

Wojciech Zaborowski

Ewolucja struktury społecznej – ujęcie pokoleniowe*

Wprowadzenie

W badaniach z serii „Polacy” przyjął się zwyczaj wykorzystywania zgromadzonych danych do analizy dynamiki struktury społecznej i zmian sytuacji jednostek różnie w tej strukturze ulokowanych. Wprawdzie żaden z naszych dotychczasowych projektów nie był skoncentrowany na wyspecjalizowanej problematyce przemian strukturalnych, to jednak w dwóch badaniach udało się nam zgromadzić wystarczającą ilość danych empirycznych, które stworzyły podstawę do rozpoznania ważniejszych procesów przeobrażeń społeczeństwa polskiego.

Celem tego opracowania jest uporządkowanie wyników naszych badań z roku 2000, rozpatrywanych ze względu na sytuację podstawowych kategorii badanych w obecnej strukturze społecznej, jak również w porównaniu do jej kształtem z roku 1988. W tym ujęciu konsekwentnie eksponowana jest pokoleniowa perspektywa porównań. Teoretyczno-metodologiczne przesłanki tego podejścia zostały przedstawione we wcześniejszych pracach kierownika zespołu badawczego „Polacy”, dotyczących strukturalno-pokoleniowych uwarunkowań i następstw dokonujących się w Polsce przekształceń ustrojowych (por. Adamski 1998). W świetle badań z 2000 roku owe skutki okazują się wyraźnie zróżnicowane w zależności nie tylko od tego, w jakiej fazie cyklu życiowego znajdowały się osoby włączające się w proces tych przekształceń, ale również od cech charakterystycznych okresu historycznego, w jakim dokonywały się procesy socjalizacji danego pokolenia.

* Tekst ten jest wkładem Wojtka Zaborowskiego do prac zespołowych zmierzających do syntezy wyników badań empirycznych z serii „Polacy” realizowanych w IFiS PAN w latach 1980–2000. Kontynuując swe wcześniejsze fascynacje problematyką egalitaryzmu–antyegalitaryzmu Polaków w kontekście ustrojowej zmiany, tym razem przedmiotem szczególnego zainteresowania czyni on zróżnicowania generacyjne oraz ich rosnącą rolę w dynamice społecznej. Niestety, nagły atak nieuleczalnej choroby nie zostawił mu dość czasu na wyczerpujące interpretacje przedstawionych analiz oraz płynące z nich metodologiczne implikacje (przyp. red.).

W analizie dynamiki sytuacji życiowej badanych bierzemy pod uwagę trzy jej aspekty: (1) pozycję ekonomiczną, która – jak zakładamy na podstawie wcześniej prowadzonych analiz – silniej niż inne wymiary położenia społecznego determinuje warunki życiowe jednostek i grup społecznych; (2) wykształcenie i szanse edukacyjne, które w ostatnim półwieczu silniej niż kiedykolwiek wcześniej rzutują na zajmowaną pozycję ekonomiczną jednostek; (3) psychologiczne korelaty owego usytuowania jednostek, mierzone samooceną obecnej sytuacji. Ten sposób pomiaru dynamiki społecznej w okresie 12 lat burzliwych zmian ustrojowych różni się zasadniczo od wcześniejszych wyników badań, to znaczy odwołujących się do danych z roku 1995 i dotyczących pierwszej fazy przekształceń systemowych (por. Zaborowski 1998).

W 1995 roku w centrum naszej uwagi znalazły się społeczne procesy: (1) zawłaszczenia (apropriacji) majątku narodowego, a głównie przejmowanie państwowych i innych uspołecznionych przedsiębiorstw i instytucji usługowych, co spowodowało gwałtowny wzrost liczby kategorii prywatnych właścicieli środków produkcji i kapitału; (2) redukcji miejsc pracy, co zaowocowało z jednej strony gwałtownym wzrostem kategorii bezrobotnych, a z drugiej coraz szerzej i trwale odczuwanych zagrożeń możliwością utraty pracy. Tak więc pierwszy etap strukturalnej transformacji stworzył klimat społeczny znajdujący wyraz w podziałach społeczeństwa nie tylko wedle prostej zasady: „wygrani” i „przegrani”, ale również na tych spośród przegranych, którzy obiektywnie już pogodzili się ze swą degradacją społeczną, i na tych, którzy niekiedy wbrew realiom nie tracą nadziei na poprawę obecnej sytuacji – jeśli nawet nie dla siebie, to dla swojego potomstwa.

W świetle wyników badań z roku 2000 optymistyczne zróżnicowania z lat 1990–1995, a zwłaszcza zarysowane w nich możliwości rozszerzenia się pola dalszych przekształceń strukturalno-własnościowych wedle recept „ludowego kapitalizmu”, zdają się ulegać wyczerpaniu. W procesach redystrybucji majątku narodowego punkt ciężkości ulega obecnie przeniesieniu na zjawiska i mechanizmy społeczne uwikłane w procesy koncentracji tego majątku w skali kraju, co należałoby analizować na tle jego udziału w procesach globalizacji. Wymagałoby to jednak badań zaprojektowanych i zrealizowanych w sposób umożliwiający systematyczną eksplorację elitarnych grup właścicieli, menedżerów oraz producentów i dysponentów mediów.

Natomiast dane empiryczne z 2000 roku dotyczące drugiego z wyróżnionych procesów restrukturyzacji, czyli bezrobocia i poczucia zagrożenia bezrobociem, są wręcz alarmujące. Można by stwierdzić, że bezrobocie przybrało w Polsce rozmiary klęski narodowej, gdyby nie fakt, że jest to plaga, która nawiedziła nie tylko nasz kraj, lecz stała się problemem ogólnoswiatowym. Problem ten, w naszych warunkach tożsamy z faktycznym wykluczeniem znacznej części spo-

leczeństwa z rynku pracy, nie może już ograniczać się do śledzenia rozmiarów i ilościowej dynamiki tych zjawisk, lecz powinien być rozpatrywany w kontekście oceny skuteczności stosowanych przez państwo strategii zaradczych.

Pogłębionej analizy wymaga również najważniejszy skutek pierwszej fazy transformacji systemowej, to jest wyraźny wzrost ekonomicznego rozwarstwienia społeczeństwa. Wprawdzie w drugiej jej fazie (po roku 1995) wzrost ten uległ zahamowaniu, to jednak należy przypuszczać, że mamy tu do czynienia raczej z problemami rzetelności pomiaru dochodów niż z rzeczywistą tendencją. Tak czy inaczej, kolejne roczniki młodych Polaków będą dziedziczyć pozycje społeczne po coraz bardziej rozwarstwionych pokoleniach swych rodziców. Dziedziczyć będą zarówno dobra ekonomiczne, jak i szanse edukacyjne. Można zatem prognozować, że dominujący wśród nich psychologiczny klimat beznadziejności prowadzić będzie do utrwalania zjawiska społecznej marginalizacji tych środowisk.

Dwanaście lat przemian: wygrani i przegrani w rywalizacji o dobra ekonomiczne

Prezentowane oszacowanie rozmiarów sukcesów bądź porażek w grze o dobra ekonomiczne dotyczy przełomu ustrojowego z lat 1988–2000. Tego oszacowania dokonaliśmy za pomocą analizy czynnikowej przy wykorzystaniu trzech zmiennych, charakteryzujących sytuację materialną badanych w 2000 roku. Oto wyróżnione zmienne: *dochód przypadający na osobę w gospodarstwie domowym* respondenta (w postaci logarytmicznej); *standard materialny gospodarstwa domowego*, określony na podstawie indeksu posiadania dóbr trwałego użytku (ważonego proporcjonalnie do rozkładu posiadania tych dóbr w próbie); *możliwości finansowe rodziny*, określone na podstawie indeksu informującego o tym, jak często w gospodarstwie domowym respondenta brakuje pieniędzy na pokrycie wydatków niezbędnych do zaspokojenia różnych potrzeb.

Uzyskany w ten sposób model ekonomicznej zasobności gospodarstwa domowego spełniał z naddatkiem obowiązujące standardy zarówno co do wartości charakteryzujących go współczynników *lambda*, jak i pod względem wymogów określanych przez „kryterium Kaisera”. Posługując się tym modelem, mogliśmy wyodrębnić pięć nierozłącznych kategorii społecznego usytuowania jednostek w roku 2000: (1) kategorię „przegranych”, która skupia ulokowanych najniżej, stanowiących 14, 7 procent próby; (2) kategorię „niewygranych”, która obejmuje ulokowanych najniżej, stanowiących 45,0 procent; (3) kategorię „nieprzegranych”, która obejmuje 33,0, (4) kategorię „wygranych” do której kwalifikuje się 15,2 procent próby oraz (5) kategorię „superwygranych”, w której znalazło się 5,1 procent najzamożniejszych respondentów.

Należy wyjaśnić, że pomimo „sekwencjonalnego” sposobu wyodrębnienia tych kategorii, co odnosi się również do sposobu budowy pięciu wyróżnionych kategorii zmiennych dychotomicznych, odzwierciedlają one sytuacje jakościowo odmienne. Pierwsza, a więc kategoria ekonomiczna „przegranych” odpowiada temu poziomowi warunków egzystencji, który w socjologii światowej tożsamy jest z sytuacją zagrożenia biologicznych podstaw ludzkiej egzystencji. Druga kategoria, zdecydowanie dominująca ilościowo, obejmuje ponadto osoby o drastycznie zredukowanych możliwościach zaspokojenia podstawowych potrzeb. Trzecią kategorię – „nieprzegranych” – scharakteryzować można jako tych, którzy w okresie transformacji systemowej osiągnęli poziom życia umożliwiający zaspokojenie podstawowych potrzeb. Kategorię potrzeb podstawowych relatywizujemy do poziomu przeciętnego dla współczesnego społeczeństwa polskiego: zakładamy, że co najwyżej połowa społeczeństwa zaspokaja swoje potrzeby na poziomie wykraczającym ponad poziom potrzeb podstawowych.

Kategoria czwarta obejmuje jednostki, o których można powiedzieć, że potrafiły odnaleźć się w nowej rzeczywistości. Ich możliwości zaspokojenia potrzeb w sposób wyraźny wyrastają ponad poziom potrzeb podstawowych. Natomiast w obejmującej górne 5 procent badanych kategorii „superwygranych” znalazły się jednostki żyjące na poziomie, o jakim przeważająca większość społeczeństwa polskiego może dziś jedynie marzyć.

W naszych analizach zajmujemy się wpływem, jaki pozycja społeczno-zawodowa respondenta w roku 1988 wywiera na jego położenie społeczne w roku 2000. Najbardziej istotny wniosek płynący z analiz przedstawionych w tabeli 1, przypomina wniosek sformułowany w badaniach z roku 1995: żadna pozycja w strukturze społeczno-zawodowej, jaką badani zajmowali w roku 1988, nie gwarantowała im sukcesu ekonomicznego w roku 2000; ani też żadna nie determinowała klęski. Natomiast każda z tych pozycji startowych określała prawdopodobieństwo sukcesu lub porażki zgodnie z rangą tej pozycji w roku 1988. Wyjątek stanowią specjaliści z wyższym wykształceniem. Wyjątkowość specjalistów sprowadza się do tego, że ich trzeciej pod względem położenia ekonomicznego randze w 1988 roku odpowiada najbardziej korzystny układ szans do osiągnięcia korzystnej pozycji ekonomicznej w roku 2000. O tym, jak bardzo korzystny był to układ szans, świadczy fakt, że tylko w tej kategorii społeczno-zawodowej prawdopodobieństwo kompletnej przegranej było równe zero, zaś prawdopodobieństwo braku wygranej było wyraźnie niższe niż wśród kierowników wyższego szczebla i ogółu prowadzących samodzielną działalność gospodarczą poza rolnictwem.

