

HENRYK DOMAŃSKI

Mobilność i hierarchie stratyfikacyjne

Podsumowaniem dynamiki makrostruktur społecznych dla pierwszej połowy lat 90. mogą być dwa stwierdzenia. Po pierwsze, że hierarchia podstawowych warstw społeczno-zawodowych pozostaje zasadniczo stabilna – pomimo postępujących w tym samym czasie głębokich przeobrażeń w gospodarce i systemie sprawowania władzy. Drugie stwierdzenie jest w stosunku do pierwszego kontrapunktem. Wewnątrz nie zmieniających się w swej istocie układów uwarstwienia pojawiają się stopniowo nowe elementy, upodabniające społeczeństwo polskie do stratyfikacji typowej dla rozwiniętych systemów rynkowych.

W ciągu najbliższych lat pytanie o kierunek i tempo tych zmian pozostanie najważniejsze. Ekonomia społeczeństw kapitalistycznych, podporządkowanych zasadzie efektywności, wymaga obsadzenia pozycji zawodowych przez jednostki dysponujące odpowiednimi kwalifikacjami; bierze się je również pod uwagę przy wynagradzaniu za pracę. Reguły te obowiązywały słabiej w komunistycznych Czechach, na Węgrzech, w Polsce czy byłej NRD, ale – jak wykazują badania – w krajach tych nastąpił w latach 90. pewien wzrost siły tych zależności (Kolosi i Rona-Tas 1992; Domański 1994a; Machonin i Tucek 1994; Headey i in. 1995; Mateju i Lim 1995). Dane dla Polski, które tu przedstawię, potwierdzają kontynuację tendencji zapoczątkowanych w obecnej dekadzie. W połowie lat 90. procesy stratyfikacyjne nadal postępowały w stronę modelu rynkowego.

*

Hierarchia uwarstwienia, dominująca w krajach rozwiniętego kapitalizmu, może uchodzić za klasyczną, ponieważ jest zgodna z duchem czasu – jest dopasowana do wymagań współczesnej ekonomiki i innych „podsystemów”

społecznych. Jakie są cechy tego „klasycznego” układu i w jakich jego punktach socjalizm dokonał swoistych modyfikacji, których ślady w strukturze społeczeństw postkomunistycznych uwidoczniają się w dalszym ciągu?

Badania wskazują, iż szczytowe pozycje w hierarchii zajmuje elita bogactwa i władzy oraz kadry wysoko kwalifikowanych specjalistów w zawodach umysłowych o najwyższym statusie. Przeciwny biegun – pozostając przy związanym opisie – jest siedliskiem permanentnego ubóstwa. Mieszczą się tu samotne matki z dziećmi, lumpenproletariat, osoby dotknięte kalectwem, mniejszości etniczne (czyli odtwarzająca się nieustannie *underclass*), są również pracownicy fizyczni w najniżej płatnych zawodach, robotnicy rolni i właściciele małych gospodarstw (Murray 1990; Crompton 1993; Scase 1992; Edgell 1993).

Wyniki polskich badań pokazały zasadniczo zbliżony obraz, chociaż system socjalistyczny spowodował w nim pewne wyłomy. Sprowadzają się one do nieco odmiennego porządku warstw i mechanizmów, które za nim stoją. Otóż, inaczej niż na Zachodzie, elitą bogactwa w komunistycznej Polsce nie był wielki biznes, ale drobni właściciele – warsztatów naprawczych, małych firm budowlanych i produkcyjnych, a najczęściej sklepikarze, którzy w krajach kapitalistycznych sytuują się co najwyżej w środkowych partiach hierarchii statusu. Uprzywilejowaną pozycję materialną zawdzięczali prywatni przedsiębiorcy względnej autonomii na rynku pracy i monopolistycznej pozycji na rynku usług dla ludności. Socjalistyczna gospodarka, której cechą jest stały deficyt dóbr, nigdy nie była w stanie sprostać potrzebom konsumpcyjnym.

Drugą anomalią była stosunkowo wysoka pozycja bardzo licznej w Polsce kategorii robotników wykwalifikowanych – warstwa ta, obejmująca 25% ogółu czynnych zawodowo, uzyskiwała w latach 80. zarobki na poziomie nie ustępującym średnio wynagrodzeniom inteligencji (zob. Pohoski 1983; Domański i Sawiński 1991; Domański 1994a). Świadectwem awansu robotników wykwalifikowanych stały się też przesunięcia w hierarchii społecznego prestiżu. W porównaniu ze społeczeństwami zachodnimi był on stosunkowo wysoki. Jeszcze w 1987 r. górnik zyskiwał w potocznej opinii wyższą rangę niż dziennikarz, adwokat, oficer wojska czy inżynier (Domański i Sawiński 1991).

Sytuacja ta znamionowała dekompozycję podstawowych wymiarów drabiny stratyfikacyjnej, czego naturalnym odbiciem musiała być niska zależność między wykształceniem a otrzymywanymi przez ludzi zarobkami. Było to „słabe ogniwo” procesów uwarstwienia, wywołujące sprzeciw inteligencji, najbardziej zainteresowanej jego wzmocnieniem. Fakt niedopłacania absolwentów wyższych uczelni odbierano w tych środowiskach jako mankament ustroju. Za

są trwałe. Bardziej prawdopodobne jest otwarcie się struktury społecznej w wyniku zmian na rynku pracy, modyfikujących kanały mobilności wewnątrzgeneracyjnej, liczonej od startu zawodowego.

Powodów nagłego rozluźnienia barier może być kilka. Byłby to, w pierwszym rzędzie, efekt masowego pojawienia się nowych zawodów, w handlu, bankowości, usługach i praktycznie w każdej branży, gdzie wyodrębniają się, jeśli nie całkiem nowe, to przeobrażające się role zawodowe, o odmiennej niż dotychczasowa treści. Szybki wzrost zapotrzebowania, np. na księgowych operujących komputerem czy sprzedawców świadomych korzyści płynących z atrakcyjnej prezentacji towaru klientowi, powoduje konieczność przekwalifikowania, wymuszającego niejednokrotnie zmianę pozycji.

Czynnikiem stymulującym ruchliwość jest też aktywizacja samych uczestników rynku. Wzrost liczby ofert mobilizuje, toteż bardziej przedsiębiorcze jednostki starają się je wykorzystać, poszukując pracy zapewniającej awans i wysokie zarobki. Zwiększa się krąg osób podlegających nieustannej fluktuacji, tym bardziej, że tak fundamentalny proces, jakim jest zmiana ustroju, sprzyja przełamywaniu lęków, uprzedzeń i tradycji hamujących mobilność społeczną. Dotyczy to przede wszystkim zasiedziałych środowisk małych miast i wsi. Otwiera się możliwość wyrwania z zamkniętego kręgu. Osiągnięcia innych są zachętą i dodają otuchy ludziom czekającym na swoją szansę życiową, a nie mającym dotąd dość odwagi, aby rozpocząć na nowo.

A więc raczej wzrost elastyczności niż usztywnienie struktur. Odzwierciedleniem procesów rozluźnienia barier mobilności powinny być intensywniejsze przemieszczenia między warstwami społeczno-zawodowymi. Aby się o tym przekonać, porównajmy odsetek osób napływających do podstawowych warstw społecznych w dwóch okresach – do 1988 r. (tuż przed zmianą ustroju) i według stanu odnotowanego dla 1994 r., kiedy to ewentualne skutki zmian mogły się stać widoczne. Interesuje nas mobilność w trakcie kariery zawodowej, a więc punktem odniesienia jest przynależność do kategorii, w której rozpoczynało się pracę.

Odsetek informujący o rozmiarach mobilności wewnątrzgeneracyjnej i pozostawania na tych samych pozycjach dla 1988 i 1994 r. podaję w dwóch pierwszych tabelach aneksu, na końcu rozdziału. Tam też zamieszczono informacje o badaniu, z którego pochodzą dane. Ponieważ przeprowadzono je na dużej, liczącej 3,5 tys. osób, zbiorowości reprezentującej dorosłą ludność Polski, są podstawy, aby przedstawiony w tabelach obraz uznać za trafne przybliżenie rzeczywistych procesów (zob. Domański 1995). Ograniczamy się do mężczyzn, ponieważ zajmowane przez nich bardziej kluczowe – w porównaniu z kobietami – pozycje są bardziej przejrzystym odbiciem faktycznego układu dystansów niż wzory zewnętrzniające się dla obu płci łącznie. Jest to już stara tradycja

w analizach nad mobilnością, często dyskutowana, której krytyka i obrona – nawiasem mówiąc – stanowi jeden z impulsów twórczej refleksji nad teorią makrostruktur społecznych (zob. np. Goldthorpe 1990; Breen i Whelan 1995).

Czy duch kapitalizmu zwiększa płynność struktur? Trudno tu oczekiwać przełomu. Porównanie rozkładów napływu świadczyłoby, że w zasadzie tylko przemieszczenia do kategorii prywatnych przedsiębiorców uległy w latach 90. pewnej intensyfikacji. W stosunku do 1988 r. zwiększył się procentowo odsetek właścicieli, którzy rozpoczęli karierę jako niewykwalifikowani pracownicy fizyczni (z 8% do 22%). Było to praktycznie jedynie ze znaczących przemieszczeń, które mogłoby świadczyć o wzroście otwartości, chociaż równocześnie usztywnił się kanał przepływów z chłopstwa i robotników rolnych do kategorii pracowników umysłowych średniego i niższego szczebla. Odsetek pracowników biurowych rozpoczynających pracę w rolnictwie zmniejszył się od 1988 do 1994 z 11 do 4%.

W czasie, gdy rodzi się kapitalizm, wzmożony napływ do biznesu ma wymowę symbolu. Towarzyszy mu pewien spadek „dziedziczenia” pozycji przez prywatnych przedsiębiorców w porównaniu z pierwszą pracą. W 1988 r. odsetek właścicieli, którzy zaczęli karierę zawodową w biznesie, był nieco większy niż w 1994 r. (obniżył się z 20 do 11%). Zniesienie barier prywatnej przedsiębiorczości znalazło pewien wyraz zarówno w rozszerzeniu kręgu przedsiębiorców, jak i w nasileniu fluktuacji samych ludzi biznesu – dynamika gospodarki i struktur jest w tym punkcie zbieżna.

