



KLASY
SPOŁECZNO-EKONOMICZNE
A NORMATYWNE
WIZJE GOSPODARKI*

Juliusz Gardawski**

Streszczenie: Artykuł poświęcony jest wieloletnim badaniom wizji gospodarki dobrze zarządzanej, prowadzonych w SGPiS/SGH; składa się ze wstępu i dwóch części. Wstęp poświęcony jest zagadnieniom metodologicznym: strukturalnej heterogeniczności społeczeństwa, homologii między normatywną wizją ładu społeczno-gospodarczego a pozycją społeczno-ekonomiczną, roli teorii racjonalnego wyboru, spójności mentalności ekonomicznej. Część pierwsza omawia teorie struktury społecznej, które w kolejnych okresach inspirowały badania prowadzone w SGPiS/SGH: marksizm i neomarksizm, inspiracje Webera, teorię Bourdieu, nowe teorie klasowe itd. Druga część omawia wnioski z wybranych badań wizji gospodarki dobrze zarządzanej, poczynwszy od końca lat 80., kończąc na wstępnych wynikach badań prekariatu z 2016 roku.

Kultura i Rozwój 1(2)/2017
ISSN 2450-212X
doi: 10.7366/KIR.2017.1.2.05

Słowa kluczowe: klasy społeczne, teorie nierówności społecznych, krytyki teorii klasowych, wizje gospodarki dobrze zarządzanej, prekariat.

WSTĘP. TEZY WYWIĘDZONE Z BADAŃ EMPIRYCZNYCH

Tekst artykułu rozpoczne od przedstawienia tez wynikających z badań wybranych aspektów struktury społecznej w kontekście mentalności ekonomicznej, prowadzonych przez zespół socjoekonomistów SGPiS/SGH, następnie omówię teorie struktury społecznej wykorzystywane w trakcie badań przez nasz zespół, a na zakończenie przedstawię wybrane wyniki uzyskane w trakcie naszych badań prowadzonych w nurcie inspirowanym przez socjoekonomię¹.

Pierwsza teza sugeruje strukturalną heterogeniczność polskiego społeczeństwa pod koniec XX wieku i we wczesnych latach XXI wieku. Bezpośrednim bodźcem do sformułowania tezy są wstępne wyniki badań w środowisku młodzieży (18–30 lat) i postaw osób definiowanych jako prekariusze. Zanotowane postawy sugerują potrzebę stosowania równoległe przynajmniej dwóch paradygmatów i odpowiednich teorii struktury społecznej: pierwszej skupionej na kategorii klas społeczno-ekonomicznych oraz drugiej rezygnującej z tej kategorii.

Metaforycznie treść tezy przedstawić jako obecność klas społecznych „dla siebie”, zespolonych wspólnym interesem o charakterze społeczno-ekonomicznym, unoszących się w płynnym, stosunkowo amorficznym środowisku społecznym, w którym obok „klas w sobie” pojawiają się formy życia zbiorowego niepoddające się opisowi w języku analiz klasowych.

Przyjęte tu określenie klas „dla siebie” obejmuje, obok cech obiektywnych – ekonomicznych i socjodemograficznych (poświęcam im miejsce w pierwszej części artykułu), również świadomość klasową: członków klas wyróżnia świadomość grupowych interesów, osadzonych w szeroko ujmowanym kontekście pracy oraz świadomość opozycji własnych interesów w stosunku do interesów uczestników innych klas. Z punktu widzenia głównego problemu przyjętego w tym opracowaniu ważnym wskaźnikiem klasowej świadomości jest normatywna wizja oczekiwanego

* Tekst powstał w ramach finansowanego przez Narodowe Centrum Nauki oraz Deutsche Forschungsgemeinschaft projektu PREWORK („Młodzi pracownicy prekaryjni w Polsce i Niemczech: socjologiczne studium porównawcze warunków pracy i życia, świadomości społecznej i aktywności obywatelskiej”), nr umowy NCN: UMO-2014/15/G/HS4/04476, DFG: TR1378/1-1. Pierwsza część artykułu rozwija wątki, które publikowałem w pracy *Polacy pracujący a kryzys fordyzmu*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2009.

** Prof. dr hab. Juliusz Gardawski, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Kolegium Ekonomiczno-Społeczne, Instytut Filozofii, Socjologii i Socjologii Ekonomicznej, ul. Wiśniowa 41, 02-520 Warszawa, jgarda@sgh.waw.pl.

1 Jest to orientacja nowej ekonomii socjologicznej Marka Granovettera oraz socjoekonomii wywodzącej się z prac Amitaia Etzionego i dorobku Society for Advancement of Socio-Economics.

ładu gospodarczego, takiego, który według członków klasy w optymalnym stopniu zaspokajałyby interesy ekonomiczne klasy. Tak rozumianymi klasowymi segmentami (klasami i warstwami) obecnej polskiej struktury społecznej są głównie, chociaż nie wyłącznie: przemysłowa klasa robotnicza w przemyśle surowcowym, prywatni właściciele małych i średnich przedsiębiorstw, farmerzy. Większość Polaków nie posiada, z różnych powodów, odpowiednich schematów poznawczych do zdefiniowania własnej pozycji w kategoriach społeczno-ekonomicznych (klasowych). Na marginesie warto dodać, że trafnie kwestie te zinterpretował David Ost w pracy o „Solidarności” (Ost 2007).

Tak więc można, w wielkim uproszczeniu, wyodrębnić analitycznie, obok „klas dla siebie”, dwie lokalizacje strukturalne. Po pierwsze, zbiorowości o obiektywnym klasowym położeniu społeczno-ekonomicznym, których członkowie są jednak pozbawieni tożsamości społeczno-ekonomicznej, ich mentalność jest bliska tej, którą zakłada marksistowska kategoria „klas w sobie” lub koncepcja „słabych klas społecznych” Raya Pahl’a (1989). Po drugie, aktualne obserwacje sugerują wyłanianie się w środowisku młodzieży zbiorowości (w tym prekaryjnej), której lokalizacja nie daje się interpretować w kategoriach klas społeczno-ekonomicznych. Pozostaje kwestią otwartą, czy zastosowanie inspiracji ze strony „nowych teorii klasowych”, zwłaszcza teorii Pierre’a Bourdieu, pozwoli na zdefiniowanie strukturalnej lokalizacji badanych prekariuszy w kategoriach klasowych, czy nie.

Dodam, że prekariat został wyróżniony jako klasa społeczna w brytyjskim klasowym schemacie GBCS z 2013 roku (Mike Savage, Divina Fione i inni)², a w Polsce jego obecność w strukturze nierówności zaznaczają autorzy badań Polpan (Kazimierz Słomczyński, Krystyna Janicka, Henryk Domański). Należy podkreślić, że propozycja brytyjskich badaczy nie ogranicza się do identyfikowania obiektywnych wyznaczników położenia, lecz definiuje prekariat, odwołując się do mentalności, co utrudnia ewentualne międzynarodowe badania porównawcze.