Kierownicy wyższego szczebla górują nad specjalistami jedynie w przypadku superwygranej. Podsumowując: szanse specjalistów w dążeniu do wyróżnionych pozycji uległy mniejszej polaryzacji niż szanse kierowników wyższego

Tabela 1. Prawdopodobieństwo trafienia do jednej z pięciu kategorii położenia społecznego w roku 2000 a pozycja społeczno-zawodowa zajmowana przez respondenta w roku 1988 (urodzeni w latach 1940–1974)

Kategorie społeczno-zawodowe z 1988 roku	Kategorie położenia społecznego w 2000 roku					
	Przegran	Nie-przegran	Nie-wygrani	Wygrani	Super-wygrani	N
Kierownicy wyższego szczebla	0,083	0,528	0,306	0,417	0,222	36
Kierownicy niższego szczebla	0,092	0,400	0,385	0,185	0,092	65
Specjaliści	0,000	0,692	0,128	0,410	0,154	39
Pozostali pracownicy niefizyczni	0,093	0,349	0,415	0,144	0,022	229
Robotnicy wykwalifikowani	0,206	0,254	0,505	0,102	0,038	315
Robotnicy niewykwalifikowani	0,264	0,099	0,714	0,044	0,011	91
Drobni właściciele i pracujący na własny rachunek	0,087	0,343	0,543	0,286	0,057	35
Chłopi i chłopi-robotnicy	0,218	0,569	0,197	0,101	0,034	132
Bezrobotni	0,429	0,071	0,786	0,000	0,000	28
Gospodynie domowe	0,305	0,183	0,610	0,098	0,037	82
Uczniowie i studenci z dużym kapitałem kulturowym	0,065	0,516	0,226	0,355	0,226	31
Uczniowie i studenci bez dużego kapitału kulturowego	0,107	0,365	0,397	0,137	0,015	131
Emeryci	0,250	0,146	0,645	0,021	0,000	48
Pozostali	0,048	0,286	0,381	0,167	0,078	43
Razem	0,166	0,295	0,480	0,137	0,045	1304
Współczynniki <i>Eta</i>	(.241)	(.294)	(.294)	(.269)	(.246)	

szczebla. Korzystając z przywileju najmniejszej szansy porażki w nowo kształtującej się strukturze społecznej, szansę osiągnięcia wykorzystali oni w relatywnie wysokim stopniu sukcesu – na każdym z jego ekonomicznych pięter. Rozpatrywany na tle innych kategorii społeczno-zawodowych dwunastoletni bilans karier specjalistów jawi się w jeszcze bardziej korzystnym świetle niż ten sporządzony na podstawie wyników naszych badań w 1995 roku (por. Zaborowski 1998). Należy jednak pamiętać o tym, że 30 procent specjalistów z 1988 roku żyje nadal w warunkach nader skromnych, a 60 procent z nich nie może rozpatrywać swojej sytuacji z 2000 roku w kategoriach sukcesu.

Jakie więc kategorie społeczno-zawodowe ucierpiały najbardziej wskutek zamknięcia przed nimi możliwości uniknięcia porażki? Jeśli pominąć respon-

dentów, którzy uznali, że już w roku 1988 byli bezrobotnymi, oraz oczywiste przypadki emerytów (w tym przypadku dane o dochodach odzwierciedlają jedynie strukturę świadczeń z tytułu rent i emerytur) i gospodyń domowych (wiele z nich stało się bezrobotnymi), to wśród strukturalnie przegranych ofiar transformacji relatywnie najczęściej znajdziemy rolników i chłopów-robotników, oraz robotników niewykwalifikowanych. Należy jednak odnotować znamieny fakt, iż nawet w tych kategoriach znalazły się jednostki, którym mimo braku kwalifikacji udało się zdobyć wysoki status w skali posiadania dóbr materialnych.

Jednak o tym, jak kwalifikacje wpływają na osiągnięcia pozycji ekonomicznej, informują najlepiej losy tych respondentów, którzy w 1988 roku byli uczniami lub studentami, a obecnie albo mieszkają z rodzicami, albo mają własne gospodarstwa domowe. Zdecydowana mniejszość z nich pochodzi z rodzin o relatywnie wysokim kapitale kulturowym (tzn. co najmniej jedno z ich rodziców uzyskało wyższe wykształcenie), a większość z rodzin o niższym statusie wykształcenia. Niezależnie od tego, w jakim są wieku (obecnie mają one 26–35 lat), ci z nich, którzy pochodzą z rodzin o wysokim kapitale kulturowym, należą obecnie do najwyższej kategorii położenia ekonomicznego 15 razy częściej niż pozostali. W przypadku kategorii „wygrani” analogiczne szanse różnią się prawie trzykrotnie, a w pozostałych przypadkach blisko dwukrotnie. Wynika z tego, że w rocznikach 1965–1974 kapitał kulturowy rodziców w wielu przypadkach pomógł wspiąć się wyżej, ale w większości przypadków niczego nie gwarantował. Kwestie wpływu wykształcenia rodziców na osiągnięcia ekonomiczne dzieci zasługuje zatem na pełniejsze wyjaśnienie.

Lekcja płynąca z dynamiki odpływu z poszczególnych kategorii starej struktury społecznej byłaby jednak niepełna bez rozpoznania tych kategorii badanych, którzy relatywnie najliczniej uciekali ze starej struktury. Tę drugą stronę ruchliwości transformacyjnej ilustrują dane z tabeli 2. Jeśli wziąć pod uwagę kategorię obecnych „superwygranych”, to okazuje się, że dominują wśród nich nie kierownicy ani specjaliści z wyższym wykształceniem, lecz ci, którzy w 1988 roku zajmowali stanowiska robotników wykwalifikowanych. Jeśli zaś uwzględnić ogół badanych, którzy w 1988 roku zajmowali pozycje o średnim, niskim, bądź nieoznaczonym statusie społecznym, to okaże się, że stanowią oni łącznie ponad 40 procent „superwygranych”, a w przypadku „wygranych” – blisko połowę, zaś „nieprzegranych” – niemal 60 procent tej populacji. Co z tego wynika?

Jeśli uwzględnić fakt, że w naszej próbie z 2000 roku znalazło się 178 pozycji zaliczonych do kategorii „wygranych”, to pozycji tych wystarczyłoby niemalże dla wszystkich jednostek, które w 1988 roku zajmowały stanowiska o wysokim statusie – łącznie z tymi, którzy mogliby uzyskać taki status w wyniku kształcenia, oraz tymi gospodyniami domowymi z 1988 roku, które mogły albo

Tabela 2. Prawdopodobieństwo pochodzenia z czternastu kategorii położenia społecznego w roku 1988 a pozycja społeczno-zawodowa zajmowana przez badanych w roku 2000 (urodzeni w latach 1940–1974)

Kategorie społeczno-zawodowe w 1988 roku	Kategorie położenia społecznego 2000				
	Przegranani	Nie-przegranani	Nie-wygrani	Wygrani	Super-wygrani
Kierownicy wyższego szczebla	0,014	0,049	0,018	0,084	0,138
Kierownicy niższego szczebla	0,028	0,068	0,040	0,067	0,103
Specjaliści	0,000	0,070	0,007	0,090	0,103
Pozostali pracownicy niefizyczni	0,088	0,208	0,152	0,180	0,086
Robotnicy wykwalifikowani	0,301	0,208	0,254	0,180	0,207
Robotnicy niewykwalifikowani	0,111	0,023	0,104	0,022	0,017
Drobni właściciele i pracujący na własny rachunek	0,008	0,011	0,028	0,031	0,017
Chłopi i chłopi-robotnicy	0,088	0,031	0,080	0,028	0,034
Bezrobotni	0,056	0,005	0,035	0,000	0,000
Gospodynie domowe	0,116	0,039	0,080	0,045	0,052
Uczniowie i studenci z dużym kapitałem kulturowym	0,009	0,042	0,011	0,062	0,121
Uczniowie i studenci bez dużego kapitału kulturowego	0,065	0,125	0,083	0,101	0,034
Emeryci	0,056	0,018	0,050	0,006	0,000
Pozostali	0,009	0,031	0,026	0,039	0,034
(N)	216	384	626	178	58

wykorzystać swoje kwalifikacje do odtworzenia własnego wysokiego statusu, albo nadal korzystać z wysokiego statusu męża. Dane te zdają się świadczyć jednoznacznie, iż *polskie przejście od socjalizmu państwowego do systemu gospodarki rynkowej dokonało się wedle swoistej reguły egalitarnej*. Niemal połowa uprzywilejowanych pozycji w obecnym kształcie kapitalizmu (kategoria „super-wygranych”) przypadła tym jednostkom, które w dawnym ustroju znajdowały się w położeniu ekonomicznym nie lepszym od obecnego poziomu przeciętnego, zaś ponad połowa jednostek znajdujących się wówczas w położeniu lepszym od poziomu przeciętnego została „zepchnięta” do obecnego poziomu przeciętnego lub niżej. Czyż nie świadczy to o rewolucyjnym a zarazem demokratycznym charakterze owych przemian?

Nie dysponujemy jeszcze danymi, które umożliwiłyby udzielenie precyzyjnej odpowiedzi na pytanie, według jakich reguł dokonały się wskazane wyżej przetasowania. Ogólnie wiadomo jedynie, że upatrywać w tym należy zarówno działania niewidzialnej ręki rynku, jak też niewiele bardziej „widzialnych” społecznych mechanizmów zmiany instytucjonalnej. Bliższe rozpoznanie owych mechanizmów nie będzie jednak możliwe dopóki nie podejmiemy wyspecjalizowanych badań empirycznych nad biografiami tych jednostek oraz ich psychologicznymi i osobowościowymi cechami sprzyjającymi tak skutecznej przedsiębiorczości w wykorzystaniu zgromadzonego w dawnym ustroju społecznego kapitału.

Dwanaście lat przemian – zróznicowania pokoleniowe

Podejmiemy obecnie próbę rozpoznania dynamiki zmian, jakimi podlegała zbiorowość „Polaków 2000” w okresie 12 lat ze względu na swe zróznicowania w wymiarze: (1) aktualnego położenia materialnego i sytuację na rynku pracy; (2) samooceny sytuacji obecnej (2000 rok) i dawnej (1988 rok); (3) poczucia aktualnych deprivacji i aspiracji materialnych oraz (4) oceny szans edukacyjnych.

Położenie materialne i sytuacja na rynku pracy

Tym razem czynnikiem hipotetycznie różnicującym sytuację społeczną badanych będzie nie pozycja jednostki w strukturze społeczno-zawodowej, lecz jej wiek. Podział badanych na siedem kohort wiekowych służyć będzie do weryfikacji założeń koncepcji pokoleniowej. Przedmiotem naszych analiz jest wielozmiennowy opis materialnej sytuacji kohort wiekowych, to jest urodzonych w latach 1935–1981. Opis ten służyć będzie bardziej szczegółowej niż dotychczas weryfikacji wymiarów tego położenia, odwołując się do opisanych już indeksów. Natomiast do syntetycznego ujęcia uzyskanych wyników w kategoriach „wygrani–przegrani” powrócimy w zakończeniu.