Tabela 1. *Związek pozycji zawodowej z wcześniej zajmowanymi pozycjami i z pochodzenia społecznym^a*

	1983	1988	1994
<i>Korelacje między kategorią społeczno-zawodową w pierwszej pracy i kategorią społeczno-zawodową w 1983, 1988 i w 1994 r.</i>			
Mężczyźni	0,37	0,35	0,30
Kobiety	0,40	0,38	0,35
Ogółem	0,39	0,38	0,35
<i>Korelacje między kategorią społeczno-zawodową ojca i kategorią społeczno-zawodową w 1983, 1988 i w 1994 r.</i>			
Mężczyźni	0,14	0,15	0,16

^a Współczynniki pierwszej korelacji kanonicznej ustalone przy kontroli płci i wieku.

Odnotowane przejawy wzrostu mobilności na linii „właściciele–reszta” to za mało, aby spowodować radykalne zmniejszenie wyrazistości dystansów między kategoriami i otwarcie globalnych struktur. Niemniej jednak, są oznaki zmian. Tab. 1 zawiera porównanie związku przynależności społeczno-zawodowej z pierwszą pracą w latach 90. i w dwóch wcześniejszych punktach czasowych. Sięgamy wstecz jeszcze dalej, do 1983 r., aby można było ocenić głębię zmian dokonujących się w okresie transformacji. Wśród mężczyzn wielkość korelacji zmniejsza się sukcesywnie, przy czym jej spadek w latach 1988–1994 jest nieco większy niż w okresie od 1983 do 1988 r., co wskazuje na większy wzrost mobilności w latach 90. Otwarcie się biznesu mogło mieć w tym procesie znaczący udział.

Jednakże, aby ściśle określić rozmiary otwarcia, trzeba wyeliminować efekt wzrostu liczebności jednych kategorii i spadku innych – takie stanowisko zajmuje większość badaczy zajmujących się ruchliwością społeczną (zob. Hauser 1978; Breen 1985; Erikson i Goldthorpe 1992; Jones i in. 1994). Integralnym elementem przemieszczeń, tak jak je dotąd rozpatrujemy, jest mobilność wymuszona przez zmiany struktury zawodowej. Tymczasem fakt, że w strukturze wzrasta – jak ma to miejsce w latach 90. – relatywny udział prywatnych przedsiębiorców, co z konieczności pociąga za sobą zwiększony napływ do biznesu reprezentantów innych kategorii, nie musi jeszcze świadczyć o większej przenikalności bariery rekrutacji. Kategoria staje się po prostu bardziej liczna i wzmógłony napływ do niej jest naturalną konsekwencją tego wzrostu, sprzyjającego zacieraniu ostrości podziałów wyłącznie w wyniku zwiększenia się liczby przemieszczeń. Gdyby te strukturalne zmiany pominąć, to wejście do biznesu w 1994 r. wcale nie musi być łatwiejsze niż w 1988 r., w porównaniu np. z szansami utrzymania pozycji przez właściciela firmy w ciągu tych 6 lat.

Niemniej jednak również po zastosowaniu się do tych dyrektyw, mamy podstawy, aby potwierdzić sformułowane wnioski o otwartości struktury społecznej na etapie karier zawodowych. Przy wyeliminowaniu efektu zmian w strukturze zawodowej, związek pozycji zajmowanej w 1994 r. i w pierwszej pracy jest w porównaniu z 1988 r. trochę słabszy. Wielkości informujące o sile tego „czystego” związku przedstawiłem w trzeciej i czwartej kolumnie tab. 2.

W ostatnim wierszu figuruje to, co nas interesuje najbardziej – niższa wielkość indeksu nierówności szans dla 1994 r. (7,51), która mówi o nieco większej otwartości globalnej struktury społecznej w porównaniu z 1988 r. (9,62). Wskaźnik ten pokazuje wielkość odstępstw od hipotetycznej sytuacji równych szans, w której nie ma żadnego związku między przynależnością do

Tabela 2. Szanse dziedziczenia pozycji i szanse mobilności w latach 1988–1994

	Dziedziczenie i mobilność międzypokoleniowa		Stabilność i mobilność w trakcie własnych karier	
	1988	1994	1988	1994
<i>Szanse pozostania w kategoriach:</i>				
Inteligencja, wyższe kadry kierownicze przedsiębiorstw i administracji państwowej	0,09	0,10	2,28	1,49
Pracownicy umysłowi średniego szczebla	0,02	0,01	0,92	1,10
Prywatni przedsiębiorcy	0,11	0,09	1,25	0,56
Robotnicy wykwalifikowani	0,06	0,07	0,62	0,56
Robotnicy niewykwalifikowani	0,10	0,08	0,55	0,45
Właściciele gospodarstw i robotnicy rolni	0,79	0,96	1,52	2,12
<i>Szanse mobilności z kategorii:</i>				
Robotników wykwalifikowanych do inteligentów	0,00	0,00	-0,09	-0,06
Rolników do inteligentów	0,04	0,00	n	n
Inteligentów do właścicieli	0,01	0,01	0,00	0,01
Robotników wykwalifikowanych do właścicieli	0,00	0,00	0,00	0,00
Robotników niewykwalifikowanych do właścicieli	0,00	0,00	0,00	0,00
Rolników do właścicieli	0,04	0,12	0,00	0,01
Indeks nierówności szans	2,94	2,61	9,62	7,51

n – nie wykonano obliczeń ze względu na zbyt małe wielkości przepływów między tymi kategoriami; z tego samego względu nie policzono wielkości indeksu dla pracowników biurowych wśród mężczyzn.

określonej kategorii w punkcie startu zawodowego a kategorią w 1988 i 1994 r., a więc w sytuacji, gdy stopień otwartości jest maksymalny (zasady konstrukcji tego wskaźnika omawiają Sawiński i Domański [1986]).

Gdy przyjrzymy się poszczególnym składnikom globalnej wielkości (jest ona w istocie ważoną sumą cząstkowych indeksów dla wszystkich par kategorii „wyjścia” i „wejścia” z tab. A1 i A2 w aneksie), to widać, że o stopniu zamknięcia struktury wewnątrzgeneracyjnych przepływów decyduje siła stabilności – częstość, z jaką członkowie poszczególnych warstw pozostawali w nich po rozpoczęciu kariery. Największą stabilnością wyróżniają się środowiska inteligenckie i rolnicy, podczas gdy robotnicy niewykwalifikowani są kategorią, do której przynależność jest najbardziej płynna.

Natomiast, co do rozmiarów cyrkulacji między poszczególnymi kategoriami, to po wyłączeniu efektu zwiększenia się liczebności jednych i jej spadku dla innych grup w czasie, który upłynął od podejmowania pierwszej pracy, odsetek osób wchodzących i opuszczających szeregi warstw zawodowych w jakimkolwiek kierunku był praktycznie zerowy. Mamy tylko sygnał, że wymiana „netto” pomiędzy kategorią robotników wykwalifikowanych a inteligencją i kadrami kierowniczymi kształtowała się nieco poniżej oczekiwań odniesionych do modelu równych szans. Wielkości dla tych przemieszczeń (-0,09 i -0,06 w 1988 i 1994 r. – poprzedziłem je znakiem ujemnym, choć zastosowany wskaźnik nie może być niższy od 0) dokumentują znaną prawidłowość, że dla osób pragnących wejść do środowiska inteligencji, rozpoczęcie kariery z pozycji robotnika stanowi *handicap*.

Z porównania między 1988 i 1994 r. wynikałoby, że dwiema kategoriami, w których spadek „przypisania” do pozycji zajmowanej od początku kariery był najwyraźniejszy, są prywatni przedsiębiorcy i inteligencja, co wskazuje na największy wzrost otwarcia. Przypomnijmy, że dokonało się ono, jeśli chodzi o właścicieli, niezależnie od ich ilościowej ekspansji, a więc ponad to, co „wyjaśnia” wzrost ich relatywnego udziału w strukturze zawodowej (było ich 6,2% w 1988 i już 14% w 1994 r. – według naszych danych). Można powiedzieć, że wzmozona fluktuacja właścicieli w latach 90. bierze się w pewnym stopniu z samoistnej logiki procesów stratyfikacyjnych, będącej logiką okresu przełomu. Ludzie zakładają własne firmy, bankrutują, wychodzą z biznesu, na miejsce jednych wchodzi inni. Stały ruch osłabia wewnętrzną spójność tych środowisk, które w połowie lat 90. stały się mniej zamknięte niż w schyłku poprzedniej dekady.

Wyższe kadry kierownicze i inteligencja są drugą podstawową grupą społeczną, z której wychodzi impuls zmian. Będzie tu jeszcze okazja do pokazania, że ciągu ostatnich lat inteligenci, jako całość, poprawili swoją pozycję zarobkową, zwłaszcza w stosunku do robotników. Szybki wzrost różnorodnych możliwości awansu zarobkowego i zdobycia lukratywnych stanowisk wyjaśnia, dlaczego w latach 90. zawody inteligenckie stały się

miejszem przejściowego pobytu, bardziej niż w latach poprzedzających zmianę systemu. Podobnie jak w przypadku właścicieli, pojawiły się tu nowe stanowiska i specjalności. Komerccjalizacja profesjonalnych usług jest próbą sił, z których część kończy się fiaskiem, podczas gdy inne przynoszą sukces. Zauważmy jednak, iż otwartość inteligencji nie osiągnęła poziomu rozmycia granic, które groziłoby utratą („demograficznej”) tożsamości. Wielkości indeksu nierówności szans utrzymują się dla tej kategorii na stosunkowo wysokim poziomie. Jako segment struktury społecznej, inteligencja pozostaje jedną z dwóch najbardziej zwartych kategorii w strukturze klasowo-warstwowej – w sensie utrzymywania ciągłości pozycji przez jej reprezentantów.

