prawidłowości stratyfikacji.

[6] W. L. Warner and P.S. Lunt, "*The Social Life of a Modern Community*", *Yankee City Series*, vol. I, s. 81.

[7] Ibidem, s. 82.

[8] Ibidem, s. 83, 84, 90.

[9] Ibidem, s. 82.

[10] Ibidem, s. 127—201 i 422—450.

[11] W. L. Warner and Associates, "*Democracy in Jonesville*", New York 1949.

[12] Dokładne omówienie tych metod przyniosła książka pt. „*Klasy społeczne w Ameryce*", nosząca podtytuł „*Podręcznik procesu mierzenia społecznego statusu*" (W. L. Warner, Marchia Meeker, Kenneth Ellis, "*Social Class in America. A Manual of Procedure for Measurement of Social Status*", Chicago 1949).

[13] Ibidem, s. 35.

[14] Ibidem, s. 40.

[15] Ibidem, s. 21.

[16] Do większych i bardziej znanych prac należą: A. Davis, B. B. Gardner and M. R. Gardner, "*Deep South*", Chicago 1946; J. West, "*Plainville, USA*", New York 1945; August Hollingshead, "*Elmtown's Youth*", New York 1949; Harold Kaufman, "*Prestige Classes in a New York Rural Community*", Cornell University Agricul-

tural Experiment Station. Memoir 260, March 1944.

[17] Recenzja W. C. Millsa z książki W. L. Warner i P. S. Lunt, "*The Social Life of a Modern Community*", *ASR*, vol. 7 (1942), s. 264—265.

[18] Ibidem, s. 265.

[19] Por. S. M. Lipset and R. Bendix, "*Social Status and Social Structure. A Re-Examination of Data and Interpretations*", *BJS*, vol. 2 (1951), No. 2, s. 150—168, No. 3, s. 230—254.

[20] Kurt B. Mayer, "*Class and Society*", New York 1955, s. 23.

[21] H. W. Pfautz and O. D. Duncan, "*A Critical Evaluation of Warner's Work in Community Stratification*", *ASR*, vol. 15 (1950), No. 2, s. 210—211.

[22] H. Gerth and W. C. Mills, "*Character and Social Structure*", New York 1953, s. 322.

[23] K. B. Mayer, op. cit., s. 25.

[24] A. Hollingshead, op. cit., s. 70.

[25] Por. G. E. Lenski, "*Prestige, Status and Wealth*" (nie opublikowana praca doktorska), cyt. wg J. F. Cuber and W. F. Kenkel, "*Social Stratification in the United States*", New York 1954, s. 97.

[26] W. H. Form, "*Status Stratification in a Planned Community*", *ASR*, vol. 10 (1945), No. 15.

[27] Por. National Opinion Research Centre, "*Jobs and Occupations: A Popular Evaluation*", w zbiorze: R. Bendix and S. M. Lipset (ed.), "*Class, Status and Power. A Reader in Social Stratification*", Glencoe 1953, s. 412—414.

[28] Recenzja R. Mertona z "*The Social Life of a Modern Community*" zamieszczona w *Survey Graphic*, vol. 31 (1942), s. 432.

[29] R. M. Williams jr, "*American Society. A Sociological Interpretation*", New York 1952, s. 80.

[30] A. Hollingshead, op. cit., s. 66.

[31] R. M. Williams, op. cit., s. 80.

[32] T. Parsons, "*A Revised Analytical Approach to the Theory of Social Stratification*". W zbiorze: R. Bendix and S. M. Lipset (ed.), "*Class, Status and Power*", cyt. wyd., s. 93.

[33] A. Davis, B. B. Gardner and M. R. Gardner, op. cit.

[34] J. West, op. cit.

[35] G. P. Stone and W. H. Form, "*Istabilities in Status: The Problem of Hierarchy in the Community Study of Status*", *ASR*, vol. 18 (1953), No. 2.

[36] H. Speier, "*Social Stratification in the Urban Community*", *ASR*, vol. 1 (1936), No. 1, s. 202, Cyt. wg Stone and Form, op. cit., s. 159—160.