Druga teza mówi o opóźnieniach strukturalnych rzutujących na relacje między klasami. W strukturze społecznej pozostały rezydua okresu wcześniejszego, socjalistycznego wariantu gospodarki fordowskiej. Stąd współistnieją obszary gospodarki poddane rygorom współczesnej rynkowej racjonalności ekonomicznej, której uczestnicy mają zinternalizowaną zasadę tej racjonalności, oraz obszary rezydualne, przede wszystkim występujące w sektorze własności publicznej. Należy podkreślić, że mimo względnego zapóźnienia są one trwale osadzone w gospodarce i stanowią swego rodzaju społeczny koszt transakcyjny transformacji. W tym przypadku reprezentantami są zwłaszcza członkowie niektórych segmentów klasy robotniczej chronieni przez związki zawodowe przed weryfikacją rynkową. Piszę o kosztach transakcyjnych, gdyż warunkiem skutecznego dokonania przełomu

—
Pozostaje kwestią otwartą, czy zastosowanie inspiracji ze strony „nowych teorii klasowych” pozwoli na zdefiniowanie strukturalnej lokalizacji badanych prekariuszy w kategoriach „nowych klas”

antysocjalistycznego było fragmentaryczne, a nie całościowe przeprowadzenie zmian instytucjonalnych (co niekiedy niesłusznie, moim zdaniem, krytykowano). Zmiany nastąpiły jedynie w wybranych dziedzinach życia społecznego, a tam, gdzie zostały przeprowadzone, również były niekompletne. Za Belą Greskovitsem przyjmuję, że właśnie ta fragmentaryczność i niekompletność były warunkiem sukcesu pierwszego okresu transformacji. Tym samym pojawiło się jednak zagrożenie zablokowania transformacji na wczesnym etapie, wraz z ewentualną petryfikacją interesu grup beneficjentów oraz „strategicznych grup pracowniczych” (według określenia Leszka Gilejki). W polskich warunkach zagrożenie wiązało się zwłaszcza z interesem korporacyjnym, analizowanym szczegółowo przez Jerzego Hausnera (1992). Obawy były uzasadnione, jednak wraz z ewolucją gospodarki rynkowej ulegały osłabieniu. W społeczeństwie obecne są więc obszary gospodarcze i klasy o cechach anachronicznych, głęboko fordowskich, które współistnieją z obszarami i segmentami odpowiadającymi warunkom współczesnej konkurencji rynkowej, ukształtowanymi w dużym stopniu dzięki rozwinięciu w naszym kraju „kapitalizmu z zewnątrz”³. Zgadzam się z poglądem, że to właśnie ekspansja kapitalizmu zewnętrznego uchroniła nas od ryzyka petryfikacji przez rodzimy interes korporacyjny i oligarchiczny. Chcę jednak zaznaczyć, że pojawiło się obecnie prawdopodobieństwo załamania tego wariantu ładu rynkowego, który przez cały okres transformacji był pozytywnym układem odniesienia polityki gospodarczej.

Nawiązując przy okazji omawianej tezy do empirii, chcę wskazać na wyniki naszych badań z 1999 roku. Okazało się wówczas, że pracownicy wykonawczy z przemysłowych przedsiębiorstw zagranicznych byli znacznie bardziej „prorynkowi” niż pozostali pracownicy wykonawczy. Sprawiała to wtórna socjalizacja w sektorze nowoczesnego przemysłu, przybyłego z Zachodu i działającego zgodnie z modelem zarysowanym przez Andreasa Nölkego i Arjana Vliegentharta (2009; *Dependent Market Economy*). Odnosząc się do zagadnienia wizji ładu gospodarczego, w segmentach fordowskich często spotykaliśmy i wciąż spotykamy pracowników silnie przywiązanych do egalitarno-etatystycznych wizji ładu gospodarczego.

Trzecia teza, nawiązująca do zagadnienia postrzegania ładu gospodarczego, skupia się na homologii między normatywną wizją ładu społeczno-gospodarczego a pozycją społeczno-ekonomiczną. Wizja gospodarki dobrze urządzonej jest, zgodnie z naszym założeniem, kluczowym aspektem mentalności ekonomicznej. Fundamentem wizji jest wzór wartości ekonomicznych odzwierciedlający pozycję w segmentach rynku pracy i miejscu w organizacji pracy, w strukturze nierówności ekonomicznych, a także wyrażający niepokoje, ryzyka i aspiracje związane z tą pozycją. Tak więc podstawowym korelatem wyobrażeń o gospodarce dobrze urządzonej jest praca, zwłaszcza praca zawodowa.

Fundamentem wizji gospodarki dobrze urządzonej jest taka konfiguracja zasad ekonomicznych, która odzwierciedla pozycję na rynku pracy i miejsce w organizacji pracy, w strukturze nierówności ekonomicznych, wyraża także obawy, ryzyka i aspiracje związane z pozycją

³ Skrajne exemplum takiej niedokończzonej transformacji pokazywano na przykładzie Rosji, w której rozwinięcie „kapitalizmu od góry” (według określenia Laurence’a P. Kinga) prowadziło do utrwalenia specyficznego interesu aktorów wczesnych zmian, którzy byli w stanie ustanowić korzystny dla siebie ład; patrz opracowania Piotra Kozarzewskiego (2006) i Włodzimierza Marciniaka (2001).

Stąd normatywna wizja gospodarki może być traktowana jako wyznacznik obiektywnego, ugruntowanego w obszarze interesów ekonomicznych położenia o charakterze klasowym. Zarazem zakładam na podstawie dawnych i najświeższych obserwacji możliwość trwałego braku homologii, polegającego na posiadaniu poglądów na temat gospodarki dobrze urządzonej o bardzo słabej lub żadnej korelacji z położeniem na rynku pracy.

Teza czwarta odnosi się do teorii racjonalnego wyboru. Uznaję, że podejście dyktowane tą teorią nadmiernie spłaszcza rekonstruowany obraz motywacji, w tym także motywacji działań w sferze ekonomicznej. Niemniej w pewnych okresach i w odniesieniu do pewnych składników struktury społeczno-ekonomicznej podejście to jest przydatne z pragmatycznego punktu widzenia. W takim duchu nasz zespół interpretował normatywne wizje ładu gospodarczego cechujące klasę polskich robotników w latach 90. Zarazem uważam, że interpretacja normatywnych wizji gospodarki pod kątem racjonalnej kalkulacji ugruntowanej pozycją na rynku pracy ma istotne ograniczenia, a swobodne wywiady, prowadzone aktualnie w środowisku młodzieży prekaryjnej, nierzadko zmuszają do całkowitej rezygnacji z drogowskazu racjonalnego wyboru, co jest konsekwencją tezy trzeciej.

Teza piąta odnosi się do występującej często, chociaż nie zawsze, niespójności mentalności ekonomicznej. Już obserwacje z okresu przełomu antysocjalistycznego dowodziły, że postawy wobec wielu zjawisk społeczno-ekonomicznych są płynne, zależne od kontekstu, który nadawał im znaczenie. Odnajdywane wówczas układy odniesienia miały wiele wymiarów, z których podstawowe były dwa: egzystencjalny i narodowy. Tak więc bardzo nasycone semiotycznie pojęcia „kapitału polskiego” i jego personifikacji „polskiego kapitalisty” były w świadomości robotników negatywnie nacechowane na poziomie egzystencjalnym (kontekst to „pracodawca potencjalnie zatrudniający respondenta”), natomiast pozytywnie na poziomie narodowym (kontekst to „kapitał zagraniczny”, „kapitał obcy”). Podobnie się rzecz miała z „prywatyzacją” i kilkoma innymi kluczowymi pojęciami. Na takiej niespójności ukształtowała się na przełomie lat 80. i 90. modalna dla środowisk pracowniczych ambiwalentna wizja gospodarki dobrze urządzonej („umiarkowana

modernizacja”), której w dużym stopniu poświęciłem badania i publikacje z lat 1991–1996. Teza ta nie przeczy koncepcjom mówiącym o naturalnej tendencji do uspołniania mentalnych reprezentacji zjawisk społecznych, zaznacza jednak możliwość długiego trwania wizji niespójnych.