Drugą kategorią są bowiem rolnicy. Lata 90. są dla nich okresem gwałtownego zamknięcia – ograniczonego napływu spoza kręgów wiejskich, jak i szans przemieszczania się właścicieli gospodarstw i robotników rolnych do kategorii pozarolniczych. Nie jest to wprawdzie jedyny przypadek zamknięcia, bo w tym czasie miało też miejsce nasilenie samorekrutacji wśród pracowników umysłowych średniego szczebla (wielkość wskaźnika wzrosła z 0,92 do 1,10), ale wśród rolników tempo tego procesu jest skokowe. Ponieważ tłem wzmożonej mobilności są procesy urynkowania, można sądzić, że 7 lat rozwoju kapitalizmu nie stworzyło mieszkańcom wsi perspektyw awansu poza rolnictwem. Szanse odniesienia sukcesu w rolnictwie są również najwidoczniej oceniane ze wstrzemięźliwością – przez potencjalnych kandydatów z biznesu, środowisk robotniczych i inteligencji. Rolnicy i bez tego skazani są na obracanie się we własnym kręgu. Separacja ta pogłębiła się wyraźnie w latach 90.

Po dokonaniu tych spostrzeżeń rodzi się pytanie o prywatnych przedsiębiorców. Jeśli jest ich teraz o wiele więcej niż w latach 80. – a wiadomo, że biznes musiał być zasilony przez napływ z innych warstw – to jakie środowiska stały się bazą rekrutacji? Wiemy już (zob. tab. w aneksie), że wchodząca do biznesu zbiorowość osób charakteryzowała się szerokim przekrojem społecznym. Byli tam ci, którzy pracę rozpoczynali w zawodach umysłowych, byli chłopcy, a w latach 90. zwiększył się napływ robotników niewykwalifikowanych. Wiemy też – znając rozmiary czystego „dziedziczenia” i mobilności, że napływ do prywatnych przedsiębiorców nie spowodował nadreprezentacji ani niedoreprezentowania tych środowisk. Tak kształtowała się sytuacja z punktu widzenia biografii zawodowych przed i po 1988 r. Teraz zmienimy perspektywę, zawężając pole obserwacji do przełomowego okresu lat 90. Dane z tab. 3 informują o wzorach mobilności, która miała miejsce pomiędzy 1988 i 1994 r.

Tabela 3. *Odsetek napływu do kategorii zawodowych w 1994 r. z kategorii w roku 1988. Mężczyźni*

Kategorie społeczno-zawodowe w 1988 r.	Kategorie zawodowe w 1994 r.:						
	Inteligencja i niższego szczebla	Umysłowi średniego szczebla	Prywatni przedsiębiorcy	Robotnicy wykwalifikowani	Robotnicy niewykwalifikowani	Rolnicy	Ogółem
Inteligencja, wyższe kadry kierownicze przedsiębiorstw i administracji państwowej	88	10	16	1	2	1	18
Pracownicy umysłowi średniego szczebla	6	64	3	1	1	1	5
Prywatni przedsiębiorcy	1	—	41	—	1	1	5
Robotnicy wykwalifikowani	3	20	17	92	14	5	34
Robotnicy niewykwalifikowani	3	8	21	5	80	3	22
Właściciele gospodarstw i robotnicy rolni	1	—	3	1	2	90	16
Ogółem	100	100	100	100	100	100	100

Analiza napływu do właścicieli w tym przedziale czasu nie zmienia naszych wniosków. Wśród zwiększającej się liczebnie warstwy prywatnych przedsiębiorców, najliczniej reprezentowana jest w 1994 r. kategoria osób mających już za sobą (6-letni) staż właściciela firmy (41%). Poza tym, najwięcej jest byłych pracowników fizycznych bez kwalifikacji (21%), inteligentów (16%) i robotników wykwalifikowanych (17%). Stanowili oni główne zaplecze biznesu, ponieważ było ich najwięcej wśród ogółu ludności. Wielkość napływu ze środowisk inteligenckich i robotniczych nie przewyższała ich względnego udziału w strukturze zawodowej (o czym przekonuje porównanie odsetka napływu z rozkładem w ostatniej kolumnie tab.). Nie przedstawiamy tu wskaźników „czystych” szans mobilności między kategoriami, bo są one takie same, jak dla przemieszczeń liczonych od pierwszej pracy, czyli przeważnie zerowe. Co do rozmiarów samorekrutacji w podstawowych warstwach społeczno-zawodowych, to, jak się domyślamy, była ona większa niż wynika to z modelowej sytuacji doskonałej równości szans. Układała się ona wg klasycz-

nego wzoru, gdzie najbardziej zamkniętymi kategoriami są rolnicy i inteligencja (wielkości wskaźników odbiegają od modelu równych szans o 5,54 i 4,49), mniej robotnicy wykwalifikowani (2,89) i właściciele (2,79) i najmniej – pracownicy umysłowi niższego szczebla i robotnicy niewykwalifikowani, w których to obszarach struktura społeczna była najbardziej otwarta.

*

Powoli zmierzamy do konkluzji, z której, dla poszukujących wpływu przeobrażeń ustrojowych na mobilność społeczną, najistotniejsze byłyby dwa punkty.

W pierwszym trzeba podkreślić oznaki rozluźnienia barier mobilności w okresie głębokich zmian systemowych. Może być tak, że postępujące od 1989 r. urynkowanie gospodarki przekłada się w skali globalnej na osłabienie dystansów między podstawowymi warstwami społeczno-zawodowymi, czego uzewnętrznieniem jest większa liczba przemieszczeń na rynku pracy. Pokazaliśmy, że zależność zajmowanej pozycji od kluczowego punktu kariery, jakim jest start zawodowy, nieco osłabła po zmianie ustroju. W latach 90. łatwiej zmienić pozycję społeczno-zawodową, a równocześnie ilościowa ekspansja wymusza zmiany.

O wiele większa jest ciągłość układów stratyfikacyjnych w perspektywie międzypokoleniowej, czego ilustracją są wielkości zamieszczone w tab. 1 i w dwóch pierwszych kolumnach tab. 2. Siła związku łączącego przynależność społeczno-zawodową syna i ojca pozostaje w 1983, 1988 i 1994 r. prawie identyczna – korelacje z pozycją ojca oscylują na poziomie 0,14–0,16. Nie zmieniła się też zasadniczo otwartość poszczególnych warstw, rozpatrywana od strony askrypcji międzygeneracyjnej – niezależnie od postępujących w tym samym czasie przekształceń struktury społeczno-zawodowej. Wielkość indeksu nierówności szans dla struktury obejmującej wszystkie sześć segmentów zmniejszyła się w latach 1988–1994 tylko nieznacznie – z 2,94 do 2,61.

Jeśli chodzi o wpływ czynników pochodzeniowych, w grę wchodzi dwie możliwości. Jedna, że, ogólnie, międzygeneracyjne więzi społeczne, regulujące proces przemieszczeń między podstawowymi elementami makrostruktur reagują z opóźnieniem na otwarcie się rynku pracy i zwiększenie drożności kanałów rekrutacji do polityki i życia publicznego. Jeśli dzieje się tak w Polsce, to intensyfikacja międzypokoleniowych przepływów między kategoriami byłaby kwestią czasu. Badacze mobilności rezerwują dla tego rodzaju opóźnień pojęcie „odłożenia” (zob. Zagórski 1978). Może więc w ciągu następnych lat wystąpi erupcja „odłożonej” mobilności, o ile oczywiście, jakaś paralelność między zjawiskami zachodzącymi w sferze struktury, polityki i ekonomii jest prawidłowością ogólniejszą.

Możliwość druga – fundamentalne przemiany systemu polityczno-ekonomicznego nie mają dla najbardziej stabilnych ogniw struktury społecznej większego znaczenia. Koincydencja dynamiki „podsystemów” – stratyfikacyjnego, ekonomicznego i politycznego – nie jest regułą i jeśli nawet w przyszłości międzygeneracyjna mobilność wzrośnie, to jedynie w wyniku swojej własnej logiki rozwoju. Każda z tych dwóch ewentualności otwiera bardziej pole do szerokiej interpretacji niż jednoznacznych rozstrzygnięć, ponieważ socjologowie rozporządzają zbyt małą liczbą przypadków do zastosowania rygorystycznego testu – społeczeństwa rzadko przechodzą przemiany ustrojowe.

Zwróćmy uwagę, że uelastycznienie ogniw wiążących kluczowe pozycje (nazwalimy je kotwicami makrostruktur) polega przede wszystkim na otwarciu się prywatnych przedsiębiorców i inteligencji, a równocześnie zamykają się rolnicy. Obniżenie się samorekrutacji inteligentów daje do myślenia, jako że środowiska te są znane raczej ze skłonności do zwierania własnych szeregów. Nie tylko w Polsce, kategorie o wyższym statusie cechuje ekskluzywność (choć głównie kulturowa) względem klas niższych, toteż fakt, że w latach 90. zarysowała się przeciwna tendencja, znamionuje pewne odstępstwo od immanentnej logiki procesów stratyfikacyjnych. Tak jakby rzeczywiście włączyły się nowe mechanizmy – w związku z pojawieniem się na rynku pracy szans zrobienia kariery dla ludzi dysponujących kwalifikacjami.

W interpretacji zmian ustrojowych mniej jednoznaczny jest przypadek rolników. Jeśli, jak stwierdzamy, w latach 90. zwiększyła się ciągłość trwania na własnym gospodarstwie, znaczy to, że coraz mniej jest kandydatów na te pozycje z zewnątrz. Nie wiąże się to bezpośrednio z transformacją ustroju, ale stanowi raczej kolejne stadium ogólnocywilizacyjnej tendencji wychodzenia ludności z rolnictwa, które przypada na okres systemowych przekształceń bardziej na zasadzie współwystępowania niż przyczynowej zależności.

W konkluzji, że w latach 90. mobilność zawodowa nieco wzrosła, jest niedopowiedzenie, które warto wyeliminować. Możliwe, że wzrost wynika w jakimś stopniu z „wydłużenia” kariery zawodowej osób rozpoczynających pracę przed 1988 r. Okres od 1988 do 1994 r. roku dał im więcej czasu na zmianę zawodu, powodując uchwycony tu spadek związku z pierwszą pracą. Byłby to raczej efekt dłuższego cyklu życiowego niż otwarcia wewnątrzpokoleniowych struktur. Aby to sprawdzić, porównajmy rozmiary przemieszczeń między kategoriami w latach 1988–1994, z analogicznym pod względem długości okresem 1983–1988.