Pomieszczone w tabeli 3 wyniki skłaniają do następującego eksperymentu myślowego¹. Wyobraźmy sobie społeczeństwo, w którym ludzie kontaktują się ze sobą wyłącznie we własnych grupach pokoleniowych. Gdyby tak było istotnie, to o naszym kraju z roku 2000 moglibyśmy niebezpiecznie powiedzieć, iż każda z tych grup Polaków żyje w innym świecie. W najstarszym pokoleniu,

¹ Z danych empirycznych wykorzystanych w tej części analiz wyłączyliśmy najmłodszy (1982) rocznik – zachodziło bowiem podejrzenie, że znalazło się tam wielu respondentów niekompetentnych lub fantazjujących w opisie sytuacji materialnej gospodarstwa domowego.

Tabela 3. Rozpiętość dochodów na osobę w gospodarstwach domowych respondentów urodzonych w latach 1935–1982

Urodzeni w latach	Rozpiętości dochodów		N
	A ^a	B ^b	
1935–39	13,3	11,0	52
1940–46	18,1	12,1	182
1947–53	21,2	12,8	300
1954–60	27,7	18,2	358
1961–67	26,3	17,6	252
1968–74	31,4	16,7	221
1975–81	33,3	19,5	321

^a Stosunek wartości max w centylu 99 i wartości min w centylu 2.

^b Stosunek wartości max w centylu 98 i wartości min w centylu 3.

urodzonych przed wojną światową, stwierdzamy bowiem rozpiętość dochodów niewiele większą od tej, jaka obowiązywała w okresie państwowego socjalizmu. Natomiast w kolejnych trzech kohortach, które w sensie demograficznym należą do średniej generacji, a zwłaszcza w pokoleniu najmłodszym, dopiero wstępującym w stadium samodzielności społeczno-zawodowej, rozpiętości te systematycznie rosną.

Warto zauważyć, że wartości współczynników zróżnicowania dochodowego rosną pod wpływem dwóch czynników: lokowania się jednostek z danej kohorty na szczycie hierarchii dochodów i trafiania na jej najniższe szczeble. Ten ostatni czynnik działa słabiej, gdyż różnice na samym dole są minimalne. Wyróżnia się jedynie kohorta najstarszych wiekiem – w znacznej części objęta świadczeniami emerytalnymi. Rezultaty analiz ujęte w tabeli 3 można zatem interpretować następująco: większe szanse na ulokowanie się na szczycie hierarchii dochodów miały te osoby, które w 1988 roku były relatywnie młode, co najwyżej dobiegające czterdziestki. Częściej wygrywały zatem przeciętnie lepiej wykształcone i zapewne bardziej energiczne osoby młodsze, a nie osoby starsze, które miały mało czasu na korzystne ulokowanie się w starym systemie. Wniosek ten potwierdzają rezultaty widoczne w ostatnim wierszu omawianej tabeli, który w większości charakteryzuje gospodarstwa domowe osób urodzonych w latach pięćdziesiątych. Jakkolwiek trudno sobie wyobrazić funkcjonowanie społeczeństwa, w którym interakcje byłyby ściśle wzorowane pokoleniowo, to pozostaje faktem, że w nowoczesnych społeczeństwach słabną więzi wzorowa-

ne na wielopokoleniowej sieci pokrewieństwa, a większego znaczenia nabierają więzi pokoleniowo ograniczone – często tylko do grup rówieśniczych.

Zmieniają się również grupy odniesienia, co znajduje odzwierciedlenie w procesach socjalizacji. Fakty te nabierają szczególnego znaczenia w warunkach radykalnej zmiany społecznej. Jak wiemy, w społeczeństwach tradycyjnych, a także w nowoczesnych społeczeństwach ustabilizowanych bardzo często wystarczyło, jeśli syn w swej karierze naśladował ojca, a własne osiągnięcia porównywał z jego osiągnięciami. W warunkach zmiany społecznej, a tym bardziej dotyczy to zmiany rewolucyjnej o charakterze ustrojowym, proste naśladowanie starszych pokoleń już nie wystarcza, gdyż nowa sytuacja wymaga nowych strategii działania. W tych warunkach międzypokoleniowe porównanie osiągnięć traci sens. Naturalną grupą odniesienia do porównań stają się ci, którzy działają w zbliżonych warunkach, to jest głównie rówieśnicy. To ich osiągnięcia mogą być przedmiotem frustracji, choć także i motywacji. W tym sensie współczesne pokolenia Polaków żyją w odrębnych światach. Są to światy odrębne społecznie i psychologicznie, a także różnie postrzegane. Dlatego młodsze pokolenia może silniej odczuwać nierówności niż starsze, a jednocześnie inaczej je oceniać. Do psychologicznych kwestii tych odrębności pokoleniowych jeszcze wrócimy – po omówieniu dalszych wymiarów obiektywnych różnicowań ekonomicznych.

W tabeli 4 ponownie odwołujemy się do nierówności dochodów, uzupełniając je o dwa inne wskaźniki różnicowań, a mianowicie o wskaźniki standardu materialnego i możliwości finansowych gospodarstwa domowego. Analizy te pozwalają na istotne uzupełnienie wcześniej sformułowanej interpretacji dotyczącej sytuacji materialnej gospodarstw domowych osób w różnym wieku. Przydatne okazały się tutaj dwie skrajne kategorie: tych, którzy uzyskują dochód *per capita* przekraczający 900 złotych miesięcznie, oraz tych, którzy nie uzyskują nawet 300 złotych dochodu. Zastosowanie tej metody grupowania pozwala stwierdzić, iż sformułowany wcześniej wniosek o większych szansach na sukces w transformacji osób relatywnie młodych należy ograniczyć do wąskiego kręgu jednostek o największych osiągnięciach ekonomicznych. Jednak w przypadku kategorii osób, które w polskich warunkach uzyskują dochód gwarantujący minimum dobrobytu i sprzyjający poczuciu bezpieczeństwa ekonomicznego (165 procent średniej i 225 procent mediany), nasuwają się wnioski odmienne. Jedyna kohorta wieku, w której kategoria ta przeważa liczebnie nad kategorią żyjących w faktycznym i relatywnym niedostatku (65 procent średniej i 75 procent mediany), grupuje osoby najstarsze. Bilans roczników wojennych jest znacznie gorszy, a powojennych jeszcze gorszy.

W najgorszej sytuacji znaleźli się jednak ci spośród młodej generacji, którzy wchodzili w dorosłe życie w latach 80. Dla nich szansa na pozostanie lub uloko-

Tabela 4. Charakterystyki położenia materialnego respondentów urodzonych w latach 1935–1981

Urodzeni w latach	Charakterystyki położenia materialnego respondentów (%)						N
	Dochód		Standard materialny		Możliwości finansowe		
	wysoki ^a	niski ^b	wysoki ^c	niski ^d	wysokie ^e	niskie ^f	
1935–1939	17,6	9,8	4,0	60,8	16,0	38,0	52
1940–1946	11,5	18,7	8,8	47,8	13,3	46,1	182
1947–1953	6,0	25,3	16,3	37,3	18,5	49,5	300
1954–1960	6,4	31,7	17,9	35,5	19,1	39,6	358
1961–1967	4,0	34,3	19,8	31,3	18,4	37,6	252
1968–1974	7,2	31,7	14,0	34,8	21,2	30,4	221
1975–1981	7,8	27,1	20,6	27,1	32,5	34,4	321

^a Powyżej 900 zł miesięcznie (na osobę w gospodarstwie domowym).

^b Poniżej 300 zł miesięcznie (na osobę w gospodarstwie domowym).

^c Wysoka wartość indeksu wyposażenia gospodarstwa domowego.

^d Niska wartość indeksu wyposażenia gospodarstwa domowego.

^e Niska wartość indeksu określającego, jak często w gospodarstwie domowym respondenta brakuje pieniędzy na pokrycie różnych wydatków.

^f Wysoka wartość powyższego indeksu.

wanie się „na górze” była kilkakrotnie mniejsza niż ryzyko pozostania lub znalezienia się „na dole”. Byli oni w gorszej sytuacji niż ci, którym wypadło „startować w dorosłość” w pierwszej fazie przeobrażeń ustrojowych. W konsekwencji dalszy bilans strat i zysków najmłodszych obywateli z badanej kategorii wieku zależeć będzie – między innymi – od ich zachowań prokreacyjnych. Z naszych danych wynika, iż model reprodukcji rozszerzonej preferuje w tej kohorcie 15,4 procent respondentów, podczas gdy w kohorcie ją poprzedzającej – 18,9 procent.

Jednak spojrzenie na kwestię nierówności ekonomicznych przez pryzmat bieżących dochodów jest jednostronne. Z rozkładu indeksu posiadania dóbr trwałego użytku wynika bowiem, że w tym wymiarze kluczową rolę odgrywają związane z wiekiem wzory konsumpcji. Dość zauważyć, że w najstarszym pokoleniu relatywnie duża liczba dobrze uposażonych generuje niewielką liczbę dobrze „wyposażonych” (jedno odchylenie standardowe ponad średnią), a stosunkowo mała liczba nisko uposażonych generuje dużą liczbę skromnie „wyposażonych (1/2 odchylenia standardowego poniżej średniej). Z kolei kohorta o najbardziej niekorzystnym układzie szans ze względu na dochód *per capita* charakteryzuje się najwyższym stosunkiem dobrze „wyposażonych” do dobrze „uposażonych” i jest jedyną, w której skromnie uposażeni przeważają liczebnie

nad skromnie „wyposażonymi”. Co do kolejnej kohorty nasuwa się przypuszczenie, że zakupy dóbr, na które mieli mniej czasu niż ich poprzednicy, jest jeszcze przed nimi.

Trzeci wymiar nierówności ekonomicznych dotyczy możliwości finansowych gospodarstwa domowego. Respondenci byli proszeni o ustosunkowanie się do pytań tak drażliwych i niewątpliwie obciążonych ryzykiem subiektywnych reakcji, jak pytania o sytuację braku pieniędzy na zakup podstawowych dóbr i posiadania lub nieposiadania samochodu itp. Okazało się jednak, że uzyskane odpowiedzi pozwoliły nam stworzyć użyteczną zmienną, o czym świadczy fakt, iż koreluje ona silniej z dwoma pozostałymi wymiarami położenia ekonomicznego niż wzajemna korelacja tych wymiarów.

Tak więc wskaźniki deklarowanego braku pieniędzy są najwyższe w starszym i średnim pokoleniu. Natomiast respondenci reprezentujący najmłodszą generację postrzegają sytuację gospodarstw domowych (w dużej części są to gospodarstwa ich rodziców) bardziej optymistycznie niż ich rodzice. Nie wiadomo jednak, czy optymizm pierwszych wynika jedynie z niewiedzy, a pesymizm drugich z nadmiernej „skargliwości”. Z punktu widzenia poczucia braku pieniędzy najgorzej przedstawia się sytuacja urodzonych w latach 1940–1953: tutaj co drugi respondent (1/2 odchylenia standardowego poniżej średniej) odczuwa brak pieniędzy. Wynikałoby z tego, że osoby w pełni dojrzałe gorzej adaptowały się do zmian. Zwraca uwagę fakt, że w kolejnej kohorcie procent nieradzących sobie z potrzebami gospodarstwa domowego jest istotnie niższy, podczas gdy procent nisko uposażonych jest wyższy, a stopień aktywizacji zawodowej niższy. Warto przy tym zauważyć, że osoby, które wchodziły w okres przemian jako ludzie dojrzały, lecz jeszcze względnie młodzi, częściej niż starsi potrafili dobrze radzić sobie z prowadzeniem gospodarstwa domowego. W kohorcie 1947–1953 jest ich trzy razy więcej niż dobrze „uposażonych”, podczas gdy w starszych rocznikach ich liczba jest zbliżona. Jednak najkorzystniej pod względem zaradności prezentuje się ta część młodej generacji, której faza społecznego dorastania przypadła na lata 80. – wielkość wspomnianej wcześniej proporcji wynosi 6.