Teza szósta nawiązuje do relacyjnej definicji klas społeczno-ekonomicznych. Prowadzone przez nasz zespół obserwacje empiryczne potwierdzały, że kluczowym kryterium ukształtowania się poczucia identyfikacji klasowej jest pojawienie się relacji opozycyjnych w stosunku do innych klas, warstw, a także instytucji (zwłaszcza do instytucji państwa); im gęstsza jest sieć opozycji, tym silniejsza jest identyfikacja klasowa. Przyjmowaliśmy więc w naszym zespole, za Stanisławem Ossowskim, rozróżnienie na klasy relacyjne (korelacyjne) i gradacyjne, sami zaś traktowaliśmy i traktujemy, zgodnie z tradycją marksistowską, relację jako definicyjną cechę

Postawy wobec wielu zjawisk społeczno-ekonomicznych są płynne, zależne od kontekstu, który nadawał im znaczenie. Stwierdzone przez nas w przeszłości układy odniesienia miały wiele wymiarów, z których podstawowe były dwa: egzystencjalny i narodowy

dojrzałej klasy społeczno-ekonomicznej („klasy dla siebie” w klasycznej siatce pojęciowej marksizmu czy „klasy silnej” w nomenklaturze Raya Pahl’a).

Teza siódma, zamykająca nasz wstęp, odnosi się do rozmycia granic klas społeczno-ekonomicznych w kontekście wyzwań postfordowskich. Jest to oświecenie pod nieco odmiennym kątem zagadnienia heterogeniczności. Badania klasy robotniczej w okresie przełomu antysocjalistycznego i we wczesnych latach 90. dały podstawę do wyodrębnienia „klasy podstawowej” i „klasy wtórnej” (Gardawski 1996, s. 11). „Klasa podstawowa” była budowana z tych robotniczych grup zawodowych, które spełniały funkcję „klas dla siebie”, „klas silnych”, „klasa wtórna” składała się z grup robotniczych, które tylko częściowo spełniały tę funkcję ze względu na brak pewnych cech, zwłaszcza świadomościowych (klasy „w sobie”, klasy „słabe”). Należy dodać, że nasze wnioski odnośnie do klas „podstawowej” i „wtórnej” odnosiły się do polskich klas późnego okresu fordowskiego, industrialnego. W tym miejscu wróć do tezy pierwszej i wielości paradygmatów (języków) teoretycznych. W czasach kryzysu fordyzmu wyjście poza segmenty klasowe wymaga także odejścia, przynajmniej w pewnym zakresie, od jednolitego teoretycznego układu odniesienia. Poza obrębem klas krystalizują się formy życia społecznego, które obecnie są trafniej interpretowane przez teorie umieszczane pod parasolem terminu „postmodernizm” niż przez teorie klasowe (traci, być może, przydatność nie tylko kategoria „klasy w sobie”, lecz także „klasy słabej” czy „klasy wtórnej”). Tych nowych zjawisk nie należy jednak hipostazować – towarzyszą im tradycyjne segmenty struktury dające się trafnie opisywać językiem klasowym. Nie jest jednak proste wyzwolenie się zarówno od „imperializmu analizy klasowej”, jak i „imperializmu paradygmatu postmodernistycznego”. Zwracam uwagę na kwestię wielości odniesień, gdyż interesująca obecnie socjoekonomistów z SGH kategoria prekariatu może w części wyrywać się językowi klasowemu i zasadniczo, chciałoby się powiedzieć – ontologicznie – być obecna w innym, płynnym, zindywidualizowanym środowisku, których reguły internalizuje. W trybie swobodnej hipotezy można założyć, że grupy społeczno-zawodowe mogą wewnątrznie dzielić się na różne postaci: „klas dla siebie”, „klas silnych” czy „podstawowych”, „klas w sobie”, „słabych” czy „wtórnych” (przy założeniu społeczno-ekonomicznego pojmowania klas), grup statusowych i w końcu mogą w ich ramach być obecne amorficzne zbiorowości wymagające do swojego opisu np. teoretycznego języka Uwe Beckera. Członkowie tych ostatnich zbiorowości mogą wyobrażać sobie ład gospodarczy w kompletnym oderwaniu od warunków, które wyznaczają im miejsce w ekonomicznym segmencie życia społecznego. Badania obecnie prowadzone przez zespoły z SGH, Uniwersytetu Wrocławskiego i Freie Universität z Berlina pozwolą, jak oczekujemy, zrekonstruować strukturalne lokalizacje młodzieży przy odniesieniu do mentalności ekonomicznej. Do wstępnych wyników tych badań nawiążę w ostatniej części artykułu.

Poniżej przedstawiam wybrane teorie nierówności społecznej, które dawały podstawę do pytania o strukturalny kontekst dywersyfikacji normatywnej wizji gospodarki. Natomiast przedstawione powyżej tezy posłużą nam jako wstęp poprzedzający przedstawienie wyników badań empirycznych, prowadzonych przez socjoekonomistów z SGPiS/SGH.

ROZWÓJ I EROZJA KLAS SPOŁECZNYCH I TEORII KLASOWYCH⁴

W okresie fordowskim klasowość społeczeństw przemysłowych rzadko podlegała dyskusji, natomiast wraz z kryzysem fordyzmu i rozwojem stosunków postfordowskich klasowy wymiar struktury zaczynał być poddawany krytycznej refleksji. Ze względu na wskazaną wcześniej tezę drugą rozpocznę od teorii klas okresu fordowskiego, industrialnego. Twórcami głównych teorii klasowych tego okresu byli Karol Marks i Max Weber. Pozwolę sobie na osobistą uwagę. Gdy rozpoczynałem badania pod kierunkiem Leszka Gilejki, przemysłowa klasa robotnicza (czy należałoby powiedzieć „wielkoprzemysłowa klasa robotnicza”), a także służący jej badaniu aparat pojęciowy, wywodzący się z dorobku Marksa i Webera, wydawały się inwariantem struktury i ustalonym trwale narzędziem badawczym, które się nie zmienia istotnie. Teza homologiczna była paradygmatem w badaniach socjoekonomicznych. Po upływie czterech dekad pytanie badawcze dotyczy samej możliwości stosowania kategorii klasy ekonomiczno-społecznej do badania struktury społecznej.

Definicje klas

Klasy były definiowane jako wielkie grupy społeczne określające główne osie nierówności społecznych, a także, w przypadku nurtu marksistowskiego, antagonizmów społecznych. Klasy wyrastały na gruncie ekonomicznym, wiązały się ze społecznym podziałem pracy. Podziały klasowe odzwierciedlały różnice stosunków własności w gospodarce, uczestnictwo w pierwotnym lub wtórnym segmencie rynku pracy, miejsce zajmowane w strukturze organizacyjnej (stanowiska kierownicze kontra wykonawcze), pozycje zawodu na rynku pracy, wartość zawodu związaną z wykształceniem i z innymi zmiennymi społeczno-demograficznymi.

Uczestnictwo w klasie społeczno-ekonomicznej, zgodnie z założeniami wszystkich teorii „silnych klas”, miało determinować mentalność ekonomiczną – właściwe jej postawy, wartości, aspiracje. Normatywna wizja gospodarki (gospodarki „dobrze urządzonej” – *well ordered economy*) miała odzwierciedlać, zgodnie z tym założeniem, pozycje klasowe: interesy, jakie pozycjom towarzyszą, satysfakcje, jakie przynoszą, stany deprivacji, oczekiwania itd. W układzie nierówności klasowych/warstwowych z założenia miały się kształtować odrębne normatywne wizje, odpowiadające pozycji klasowej czy warstwowej członków społeczeństwa. „Klasy silne” ujmowano holistycznie, były więc traktowane jako swego rodzaju obiektywnie istniejące całościowe byty społeczne, jako kolektywni aktorzy, podejmujący wspólne działania. Pahl (1989) przedstawiał schemat tych teorii w postaci ciągu: struktura → świadomość → działanie. Przedstawione założenia były budowane zgodnie z teorią racjonalnej kalkulacji (teza czwarta) i homologii (teza trzecia).