To porównanie też wskazuje na pewien wzrost mobilności. Związek między pozycjami zawodowymi zajmowanymi w 1983 i 1988 r. był nieco silniejszy niż w ciągu następnych sześciu lat. Jego spadek dokonał się przede wszystkim

w zbiorowości mężczyzn (por. tab. 4). Odmienne kobiety, które rzadziej zmieniały kategorię zawodową w latach 90., co w zestawieniu z tendencją do ich zwiększonej mobilności w tym okresie, ale w porównaniu z pierwszą pracą, sugerowałyby, że – faktycznie – wzrost ten może być wyłącznie efektem wydłużenia ram czasowych porównań.

Tabela 4. *Współczynniki korelacji między przynależnością do określonych kategorii społeczno-zawodowych w latach 1983–1988 i 1988–1994^a*

	1983–1988	1988–1994
Mężczyźni	0,63	0,52
Kobiety	0,40	0,44
Ogółem	0,51	0,49

^a Współczynniki pierwszej korelacji kanonicznej ustalone przy kontroli płci i roku rozpoczęcia pierwszej pracy.

Jednakże porównując związek pozycji zawodowej między pierwszą pracą a 1988 i 1994 r., skorygowaliśmy go przecież ze względu na niejednakową liczbę przepracowanych lat. Różnica pomiędzy wzrostem korelacji z 0,40 (w latach 1983–1988) do 0,44 (między 1988 i 1994 r.), a jej spadkiem liczonym w stosunku do momentu rozpoczęcia kariery wynika więc raczej z większych możliwości zmiany pozycji, związanych ze specyfiką lat 90. O ile kobiety, które rozpoczęły pracę przed 1983 r., były zawodowo stabilne, o tyle później, od 1983 do 1988 r., ich mobilność wzrosła. Była większa niż w końcu lat 80. i w pierwszych latach następnej dekady, co nie zmienia faktu, że okres sprzed 1988 r., ujmowany *en bloc*, cechował się mniejszą drożnością kanałów awansu i degradacji niż w latach 90.

Postawmy kropkę nad i stawiając pytanie, czy dwa owe sąsiadujące ze sobą okresy różnią się też nasileniem „czyste” otwartości, niezależnej od przeobrażeń struktury zawodowej, które się w tym czasie dokonały. Odpowiedź brzmi: nie. Jeśli oddzielimy wpływ dynamiki struktur, to między natężeniem mobilności w latach 1983–1988 i 1988–1994 nie ma znaczących różnic. Dokumentują to zależności, które przedstawiłem w tab. 5.

Testuję w niej kolejno kilka hipotez przechodząc od mniej do bardziej złożonych zależności. Czy, po pierwsze, same tylko struktury zawodowe kobiet i mężczyzn różnią się względem siebie w znaczącym stopniu? Wynik testu dla tej hipotezy w drugim wierszu tabeli wskazuje, że odmiennosc struktur „wyjaśnia” 13,8% ogółu związków między pozycjami zajmowanymi w latach 1983, 1988 i 1994 – wystarczająco dużo, aby wielkość tę uznać za istotną. Dowiadujemy się

Tabela 5. *Zależności między kategoriami społeczno-zawodowymi w 1983, 1988 i 1994 r. Wyniki testów dla modeli logarytmiczno-liniowych**

Hipoteza (model)	G ²	Stopnie swobody	% wyjaśnionego zróżnicowania	poziom istotności
1. Brak zależności rozkładów kategorii zawodowych od płci i zmian w latach 1983–1988 i 1988–1994	9667	131	–	0,00
2. Rozkłady kategorii zawodowych wśród mężczyzn i kobiet są niejednakowe, ale nie różnią się pomiędzy 1983–1988 i 1988–1994	8330	121	13,8	0,00
3. Rozkłady kategorii zawodowych wśród mężczyzn i kobiet są niejednakowe i zmieniły się w latach 1988–1994 w porównaniu z okresem 1983–1988	8247	100	17,7	0,00
4. Jak w modelu 3, a ponadto istnieje związek pomiędzy kategorią w 1983 i 1988 r. i osobno dla lat 1988–1994, ale tylko dla tych osób, które pozostają w tej samej kategorii	401	99	95,9	0,00
5. Jak w modelu 4, a ponadto zachodzi związek między kategoriami w zbiorowości osób mobilnych, ale nie zmienił się on w latach 1988–1994 w porównaniu z okresem 1983–1988	131	75	98,6	0,10

* Technika modelowania logarytmiczno-liniowego tabel mobilności, którą się posłużyłem, jest omówiona m.in. przez Houta (1982). Zastosowałem ją tu do analizy 6-wymiarowej tabeli, gdzie warunkowe rozkłady kategorii zawodowych w 1983 i 1988 oraz w 1988 i 1994 r. zróżnicowane są ze względu na płeć i czas. Wielkości G² i liczba stopni informują o stopniu dopasowania modelu do struktury rzeczywistych zależności.

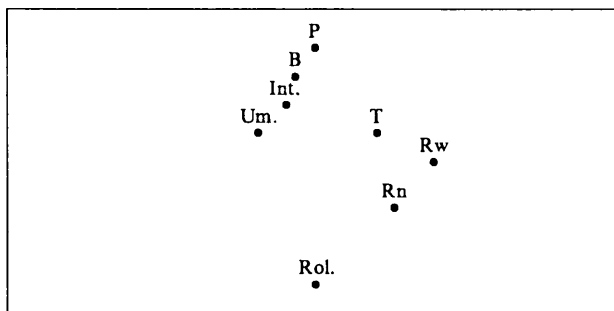
następnie, że struktury zawodowe mężczyzn i kobiet w latach 1988–1994 uległy, w porównaniu z okresem 1983–1988, znaczącej zmianie (zależności w trzecim modelu wyjaśniają o 3,9% więcej – w sumie 17,7%). Kontrolując wpływ struktur robimy dalszy krok, starając się w modelu 4 określić siłę związku pomiędzy zajmowaniem pozycji na początku i na końcu każdego z tych przedziałów czasu, ale związku wynikającego wyłącznie z pozostawiania przez

ludzi na tych samych pozycjach i przy założeniu, że rozmiary stabilności nie uległy zmianie. Weryfikacja tej hipotezy pozwala stwierdzić, że model 4 odzwierciedla 95,9% ogółu zależności między pozycjami zawodowymi, a ponieważ jest to przyrost skokowy w stosunku do 17,7%, wnioskujemy, że stabilność (na tym samym poziomie w latach 1983–1988 i 1988–1994) jest akcentem dominującym. W ostatnim kroku chcemy rozstrzygnąć, czy poza stabilnością dokonują się może znaczące przemieszczenia między kategoriami. Okazuje się, że tak, ale bez zmian w czasie. Model 5, w którym obok stabilności zakładam występowanie nie zmieniających się w czasie przepływów między kategoriami, wyjaśnia dodatkowo 2,7% – w sumie 98,6% ogółu zależności. W istocie, odzwierciedla ich rzeczywisty układ – wielkości z ostatniego wiersza dokumentują, że hipoteza o braku zmian w czasie jest prawdziwa. Otwartość „netto”, wypreparowana z przekształceń struktury zawodowej dokonujących się w ciągu ostatnich lat nie ulega większym zmianom. Wprawdzie w latach 90., mobilność społeczna w trakcie kariery zawodowej była nieco większa, ale nie jest to spowodowane uelastycznieniem barier dostępu *per se*, ale większą liczbą pozycji do obsadzenia, w porównaniu z okresem poprzednim.

*

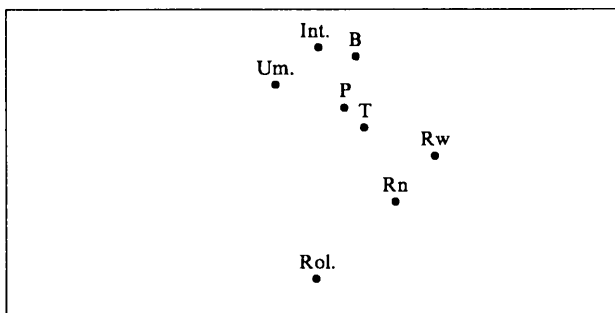
Dobrze byłoby uzyskać bardziej panoramiczną wizję dynamiki procesów mobilności. Jej syntezą jest układ dystansów między warstwami społeczno-zawodowymi w 1988 i 1994 r., odtworzony na rys. 1 i 2, na podstawie analizy wzorów napływu do poszczególnych warstw. Jest to rezultat zastosowania analizy dyskryminacyjnej do wzorów przemieszczeń z pierwszej i drugiej tabeli aneksu. Uzyskałem w ten sposób wartości tzw. wag dyskryminacyjnych określające pozycje każdej z warstw w kilku wymiarach różnicujących wzory przepływów. Na rycinach przedstawiam układ tych pozycji w dwóch pierw-

Rysunek 1. *Polska 1988. Graficzna prezentacja wzorów mobilności międzypokoleniowej. Mężczyźni*



szych, najważniejszych wymiarach (w tab. 3 aneksu podaję wartości wag). Zastosowania tego rodzaju technik opisują m.in. szerzej Klecka (1980) oraz Domański i Sawiński (1992).

Rysunek 2. *Polska 1994. Graficzna prezentacja wzorów mobilności międzypokoleniowej. Mężczyźni*



Oznaczenia kategorii: Int. – inteligencja i najwyższe kadry kierownicze przedsiębiorstw i administracji państwowej; Um. – pracownicy umysłowi średniego szczebla; B – pracownicy biurowi; P – prywatni przedsiębiorcy; T – technicy i brygadziści; Rw – robotnicy wykwalifikowani; Rn – robotnicy niewykwalifikowani; Rol. – rolnicy i robotnicy rolni.

Ponieważ odległości między kategoriami są syntetycznym odbiciem rozmiarów napływu i dziedziczenia, ich układ na rycinach można interpretować jako charakterystykę wielkość barier separujących względem siebie inteligencję, niższych pracowników umysłowych, środowiska biznesu, robotników i chłopstwo. Ogólnie, najbardziej oddaleni od siebie w przestrzeni społecznej są inteligencji i rolnicy, konfiguracja zaś wszystkich dystansów układu się we wzór zbliżony do klasycznej hierarchii statusu społeczno-ekonomicznego, gdzie wierzchołek zajmują kategorie będące odpowiednikiem polskiej inteligencji – w krajach anglosaskich *professions* czy *cadres* we Francji – bliżej zaś dołu lokują się grupy społeczne pracujące w zawodach o niskiej złożoności, o stosunkowo niskich dochodach i prestiżu.