Konkluzje o większych zdolnościach adaptacyjnych do zmiany wśród jednostek z młodego pokolenia znajdują potwierdzenie w serii pytań dotyczących zaradności i poczucie „zagubienia” w życiu. Oto treść czterech, standardowych już w socjologii, pytań i twierdzeń sondujących przekonanie badanych o stosunku do takich zagadnień egzystencjalnych jak: „życie jest tak skomplikowane że z trudem się w nim odnajduję”, „nie mogę sobie poradzić z większością problemów”, „moje codzienne obowiązki nie dają mi zadowolenia”, „często czuję się samotny”. Autorzy tej baterii pytań-twierdzeń zakładają, iż podzielanie takich przekonań stanowi uogólnienie wcześniejszych doświadczeń życiowych jednostki i może mieć negatywny wpływ na jej funkcjonowanie w społeczeń-

Tabela 5. Charakterystyki sytuacji na rynku pracy respondentów urodzonych w latach 1935–1981

Urodzeni w latach	Bezrobotnych ogółem	Pobierających zasiłek dla bezrobotnych	Procent respondentów		Bezrobotnych i pomagających w gospodarstwie rolnym	Dotkniętych bezrobociem ^a
			Bezrobotnych i pracujących dorywczo	rzadko		
1935–1939	2,0	0,0	2,0	0,0	0,0	21,6
1940–1946	7,7	3,8	3,6	0,8	0,0	29,7
1942–1953	10,0	4,3	3,0	1,3	0,3	37,0
1954–1960	11,7	1,7	3,0	1,1	1,1	31,6
1961–1967	17,5	3,2	4,5	2,8	2,3	29,0
1968–1974	16,7	3,6	6,0	0,0	3,0	31,7
1975–1981	15,3	2,5	8,7	2,3	2,3	36,8

^a Bezrobotnym jest respondent lub osoba wchodząca w skład jego gospodarstwa domowego według pytania z kwestionariusza.

stwie. Zastosowanie tego narzędzia w naszym badaniu wykazało, że uzyskane wskaźniki zagubienia i nieporadności życiowej są silnie skorelowane z wiekiem ($\eta^2=0,193$). Tak więc w próbie „Polacy 2000” zdecydowanie najslabiej nastroszowi zagubienia i braku zaradności ulegają ci reprezentanci młodszego pokolenia, którzy urodzili się po roku 1975. Natomiast kolejne kohorty wieku podobnie korzystnie wyróżniają się pod tym względem od kohort z najstarszego pokolenia. Do kwestii zdolności adaptacyjnych osób w różnym wieku wrócimy jeszcze w zakończeniu tego rozdziału.

Istotnym źródłem rozpatrywanych nierówności jest sytuacja na rynku pracy. Sytuacje tę charakteryzują dane z tabeli 5. Zwracamy uwagę, iż wyraźny przyrost odsetka bezrobotnych następuje wśród urodzonych po 1960 roku. Równocześnie we wszystkich kohortach wieku notujemy śladowe wielkości odsetka bezrobotnych pobierających zasiłek; są to odsetki niższe od tych, jakie stwierdzono w naszych badaniach z roku 1995. Wzrósł natomiast udział wykonujących prace dorywcze w stosunku do otrzymujących zasiłek. W tym pięcioletniu trwałość bądź nawet stały wzrost owych tendencji zdaje się świadczyć, że w odróżnieniu od krajów rozwiniętych, w Polsce nie państwo, ale gospodarka nieformalna przejmuje funkcje „opiekuńcze” wobec mniej lub bardziej trwale wykluczonych z rynku pracy.

Kolejny problem to bezrobocie ukryte na wsi. Dotyka on szczególnie tych, którzy urodzili się po 1960 roku: w niemal co drugim gospodarstwie rolnym żyje osoba uważająca się za bezrobotną. Na wsi i w mieście przeciętnie co trzecia rodzina doświadczyła bezrobocia, a jeszcze częściej zdarza się to w rodzinach, w których występują dwa pokolenia aktywnych zawodowo.

Zagrożenia egzystencjalne oraz towarzyszące im stany frustracji dotyczą jednak nie tylko środowiska bezrobotnych. Mniej lub bardziej obecne są one również w świadomości tych Polaków, którzy wprawdzie są zatrudnieni, ale bynajmniej nie są pewni utrzymania się wśród pracujących. Dają one o sobie znać szczególnie silnie wśród urodzonych w latach 1961–1968 (54 procent), dla pozostałych młodszych grup odsetki wahają się w granicach 40–50 procent. Inaczej przedstawiają się obawy o znalezienie nowej pracy w przypadku utraty obecnej. W trzech najstarszych kohortach wieku obawy takie przejawia ponad 70 procent badanych, a w kolejnych są one odpowiednio mniejsze – 54 procent, 42 procent, 32 procent i 28 procent.

Tabela 6. Samooceny położenia społecznego respondentów (urodzonych w latach 1940–1981) w porównaniu z ich oceną położenia rodziców, gdy byli w wieku respondenta (w latach 1957–1970 i 1971–1981)

Urodzeni w latach	Rodzice byli w wieku respondenta w latach	znaczenie lepiej	Rodzicom żyło się:				N
			trochę lepiej	podobnie	trochę gorzej	znacznie gorzej	
1940–1946	1957–70	11,5	19,2	26,9	20,5	21,8	78
	1971–80	23,3	18,6	30,2	18,6	9,3	43
1947–1953	1957–70	12,2	23,1	23,8	19,0	21,8	147
	1971–80	18,8	17,6	24,7	18,8	20,0	85
1954–1960	1957–70	9,6	26,7	24,7	24,7	14,4	146
	1971–80	13,7	24,2	23,4	19,4	19,4	124
1961–1967	1957–70	14,0	18,7	26,2	24,3	16,8	107
	1971–80	18,5	26,1	22,8	18,5	14,1	920
1968–1974	1957–70	27,9	15,1	18,6	24,4	14,0	86
	1971–80	16,5	29,7	20,9	23,1	9,9	91
1975–1981	1957–70	16,3	17,8	27,1	27,1	11,6	129
	1971–80	15,3	24,8	29,3	17,2	13,4	157

Samooceny pozycji społecznej w perspektywie pokoleniowej

Jak ustaliliśmy w naszych badaniach z 1995 roku, przeważająca większość społeczeństwa polskiego oceniała wówczas swoją pozycję społeczną i jej zmiany w kategoriach położenia materialnego, a jedynie dostrzegalna mniejszość – czyniła to ze względu na poziom wykształcenia. W porównaniu z okresem państwowego socjalizmu stwarzało to sytuację zasadniczo nową. Współczesność bowiem charakteryzuje się wielością kryteriów indywidualnych samooceny zajmowanej pozycji społecznej. Warto również zwrócić uwagę na fakt, że w ocenach, jakie ta kategoria prezentuje o przemianach ustrojowych z 1995 roku, poczucie awansu w porównaniu z pokoleniem jej rodziców było niemal powszechne.

Rezultaty badań dotyczące drugiej fazy ustrojowej transformacji, ujęte w tabeli 6, dokumentują kolejną ważną zmianę, jaka zaszła w stanie zbiorowej świadomości Polaków. Świadomość ta wydaje się być niezależna od wieku. Otóż ci, którzy uważają, że ich rodzicom żyło się gorzej w czasach, gdy byli w ich wieku, niż im obecnie, jest wyraźnie mniejsza od połowy, a w kilku przypadkach – spada poniżej jednej trzeciej. Jest również interesujące, że badani specjalnie nie odróżniają „siermiężnego socjalizmu” z okresu Władysława Gomułki i „konsumpcyjnego boomu” Edwarda Gierka. Dotyczy to także tych, którzy powinni dobrze pamiętać tamte czasy, gdyż urodzili się przed 1954 rokiem. Przynależność pokoleniowa nie różnicuje zbyt wiele tych ocen. Na uwagę zasługuje jedynie to, że roczniki najmłodsze są bardziej powściągliwe w negatywnych ocenach przeszłości niż reprezentanci średniego pokolenia.

Bliższy wgląd w uwarunkowania tego problemu uzyskujemy z danych tabeli 7. Okazuje się, że nostalgię za „lepszą przeszłością” wykazują ci, których rodzice legitymują się niskim statusem (żadne z rodziców nie przekroczyło poziomu wykształcenia średniego). Podobnie ocenia przeszłość 37 procent kierowników wyższego szczebla, 25 procent specjalistów oraz 27 procent pracujących na własny rachunek. Wyjątek stanowią przedsiębiorcy poza rolnictwem, wśród których tylko 12,5 procent ocenia swoją sytuację materialną jako gorszą od tej, w jakiej żyli w porównywalnych czasach ich rodzice. W interpretacji tych wyników obowiązuje duża ostrożność. Być może część respondentów, dokonując swego wyboru co do sytuacji rodziców, chciała jedynie dać wyraz niezadowoleniu z własnego położenia.

Niezależnie jednak od tego, jak ewentualne zakłócenia mogły interweniować w treść uzyskanych odpowiedzi, przedstawione wyniki wydają się w jedynym przypadku niepodważalne, a mianowicie w tym, że zawarta w nich pośrednio ocena nowego ustroju jest bardziej korzystna w przypadku młodego niż

Tabela 7. Samooceny położenia społecznego respondentów dokonywane w porównaniu z ich oceną położenia rodziców (w latach 1957–1980), gdy byli w wieku respondenta – ze względu na kategorię społeczno-zawodową respondenta i status rodziców

Kategorie społeczno-zawodowe 2000	Status rodziców	Rodzicom żyło się:					N
		znacznie lepiej	trochę lepiej	podobnie	trochę gorzej	znacznie gorzej	
Kierownicy wyższego szczebla	niski	15,8	21,1	10,5	26,3	26,3	19
	wysoki	10,0	20,0	20,0	30,0	20,0	10
Kierownicy niższego szczebla	niski	16,0	24,0	20,0	24,0	16,0	25
	wysoki	7,0	1,7	46,2	23,1	15,4	13
Specjaliści	niski	3,6	21,4	24,5	32,1	21,4	28
	wysoki	12,5	25,0	25,0	25,0	12,5	16
Pozostali pracownicy umysłowi	niski	9,6	19,8	24,6	22,2	24,0	167
	wysoki	21,3	21,3	21,3	19,1	17,0	47
Robotnicy wykwalifikowani	niski	14,2	22,8	21,6	25,9	15,4	162
	wysoki	20,0	36,0	16,0	12,0	16,0	25
Robotnicy niewykwalifikowani	niski	7,3	30,9	34,5	20,0	7,3	55
	wysoki	14,3	42,9	21,4	14,3	7,1	14
Właściciele poza rolnictwem	niski	13,9	9,2	21,8	25,0	43,8	16
	wysoki	0,0	12,5	25,0	37,5	25,0	8
Pracujący na własny rachunek	niski	14,6	12,2	22,0	22,0	29,3	41
	wysoki	12,1	14,9	19,6	39,6	5,9	17
Farmerzy	niski	24,1	24,1	10,3	24,1	17,2	29
	wysoki	60,0	0,0	40,0	0,0	0,0	5
Chłopi	niski	14,3	28,6	23,2	17,9	16,1	56
	wysoki	0,0	33,3	16,7	16,7	33,3	6
Chłopo-robotnicy	niski	18,4	23,7	18,4	18,4	21,1	38
	wysoki	0,0	50,0	50,0	0,0	0,0	2
Bezrobotni	niski	30,8	28,7	20,3	13,3	7,0	143
	wysoki	21,7	13,0	30,4	17,4	17,4	23
Gospodynie domowe	niski	16,4	16,4	24,5	21,8	10,9	55
	wysoki	16,7	25,0	25,0	16,7	16,7	12
Uczniowie i studenci z dużym kapitałem społecznym	niski	--	--	--	--	--	--
	wysoki	12,8	12,8	25,5	25,5	23,4	47
Uczniowie i studenci bez dużego kapitału społecznego	niski	10,7	14,3	28,6	29,8	16,7	84
	wysoki	10,5	15,8	26,3	36,8	10,5	19
Emeryci	niski	11,1	20,0	32,6	20,7	15,6	135
	wysoki	18,8	21,9	28,1	25,0	6,3	32

w przypadku starszego pokolenia. Wśród respondentów urodzonych po 1967 roku ponad jedna trzecia uważa bowiem, że Polska obecna jest krajem lepszym do życia, niż dawna. Wśród urodzonych przed rokiem 1954 taką opinię wyraża mniej niż jedna szósta respondentów.