Klasy definiowano relacyjnie bądź gradacyjnie. W pierwszym przypadku definiującą cechą klas jest opozycja do innej klasy/innych klas, w drugim klasy różnią się natężeniem cech (wyższym bądź niższym poziomem zamożności, prestiżu itd.). Ossowski (1968, s. 200–201) wymieniał cztery „milczące założenia” teorii klasowych: pionowy układ klas w systemie przywilejów i upośledzeń, trwałość interesów

4 Szerzej omawiałem problematykę inspiracji teoretycznych naszych badań strukturalnych we wcześniejszych publikacjach (m.in. Gardawski 1996, 2009, 2013).

klasowych, świadomość klasową (klasową identyfikację) i izolację klasową – brak bliższych kontaktów społecznych, separacja towarzyska między klasami. Akcent położony na przywileje i upośledzenia winien wywierać szczególnie silny wpływ na normatywną wizję gospodarki.

Mimo odmiennych perspektyw, dzielących orientację neomarksistowską i neo-weberowską, w obydwu klasy miały silnie akcentowany komponent ekonomiczny. W teoriach tych rekonstruowano mapy struktury społecznej, które na najwyższym poziomie ogólności dawały się redukować do kilku (w skrajnym ujęciu trzech) klas, układających się w „gradację syntetyczną”, według określenia Ossowskiego. Pierwszą była klasa wyższa, którą w tradycji marksistowskiej i neomarksistowskiej była burżuazja. W perspektywie neo-weberowskiej była to klasa służby – *service class*, obejmująca obok klas posiadających także elitę władzy politycznej i elitę wolnych zawodów. W konstruowanym zgodnie z inspiracją Weberowską wielokryterialnym schemacie EGP (Erikson, Goldthorpe, Protocarero) uzyskano kilka wariantów, największy złożony z 11 klas i derywatów klasowych. Obydwa te nurty teoretyczne miały wspólną cechę, mianowicie ich „budulcem” były grupy zawodowe: to z nich w ostatniej instancji składały się klasy społeczne. Pozwalało to dokonywać porównań, także międzynarodowych⁵.

Wśród teorii klas, które można odnieść do okresu późnego fordyzmu, najbardziej znane i zachowujące aktualność są trzy: nawiązująca do Maxa Webera teoria klas Johna Goldthorpe’a i jego współpracowników z oksfordzkiego Nuffield College (autorzy wspomnianego schematu EGP), neomarksistowska teoria klas silnych Amerykanina Erika Olina Wrighta oraz zaliczana do silnych teoria Pierre’a Bourdieu. Zgodnie z zapowiedzią skupię się na klasach/warstwach identyfikowanych w tych teoriach jako potencjalnych ośrodkach krystalizowania się normatywnych wizji gospodarki.

Tradycje marksistowska i neomarksistowska

W marksizmie XX wieku powszechnie przyjęła się definicja klas społecznych sformułowana przez Lenina. Ma ona zdecydowane odniesienie do świadomości społeczno-ekonomicznej przez jej relacyjny i antagonistyczny wymiar:

klasami nazywamy wielkie grupy ludzi, różniące się między sobą pod względem zajmowanego przez nie miejsca w historycznie określonym systemie produkcji, pod względem ich stosunku (przeważnie utrwalonego i prawnie wyrażonego) do środków produkcji, pod względem ich roli w społecznej organizacji pracy i – co za tym idzie – pod względem sposobu otrzymywania i rozmiarów tej części bogactwa społecznego, którą rozporządzają. Klasy – to takie grupy ludzi, z których jedna może przywłaszczać sobie pracę innej, dzięki różnicy pod względem miejsca, które zajmują w określonym systemie gospodarki społecznej (Lenin 1956).

Do tej podstawowej definicji Lenin dodał ważny komentarz związany z interesami ekonomicznymi i nieformułowanym wprost założeniem, że klasy mają poczucie konfliktu tych interesów; klasy są zawsze uwikłane w antagonizm z innymi

⁵ Praca, w której dokonano najszerzych porównań tego typu, została według mojej wiedzy opublikowana w latach 80. w Wielkiej Brytanii: Marshall i in. 1989.

klasami; są więc segmentami relacyjnymi (czy korelacyjnymi, jakby powiedział Ossowski) – nie istnieją bez klas przeciwstawnych.

Podobnie definiowane są klasy w ramach nurtu neomarksistowskiego. David Stark pisał, że klasa nie jest zbiorem czy agregatem jednostek. Klasy, podobnie jak relacje społeczne, z których wyrastają, istnieją jedynie w ramach relacji antagoni-
stycznych lub ułożonych zgodnie z zasadą dominacja–podporządkowanie. Analiza klasowa ma charakter strukturalistyczny, jako że jej przedmiotem nie są segmenty społeczne jako takie, lecz relacje między nimi. Taka teoretyczna perspektywa po-
ciąga za sobą konflikt ideologii ekonomicznej, a więc impli-
kuje antagonistyczne wizje gospodarki dobrze urządzonej.

—
W zespołach socjoekonomistów z SGPiS/SGH przyjmowaliśmy, że opozycje kreują klasy „pierwotne” (klasy „dla siebie”). Akcentując relacyjny charakter klas społecznych, nie utożsamialiśmy opozycji z konfliktem klasowym

W zespołach socjoekonomistów z SGPiS/SGH korzystaliśmy z relacyjnych (korelacyjnych) definicji klas społeczno-
ekonomicznych. Przyjmowaliśmy, że opozycje kreują klasy „pierwotne” (klasy „dla siebie”). Dobitym przykładem służyły badania sektora prywatnego (2011–2013). Klasowy charakter grupy pracodawców sektora małych i średnich przedsiębiorstw wiązał się z siecią opozycji wobec wielkich grup pracowniczych, związków zawodowych, ponadnarodowych korporacji i instytucji państwa. Winiem w tym miejscu ważny komentarz, mianowicie akcentując relacyjny charakter klas społecznych, nie utożsamialiśmy opozycji z konfliktem. Można się powołać zwłaszcza na postawy znacznej części polskiej klasy robotniczej, która lokowała się w opozycji do klasy przedsiębiorców, jednak nie definiowała tej opozycji w kategoriach konfliktów klasowych. Tak więc, podobnie jak dominująca część socjoekonomistów i socjo-

logów o marksistowskiej orientacji, korzystaliśmy także z perspektywy Webera. Było to zasługą nestora badania struktury społecznej w Polsce – Włodzimierza Wesołowskiego, który wpłynął formatotwórczo na cały ten nurt, w tym na badania prowadzone w SGPiS/SGH.

W marksizmie wychodzono z założenia, że struktura społeczna będzie ulegała dychotomizacji, będą zanikały segmenty pośrednie między burżuazją a proletariatem, co miałyby mobilizujący wpływ na świadomość (mentalność) ekonomiczną, ułatwiałyby przechodzenie „klas w sobie” w „klasy dla siebie” z dojrzałą mentalnością, adekwatnie odzwierciedlającą interes klasowy w jej leninowskim pojmowaniu. Historia sfalsyfikowała tę przepowiednię, segmenty pośrednie nie tylko nie zanikały, lecz już pod koniec XIX wieku zaczęły się rozrastać wraz z oddzieleniem funkcji kontroli procesu pracy od własności środków produkcji. Ten proces stał się jedną z przesłanek tezy o „śmierci klas”. Zagadnienie to było szczególnie wnikliwie analizowane w ramach klasycznego marksizmu, a następnie poddane ideologicznej manipulacji w stalinowskiej wersji marksizmu-leninizmu. W pracach samego Marksa znaleźć można wnikliwe socjologiczno-ekonomiczne analizy mentalności klasowej (*18 brumaire’a Ludwika Bonaparte*). W skodyfikowanym marksizmie-leninizmie kategorie świadomości społeczno-ekonomicznej straciły charakter empiryczny, zostały zastąpione przez dedukcję, ich treść była wyprowadzana z ortodoksyjnej aksjomatyki materializmu historycznego (o. Innocenty Maria Bocheński dokonał trafnej analizy tej aksjomatyki w studium o marksizmie; 2006).