Ujmowany w najogólniejszym planie układ barier mobilności jest dla 1988 i 1994 r. podobny. Zaszły tylko dwie zmiany. Zwiększyła się nieco odrębność rolników, co jest prostym odzwierciedleniem wzrostu ich samorekrutacji, i – druga rzecz – pracownicy umysłowi średniego szczebla oddalili się nieco od kategorii dołu i środka hierarchii, przesuując się w górę, bliżej inteligencji. To drugie nastąpiło w wyniku zachwiania ilościowego bilansu kategorii napływających do pracowników umysłowych średniego szczebla z biegunowo przeciwstawnych pozycji na drabinie stratyfikacyjnej, na niekorzyść dołu.

Najbardziej odczuwalny musiał być spadek napływu byłych robotników rolnych i właścicieli gospodarstw. Pociągnęło to za sobą upodobnienie średniej warstwy umysłowej pod względem składu społecznego do inteligencji, zwiążając automatycznie ich odmiennność wobec klas niższych. W 1994 r. względny udział byłych rolników wśród pracowników umysłowych wynosił tylko 3,9%, co w porównaniu z 1988 r. (11,4%) było dużym spadkiem. Zaostrzenie się bariery mobilności między kategoriami rolniczymi i pracownikami umysłowymi oraz ruch tych ostatnich w górę – to konsekwencja tego faktu.

HIERARCHIE DOCHODÓW I WZORY ICH DYSTRYBUCJI

Wzrost szans mobilności daje możliwość lepszego uplasowania się na rynku pracy. Pozwala ludziom dopasować kwalifikacje do stanowisk, nie mówiąc już o upodobaniach, predyspozycjach i spełnieniu ambicji życiowych. Tak jest również „lepiej” dla efektywnego funkcjonowania systemu społecznego. Jeśli przyjmiemy, że zawodowy podział pracy jest w tym układzie głównym mechanizmem regulacji, gdzie zasady dotyczące wchodzenia ludzi na określone pozycje są jedną stroną, to po drugiej mamy związek statusu zawodowego i kwalifikacji z zasadami wynagradzania. Do tej drugiej zależności obecnie przejdziemy. O zróżnicowaniu dochodów między ludźmi wiadomo, że jest to sfera bardzo podatna na zmiany wywoływane poczynaniami rządu i sił politycznych oraz że bezpośrednio reaguje na mechanizmy życia gospodarczego (zob. Hall 1986; Esping-Andersen 1990; Dahrendorf 1992).

Wnioskując z dotychczasowych badań, można sądzić, że przekształcenia systemowe dynamizują tę sferę jeszcze bardziej. Dobrym przykładem są porównania przeprowadzone dla byłej Czechosłowacji, odnośnie do związku między zarobkami a wykształceniem i pozycją zawodową, identyfikowaną przez poziom złożoności zadań, jakie ludzie w różnych zawodach wykonują. Okazuje się, że w latach 90. zarobki silniej zależały tam od statusu edukacyjnego jednostek i złożoności wykonywanego zawodu niż w czasach realnego socjalizmu. Wielkość korelacji między wykształceniem i zarobkami w 1993 r. wynosiła 0,28, a dla pozycji zawodowej i zarobków 0,32. Wzrost był dość silny, bo w badaniu zrealizowanym w 1984 r. na ogólnokrajowej reprezentacji dorosłej ludności korelacje te kształtowały się na znacząco niższym poziomie 0,19 i 0,20. Zwiększył się również wpływ stanowiska zajmowanego w hierarchii kierowniczej (wartość korelacji z zarobkami wzrosła z 0,30 do 0,43), tak jakby na fali

zmian niesionych przez reguły kapitalistycznego rynku zaczęto płacić ludziom więcej za większą odpowiedzialność, podejmowanie decyzji i ważność spraw objętych zakresem realizowanych obowiązków (Machonin i Tucek 1994: 4).

Było to lustrzane odbicie tendencji, które dla zbliżonego okresu odnotowano w Polsce. Dekada lat 90. i tu znamionuje pewien przełom w zasadach dystrybucji wynagrodzeń. Zależność zarobków od wykształcenia, pozycji zawodowej i zajmowanego stanowiska zwiększyła się już w poprzednim dziesięcioleciu, ale jej znaczący wzrost zarysował się w 1991, 1992 i 1993 r. Dane z Polskiego Generalnego Sondażu Społecznego (PGSS) z lat 1992–1993 wykazują np., że siła korelacji zarobków z wykształceniem kształtowała się na poziomie 0,27–0,24, co w zestawieniu z 1982 r. (0,17) dowodzi istnienia tendencji wzrastającej. Trzeba dodać, że wpływ wykształcenia, statusu zawodowego i miejsca w hierarchii organizacyjnej postępował niezależnie od stażu pracy, branży i sektora gospodarki, również od tego, czy jest się mężczyzną, czy kobietą, i kilku jeszcze innych zjawisk różnicujących zarobki (Domański 1994a; 1994c).

W teoriach merytokracji zwykło się przyjmować, że wyższe wykształcenie, pozycja zawodowa i stanowisko kierownicze są dobrymi wskaźnikami osobistych zasług (*merits*), będących pochodną zdolności oraz kwalifikacji i wysiłku, w które ludzie inwestują, aby podnieść swoje dochody i standard życiowy (zob. Young 1958; Saunders 1995). Społeczeństwo polskie ceni w większości merytokratyczny system wynagradzania za jego przejrzystość i za to, że koresponduje on z intuicyjnym poczuciem sprawiedliwości. W każdym razie, w czasach socjalizmu dominowało przekonanie, że różnice dochodów silnie odbiegały od reguł merytokracji i w powszechnym odczuciu był to jeden z tych mankamentów ustroju, który zasługiwał na demontaż (Koralewicz 1987). Tak więc, postępująca w ciągu ostatnich lat tendencja do rekompozycji zarobków z syndromem zawodowo-kwalifikacyjnym wychodziłaby naprzeciw oczekiwaniom. Nawiasem mówiąc, wręt o „rekompozycji” jest tutaj wyjątkowo na miejscu, jako nawiązanie do pojęcia „dekompozycji”, wprowadzonego do polskiej socjologii w celu podkreślenia specyficznego charakteru stratyfikacji w minionym ustroju, charakteryzującej się silną rozbieżnością podstawowych wymiarów uwarstwienia społecznego (Wesołowski 1966).

Przejawy rekompozycji pojawiły się na początku lat 90. Występujący równolegle wzrost mobilności na rynku pracy jest okolicznością, która w dłuższym czasie raczej sprzyja kontynuacji tego procesu, chociaż nie musi to być regułą jeszcze teraz, gdy szanse polepszenia własnej pozycji otwierają się w różnych kierunkach i nierzadko inżynier elektronik pod presją materialnych

trudności zamienia prestiżową posadę w zakładzie państwowym na wysokie zarobki mechanika w prywatnej firmie albo robotnika wynajmującego się do pracy w szklarni.

Zależności, które teraz przedstawię, układają się w ciąg zdarzeń zapoczątkowany kilka lat temu. Po pierwsze, wpływ syndromu zawodowo-kwalifikacyjnego na zarobki, który zwiększył się na początku lat 90., nie ulega obniżeniu. Występują raczej oznaki pogłębiania się siły związku. Po drugie, rekonstrukcji towarzyszą przesunięcia czołowych aktorów sceny stratyfikacyjnej w hierarchii dochodów, gdzie awans jednych – przede wszystkim inteligencji – i osłabienie pozycji innych grup (robotników wykwalifikowanych i drobnego biznesu) wykazuje pewną konsekwencję, zgodną z logiką kapitalistycznego rynku.

Tabela 6. *Współczynniki korelacji częściowej w regresji zarobków*

Cechy wyjaśniające	1982	1987	1991	1992	1993	1995
Płeć (1 = mężczyźni)	8,6**	9,3**	3,7**	5,1**	3,0**	3,5**
Liczba lat pracy w firmie	2,1**	0,1**	0,1	0,7*	0,3	1,5**
Wykształcenie i złożoność pracy	3,5*	4,1**	4,9**	4,4*	5,6**	8,6**
Stanowisko kierownicze	1,0**	1,0**	1,8**	5,1**	4,8**	5,4**
Wielkość miejsca zamieszkania	0,2*	0,5**	0,7**	1,3**	1,8**	0,1*
Sektor (1 = prywatny)	0,3**	2,2**	2,3**	5,8**	0,5*	0,7
Dział gospodarki	3,7**	5,5**	1,5**	4,8**	3,7**	3,4**
R ²	35,0	37,0	25,0	48,0	35,0	39,4
Liczebność próby	2624	3963	747	686	646	688

** $p < 0,01$; * $p < 0,05$

Wielkości współczynników, przemnożone tutaj przez 100, informują jaki odsetek zróżnicowania zarobków (w postaci logarytmicznej) „wyjaśniają” w statystycznym sensie poszczególne cechy badanych osób.

Świadectwem utrzymywania się nie słabnącego wpływu dwóch podstawowych wyznaczników merytokracji, a mianowicie poziomu wykształcenia i pozycji zawodowej, wynikającej ze złożoności pracy, jest dynamika kilkuletniej tendencji widoczna w tab. 6. Ponieważ poziomy wykształcenia silnie korespondują z rolami zawodowymi, sensowne wydaje się traktowanie zarobków jako pochodnej obydwu tych czynników łącznie, jak to pokazujemy w tabeli.

Syndrom zawodowo-kwalifikacyjny korelował z zarobkami najsilniej w 1994, a najslabiej w 1982 r., który rozpoczyna ciąg obserwacji. Rosła też ranga tego syndromu na tle innych cech różnicujących zarobki. Co prawda, wyższym *merits* zawsze odpowiadały wyższe wynagrodzenia, ale były okresy, kiedy ich wpływ ustępował wyraźnie różnicom związanym z płcią czy zatrudnieniem w określonym dziale i sektorze gospodarki – taką sytuację uchwyciliśmy w 1987 r., w schyłkowym okresie, poprzedzającym zmianę ustroju. Ranga płci, działu i sektora stała się relatywnie mniejsza w 1994 r., kiedy to syndrom zawodowo-edukacyjny wysunął się na plan pierwszy wśród rozpatrywanych cech i jest ważny w ogóle, czego wskaźnikiem jest 6,3%, „wyjaśnionego” przezeń zróżnicowania zarobków, przypadającego na dość duży, 41-procentowy odsetek zróżnicowania związanego z łącznym wpływem rozpatrywanych tu czynników warunkujących poziom wynagrodzeń.