O dość rozpowszechnionym poczuciu niezadowolenia z własnego położenia najlepiej świadczy porównanie samooceny położenia respondentów w latach 2000 i 1988. W roku 1988 niemal wszyscy byli niezadowoleni z niemal wszystkiego. Po dwunastu latach zadowolenie z obecnie zajmowanej pozycji społecznej jest na ogół mniejsze niż zadowolenie płynące z pamięci o pozycji zajmowanej w roku 1988. Regres zadowolenia – w zestawieniu z oceną pozycji zajmowanej w 1988 roku – jest zdecydowanie silniejszy od zarejestrowanego w badaniach przeprowadzonych w 1995 roku. Jednocześnie, jak wynika z tabeli 8, poczucie regresu w roku 2000 jest silniejsze w rocznikach starszych, a wyraźnie słabsze w rocznikach młodszych. Nasuwa się pytanie, czy młode pokolenie Polaków zachowa mniej pesymistyczną wizję zmian własnego położenia, podobną do tej, jaką stwierdziliśmy w odniesieniu do Czechów i Słowaków w badaniach porównawczych z 1995 roku (por. Białecki i Zaborowski 1998), czy też, w miarę zdobywania nowych doświadczeń życiowych, ów pesymizm cechujący młodych Polaków upodobni się do wizji typowych dla starszych kohort wiekowych, a więc tych urodzonych przed 1962 rokiem.

Tabela 8. Samooceny położenia społecznego respondentów (urodzonych w latach 1935–1981) dokonane w porównaniu z oceną ich własnego położenia w roku 1988

Urodzeni w latach	Średnia samoocena dla roku:		Różnica ^a	N
	1988	2000		
1935–1939	5,31	6,75	-1,44	51
1940–1946	5,76	7,35	-1,59	182
1947–1953	5,57	7,03	-1,46	299
1954–1960	5,54	6,85	-1,29	358
1961–1967	5,82	6,62	-1,80	254
1968–1974	6,12	6,34	-0,22	221
1975–1981	6,10	6,15	-0,05	321
(Eta)	(0,142)	(0,210)	(0,294)	

^a Minus oznacza poczucie degradacji.

W poszukiwaniach odpowiedzi na te pytania niezbędny jest bliższy wgląd w materialne usytuowanie poszczególnych kategorii społecznych w porównywalnym okresie w przeszłości. Bodaj najważniejszy wydaje się fakt, iż natężenie obecnego poczucia regresu zależy od poziomu zarobków, jakie osiągnęli pracujący zarobkowo w roku 1988. Tak więc zdecydowanie najsilniej odczuwają regres ci z nich, których ówczesne zarobki kształtowały się powyżej lub znacznie powyżej średniej krajowej. Obserwacja ta potwierdza wcześniejsze spostrzeżenia świadczące o tym, że przemiany w naszym kraju spowodowały selekcję także na najwyższych piętach ówczesnej hierarchii społecznej. W świetle tych danych popularne sądy o prostym i bezwyjątkowym związku obecnego wysokiego statusu majątkowego z faktem uprzywilejowania w dawnym systemie powinny być zrewidowane, zaś tezy o jakimkolwiek systematycznym dziedziczeniu należałoby formułować bardziej precyzyjnie. Stwierdzonej zależności nie można wytłumaczyć wygórowanymi oczekiwaniami tych kategorii społecznych, które zalicza się do najlepiej zarabiających w 1988 roku, gdyż siła korelacji dawnych zarobków i obecnego położenia jest słaba. Nie zaskakuje więc fakt, że obecne poczucie regresu jest zdecydowanie słabsze wśród tych, którzy w 1988 roku osiągnęli zarobki nieco lub znacznie niższe od średnich bądź nawet zbliżone do ówczesnego minimum socjalnego. Być może dlatego, iż w życiu większości z nich nie mogło się już wiele zmienić na gorsze.

Poczucie deprivacji podstawowych potrzeb i aspiracje materialne

Od wielu już lat społeczeństwo polskie charakteryzuje się silnym rozdźwiękiem między poziomem artykułowanych potrzeb materialnych a realnymi możliwościami ich zaspokojenia. Zależność ta utrzymuje się i nadal daje silnie znać o sobie. Oto ponad połowa badanych w 2000 roku uważa, że nie stać jej na zaspokojenie podstawowych potrzeb, a tylko co dziewiętnasty deklaruje, że uzyskiwane dochody w jego gospodarstwie domowym gwarantują mu życie na zadowalającym poziomie. Oczywiście tak wysokie aspiracje mogą być źródłem motywacji do osiągnięć, jednakże pamiętać przy tym należy, że drugą stroną osiągnięć są znajdujące się w znacznej mierze poza kontrolą jednostek realne szanse ich realizacji. O ile to pierwsze może sprzyjać rozwojowi jednostki i społeczeństwa, to drugie może rodzić psychologiczne i społeczne napięcia hamujące rozwój.

Jak wynika z danych tabeli 9, w warunkach transformacji rozpatrywany w perspektywie pokoleniowej rozdźwięk pomiędzy wyobrażeniem Polaków o ich potrzebach uznawanych za podstawowe, a poczuciem możliwości zaspokojenia tych potrzeb, nie ulega redukcji. Co więcej, wśród urodzonych po roku 1960 ów rozdźwięk – w przypadku aspiracji do życia na poziomie całkowicie zadowalają-

Tabela 9. Natężenie poczucia deprivacji podstawowych potrzeb i niezaspokojonych aspiracji materialnych oraz elastyczność potrzeb wśród respondentów urodzonych w latach 1935–1981

Urodzeni w latach	Średnia wartość indeksu poczucia:				Wskaźnik elastyczności potrzeb ^c	
	deprivacji podstawowych potrzeb ^a		niezaspokojonych aspiracji materialnych ^b			
1935–1939	1,17	(61,7) ^d	2,04	(8,2)	1,95	(4,3)
1940–1946	1,78	(40,6)	3,03	(4,5)	1,90	(6,3)
1947–1953	1,48	(40,0)	2,79	(5,1)	1,92	(5,9)
1954–1960	1,59	(39,3)	2,67	(5,7)	1,84	(5,2)
1961–1967	1,59	(40,2)	3,45	(4,1)	2,22	(3,4)
1968–1974	1,58	(42,3)	3,34	(6,2)	2,33	(3,9)
1975–1981	1,54	(46,2)	2,88	(4,4)	2,05	(2,8)
Ogółem	1,56	(42,2)	2,95	(5,5)	2,02	(4,5)

^a Stosunek kwoty uważanej przez respondenta za niezbędną do zaspokojenia podstawowych potrzeb gospodarstwa domowego i faktycznego dochodu tego gospodarstwa.

^b Stosunek kwoty uważanej przez respondenta za niezbędną do zapewnienia członkom gospodarstwa domowego życia na poziomie całkiem zadowalającym i faktycznego dochodu tego gospodarstwa.

^c Stosunek kwoty dochodów uważanej przez respondenta za niezbędną do zapewnienia mu życia na poziomie całkowicie zadowalającym i kwoty uważanej przez respondenta za niezbędną do zaspokojenia podstawowych potrzeb.

^d W nawiasach podano procent respondentów nieodczuwających odpowiednio: deprivacji, niezaspokojenia aspiracji i rozdziewku między poziomem wyrzeczeń i zaspokojonych aspiracji.

cym – jest obecnie jeszcze większy niż wśród starszych roczników. Oznacza to, że czynnik rozbudzania aspiracji działa silniej niż czynnik poczucia realizmu. Towarzyszy temu spadek elastyczności potrzeb – w młodszych kohortach wieku rozdziewku między aspiracjami do życia na poziomie całkowicie zadowalającym, a podstawowym, jest coraz większy. Taki stan nie wróży dobrze – samopoczucie młodych Polaków może być nie lepsze niż ich ojców i starszych braci z przełomu lat 70. A to może stanowić zapowiedź dojrzewania nowej sytuacji konfliktu społecznego.

Jeszcze większym pesymizmem napawa ogląd danych z tabeli 10. Okazuje się, że Polska jest krajem, w którym proporcje zadowolonych z posiadanych możliwości zaspokojenia swych podstawowych potrzeb jest niemal taka sama wśród bezrobotnych jak wśród właścicieli i przedsiębiorców. Inny paradoks: przekonanie o zaspokojeniu swoich podstawowych potrzeb deklaruje 45 procent ogółu robotników niewykwalifikowanych, podczas gdy wśród specjalistów odse-

Tabela 10. Natężenie poczucia deprivacji podstawowych potrzeb, niezaspokojonych aspiracji materialnych oraz elastyczności potrzeb ze względu na przynależność do kategorii społeczno-zawodowej

Kategorie społeczno-zawodowe	Średnia wartość indeksu poczucia:				Wskaźnik elastyczności potrzeb ^c	
	deprivacji podstawowych potrzeb ^a		niezaspokojonych aspiracji materialnych ^b			
Kierownicy wyższego szczebla	1,05	(61,8) ^d	1,89	(11,8)	1,95	(5,9)
Kierownicy niższego szczebla	1,26	(50,0)	2,41	(7,1)	2,14	(10,3)
Specjaliści	1,22	(52,8)	3,11	(9,6)	1,96	(2,0)
Pozostali pracownicy umysłowi	1,26	(47,9)	2,20	(5,3)	1,92	(5,4)
Robotnicy wykwalifikowani	1,29	(43,8)	2,38	(4,2)	1,99	(3,9)
Robotnicy niewykwalifikowani	1,47	(45,0)	2,47	(3,7)	1,82	(1,3)
Właściciele poza rolnictwem	1,16	(66,7)	2,09	(23,1)	2,02	(3,8)
Pracujący na własny rachunek	1,38	(50,8)	2,52	(2,9)	1,96	(4,6)
Farmerzy	1,62	(39,5)	2,96	(7,9)	2,31	(2,6)
Chłopi	2,30	(31,6)	4,48	(7,8)	1,96	(6,6)
Chłopo-robotnicy	1,54	(48,9)	3,42	(8,7)	2,16	(6,5)
Bezrobotni	2,32	(22,5)	4,59	(1,4)	1,96	(4,9)
Gospodynie domowe	1,69	(39,5)	3,68	(2,6)	2,58	(2,7)
Uczniowie i studenci z kapitałem kulturowym	1,17	(61,0)	2,11	(18,8)	1,99	(7,3)
Uczniowie i studenci bez kapitału kulturowego	1,69	(44,9)	3,05	(7,1)	1,95	(2,1)
Emeryci	1,51	(40,3)	2,73	(2,1)	1,93	(4,2)
(Eta)		(0,223)*		(0,200)*		(0,111)*

^a Stosunek kwoty uważanej przez respondenta za niezbędną do zaspokojenia podstawowych potrzeb gospodarstwa domowego i faktycznego dochodu tego gospodarstwa.