Normatywna wizja gospodarki dobrze urządzonej, jak już wspomniałem, była dedukowana z apriorycznej bazy „materializmu historycznego” i z definicji miała być składnikiem „świadomości klasowej”. Jako problem pojawiała się, gdy postawy społeczne uczestników danej klasy nie odpowiadały dedukowanej wizji. W języku ówczesnej ortodoksji ważną rolę odgrywała kategoria „falszywej świadomości”, która w przypadku robotników często przybierała postać ostro przez ortodoksów krytykowanej „świadomości tradunionistycznej”.

Po przełomie antystalinowskim w krajach o rozluźnionej ideologii, zwłaszcza w Polsce, świadomość ekonomiczna stała się zagadnieniem względnie rzetelnych badań empirycznych. Ich owocem były m.in. rekonstrukcje normatywnych wizji gospodarki.

Nim przejdę do doświadczeń polskich, zaznaczę, że w neomarksizmie pojawiło się kilka propozycji, które rozwiązywały problem grup zawodowych niedających się zaliczyć ani do burżuazji, ani do proletariatu. Najbardziej znaną dał Erik Olin Wright (1976), który wprowadził trójpodział na klasy dominujące (eksploatujące), dominowane (eksploatowane) oraz klasy o tzw. sprzecznej (kontradykcyjnej) lokalizacji. W dyskusji z Nicosem Poulantzasem dowodził, że czyste marksistowskie lokalizacje klasowe odnoszą się do około jednej trzeciej społeczeństw rynkowych, dla pozostałych brak odpowiednich „szuflad” w układzie nierówności społecznych. Elastyczne kategorie Wrighta pociągają za sobą problemy z interpretacją mentalności ekonomicznej w przypadku „kontradykcyjnej lokalizacji klasowej” – normatywne wizje gospodarki mogły osłabić bądź stracić rolę dystynktywną w stosunku do pozycji kontradykcyjnych.

Czynnikiem kluczowym z punktu widzenia problemu badawczego podjętego w niniejszym opracowaniu jest poziom homologii między pozycją w strukturze społeczno-ekonomicznej a mentalnością ekonomiczną, zwłaszcza normatywną wizją gospodarki.

Zwracając się ku doświadczeniom polskim, przypomnę o rekonstrukcji normatywnej wizji gospodarki przez Stefana Nowaka. Nowak był badaczem wybitnym, trudnym do klasyfikowania w jednej orientacji teoretyczno-metodologicznej, niemniej można jego dorobek, moim zdaniem, lokować w nurcie wytyczonym przez Wesołowskiego, a więc z pogranicza marksizmu i inspiracji Webera. Wprowadził on termin „edukacyjnego sukcesu realnego socjalizmu”. Wizja ta obejmowała akceptację umiarkowanego egalitaryzmu (egalitarnej wersji sprawiedliwości społecznej), monopolu własności państwowej w sektorze dużych przedsiębiorstw, szerokiej interwencji państwa w sferze *welfare state* i oczekiwanie, że podstawowe potrzeby społeczne będą zaspokajane przez państwo. Towarzyszyła temu „edukacyjna kłęska realnego socjalizmu” w ideologii, w próbach ateizacji polskiego społeczeństwa i, przede wszystkim, we wciąż utrzymujących się aspiracjach demokratycznych, które nie były wprawdzie klarownie definiowane, lecz były rozumiane jako antyteza rządów monopartii komunistycznej. Niechęć do ideologii i ówczesnej elity politycznej nie przekładała się na emocje towarzyszące pojęciu socjalizmu: ideologia była nacechowana negatywnie, pojęcie socjalizmu – pozytywnie. Szczególnie silnym wskaźnikiem normatywnej wizji gospodarki właściwej polskiemu światu pracy były aspiracje ujawnione w ciągu siedemnastu miesięcy „Solidarności”: powszechne oczekiwanie równości oraz upodmiotowienia klasy pracowniczej za pośrednictwem samorządu załóg przedsiębiorstw państwowych.

Wracając do dorobku polskiej socjologii, tezę homologiczną potwierdza dorobek empiryczny analiz publikowanych w ramach redagowanej przez Jana Szczepańskiego serii „Z badań klasy robotniczej i inteligencji” (1958–1969), badania zespołów kierowanych przez Witolda Morawskiego w Instytucie Socjologii UW czy badania prowadzone przez zespoły Leszka Gilejki i Przemysława Wójcika w Instytucie Badań Klasy Robotniczej (IBKR). Prace prowadzone przez Gilejkę, równoległe w IBKR i SGPiS/SGH, nosiły ślad jego pasji ukształtowanych w trakcie studiów nad samorządem pracowniczym i długiego stażu we Francji, gdzie kontaktował się z Alainem Tourainem i jego kręgiem. Zaowocowało to nie tylko badaniami samorządności, ale także pracami nad koncepcją samorządowego socjalizmu i analizowaniem pod tym kątem postaw robotniczych. Stąd w naszych badaniach, o których piszę w drugiej części artykułu, rekonstruowaliśmy we wczesnych latach 90. odpowiednie wizje gospodarki dobrze urządzonej.

Tradycja Weberowska

W teorii Webera podstawowym warunkiem istnienia klas był nierówny podział własności i wynikające z tego nierówne szanse życiowe. Weber wprowadził typy klas, które różniły się od klas ekonomicznych Marksa („klasy posiadania” i „klasy zarobkowe”). Ponad dwoma powyższymi typami klas Weber lokował „syntetyczną typologię klas społecznych”, do których zaliczał: 1) robotników; 2) drobnomieszczactwo; 3) inteligencję nieposiadającą i fachowców, pracowników umysłowych, urzędników zróżnicowanych społecznie ze względu na poziom (koszt) wykształcenia; 4) klasy posiadające oraz klasy uprzywilejowane za sprawą wykształcenia (wolne zawody). Ta syntetyczna typologia wywarła decydujący wpływ na późniejsze badania struktury społecznej, w tym na polskie, inicjowane we wczesnych latach 60. XX wieku przez nestora badań struktury klasowej Włodzimierza Wesołowskiego.

Z punktu widzenia normatywnych wizji gospodarki znaczenie dorobku Maxa Webera wykracza daleko poza jego koncepcje klas społecznych. Doskonałą analizę Weberowskiej koncepcji etosu gospodarczego przeprowadził Richard Swedberg (1998), rozwinął w niej bowiem kwestię normatywnego układu odniesienia, analogicznego do wizji gospodarki dobrze urządzonej.

John Goldthorpe i Gordon Marshall, czołowi brytyjscy przedstawiciele nurtu neoweberowskiego, podkreślali różnice między ich koncepcją klasową a teoriami marksistowskimi. Pisali:

po pierwsze, nasza koncepcja analizy klasowej nie obejmuje teorii historii, zgodnie z którą konflikt klasowy jest motorem zmian społecznych [...]. Po drugie, zgodnie z naszym rozumieniem analiza klasowa nie zakłada teorii klasowej eksploatacji, zgodnie z którą wszystkie klasowe relacje muszą mieć charakter nieuchronnie antagonistyczny [...]. Po trzecie, popierana przez nas wersja klasowej analizy nie zawiera teorii klasowo ugruntowanych działań zbiorowych, zgodnie z którą jednostki o podobnych pozycjach w strukturze klasowej automatycznie mają świadomość swojej sytuacji i są gotowe wspólnie działać dla osiągnięcia swoich interesów klasowych [...]. W końcu klasowa analiza, jak ją rozumiemy, nie obejmuje redukcjonistycznej teorii działań politycznych (zbiorowych lub indywidualnych), zgodnie z którymi takie działania mogą być rozumiane jako po prostu zapośredniczone wyrazy relacji klasowych i oznaczać dążenie do strukturalnie determinowanych interesów klasowych (Goldthorpe i Marshall 1992, za: Lee i Turner 1996).