[37] R. Mukerjee, "*The Social Structure of Values*", London, s. 259—260.

[38] J. Davis, "*Testing the Social Attitudes of Children in the Governmental School in Russia*", *AJS*, vol. 32 (1927), No. 6.

[39] Terminu *mass society* używam tutaj w takim znaczeniu, w jakim używają go Hatt i Kaufman w niżej cytowanych artykułach. Oznacza on społeczeństwo w całości lub wielkie centra miejskie, w których stosunki międzyludzkie wyglądają inaczej niż w małych społecznościach (tzw. *local communities*).

[40] P. K. Hatt, "*Stratification in the Mass Society*", *ASR*, vol. 15 (1950), No. 2, s. 218.

[41] W. Goldschmidt, "*Social Class in America. A Cristal Review*", *American Antropologist*, vol. 52 (1950), No. 4.

[42] S. M. Lipset and R. Bendix, "*Social Status and*

Social Structure II", *BJS*, vol. 2 (1951), No. 3, s. 272.

[43] H. Kaufman, "*An Approach to the Study of Urban Stratification*", *ASR*, vol. 17 (1952), No. 4, s. 432.

[44] Ibidem, s. 434.

[45] Ibidem, s. 431.

[46] G. P. Stone and W. H. Form, op. cit., s. 150—151.

[47] National Opinion Research Centre, "*Job and Occupations: A Popular Evoluation*", l. c.

[48] M. Smith, "*An Empirical Scale of Prestige Status of Occupation*", *ASR*, vol. 8. (1943), No. 2.

[49] Por. T. Parsons, op. cit.; K. Mayer, op. cit.; W. C. Mills, "*White Collar. The American Middle Classes*", New York 1951; W. C. Mills, "*The Power Elite*", New York 1956.

[50] P. K. Hatt, op. cit., s. 222.

[51] W. L. Warner and P. S. Lunt, "*The Social Life of a Modern Community*", cyt. wyd.; W. L. Warner and Associates, "*Democracy in Jonesville*", cyt. wyd.; A. Hollingshead, "*Elmtown's Youth*", cyt. wyd.; A. Davis and Gardners, "*Deep South*", cyt. wyd.

[52] J. F. Cuber and W. F. Kenkel, "*Social Stratification in the United States*", New York 1954.

[53] Ogólne zależności między układem pozycji społecznych a stratyfikacją formułuje Stanisław Ossowski w pracy „*Struktura społeczna w społecznej świadomości*", Łódź 1957, s. 85—88. Opieram się częściowo na przemyśleniach prof. Ossowskiego.

[54] G. E. Lenski, "*The American Classes. Statistical Strata or Social Groups?*", *AJS*, vol. 58 (1953), No. 2; J. F. Cuber and W. F. Kenkel, op. cit., s. 139—156.

[55] R. E. Ellis, "*Social Stratification and Social Relations. An Empirical Test of the Disjunctiveness of Social Class*", *ASR*, vol. 22 (1957), No. 5.

[56] Por. m.in. G. Sjoberg, "*Are Social Classes in America Becoming More Rigid?*", *ASR*, vol. 16, (1951), No. 6.

[57] J. F. Cuber and W. F. Kenkel, op. cit., s. 152.

SPIS TREŚCI

4

Redaktor techn. Ewa Leśniak
Korektor Maria Orzechowska

•

„Książka i Wiedza", Warszawa, październik 1962 r. Wyd. I. Nakład 5 000 + 260 egz. Obj. ark. wyd. 9,6. Obj. ark. druk. 13,75 (9,0). Papier druk. sat. kl. III, 60 g, 76×88 cm. Oddano do składu 20.I.1962 r. Podpisano do druku 11.IX.1962 r. Druk ukończono w październiku 1962 r. Zakłady Graficzne „Dom Słowa Polskiego". Warszawa, ul. Miedziana 11/13. Zam. nr 606. H-42. Cena zł 15.—

Sześć tysięcy sto siedemdziesiąta czwarta publikacja „KiW"