^b Stosunek kwoty uważanej przez respondenta za niezbędną do zapewnienia członkom gospodarstwa domowego życia na poziomie całkowicie zadowalającym i faktycznego dochodu tego gospodarstwa.

^c Stosunek kwoty uważanej przez respondenta za niezbędną do zapewnienia życia na poziomie całkowicie zadowalającym i kwoty uważanej przez respondenta za niezbędną do zaspokojenia podstawowych potrzeb.

^d W nawiasach podano procent respondentów nieodczuwających odpowiednio: deprivacji, niezaspokojenia aspiracji oraz rozdzwiku między poziomem zaspokojenia potrzeb podstawowych a poziomem zaspokojonych aspiracji.

* Wartość współczynnika *eta* istotna na poziomie 0,01.

tek zadowolonych jest niewiele wyższy (53 procent). Rzecz jasna, w zestawieniach tych mamy do czynienia z odmienną strukturą potrzeb. Nasuwa się jednak pytanie czy dominujące współcześnie w społeczeństwie polskim zróżnicowanie samooceny pozycji ekonomicznej obywateli nie stanowi większego zagrożenia dla procesów transformacji ustrojowej niż faktyczna polaryzacja mierzona dochodowym i majątkowym rozwarstwieniem? W poszukiwaniu odpowiedzi na to pytanie warto sięgnąć do wyników analiz pomieszczonych w tabeli 11.

Biorąc więc pod uwagę relację pomiędzy poziomem zaspokojenia potrzeb podstawowych a rzeczywistym (choć tylko deklarowanym) poziomem uzyskiwanych dochodów, stwierdzamy niemal powszechną obecność nastrojów deprivacyjnych. Najdosadniej ilustruje je fakt, iż tylko co dziesiąty Polak zarabia – wedle własnej oceny – nieco więcej ponad to, co uznaje jako wystarczające do zaspokojenia poziomu potrzeb podstawowych. Jednocześnie co czwarty uważa, że nie zarabia nawet tego. Interesujące, że w kolejnych decyzjach – grupujących jednostki żyjące w warunkach trudnych, bardzo trudnych lub skrajnie trudnych – nasilenie deprivacji podstawowych potrzeb wzrasta dość wolno. Jest to zjawisko uderzające w zestawieniu z czterema górnymi

Tabela 11. Natężenie poczucia deprivacji podstawowych potrzeb, niezaspokojonych aspiracji materialnych i elastyczności potrzeb ze względu na pozycję ekonomiczną respondenta

Pozycja ekonomiczna	Średnie wartości indeksu poczucia:						N
	deprivacji podstawowych potrzeb ^a		niezaspokojonych aspiracji materialnych ^b		elastyczność potrzeb		
1 – najwyższa	0,94	(74,4)	1,66	(18,4)	1,98	(3,8)	160
2	1,10	(59,0)	2,06	(9,1)	2,04	(6,3)	168
3	1,11	(61,0)	2,13	(8,6)	2,16	(2,5)	164
4	1,21	(51,3)	2,18	(3,7)	2,04	(4,5)	158
5	1,48	(43,3)	2,76	(3,7)	2,13	(4,5)	157
6	1,34	(43,3)	2,41	(4,9)	1,88	(7,0)	157
7	1,55	(33,5)	3,02	(3,1)	2,15	(3,2)	158
8	1,58	(28,7)	2,98	(3,7)	1,91	(5,5)	164
9	1,85	(24,4)	3,29	(0,6)	1,89	(5,4)	168
10 – najniższa	3,30	(7,2)	6,71	(0,0)	2,08	(2,4)	167
(Eta)	(0,373)		(0,325)		(0,049)*		1614

* Wartość nieistotna

^a Patrz tabela 10.

^b Patrz tabela 10.

decylami zamożności grupującymi tych, którzy konsumują ponad dwa razy więcej produktu narodowego niż ci, którzy znaleźli się w przedziale sześciu dolnych decyli. Czyżby świadczyło to, że w Polsce mamy do czynienia z powstawaniem dwóch coraz bardziej odrębnych i oddalających się od siebie segmentów społeczeństwa?

Gdy przyjrzeć się rozkładowi poczucia niezaspokojonych dążeń do możliwości życia na całkowicie zadowalającym poziomie (mierzonego w decylach położenia materialnego), to nie sposób oprzeć się refleksji, że dwanaście lat polskich przemian produkowało w podstawowych warstwach społeczeństwa frustracje z zajmowanej pozycji równie skutecznie jak system państwowego socjalizmu. Prawdopodobnie ta ujawnia się najwyraźniej w grupach relatywnie uprzywilejowanych. Oto 10 procent najbardziej ekonomicznie uprzywilejowanych współczesnych Polaków odpowiada liczebnie grupie uprzywilejowanych w okresie państwowego socjalizmu. Niezaspokojone aspiracje jednostek najbardziej uprzywilejowanych, a więc ich wciąż niespełnione wyobrażenia o życiu na poziomie całkowicie zadowalającym, deklaruje co piąta osoba z tej kategorii badanych.

Zróznicowanie szans edukacyjnych

Podstawowy wniosek z pierwszej części opisu uzyskanych danych może być sformułowany następująco: w procesach przemian ustrojowych kwalifikacje zawodowe stanowiły najbardziej uniwersalny kapitał decydujący o usytuowaniu w nowej strukturze społecznego uwarstwienia. Przypadek specjalistów z wyższym wykształceniem świadczy, że tym, co gwarantowało tej kategorii bardziej korzystny – ze względu na status ekonomiczny – układ szans adaptacyjnych do nowej rzeczywistości, był bardziej dziedziczony kapitał edukacyjny niż sprawowanie kierowniczych stanowisk czy posiadanie majątku. Jednocześnie ci specjaliści, którzy nie pełnią funkcji kierowniczych, reagują lepszym samopoczuciem niż inne grupy społeczne. Na skali „poczucia zagubienia” lokują się oni tak samo nisko, jak kierownicy wyższego szczebla z 1988 roku, a więc osoby również legitymujące się wysokimi kwalifikacjami zawodowymi. Relatywnie najlepszym samopoczuciem wyróżniają się jedynie te dzieci specjalistów, które w 1988 roku należały do kategorii uczniów i studentów z dużym kapitałem kulturowym. Natomiast najgorzej przemiany ustrojowe znoszą niewykwalifikowani robotnicy i osoby, które już w 1988 roku były bezrobotne. Analiza karier społeczno-zawodowych jednostek w różnym wieku i o różnym pochodzeniu społecznym dowodzi, że sukcesy i niepowodzenia życiowe podlegały coraz silniejszym zróżnicowaniom w zależności od dostępu do dóbr ekonomicznych, jak też ze względu na funkcje systemu edukacyjnego.

Tabela 12. Pokoleniowe zróżnicowanie szans edukacyjnych roczników 1935–1982 z rodzin o dużym i małym kapitale społecznym

Urodzeni w latach	Kapitał społeczny	Szanse edukacyjne (%)*			N
		A ^c	B ^d	C ^e	
1935–1948	duży ^a	60,9*	17,4	6,5	46
	mały ^b	35,8*	6,5*	2,4*	246
1949–1955	duży	58,5	14,6	9,8*	41
	mały	43,0	6,5	1,1*	277
1956–1960	duży	56,8	24,3*	13,5*	37
	mały	37,8*	4,6*	1,5*	196
1961–1968	duży	73,5*	28,6*	18,4*	49
	mały	40,0*	6,2*	2,1*	195
1969–1975	duży	81,1*	40,5*	21,6*	37
	mały	39,3*	9,3*	2,0*	150
1976–1982 ^f	duży	86,7*	53,1*	--	90
	mały	58,0*	22,5*	--	162

^a Co najmniej jedno z rodziców ukończyło wyższe wykształcenie lub ojciec zajmował wysokie stanowisko kierownicze albo był właścicielem środków produkcji (poza rolnictwem).

^b Żadne z rodziców nie przekroczyło poziomu wykształcenia zasadniczego zawodowego.

^c Uzyskanie wykształcenia średniego.

^d Kontynuowanie nauki po maturze.

^e Ukończenie studiów magisterskich.

^f W kolumnie B uwzględniono roczniki 1976–1980; w kolumnie A uwzględniono uczniów szkół średnich z roczników 1981–1982.

* Różnica (względem pozostałych w odpowiedniej kohorcie) jest istotna na poziomie mniejszym od 0,05 (w teście chi-kwadrat).

Stosowany dotychczas w naszych analizach podział badanych na kohorty wieku wyróżnione w sposób mechaniczny okazał się narzędziem użytecznym. Inne zasady grupowania nie przyniosłyby odmiennych rezultatów. Jednak do analiz, których rezultaty prezentujemy w tabeli 12 i następnych, niezbędne stało się takie przegrupowanie podziału na kohorty wiekowe, które umożliwiłoby nam interpretację zebranego materiału wedle koncepcji pokoleń rozumianych jako formacje historycznie odrębne, ukształtowane pod wpływem specyficznych warunków socjalizacji. Idąc tym tropem, zamiast dotychczasowych siedmiu, wyróżniliśmy obecnie sześć kohort wiekowych. Pierwsza grupuje jednostki, które dojrzywały jeszcze w okresie stalinizmu lub za „wczesnego” Gomułki. Druga kształtowała swoje oblicze na przełomie lat 60. i 70. Trzecia reprezentuje pokolenie epoki Gierka, czwarta – stanu wojennego. Piąta to pokolenie

pierwszej fazy transformacji ustrojowej, ostatnia – fazy drugiej. Czwarta i piąta formacje pokoleniowe dojrzewały w warunkach najostrzejszych napięć i konfliktów – jedna w okresie kosztownego zastoju, druga w okresie kosztownych zmian, pozostałe zaś – w warunkach wymagających mniejszych lub większych wyrzeczeń².

W obecnie prezentowanych analizach pojęcie kapitału kulturowego zastępujemy jego szerszym odpowiednikiem, jakim jest kapitał społeczny. Do grupy jednostek z dużym kapitałem społecznym, a więc tych, których co najmniej jedno z rodziców miało wyższe wykształcenie, zaliczamy obecnie również dzieci tych kierowników wysokiego szczebla i właścicieli poza rolnictwem, którzy nie mogli się wylegitymować odpowiednim dyplomem. Za adekwatny natomiast wskaźnik „małego kapitału społecznego” uznaliśmy sytuację, w której żadne z rodziców respondenta nie przekroczyło poziomu zasadniczej szkoły zawodowej. Przedstawione w tabeli 12 wyniki charakteryzują skonstruowane w ten sposób dwie kontrastowe kategorie społeczne.