Deklaracja dwóch autorów podkreśla elastyczność ich podejścia i brak założeń o homologii między wymiarem społeczno-ekonomicznym a mentalnością, co nie przeczy temu, że empiryczne badania brytyjskiej socjologii były zazwyczaj poświęcone analizom mentalności ekonomicznej, które pozytywnie weryfikowały tę homologiczną.

Warto w tym miejscu odnotować, że krytycy propozycji Goldthorpe'a i Marshalla oraz innych propozycji wydzielenia „słabych klas” zarzucali im teoretyczną miłąkość – wskazywano, że o wyodrębnieniu klasy decydowała raczej analiza korelacji między zmiennymi niż hipoteza wyprowadzona z teorii. Same różnice obiektywnie zmierzonego statusu socjoekonomicznego (*Socio-Economic Status*; SES) mogą nie przekładać się w żadnym stopniu na identyfikacje grupowe. Zarzuty te spotykały się jednak z zasadną odpowiedzią empiryczną w Wielkiej Brytanii pod koniec XX wieku: prowadzone przez Goldthorpe'a i współpracowników badania empiryczne, ugruntowane w klasyfikacji zawodów, dowodziły swojej użyteczności przy wyjaśnianiu ruchliwości społecznej, różnic w poziomie wykształcenia, w zachowaniach politycznych, a także w postawach wobec gospodarki (Domański 2004).

Jest rzeczą naturalną, że w okresie fordyzmu problematyka klas ekonomicznych, zwłaszcza klasy robotniczej (lub klasy pracowniczej i wchodzącej w jej skład klasy robotniczej) były wyróżnionym przedmiotem analiz teoretycznych i badań empirycznych. Poniżej będę się odnosił do badania środowisk robotniczych, gdyż to nimi głównie interesowali się socjoekonomiści z SGH. To wówczas powstały najbardziej znane typologie mentalności *working class*, które były i są ważnym odniesieniem także w badaniach struktury polskiego społeczeństwa. Każda z nich dawała podstawę do weryfikacji tezy homologicznej albo w całości (rekonstrukcje wizji gospodarki oczekiwanej), albo rekonstrukcji wyobrażeń o poszczególnych instytucjach. Jedną z pierwszych analiz wpływu bezpośrednich doświadczeń społecznych (m.in. z miejsca pracy) na świadomość społeczną była autorstwa Elisabeth Bott (1957). To do jej wniosków odwoływali się późniejsi badacze, w tym D. Lockwood. Niewątpliwie najbardziej rozpowszechnioną typologią była ta opracowana przez niego w 1966 roku, której osią były społeczne korzenie światopoglądu robotniczego. Wyróżniał on mentalność proletariacką („tradycyjnie proletariacką” – *proletarian*), mentalność akceptującą dominację pracodawcy („tradycyjnie uległą” – *deferential*) oraz mentalność merkantylną (materialistyczną, „sprywatyzowaną” – *privatised*). Mimo krytyk, z jakimi się spotkała, typologia ta była przez dziesięciolecia inspiracją dla badaczy klasy robotniczej. Lockwood skupiał się na zagadnieniu kluczowym z punktu widzenia naszych późniejszych badań – na pracowniczym (robotniczym) wyobrażeniu o społeczeństwie, w tym o dobrym ładzie społecznym i stopniu akceptacji społecznych nierówności.

Mentalność brytyjskiej klasy pracowniczej była zróżnicowana. Te jej odłamy, które akceptowały społeczny ład kapitalizmu, były przedmiotem odrębnych badań. Do najbardziej znanych analiz konserwatyzmu brytyjskich robotników należała praca Erica Nordlingera o robotnikach-torysach (1967).

Rekonstrukcja robotniczego pragmatyzmu przez Lockwooda (seria badań opublikowana w trzech tomach *Affluent Worker* z lat 1968–1969), a także analiza specyficznego ambiwalentnego poglądu na gospodarkę rynkową korespondowały z koncepcją mentalności robotniczej rozwijaną przez Franka Parkina (1972). Parkin był twórcą typologii postaw robotniczych, której kryterium były stopień akceptacji wzorów wartości klasy dominującej i stopień legitymizacji nierówności klasowych. Wyróżnił

on trzy systemy wartości: system wartości dominujących, odpowiadających klasie panującej (wartości te legitymizowały istniejące nierówności społeczne), system wartości podporządkowanych (przede wszystkim subkultury pracownicze, zakładające pewne formy kompromisu z wartościami narzucanymi przez klasy wyższe, w tym przyzwalające na nierówności społeczne) i system wartości radykalnych (jego osią był postulat walki z nierównościami i wizja porządku alternatywnego, pozbawionego nierówności). Z punktu widzenia badań robotniczych, prowadzonych w naszym zespole SGPiS/SGH w latach 80. i 90., szczególnie cenna była teza Parkina o „normatywnej ambiwalencji”, mówiąca, że

w sytuacji, gdy dokonywana jest (przez wyższe warstwy klasy robotniczej) czysto abstrakcyjna ocena, wówczas normatywnym układem odniesienia jest system wartości dominujących, gdy jednak wchodzi w rachubę ocena konkretnej sytuacji społecznej, wymagającej dokonania wyboru lub podjęcia działania normatywny układ odniesienia dostarcza [...] system wartości podporządkowanych (Parkin 1972, s. 92–93)⁶.

Jak pisałem, do neoweberowskiego nurtu nawiązywali powszechnie polscy badacze struktury klasowej według osi grup zawodowych od lat 60. XX w. Na pierwszym miejscu należy wymienić wczesny dorobek Włodzimierza Wesołowskiego (1970), a także Kazimierza Słomczyńskiego (1972), Krystyny Janickiej (1976), Jadwigi Koralewicz-Zębik (1974) i innych, którzy byli członkami zespołu prowadzącego w połowie lat 60. badania szczecińsko-koszalińsko-łódzkie. Badania te otwierały drogę do systematycznych badań struktury klasowej i dawały podstawę do rekonstrukcji kluczowych aspektów świadomości ekonomicznej. Ich syntezę opublikowali Wesołowski i Słomczyński w tekście z 1990 roku. Obecnie, obok wymienionych powyżej, badania w tym zakresie prowadzi zespół kierowany przez Henryka Domańskiego, który ma największy w ostatnich dekadach dorobek z zakresu badania struktury klasowej (syntezę tych badań zawarł w pracy

z 2015 roku). Domański przeniósł na polski grunt schemat EGP i to do jego ujęć odwoływaliśmy się głównie w badaniach klasy pracowniczej. Z punktu widzenia mentalności Polaków szczególne znaczenie mają, obok rozległych badań Domańskiego, prace Jadwigi Koralewicz, Bogdana Macha, Marka Ziółkowskiego (badania robotników w latach 80.). Oczywiście wymieniam tylko część badaczy należących do warszawskiej szkoły badania struktury klasowej. W okresie autorytarnego socjalizmu polscy badacze struktury uchronili pojęcie klas społecznych przed uwikłaniem ideologicznym i uczynili je przedmiotem rzetelnych badań empirycznych. Wykorzystywali oni zarówno schemat klasowy, konstruowany zgodnie z inspiracją marksistowską (kryterium stosunków kontroli nad produkcją i dystrybucją), jak i schemat stratyfikacyjny, bliski tradycji Weberowskiej, zawierający

W okresie autorytarnego socjalizmu polscy badacze struktury uchronili pojęcie klas społecznych przed uwikłaniem ideologicznym i uczynili je przedmiotem rzetelnych badań empirycznych

6 Jak wskazywała Fiona Divine, zgoda środowiska socjologicznego co do struktury robotniczej mentalności, którego podstawę dał, między innymi, Parkin, była jedną z przyczyn późniejszego osłabienia teoretycznych zainteresowań świadomością klasy robotniczej.

wymiary edukacyjny, statusu zawodowego, dochodów i wielu innych korelatów, włącznie z zaczerpniętą od Bourdieu kategorią gustu (Domański).