Na znacznie wyższe zarobki mogą też liczyć osoby na stanowiskach kierowniczych w miarę zajmowania coraz wyższych szczebli. Z danych wynika bowiem, że w latach 90. wzajemne dopasowanie obu hierarchii – zarobkowej

Tabela 7. *Zarobki*

Kategorie społeczno-zawodowe	<i>Miesięczne zarobki w relacji do średniej krajowej (w %)</i>				
	1982	1987	1991	1993	1995
Wyższe kadry kierownicze administracji państwowej, dyrektorzy przedsiębiorstw	134	146	138	265	290
Inteligencja nietechniczna	113	144	92	135	127
Inżynierowie	134	129	162	127	134
Technicy	99	99	104	82	91
Pracownicy administracyjni średniego szczebla	95	94	105	87	101
Pracownicy biurowi	77	77	81	80	93
Prywatni przedsiębiorcy	172	204	190	188	143
Pracownicy placówek handlowych	81	79	80	88	69
Brygadziści	119	124	87	96	85
Robotnicy wykwalifikowani	106	107	92	89	95
Robotnicy niewykwalifikowani w produkcji	87	80	70	62	60
Pracownicy fizyczni usług	65	61	50	60	85
Robotnicy rolni	110	88	68	60	50
Średnia	100	100	100	100	100

i stanowisk – było wyraźnie większe. Pozycja kierownika czy dyrektora zdobyta dzięki kwalifikacjom i zdolnościom, popartym doświadczeniem, mieści się w formule merytokracji, choć, oczywiście, stanowiska obsadza się również według reguł nie mających z merytokracją nic wspólnego. Cokolwiek by to miało znaczyć, mamy kolejne oznaki rekompozycji podstawowych czynników statusu.

Na konsolidację pozycji w wymiarach stratyfikacyjnych spójrzmy teraz od strony hierarchii podstawowych warstw zawodowych. Po tym, co ustaliliśmy do tej pory, należałoby oczekiwać awansu inteligencji i kadr kierowniczych przy równoczesnym przesuwaniu się w dolne partie kategorii robotniczych i rolników. Procesy te faktycznie występują, a na dodatek towarzyszy im znamienna tendencja przechodzenia prywatnych przedsiębiorców z wierzchołka drabiny dochodów na mniej korzystne pozycje.

Dynamikę tych prawidłowości ilustrują dane w tab. 7 i 8, gdzie pokazujemy jak zmieniały się średnie zarobki i dochody rodzin w kategoriach społeczno-zawodowych od lat 80. do połowy obecnej dekady. Awans pracowników

Tabela 8. *Dochody*

Kategorie społeczno-zawodowe	<i>Miesięczne dochody rodzin na osobę w relacji do średniej krajowej (w %)</i>			
	1987	1991	1993	1995
Wyższe kadry kierownicze w administracji państwowej, dyrektorzy przedsiębiorstw	145	130	317	224
Inteligencja nietechniczna	145	138	226	187
Inżynierowie	123	142	134	141
Technicy	104	109	101	111
Pracownicy administracyjni średniego szczebla	112	108	129	117
Pracownicy biurowi	103	102	105	119
Prywatni przedsiębiorcy	146	268	144	154
Pracownicy placówek handlowych	98	89	91	97
Brygadziści	100	86	85	81
Robotnicy wykwalifikowani	95	85	79	82
Robotnicy niewykwalifikowani w produkcji	91	72	68	75
Pracownicy fizyczni usług	80	76	63	78
Robotnicy rolni	77	65	58	57
Właściciele gospodarstw	88	63	57	63
Średnia	100	100	100	100

umysłowych w relacji do robotników uwypatnia się na styku pomiędzy górną warstwą klasy robotniczej a dolną klasy średniej – „nowej” klasy średniej, jeśli posługiwać się już takimi analogiami. W latach 90. dokonywało się stopniowe zrównanie zarobków (oczywiście przeciętnych w skali krajowej) między pracownikami biurowymi a kategoriami robotników wykwalifikowanych. Ci pierwsi zyskiwali mniej więcej w takim stopniu, w jakim tracili drudzy, chociaż w przypadku robotników jest to zejście poniżej psychologicznej bariery średniej dla całej Polski. W 1995 r. ich miesięczne wynagrodzenia były niższe od średniej o 5%. Pracownicy biurowi zarabiali mniej od średniej o 7%, ale w porównaniu z 1987 r. awans był znaczny – wtedy bowiem ich zarobki były mniejsze o 23%.

Na hierarchie stratyfikacyjną powinniśmy także spojrzeć z uwzględnieniem wewnątrzgrupowych podziałów, aby gradację uwarstwienia odtworzyć dokładnie w postaci, w jakiej funkcjonuje ona obecnie. Jak różnicowało te kategorie miejsce pracy, a konkretnie praca w sektorze prywatnym bądź państwowym? Niektórzy znaleźli się w nich niejako bez własnego udziału, jako zbiorowi uczestnicy przekształceń własnościowych, inni dokonali samodzielnego wyboru, w wyniku czego układ względnie spójnych warstw zawodowych został przecięty poprzecznie.

Inteligenci zatrudnieni w prywatnych firmach sytuowali się w porównaniu z inteligencją „budżetową” korzystniej. Dochody tych pierwszych dawały im, wspólnie z rodzinami kadr kierowniczych, najwyższą pozycję w hierarchii. Konkretnie było to 2,05 raza więcej od średniej krajowej, jak wynika z danych w tab. 9 (w obydwu kategoriach inteligencji są zarówno specjaliści w zawodach „nietechnicznych”, jak i personel inżynieryjny). Realistycznie zaczynają brzmieć przepowiednie o rozpadzie środowisk inteligenckich na oddzielne warstwy. W dalszej perspektywie, dysparytet dochodów uzyskiwanych w sferze prywatnej i państwowej rzędu 207:144 implikuje różnice standardów materialnego i stylu życia, odmienność interesów, być może antagonizm.

Ekonomiczne rozwarstwienie każdej z grup zawodowych (tych, których liczebność pozwalała na przeprowadzenie dychotomicznego podziału) jest wyraźne, ale – zauważmy – nie wszystkim środowiskom wejście w orbitę stosunków objętych prywatną własnością przyniosło finansowe korzyści. Zyskali pracownicy umysłowi wyższych szczebli, natomiast robotnicy niewykwalifikowani wyszli gorzej niż ich odpowiednicy zatrudnieni w firmach państwowych. Podobnie robotnicy wykwalifikowani. Ci ostatni, przechodząc do sektora prywatnego generalnie stracili, jeżeli oceniać ich położenie wielkością dochodów rodzin, ale nie ponieśli uszczerbku w zarobkach, bo ich kwalifikacje są opłacane w sektorze prywatnym o 8% więcej w stosunku do przeciętnych

Tabela 9. Zarobki i dochody w kategoriach społeczno-zawodowych zatrudnionych w różnych sektorach gospodarki. 1995

Kategorie społeczno-zawodowe ^a	Miesięczne dochody rodziny na osobę	Miesięczne zarobki
	<i>w relacji do średniej krajowej (w %)</i>	
Wyższe kadry kierownicze w administracji państwowej, dyrektorzy przedsiębiorstw	206	263
Inteligencja w sektorze państwowym	144	116
Inteligencja w sektorze prywatnym	207	145
Technicy w sektorze państwowym	109	77
Pracownicy administracyjni średniego szczebla w sektorze państwowym	111	84
Pracownicy administracyjni średniego szczebla w sektorze prywatnym	131	118
Pracownicy biurowi w sektorze państwowym	103	113
Prywatni przedsiębiorcy	149	140
Pracownicy placówek handlowych w sektorze państwowym	83	62
Pracownicy placówek handlowych w sektorze prywatnym	101	71
Brygadziści	82	85
Robotnicy wykwalifikowani w sektorze państwowym	83	85
Robotnicy wykwalifikowani w sektorze prywatnym	80	108
Robotnicy niewykwalifikowani w sektorze państwowym	83	75
Robotnicy niewykwalifikowani w sektorze prywatnym	72	71
Robotnicy rolni	57	50
Właściciele gospodarstw	72	–
Średnia	100	100

^a Niektóre kategorie zawodowe zawierały, po podzieleniu wg sektora, zbyt mało przypadków, lub też koncentrowały się w jednym z sektorów, dlatego też w tabeli nie uwzględniłem wszystkich możliwych kombinacji tego podziału. Wielkości dochodów kierowników, przedsiębiorców, brygadzystów i kategorii rolniczych uległy (w porównaniu z tabelami 7–8) zmianie, bowiem zmieniła się podstawa procentowania.

wynagrodzeń, podczas gdy w przedsiębiorstwach państwowych uzyskiwali tylko 85% średniej krajowej. Zresztą w obydwu sektorach robotnicy wykwalifikowani zarabiali mniej od pracowników umysłowych niższych szczebli zatrudnionych w prywatnych firmach.

Potrzebny jest krótki komentarz odnośnie do perspektyw. Pogorszenie pozycji zarobkowej wykwalifikowanych kadr klasy robotniczej może być bardziej efektem utraty przywilejów zagwarantowanych im przez państwo socjalistyczne niż umacniania się dystrybucyjnych reguł, wbudowanych w procesy rozwojowe kapitalistycznego rynku. Sytuacja, w której robotnicy wykwalifikowani wynagradzani są prawie tak samo jak kanceliści, referenci i personel biurowy najniższego szczebla, nie jest regułą we współczesnym kapitalizmie (zob. Roos 1986; Esping-Andersen i in. 1993). Na tym tle przyszłość rysuje się bardziej optymistycznie i korzyści materialne są do odzyskania również i w nowych warunkach – sprawdzonych wzorów dostarczają unormowane przez prawo strategie przetargowe z kierownictwami przedsiębiorstw, stosowane przez związki zawodowe w krajach zachodnich, jak również negocjacje z rządem (zob. np. Hecló i Madsen 1987). Relatywny spadek zarobków robotników wykwalifikowanych byłby więc podyktowany specyfiką przejściowego okresu transformacji.