Duży kapitał kulturowy zawsze sprzyjał zarówno osiągnięciu „progu edukacyjnego”, jakim jest matura, jak też przekraczaniu tego progu i podjęcie studiów na poziomie magisterskim. Nie zawsze jednak są to zależności statystycznie istotne. W najstarszych rocznikach kontynuowanie nauki po maturze i kończenie studiów wyższych jest niemal równie częste wśród tych, którym dane było korzystać z dobrodziejstw dużego kapitału, jak i tych, którzy należą do kategorii pośredniej. W kolejnej kohorcie (roczniki 1949–1955) pojawiła się istotna zależność w przypadku studiów wyższych. Zależność ta znikła w przypadku matury dla obu wyróżnionych kategorii kapitału społecznego, a w przypadku kontynuowania nauki po szkole średniej – dla kategorii kapitału małego. Jeśli chodzi o dostęp do matury, to brak istotnej różnicy pod tym względem między dysponującym dużym kapitałem a kategorią pośrednią utrzymał się aż do późnych lat 70., kiedy do matury przystępował rocznik 1960.

Pierwszą kohortą wieku, w której zamknięcie szans edukacyjnych jednostek o małym kapitale kulturowym występuje na wszystkich trzech poziomach edukacyjnych, jest kohorta grupująca urodzonych w latach 1961–1968. Sytuacja w następnych grupach wieku przedstawia się podobnie. Jednakże w kohorcie najmłodszych pojawia się nowy, bardzo istotny czynnik. Wśród tych z niskiego poziomu kapitału kulturowego wyraźnie wzrasta dostępność do średniego wykształcenia i możliwość kontynuowania nauki po szkole średniej. Przypomnijmy, że wcześniej wzrost dostępności i możliwości kontynuowania nauki i kończenie studiów wyższych cechował jedynie kategorię o dużym kapitale kulturowym.

² W tej partii analiz uwzględniamy, pomijamy wcześniej, rocznik 1982.

Tabela 13. Stosunek szans zrealizowanych możliwości edukacyjnych respondentów z rodzin o wysokim^a i niskim^b kapitale społecznym, urodzonych w latach 1935–1982

Urodzeni w latach	Możliwości edukacyjne			N
	A ^c	B ^d	C ^e	
1935–1948	1,70	2,67	2,70	292
1949–1955	1,36	2,24	8,90	318
1956–1960	1,50	5,28	9,00	233
1961–1968	1,83	4,61	8,76	244
1969–1975	2,06	4,35	10,80	187
1976–1982 ^f	1,49	2,36	~ 4,50*	252

^a Co najmniej jedno z rodziców ukończyło wyższe wykształcenie lub ojciec zajmował wysokie stanowisko kierownicze albo był właścicielem środków produkcji (poza rolnictwem).

^b Żadne z rodziców nie przekroczyło poziomu wykształcenia zasadniczego zawodowego.

^c Uzyskania wykształcenia średniego.

^d Kontynuowania nauki po maturze.

^e Ukończenia studiów magisterskich.

^f W kolumnie C uwzględniono roczniki 1976–1980; w kolumnie A uwzględniono uczniów szkół średnich z roczników 1981–1982; w kolumnie C sformułowano prognozę dla roczników 1976–1980.

* Wartość estymowana.

Tabela 13 obrazuje stosunek szans edukacyjnych, jakie otwierały się na trzech poziomach jednostek z dwóch kontrastowych kategorii położenia społecznego. Okazuje się, że w okresie transformacji systemowej uległ odwróceniu trend narastających od lat 70. (mamy na myśli maturzystów z lat 70.) nierówności pod względem uzyskiwania wykształcenia średniego.

Jednocześnie wyraźnego przyspieszenia nabrał rysujący się w przypadku absolwentów szkół średnich z lat 80. trend słabnących nierówności (prawdopodobnie zadziałały tu przyczyny natury demograficznej) pod względem możliwości kontynuowania nauki po szkole średniej. Wydaje się, że zjawisko to stwarza nadzieje na przezwycięzenie panującej od blisko 30 lat sytuacji, w której młodzi z rodzin o dużym kapitale społecznym mieli 9–11 razy większe szanse na ukończenie studiów na poziomie magisterskim niż ich rówieśnicy wywodzący się z rodzin o małym kapitale społecznym.

Kolejna nierówność ze względu na pochodzenie społeczne sprowadza się do tego, że ci, którzy korzystają ze wsparcia dużego kapitału kulturowego, podejmują studia na poziomie magisterskim ponad dwa razy częściej niż jednostki

z niskim kapitałem kulturowym. Zakładając trwałość tej tendencji, przewidywać możemy, że dysproporcja szans na ukończenie studiów ulegnie poważnej redukcji – z obecnej ponaddziesięciokrotnej do cztero-, pięciokrotnej. Z kolei przy założeniu pełnego powodzenia ostatnio wprowadzonej reformy oświatowej, oczekiwać należy, że wzrośnie dostępność wykształcenia średniego dla uczniów z rodzin o niskim kapitale kulturowym. Nawet gdyby spełniło się całkiem nierealistyczne założenie, że wszyscy uczniowie spoza kategorii niskiego kapitału kulturowego uzyskują świadectwa maturalne, to i tak liczba miejsc przewidzianych dla wspomnianej kategorii wzrośnie. Realistycznie patrząc, można się spodziewać, że nierówność między analizowanymi kategoriami ulegnie dalszej redukcji.

Powyższe obserwacje obrazujące radykalne zmiany w układzie szans edukacyjnych uznać należy za kluczowy element ewolucji struktury społecznej w drugiej fazie transformacji systemowej. Prawdopodobnie ich perspektywiczny wpływ na losy społeczeństwa będzie nie mniejszy niż wpływ zmian ekonomicznych, które w pierwszej fazie transformacji spowodowały silne rozwarstwienie materialne społeczeństwa. Kapitalne znaczenie ma również niemal nieobecny w dyskursie publicznym fakt, że podstawowy mechanizm owego rozwarstwienia nie występował jednak w skali masowej, to znaczy był pozytywnie sprzęgnięty z poziomem wykształcenia i kwalifikacji awansujących jednostek. Ciągłe niedostatecznie zbadaną kwestią pozostaje rola poziomu inteligencji jednostek, które odniosły sukces w transformacji. Brakuje nam systematycznych badań nad cechami osobowościowymi, które ułatwiają adaptację do radykalnej zmiany.

Nowy układ nierówności szans edukacyjnych stwarza również potrzebę badań nad jakością kształcenia oraz inflacją dyplomów. Nasuwa się pytanie, czy obecnie powtórzy się sytuacja z okresu PRL-u, kiedy to system edukacyjny – pomimo relatywnie niskich wskaźników skolaryzacji – promował nadwyżkę wykwalifikowanych przez system ekonomiczny absolwentów szkół i uczelni w stosunku do możliwości ich wykorzystania. Gdyby taka sytuacja miała się powtórzyć (tym razem na wyższym poziomie realnego wykształcenia i wyższych aspiracjach do stanowisk odpowiadających wykształceniu), to nasuwa się kolejne strategicznie doniosłe pytanie: jakie będą możliwości korzystania w przyszłości przez wykształconych Polaków z zewnętrznych, atrakcyjnych rynków pracy? Mam tu na myśli rozwinięte kraje sąsiedzkie, które w sposób widoczny znalazły się pod presją negatywnych czynników demograficznych, a zwłaszcza starzenia się ludności (marginalizacji znacznej części tych społeczeństw). Nawet jeśli omawiana sytuacja miałaby się nie powtórzyć, wcześniej postawione pytanie nie traci znaczenia, gdyż polski rynek pracy nie będzie mógł się całkowicie zamknąć przed tymi z cudzoziemców, którzy okażą się mniej wymagający niż wielu z naszych rodaków.

Pomimo korzystnych zmian w naszym systemie edukacyjnym, produkującym dobra, których „opłacalność” staje się coraz bardziej widoczna i ceniona, znaczna część społeczeństwa uważa, że zasada równych szans życiowych działa w Polsce w stopniu niskim lub nie działa wcale. W najstarszej wyróżnionej przez nas kohorcie wieku takie przekonanie wyraża ponad połowa badanych, a w najmłodszej – nieco ponad jedna trzecia. W pozostałych kohortach odpowiednie wartości kształtują się na poziomie około 45 procent. Jednocześnie inne wyniki naszych badań świadczą, że system edukacyjny w najbliższych latach będzie nadal pozostawał pod silną presją oczekiwań społecznych. W każdej z rozpatrywanych kategorii położenia społecznego rodzice oceniają dość optymistycznie szanse na to, że ich dzieci w wieku do 18 lat kontynuujące naukę w szkole ponadpodstawowej zdobędą wykształcenie wyższe.

Pod tym względem największymi optymistami są właściciele i przedsiębiorcy poza rolnictwem – 77,8 procent z nich uważa, że dla ich dzieci szanse te są duże lub bardzo duże. Podobnie uważa 64,3 procent pracujących na własny rachunek i 60 procent kierowników wyższego szczebla. Są to niewątpliwie środowiska dysponujące największymi możliwościami finansowania nauki dla swego potomstwa. Wśród tych kategorii o wysokim kapitale społecznym znacznie bardziej powściągliwi w ocenie szans dla swoich dzieci są specjaliści; ich optymizm sięga 43 procent, podczas gdy wśród kierowników niższego szczebla i farmerów nie przekracza poziomu 54 procent. W tym obrazie uderzający jest fakt, że elitarna i najbardziej zamożna część wsi zaliczona do kategorii nowoczesnych farmerów, ocenia szanse edukacyjne dla swych dzieci jako duże, prawie trzy razy częściej niż chłopci i ponad pięć razy częściej – niż chłopci-robotnicy. Wśród ludności poza rolnictwem wspomniane zróżnicowanie szans edukacyjnych właścicieli i przedsiębiorców jest słabsze – optymizm właścicieli jest około trzy i pół raza wyższy niż bezrobotnych. Szczególnie pesymistyczne pod tym względem są gospodynie domowe (22,2 procent). Wśród robotników, niezależnie od ich kwalifikacji zawodowych, poziom optymizmu oscyluje wokół 30 procent.

Przedstawione wyniki upoważniają do stwierdzenia, że w silnie rozwarstwowym ekonomicznie społeczeństwie – podejmowane z myślą o demokratyzacji tego społeczeństwa – reformy systemu edukacyjnego są dalekie od wywołania powszechnej wiary w to, że system oświaty działa wedle zasady równych szans. Jednocześnie jednak społeczne oczekiwania wobec tego systemu są wciąż silne i jak się wydaje, będą rosnąć. Dobitnie świadczy o tym fakt, że aż 88,9 procent uczniów i studentów o wysokim kapitale kulturowym wysoko ocenia szanse na uzyskanie wyższego wykształcenia przez ich młodsze rodzeństwo. Wśród pozostałych uczniów i studentów analogiczny procent optymistów wynosi już 49,2 procent, a mimo to jest to poziom wyższy niż wśród rodziców z kategorii specjalistów. Wspomniana presja będzie chyba przybierać na sile, niezależnie

od tego, że wyobrażenie o tym, co jest wykształceniem wyższym, pozostanie zróżnicowane. Wydaje się raczej pewne, że wielu respondentów o niższym poziomie wykształcenia nie miało na myśli studiów na poziomie magisterskim.

W silnie rozwarstwowanym ekonomicznie społeczeństwie nie dziwi to, że aspiracje edukacyjne, jakie żywią rodzice i opiekunowie wobec swych dzieci i podopiecznych, są wyraźnie zdeterminowane przez ich położenie materialne. W najzamożniejszych gospodarstwach domowych (górnym decyl skali położenia materialnego) szanse dzieci na uzyskanie wykształcenia wyższego ocenia jako duże lub bardzo duże aż 80,2 procent respondentów. W dwóch kolejnych decylach analogiczny odsetek optymistów nieznacznie przekracza 50, a w trzech kolejnych spada do niespełna 40. W dwóch parach decyli skupiających gospodarstwa najuboższe, optymistyczne przekonania co do przyszłości edukacyjnej dzieci wyraża odpowiednio 25 i 17 procent badanych.