Obecnie ambitny program badań Polpan (Polskie Badania Panelowe), kierowanych przez Słomczyńskiego, dowodzi zasadności klasowego rekonstruowania struktury polskiego społeczeństwa – uważam, że cytowane powyżej zdanie Goldthorpe'a i Marshalla z lat 90. mogłoby zostać powtórzone przez Słomczyńskiego. W badaniu Polpan autorzy wyodrębniają wielocłonowy schemat klasowy, który poddaje się redukcji do trzech głównych segmentów klasowych, a materiał zebrany w trakcie badań panelowych potwierdza jego predykcję. Cenne jest także włączanie przez nich do schematu klasowego kategorii prekariatu.

Neokorporatyzm Philippe'a Schmittera

Omawiając klasy społeczno-ekonomiczne powojennego okresu fordowskiego, należy zwrócić uwagę na związane z nimi wątki korporacyjne (czy raczej „neokorporacyjne”). We wszystkich badaniach wizji gospodarki dobrze urządzonej, prowadzonych przez zespół SGPiS/SGH, notowaliśmy obecność orientacji dającej się interpretować jako neokorporacyjna, stąd znaczenie prac Philippe'a Schmittera, czołowego teoretyka korporacjonizmu. Używał on terminu „korporacjonizm państwowy” w odniesieniu do modeli ustrojowych faszystowskich lub bliskich faszystowskim, w przeciwieństwie do powojennego „korporacjonizmu społecznego” (Schmitter i Lehbruch 1979). Schmitter i badacze pozostający pod jego wpływem rozwinęli klasyczną teorię korporatyzmu, w jej ramach opracowali typ idealny korporatyzmu. Waga tego schematu teoretycznego była doceniana także przez praktyków instytucji polskiego dialogu społecznego.

W ujęciu teoretycznym Schmitter i Lehbruch wyodrębniali dwa zespoły cech: organizacyjne oraz proceduralne. Pierwsze z nich, których konsekwencją jest konsolidacja klas społeczno-ekonomicznych i pełna identyfikacja klasowa, są następujące: a) istnieje monopol na reprezentowanie interesów danej klasy, sektora, grupy zawodowej itd. spełniany przez takie organizacje, jak związki zawodowe, związki pracodawców itp.; b) społeczne domeny organizacji nie zachodzą na siebie, żadne środowisko nie jest podwójnie czy wielokrotnie reprezentowane; c) organizacje mają taką strukturę i takie procedury, że są w stanie dobrze artykułować interesy swoich środowisk, a także koordynować zachowania członków środowisk; d) organizacje są w pełni reprezentatywne, członkostwo w nich jest obowiązkowe; e) organizacje są oficjalnie uznane przez agendy rządowe i posiadają na poły publiczny status. Z kolei zinstytucjonalizowany mechanizm podejmowania decyzji, stabilizujący pozycję klas, obejmuje następujące warunki: a) obowiązuje zasada parytetu reprezentacji, względnej równowagi stron; b) istnieją regularne interakcje między organizacjami, najlepiej zinstytucjonalizowane w postaci stałych komisji trójstronnych, działających na poziomie narodowym; c) organizacje uczestniczą w całym toku tworzenia regulacji (zwłaszcza norm prawa), począwszy od konsultowania poprzedzającego proces przygotowywania prawa (założeń ustaw); d) uzgadnianie w ramach instytucji korporacyjnych polega na aktywnym poszukiwaniu rozwiązań i dochodzeniu do nich na zasadzie konsensusu, a nie tylko w drodze głosowań. Mówi się w tym przypadku o preferowaniu „demokracji konsensualnej”, a nie „demokracji proceduralnej”. Wprowadza się niekiedy dystynkcję między dochodzeniem do porozumień w drodze większościowej a dochodzeniem porozumień w drodze „harmonizacji” (*concertation*).

Tak przedstawiony idealny typ korporatyzmu był oddalony od realiów, niemniej w latach 60. XX wieku pojawiły się koncepcje nowego, korporacyjnego ustroju, który miał zastąpić wolnorynkowy kapitalizm. Schmitter i jego współpracownicy odwoływali się do instytucji samorządowych, które istniały w wielu krajach, w tym w socjalistycznej Jugosławii. W klimacie buntu klasy robotniczej z lat 60. dążenia neokorporacyjne były traktowane jako uzasadnione aspiracje podmiotowości (fordowskiej) klasy robotniczej. Ruch samorządu robotniczego i pracowniczego, bliski neokorporatyzmowi, był żywy także w Polsce w połowie lat 50. oraz w latach 1981–1989.

W Polsce rozwijała się instytucja partycypacji pracowniczej w latach bezpośrednio powojennych, następnie w latach 1956–1958 oraz w ostatniej dekadzie autorytarnego socjalizmu (począwszy od 1980 roku) i w pierwszej dekadzie po przełomie ustrojowym. Badania samorządności prowadziła liczna grupa intelektualistów o orientacji socjalistycznej: Leszek Gilejko, Ludwik Bar, Witold Nieciński, Witold Morawski, Maria Jarosz, Józef Balcerek i inni (między nimi piszący te słowa). Szczególne znaczenia miały badania empiryczne inicjowane przez Gilejkę w Instytucie Badań Klasy Robotniczej (IBKR) i w Centrum Badań Samorządowych, a także organizowane przez niego seminarium samorządowe w IBKR. W badaniach opinii publicznej rekonstruowano wizję samorządowej gospodarki dobrze urządzonej w wersji socjalistycznej, a poparcie modelu korporacyjnego pojawia się w badaniach mentalności ekonomicznej, prowadzonych w SGH do chwili obecnej.

Poparcie modelu korporacyjnego przez respondentów badań wizji gospodarki dobrze urządzonej pojawia się do chwili obecnej w sondażach prowadzonych przez zespoły z SGH

Strukturalizm Pierre’a Bourdieu

Przejdę z kolei do teorii Bourdieu, szczególnie ważnej ze względu na subtelność analiz klasowych. Teoria ta bywa zaliczana do teorii „klas silnych”, chociaż jest tak intelektualnie płodna, że wykorzystują ją również zwolennicy koncepcji klas słabych, a z niektórych jej kluczowych pojęć korzystają także przeciwnicy paradygmatu klasowego. Może być więc uznana za teorię pogranicza.

Bryan Turner uznał teorię klas Bourdieu za przykład „wersji marksistowskiego poglądu na klasy” (Turner 1996, s. 255), jednak całą jego teorię trudno zaliczyć do nurtu neomarksistowskiego, mówi się o „strukturalizmie konstruktywistycznym” (Lee i Turner 1996, s. 18). Marek Ziółkowski syntetyzował teorię Bourdieu w następujący sposób:

To, co subiektywne i indywidualne, jest [...] zarazem społeczne. Bourdieu używa [...] pojęcia „habitus” rozumianego jako zbiór społecznie wykształconych dyspozycji jednostki. Habitus jest więc „historią, która stała się naturą”, wytworem społeczeństwa i tym, co je ciągle tworzy na nowo. W kształtowaniu habitusu olbrzymią rolę odgrywa klasa społeczna, rozumiana przede wszystkim jako grupa kulturowa kształtująca podobne nawyki i gusty. Dominacja jednej klasy społecznej nad drugą opiera się nie tylko na różnicach materialnych czy dostępie do władzy, ale także na różnicach kulturowych, w tym na mechanizmie przemocy symbolicznej (Ziółkowski 2006).

O łańdże ustabilizowanym można za Bourdieu stwierdzić, że homologia między pozycjami w przestrzeni społecznej a wzorami wartości ekonomicznych zapewniona

jest dzięki jedności habitusu: społecznie konstruowanego „systemu dyspozycji”: schematów percepcji, myślenia, oceniania i działania, które członkowie poszczególnych klas nabywają jako rezultat specyficznych „warunków klasowych”, w jakich egzystują (Cebula 2013).