O ile jednak powrót na pozycje utracone na rzecz „białych kołnierzyków” rysuje się realnie, to mniej jest szans na przywrócenie korzystniejszej sytuacji względem wyższych warstw umysłowych. W latach 80., księgowi w biurach, naczelnicy wydziałów czy inspektorzy (pracownicy administracyjni średniego szczebla) zarabiali średnio mniej od przeciętnego robotnika o specjalistycznych kwalifikacjach. W połowie lat 90. sytuacja uległa odwróceniu i wynagrodzenia pracowników administracji, na poziomie średniej ogólnopolskiej, sytuują ich w porównaniu z robotnikami na znacznie korzystniejszych pozycjach. Kwalifikacje personelu średniego szczebla mają teraz na rynku pracy wyższą cenę. Zapowiada to rozwarcie nożyc płacowych, a sądząc z dotychczasowych tendencji, nie zanosi się na zmianę tego układu.

Nierówności zarobków wystawione są na częste zmiany z racji uwikłania w dynamikę przetargów i możliwość bezpośredniej regulacji drogą instytucjonalnych zarządzeń, których podmiotami są państwo, organizacje zawodowe, załogi przedsiębiorstw i rozmaite grupy interesu wymuszające wzrost płac. Nie poddają się łatwo tym naciskom wzory zróżnicowania dochodów rodzin, bo jako suma środków finansowych napływających do gospodarstwa domowego ze wszystkich źródeł, są sferą bardziej stabilną. Jak wynika z porównania między warstwami społeczno-zawodowymi, rodziny pracowników umysłowych potrafią zabezpieczyć sobie tych środków więcej. Dochody przypadające na osobę,

czy to w rodzinie przeciętnego inteligenta, czy specjalisty średniego szczebla, czy nawet skromnego kancelisty, przewyższyły dochody rodzin robotniczych: w latach 80. i obecnie (od 1993 r., rozpiętość między pracownikami biurowymi a robotnikami wykwalifikowanymi jeszcze bardziej wzrosła, co może być jednak tylko okresowym zachwianiem bez trwałych następstw). Tak więc, w wymiarze standardu materialnego, którego dochody rodzin są dobrym odzwierciedleniem, dystans dzielący pracowników fizycznych od umysłowych był i pozostaje zjawiskiem znaczącym.

Relacje dochodów nie są tak trwałe w przypadku właścicieli, których przewaga nad innymi kategoriami traci na znaczeniu. Po 1991 r., na który w świetle naszych danych przypada szczytowy punkt ich świetności, dokonuje się zamiana miejsc między reprezentantami biznesu a kategorią dyrektorów, kierowników administracji najwyższych szczebli i liderów życia politycznego. A następnie, od 1993 r., prywatnych przedsiębiorców wyprzedzają jeszcze reprezentanci inteligencji nietechnicznej: lekarze, adwokaci, naukowcy, twórcy kultury. W latach 1993–1995 dochody rodzin właściciela przeciętnej firmy zeszły bliżej poziomu kategorii inżynierów, przewyższając je o kilkanaście procent. Mniej dramatyczne są przesunięcia w hierarchii zarobków, gdzie właściciele firm zachowują wyższą pozycję wobec obu kategorii inteligenckich, choć zarabiają mniej w porównaniu z wyższą kadrą kierowniczą.

Podobnie jak z kategoriami robotniczymi, można ten spadek odczytywać jako świadectwo, że zmiany w regułach dystrybucji dochodów idą swoim kursem – znając mechanizm konkurencji rządzącej kapitalistycznym rynkiem, takiego właśnie scenariusza należało oczekiwać. Przypomijmy dwa ustalenia z poprzednich badań. Fakt pierwszy, z epoki realnego socjalizmu, to zdecydowanie najwyższa pozycja zarobkowa prywatnych przedsiębiorców oraz dochody przewyższające wielkość kwot uzyskiwanych w rodzinach wszystkich innych kategorii społeczno-zawodowych. Był to przywilej wynikający z braku konkurencji ze strony państwa w zaspokajaniu konsumpcyjnych potrzeb ludności. Drugi fakt, to jeszcze większy wzrost dochodów właścicieli przedsiębiorstw po zniesieniu ograniczeń hamujących rozwój biznesu, postępujący – w świetle danych – do 1991 r., kiedy to nastąpiło gwałtowne załamanie tendencji wzrostu (zob. Domański 1994a).

Najpierw więc efekt odłożonego popytu na usługi sektora prywatnego zbiegł się z efektem gwałtownego otwarcia barier przedsiębiorczości, aby w późniejszym okresie ustąpić przed twardymi realiami innych barier, dyktowanych przez konkurencję, podatki, drogi kredyt i inne przeszkody, z jakimi styka się drobny kapitalista w Anglii, Niemczech czy we Francji. Takie mechanizmy można

określić na podstawie faktów. Wydłużając ciąg obserwacji na podstawie nowych danych z połowy lat 90. możemy stwierdzić, że wędrówka biznesu w dół hierarchii dochodów charakteryzuje się wahaniem. Jednak na razie nic nie wskazuje na powrót do stanu z okresu najlepszej koniunktury.

Nie dzieje się nic, co zmuszałoby do zasadniczej rewizji dotychczasowych wniosków, dotyczących ogólnej tendencji rekonstruowania podstawowych osi stratyfikacji społecznej w bardziej spójną całość. W warunkach polskich, rekonstrukcja sprowadza się, przede wszystkim, do dopasowywania zbyt niskich (przypadek inteligencji) lub stosunkowo wysokich zarobków (robotnicy wykwalifikowani w czasach socjalizmu) do wykształcenia. Właściciele też mają w tym procesie swój udział. Na przestrzeni ostatnich dziesięcioleci ich osiągnięcia edukacyjne nie odbiegały od przeciętnej krajowej, za to dochody przekraczały ją kilkakrotnie. Oznaki występującej w latach 90. regresji dochodów biznesu do średniej (względem wykształcenia, statusu zawodowego i prestiżu tej kategorii) są jednym z ogniw podtrzymujących procesy krystalizacji układów stratyfikacyjnych.

DWIE KONKLUZJE

Podstawowe pytanie sformułowaliśmy w formie hasła „czy w dalszym ciągu zmiana na tle ciągłości” – tak jak sygnalizowały to ustalenia wcześniejszych studiów nad dynamiką makrostruktur społecznych w okresie systemowych przekształceń?

Świadectwem zmian w latach 90. jest zarówno widoczny w porównaniu z poprzedzającym okresem wzrost mobilności na rynku pracy, jak i zwiększanie się zależności zarobków i dochodów od zajmowanej przez ludzi pozycji zawodowej, stanowiska i wykształcenia. Procesy te, jak sądzimy, znamionują tendencję do konsolidacji hierarchii uwarstwienia w Polsce, a ponieważ przypadają na okres zasadniczych przeobrażeń ustrojowych, można się w tej paralelności dopatrywać źródeł głębszego związku między dynamiką struktur ekonomiczno-politycznych i stratyfikacyjnych.

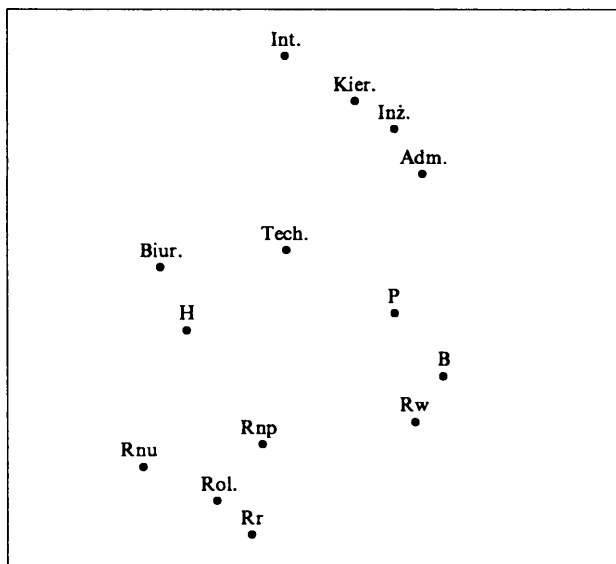
Zmiany więc są, ale nie naruszają zasadniczej ciągłości. Aby to unaocnić pokażmy, jak bardzo stabilny jest układ dystansów między podstawowymi warstwami społeczno-zawodowymi w okresie od 1987 do 1995 r. Widać to na rys. 3 i 4. Przedstawione na nich dystanse są syntetycznie ujętą wypadkową dochodów rodzin, wykształcenia i pochodzenia społecznego członków tych kategorii (wskaźnikiem pochodzenia jest zawód ojca). Dla zobrazowania kształtu hierarchii wzięliśmy więc pod uwagę te same wyznaczniki, które

posłużyły nam do uchwycenia zwrotnych punktów dynamiki stratyfikacji społecznej (do odtworzenia mapy dystansów zastosowano analogiczną, jak w przypadku wzorów mobilności, technikę analizy dyskryminacyjnej).

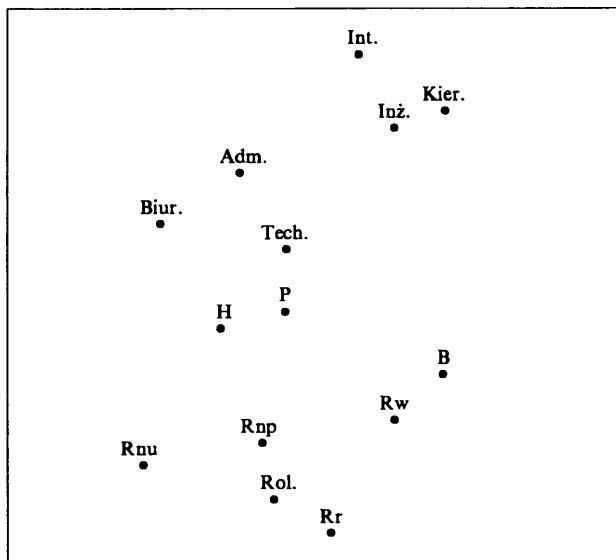
W roku 1987 i w połowie lat 90. kategorie układają się w ten sam wzór, co ilustrują bardzo zbliżone do siebie wielkości określające ich miejsce w dominującym wymiarze dystansów (zob. też dane w tabeli 4, zamieszczonej w aneksie). Inteligencja i kategorie rolnicze pozostają niezmiennie przeciwległymi biegunami dominującej osi; dychotomia „umysłowi-fizyczni” zachowuje swą ważność, a prywatni przedsiębiorcy sytuują się tradycyjnie w pobliżu środka.