Z punktu widzenia analizy pokoleniowej najważniejsze jest jak szanse edukacyjne tej młodzieży z roczników 1983–1987, której udało się przekroczyć pierwszy próg selekcji szkolnej, są oceniane przez respondentów ze względu na ich wiek i położenie materialne. Okazuje się, że wśród urodzonych po 1967 roku, którzy znajdują się w górnym decylnym ekonomicznym położeniu, powszechne są oczekiwania wyższego wykształcenia. Oczekiwania starszych, urodzonych w latach 1947–1960, są znacznie niższe i wynoszą (dla obu decyli) odpowiednio 65 i 36 procent. Z kolei w rocznikach 1961–1967 odpowiednie wskaźniki dotyczące potomstwa są wyższe i wynoszą 83 i 50 procent. Dane te wskazują na następującą prawidłowość: im młodszy wiek respondenta znajdującego się w korzystnym położeniu materialnym, tym bardziej optymistycznie ocenia on szanse swych dzieci na kontynuację nauki po szkole podstawowej, na uzyskanie wyższego wykształcenia. Prawidłowość ta jest niezależna od tego, czy chodzi tu o rodzeństwo, czy o potomstwo respondenta.

Czy reguła ta obowiązuje również wśród najuboższych? Otóż w najniższym decylnym położeniu materialnym nasilenie optymizmu w stosunku do przyszłości edukacyjnej młodzieży nie różni się istotnie w zależności od wieku oceniających owe szanse; wskaźniki te wahają się w granicach 15 do 20 procent. Nie widać również istotnych i systematycznych różnic ze względu na wiek oceniającego w pozostałych decylach. Tak więc optymizm co do szans edukacyjnych dzieci z rodzin najuboższych oraz tych, których położenie jest gorsze niż w gospodarstwach 20 procent najzamożniejszych Polaków, nie podlega zróżnicowaniu w zależności od wieku. Natomiast młodsze roczniki Polaków znajdujących się w uprzywilejowanej pozycji materialnej wyraźnie częściej niż starsze podzielają pogląd, iż położenie materialne rodziny pochodzenia powinno owocować udaną karierą edukacyjną dzieci.

Zakończenie: w poszukiwaniu mechanizmów adaptacji

W tabeli 14 pomieszciliśmy wyniki, które stanowią dogodny punkt wyjścia do podsumowania. Jego myślą przewodnią będzie ocena roli czynnika międzypokoleniowego dziedziczenia pozycji społecznej w przechodzeniu ze starych kategorii społeczno-zawodowych (w 1988) do nowych kategorii położenia społecznego w 2000 roku. Pod tym względem jedynie najstarsze pokolenie nie wykazuje statystycznie istotnych selekcji. Przepuszczalnie fakt ten jest silniej związany ze stratami wojennymi i potrzebami pierwszej fazy narzuconej społeczeństwu „forsowanej industrializacji” niż faktycznym egalitaryzmem panującego ustroju „równości społecznej”. Już bowiem w następnej kohorcie wieku (roczniki 1949–1955) skontrastowany czynnik pochodzenia społecznego zaczyna w sposób istotny segregować jednostki – najpierw na dzisiejszych „niewygranych” i „nieprzebranych”. W kolejnej kohorcie brzemień małego kapitału społecznego w sposób istotny segreguje przechodzenie do kategorii położenia ekonomicznego w roku 2000, a związane z urodzeniem przywileje równie istotnie wpływają na prawdopodobieństwo trafienia do kategorii uprzywilejowanych. W kolejnych dwóch kohortach wieku ten mechanizm segregacji działa już w sposób totalny. Nietrud-

Tabela 14. Wpływ kapitału społecznego rodziców na położenie społeczne w roku 2000 respondentów urodzonych w latach 1935–1975

Urodzeni w latach	Kapitał społeczny	Kategoria położenia społecznego w 2000 roku					N
		Przegрани	Nie-wygrani	Nie-przegрани	Wygrani	Super-wygrani	
1935–1948	duży	4,3	41,3	34,8	15,2	8,7	46
	mały	12,2	48,8	27,4	11,0	2,8	
1949–1955	duży	9,8	31,7*	46,3*	22,0	7,3	41
	mały	20,6	57,0*	24,5*	10,1	2,5	
1956–1960	duży	18,9	37,8	48,6*	35,1*	13,5*	37
	mały	23,0*	48,0*	28,1*	14,3*	5,1*	
1961–1968	duży	6,1*	26,5*	42,9*	24,5*	16,3*	49
	mały	19,5*	51,3*	21,0*	9,7*	2,1*	
1969–1975	duży	5,4*	27,0*	54,1*	37,8*	21,6*	37
	mały	18,7*	54,7*	24,7*	8,0*	2,0*	

* Różnica (względem pozostałych w odpowiedniej kohorcie) istotna na poziomie mniejszym od 0,05 (w teście chi-kwadrat).

no zgadnąć, że działania te realizowane są za pośrednictwem systemu edukacyjnego. Wynika z tego, że młodzi Polacy, pod względem natężenia doświadczanych nierówności, nie tylko żyją w innym świecie, ale także zdają sobie sprawę z faktu, że ich miejsce w tym świecie zależy od tego, co dziedziczą po rodzicach. Różnice w dwóch ostatnich kohortach są tak poważne, że w świadomości potocznej nie mogły być odebrane inaczej niż jako sygnał silnego determinizmu działającego za pośrednictwem znanych im ostrych nierówności pochodzenia społecznego.

Wyniki te rodzą kolejne pytania dotyczące adaptacji do zmian: Czy wśród młodych wzrasta tolerancja dla stosunków społecznych nacechowanych silnym zróżnicowaniem ekonomicznym, czy też nierówności te przyjmowane są jako normalne? Okazuje się, że *jedynie w kategorii najmłodszych respondentów, urodzonych po roku 1974, można zarejestrować istotny statystycznie wzrost liczby akceptujących rozmiary istniejących obecnie w Polsce nierówności ekonomicznych*. Wśród starszych, urodzonych po roku 1946, jest to co 17 badany, a wśród najstarszych – co 26 (różnica z poprzednią kategorią statystycznie nieistotna). Natomiast istotne i wyraźne zmiany ze względu na wiek wystąpiły w przypadku innych, tradycyjnie stosowanych wskaźników postawy egalitarnej. A zatem pogląd, że państwo powinno określać wysokość płac, odrzuca – odpowiednio – 39,6 procent i 38,5 procent respondentów z dwóch kolejnych kohort najmłodszych i 19,6 procent oraz 24,1 procent z dwóch kolejnych kohort najstarszych. W pozostałych kohortach wieku wspomniany pogląd odrzuca około jednej trzeciej badanych. Z kolei najmłodszy wyraźnie częściej niż starsi odrzuca pogląd, że najwyższe zarobki powinny zostać ograniczone. W pozostałych kohortach wieku omawiany pogląd odrzuca niespełna jedna czwarta badanych. Podobną, istotną statystycznie zależność liniową z wiekiem można stwierdzić w przypadku zgody na obniżenie podatków dla najbogatszych.

Tak więc po dwunastu latach transformacji systemowej osłabienie nastawień proegalitarnych w młodszych segmentach struktury pokoleniowej społeczeństwa polskiego staje się faktem. I jest to prawdopodobnie fakt nieodwracalny. Natomiast niemal powszechnie utrzymuje się przeświadczenie o braku dystrybucyjnej sprawiedliwości społecznej, tak jak i w przypadku braku akceptacji dla panujących nierówności materialnych. Tylko co 13 badany odrzuca pogląd, że w Polsce są grupy społeczne, które zarabiają więcej, niż na to zasługują, a przy tym postawy te wykazują się brakiem zróżnicowania ze względu na wiek. Zatrzymajmy się jeszcze przy postawach antyegalitarnych, które można traktować jako oznakę psychologicznej adaptacji jednostek do życia w społeczeństwie, tak silnie jak nasze rozwarstwionym ekonomicznie.

Wyniki wielozmiennowej analizy nie pozostawiają wątpliwości, iż postawy antyegalitarne (mierzone na skali czynnikowej z wykorzystaniem wcześniej scharakteryzowanych zmiennych) pozostają w silnym związku z wiekiem

badanych. Zależność ta utrzymuje się przy kontroli ze względu na wpływ płci, wykształcenia i położenia materialnego. Współzależność tych zmiennych jest silniejsza niż w przypadku wykształcenia (wartości współczynników *beta* w modelu regresji wynoszą odpowiednio: 0,188 i 0,099), i jest nieznacznie tylko słabsza niż w przypadku położenia materialnego ($\beta=0,227$). Jak wykazują obliczenia prowadzone w modelu regresji, największym udziałem postaw egalitarnych legitymuje się kohorta urodzonych po roku 1974 – tylko w przypadku wartości współczynnika *beta* jest to zależność istotna statystycznie i znaczna (0,106). Natomiast najbardziej proegalitarni są urodzeni w latach 1940–1946 reprezentanci najstarszego pokolenia.

Analogiczne modele regresji powtórzono na dwóch innych zmiennych, które mogą świadczyć o przystosowaniu jednostek do obecnej rzeczywistości. Pierwsza z tych zmiennych to skala czynnikowa przychylnego nastawienia do nowej rzeczywistości i własnego w niej funkcjonowania. Mierzono je poczuciem wykorzystywania stworzonych w okresie transformacji nowych szans, jak również możliwości pokonania wylaniających się zagrożeń w realizacji owych szans. Druga zmienna to skala nadziei na lepszą przyszłość, odzwierciedlająca wiarę jednostki w to, że kształtujące się nowe stosunki społeczne umożliwią jej w najbliższych latach realizację planów i dążeń życiowych.

Rozpatrywane w perspektywie dwuzmiennowej, obie zmienne wykazują silnie powiązanie z wiekiem – młodość sprzyja przychylnemu nastawieniu do współczesności i nadziejom na przyszłość. Owe silne zależności utrzymują się również, jeśli rozpatrywać je w perspektywie wielozmiennowej. W przypadku pierwszej z tych zmiennych siła związku z wiekiem była niemal równa sile tej jej zależności od położenia materialnego (wartość *beta* odpowiednio: 0,287 i 0,315), a w przypadku drugiej – siłę tego ostatniego związku przewyższała (wartość *beta* odpowiednio: 0,362 i 0,281). Z kolejnych modeli regresji wynika, że społeczne zasoby adaptacji i aprobaty wobec czasów współczesnych istotnie wzmacnia jedynie kohorta urodzonych po 1974 roku. Natomiast „zasoby nadziei” reprezentują najsilniej kohorty urodzonych po roku 1960. Jednak wraz z wiekiem „czynnik nadziei” słabnie, a ściślej biorąc, jej nadwyżka ponad średnią w próbie kurczy się.

Literatura

- Adamski W. 1988. *Dziedzictwo strukturalne socjalizmu a zmiany ustrojowe w Polsce*, w: W. Adamski (red.), *Polacy '95. Aktorzy i klienci transformacji*, IFiS PAN, Warszawa.
- Białecki I., Zaborowski W. 1988. *Poczucie deprivacji potrzeb materialnych a cele życiowe jednostek*, w: W. Adamski (red.), *Polacy '95. Aktorzy i klienci transformacji*, IFiS PAN, Warszawa.
- Zaborowski W. 1988. *Stara i nowa struktura społeczna*, w: W. Adamski (red.), *Polacy '95. Aktorzy i klienci transformacji*, IFiS PAN, Warszawa.