Mimo to, przedstawione tu zależności są argumentem przemawiającym za dynamiką hierarchii i barier między ludźmi. Dynamiką, którą cechuje jednak kontynuacja i stopniowność zmian – bez skokowych przełomów. Mając ten fakt na uwadze, prześledzimy teraz inne procesy formowania się „nowego ładu”.

Rysunek 3. *Polska 1987. Graficzna prezentacja hierarchii stratyfikacyjnej odtworzonej na podstawie hierarchii wykształcenia, dochodów i różnic pochodzenia społecznego. Mężczyźni i kobiety*



Rysunek 4. *Polska 1995. Graficzna prezentacja hierarchii stratyfikacyjnej odtworzonej na podstawie hierarchii wykształcenia, dochodów i różnic pochodzenia społecznego. Mężczyźni i kobiety*



Oznaczenia kategorii: Kier. – kadry kierownicze; Int. – inteligencja nietechniczna; Inż. – inżynierowie; Adm. – pracownicy administracyjni; Tech. – Technicy; Bior. – pracownicy biurowi; P – prywatni przedsiębiorcy; H – pracownicy handlu; B – brygadziści; Rw – robotnicy wykwalifikowani; Rnp – robotnicy niewykwalifikowani w produkcji; Rnu – pracownicy fizyczni usług; Rr – robotnicy rolni; Rol. – właściciele gospodarstw.

ANEKS

Podstawą przedstawionych ustaleń są dane z badań ogólnopolskich, realizowanych na losowo dobranych próbach dorosłej ludności Polski, liczących, kolejno, w 1982 r. – 5317 mężczyzn i kobiet, w 1987 – 5884, w 1991 – 1894, w 1993 – 1649, w 1994 – 3520 i w 1995 – 1497 osób. Zakres wieku respondentów był dla poszczególnych prób niejednakowy, toteż w analizach zróżnicowania dochodów – gdzie dokonuję porównań na podstawie różnych zbiorów danych – ograniczyłem je do zbiorowości w wieku 21–65 lat; na takiej bowiem próbie przeprowadzono badanie z 1987 r., gdzie zakres wiekowy był największy. Szczegółowe informacje na temat zasad doboru, procedury badawczej i sposobu operacjonalizacji zmiennych dla poszczególnych badań można znaleźć w publikacjach Cichomskiego i Morawskiego (1996) i Domańskiego (1994a; 1995; 1996).

Czytelnik zwróci uwagę, że w części dotyczącej wzorów mobilności posługuję się nieco inną klasyfikacją grup społeczno-zawodowych niż przy omawianiu zmian w hierarchii stratyfikacyjnej – znajduje to wyraz w trochę innym nazewnictwie grup wyróżnionych w tabelach. Analizując kształt hierarchii stratyfikacyjnej i mechanizmy, które za tym procesami stoją (tabele 7–9 i A4 oraz ryciny 3–4), stosuję bardziej szczegółową klasyfikację 14 grup, która – jak wskazują wyniki analiz – trafnie odtwarza podstawowe podziały i dystanse społeczne w Polsce (zob. Domański i Sawiński 1995). Natomiast w celu ustalenia wzorów mobilności (tabele 1–5, A1–A3 i ryciny 1–2) posłużyłem się przystosowaną do danych polskich międzynarodową klasyfikacją „klas społeczno-zawodowych” skonstruowaną przez Goldthorpe’a (zob. Erikson i Goldthorpe 1992; Domański i Sawiński 1995). Cztery ryciny, które są graficzną ilustracją układu dystansów między kategoriami społeczno-zawodowymi, sporządziłem opierając się na wartościach wag dyskryminacyjnych uzyskanych w wyniku zastosowania analizy dyskryminacyjnej zestawu tych kategorii ze względu na kategorie pochodzenia społecznego respondentów (ryc. 1–2) i 3 wybrane wymiary stratyfikacyjne: dochody rodzin, wykształcenie i zawód ojca (ryc. 3–4). Na każdej z rycin, oś pionowa odtwarza wagi otrzymane dla pierwszego (najsilniej różnicującego) wymiaru dyskryminacyjnego, zaś oś pozioma wagi dla drugiego z kolei wymiaru, przy czym wielkość wag na wykresie przeskalowałem proporcjonalnie do siły różnicującej pierwszego i drugiego wymiaru, opierając się na wartościach pierwszej i drugiej korelacji kanonicznej.

Tabela A1. *Odsetek napływu do kategorii zawodowych w 1988 r. z kategorii w pierwszej pracy. Mężczyźni*

Kategorie społeczno-zawodowe w pierwszej pracy	<i>Kategorie zawodowe w 1988 r.:</i>							Ogółem	
	Inteli- gencja	Umysłowi średniego szczebla	Pracownicy biurowi	Prywatni przedsię- biorcy	Niższy personel techniczny	Robotnicy wykwali- fikowani, brygadziści	Robotnicy niewykwal- fikowani		Rolnicy
Inteligencja, wyższe kadry kierownicze przedsiębiorstw i administracji państwowej	39	2	–	6	2	–	1	3	5
Pracownicy umysłowi średniego szczebla	19	33	7	10	2	1	1	1	6
Pracownicy biurowi	6	8	18	–	–	1	3	–	3
Prywatni przedsiębiorcy	–	–	2	11	–	1	1	1	2
Niższy personel techniczny i brygadziści	2	5	2	5	28	1	1	–	3
Robotnicy wykwalifikowani	18	24	32	34	48	65	28	10	36
Robotnicy niewykwalifikowani	15	18	13	8	8	13	45	12	22
Właściciele gospodarstw i robotnicy rolni	2	11	15	12	8	16	23	72	23
Ogółem	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Tabela A2. *Odsetki napływu do kategorii zawodowych w 1994 r. z kategorii w pierwszej pracy. Mężczyźni*

Kategorie społeczno-zawodowe w pierwszej pracy	Kategorie zawodowe w 1994 r.:								
	Inteligencja	Umysłowi średniego szczebla	Pracownicy biurowi	Prywatni przedsiębiorcy	Niższy personel techniczny	Robotnicy wykwalifikowani, brygadziści	Robotnicy niewykwalifikowani	Rolnicy	Ogółem
Inteligencja, wyższe kadry kierownicze przedsiębiorstw i administracji państwowej	39	4	–	7	2	1	–	1	5
Pracownicy umysłowi średniego szczebla	16	35	6	7	4	1	2	1	6
Pracownicy biurowi	4	12	25	6	–	2	2	–	4
Prywatni przedsiębiorcy	–	–	2	11	–	1	1	1	2
Niższy personel techniczny i brygadziści	1	5	–	3	21	2	2	1	3
Robotnicy wykwalifikowani	23	24	44	38	51	68	31	11	39
Robotnicy niewykwalifikowani	16	17	17	22	13	17	44	12	22
Właściciele gospodarstw i robotnicy rolni	1	4	6	8	9	11	19	76	20
Ogółem	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Tabela A3. *Znormalizowane wartości wag dla kategorii społeczno-zawodowych mężczyzn w 1988 i w 1994 r., w pierwszym i drugim wymiarze dyskryminacyjnym, wyznaczone ze względu na kategorie zawodowe w pierwszej pracy*

Kategorie społeczno-zawodowe	1988		1994	
	1	2	1	2
Inteligencja, wyższe kadry kierownicze przedsiębiorstw i administracji państwowej	100,0	35,2	100,0	11,8
Pracownicy umysłowi średniego szczebla	44,9	50,7	83,6	72,3
Pracownicy biurowi	19,4	47,2	44,5	100,0
Prywatni przedsiębiorcy	28,2	51,9	39,7	65,5
Niższy personel techniczny i brygadziści	13,0	100,0	34,0	99,3
Robotnicy wykwalifikowani	0,0	27,3	19,2	95,0
Robotnicy niewykwalifikowani	1,9	29,1	27,7	53,6
Właściciele gospodarstw i robotnicy rolni	4,7	0,0	0,0	0,0
Korelacja kanoniczna w pierwszym wymiarze	0,56		0,53	

Mobilność i hierarchie stratyfikacyjne

79

Tabela A4. *Znormalizowane wartości wag dla grup społeczno-zawodowych w 1987 i w 1995 r., w pierwszym i drugim wymiarze dyskryminacyjnym, wyznaczone ze względu na kategorie zawodowe ojca, wykształcenie i dochody rodzin^a*

Kategorie społeczno-zawodowe	1988		1994	
	1	2	1	2
Wyższe kadry kierownicze administracji państwowej, dyrektorzy przedsiębiorstw	81,5	69,7	71,1	100,0
Inteligencja nietechniczna	100,0	44,2	100,0	50,2
Inżynierowie	79,3	85,4	73,1	88,1
Technicy	48,2	52,4	49,4	42,5
Pracownicy administracyjni średniego szczebla	63,1	80,0	65,0	18,7
Pracownicy biurowi	47,2	10,8	54,3	7,0
Prywatni przedsiębiorcy	36,2	75,7	42,3	63,9
Pracownicy placówek handlowych	33,2	18,4	35,9	21,5
Brygadziści	28,0	100,0	29,9	94,1
Robotnicy wykwalifikowani	18,5	90,8	20,0	72,6
Robotnicy niewykwalifikowani w produkcji	15,2	40,0	19,1	20,5
Pracownicy fizyczni usług	11,8	0,0	14,2	0,0
Robotnicy rolni	0,0	40,5	0,0	45,7
Właściciele gospodarstw	6,0	25,4	5,0	21,5
Korelacja kanoniczna w pierwszym wymiarze	0,78		0,72	

^a Wielkości ustalone przy kontroli płci i wieku.