Jednym z kilku kluczowych pojęć u Bourdieu jest „pole” gry, definiowane jako „sieć lub konfiguracja obiektywnych relacji między pozycjami”, które z kolei są określane przez udział we władzy czy kapitale: „posiadanie owej władzy (kapitału) określa dostęp do specyficznych korzyści, o które toczy się gra w danym polu”. Gracze zajmują w polu pozycje dominujące, podporządkowane i równoważne. Te pola gry to „względnie autonomiczne mikrokosmosy” o własnych logikach (inna na polu ekonomicznym, inna politycznym, inna artystycznym czy religijnym) (Bourdieu i Wacquant 2001, s. 78).

Istnieje wiele pól i odpowiadających im postaci kapitału, z których cztery są najważniejsze (kapitał ekonomiczny, kulturowy, społeczny, a także symboliczny). Kapitały są traktowane tak, jak to się dzieje w ekonomii: mogą być wymieniane, mogą także być kumulowane. Ponadto Bourdieu wprowadza pojęcie kapitału globalnego, czyli sumy wszystkich kapitałów.

Mimo iż kapitał ekonomiczny bywał przez Bourdieu mocniej akcentowany niż inne formy kapitału, to kultura zajmowała miejsce wyróżnione w jego analizach klasowych: style życia i gusty znajdują się w centrum reprodukcji społecznych hierarchii i nierówności. Bourdieu wskazywał na fakt rosnącej pozycji kulturowo definiowanych stylów życia, co nadało jego teorii zabarwienie postmodernistyczne („Gust klasyfikuje, klasyfikując osobę klasyfikującą” [Bourdieu 2005, s. 15]). Jego teoria różniła się jednak zasadniczo od nurtu refleksji postmodernistycznej. Na podstawie analiz empirycznych dowodził, że kulturowo determinowany gust systematycznie i trwale odnosi się do pozycji klasowych. Kultura nie jest efektem położenia klasowego, lecz raczej centralnym mechanizmem, za pomocą którego są tworzone pozycje klasowe. Co jest istotne dla normatywnej wizji gospodarki,

podziały klasowe implikują podziały kulturowe, a konflikt klasowy dotyczy nie tylko kontroli nad środkami materialnymi, lecz obejmuje również wysiłki na rzecz symbolicznego uprawomocnienia (naturalizacji) określonego ładu społecznego (tzw. przemoc symboliczna) (Cebula 2013, s. 99).

Zdaniem badaczy spuścizny Bourdieu jego dorobek można ułożyć w dwa nurty: jeden, kluczowy z naszego punktu widzenia, poświęcony różnicowaniu klasowym, dominacji i podporządkowaniu oraz drugi związany z jego rozległymi badaniami antropologicznymi. Z punktu widzenia pierwszego nurtu Bourdieu „nie akcentuje klasy jako bohaterskiego kolektywnego podmiotu, lecz ukazuje klasę jako ukryty, zakodowany w znaczeniach nadawanych przez ludzi samoocenach i postawach oraz w ich pojmowaniu innych, a także postrzeganiu samych siebie jako indywidualności” (Savage 2000, s. 115, cyt. za: Bottero 2005, s. 140). Ludzie zajmujący te pozycje manifestują odmienne style życia i gusty, które służą zarówno jako wyznaczniki różnic klasowych, jak i jako zasoby w konkurencyjnym różnicowaniu frakcji klasowych (działają jak bariery w procesie inkluzji lub wykluczenia [Bottero 2005, s. 139]).

W tym miejscu wypada omówić bezpośrednią oraz pośrednią rolę, jaką odegrały inspiracje bourdieu’ańskie w badaniach prowadzonych przez nasze zespoły.

Ta pierwsze sprowadzały się do wykorzystania cennych generalizacji autorstwa Bourdieu, odnoszących się do klasy pracowniczej, w pierwszym rządzie zaczerpniętych z *Dystynkcji...*, do stosowania kluczowych pojęć jego teorii, zwłaszcza pojęcia pola, a także ukrytych wymiarów świadomości klasowej (Bourdieu 2005).

Z punktu widzenia analiz mentalności ekonomicznej, tak jak ją definiujemy, propozycja Bourdieu może być interpretowana jako obecność kulturowo zdeterminowanych konfiguracji wartości ekonomicznych i symbolicznego uprawomocnienia ładu społeczno-ekonomicznego, pociągających za sobą przemoc symboliczną. Tak więc normatywna wizja gospodarki może być traktowana jako kulturowy wskaźnik zróżnicowanych pozycji graczy (dominujących, podporządkowanych, równoważnych) w polu ekonomicznym. W tym przypadku mamy jednak na względzie nie tylko wyniki uzyskane w drodze badań kwestionariuszowych, pozwalające na wychwycenie głównych dystynkcji, lecz także swobodne, niespieszne wywiady, w tym typu biograficznego, na podstawie których można zrekonstruować głębokie wymiary kultury ekonomicznej – zarówno wartości, na których fundowana jest wizja oczekiwanego ładu gospodarczego, jak i wiedzę, kompetencje pozwalające ludziom oceniać zjawiska ekonomiczne i postrzegać związki między nimi, ten więc wymiar świadomości, który Krzysztof Zagórski z Andrzejem Koźmińskim nazywali, za Charlesem W. Millsem „wyobraźnią ekonomiczną” (2015). Ten obszar kultury nie był – o ile wiem – przedmiotem odrębnych studiów bourdieu’ńskich, jednak zastosowanie pojęć Bourdieu wysubtelnia analizę podziałów klasowych

Normatywna wizja gospodarki może być traktowana jako kulturowy wskaźnik zróżnicowanych pozycji graczy (dominujących, podporządkowanych, równoważnych) w polu ekonomicznym. W tym przypadku kluczową rolę odgrywać będą badania biograficzne

i pozwala ujawnić ukryte pola. W tym celu trzeba wychwycić kulturowo definiowane postawy wobec instytucji ekonomicznych (tu kluczowa jest normatywna wizja gospodarki), wobec wartości związanych z pracą, wobec prawa gospodarczego, indywidualnej zaradności, przedsiębiorczości itd. oraz zdefiniować mikrokosmos odpowiedniego pola. Wiedza, jaką zgromadziliśmy w naszym zespole, pozwala na ostrożne założenie, że badania inspirowane narzędziami skonstruowanymi przez Pierre’a Bourdieu mogłyby odtworzyć pola obecnie słabo widoczne lub niewidoczne.

Ważny był także pośredni wpływ dorobku Bourdieu. W nurcie bourdieu’ńskich inspiracji mieszczą się m.in. badania Ivana Szelenyiego poświęcone transformacjom autorytarnego socjalizmu, zwłaszcza zawarte w książce jego współautorstwa o „budowie kapitalizmu bez kapitalistów” (Eyal, Szelenyi i Townsley 1998). Książka ta została określona przez Davida Osta jako „najważniejsza praca opowiadająca o formatowaniu się klas w społeczeństwie postkomunistycznym” (2007, s. 54–55). Ost pisał:

posługując się koncepcjami Bourdieu dotyczącymi różnych typów kapitału, autorzy dowodzą, że kapitał polityczny (związki z establishmentem) bardzo się zdevaluował po 1989 r., że posiadanie kapitału ekonomicznego tylko w niewielkim stopniu pomogło wspiąć się w górę w klasowej hierarchii, a nową dominującą elitą w Europie Wschodniej stali się ci, którzy rozporządzali kapitałem kulturowym (wykształceniem). [...] Ci, którzy zawdzięczali swój poprzedni status wyłącznie

przynależności do rządzącej partii komunistycznej, przegrali po 1989 r., na szczycie znaleźli się natomiast ci, którzy oprócz tej przynależności mogli się pochwalić rzetelnymi kwalifikacjami lub takie kwalifikacje posiadali, nie należąc do partii (Ost 2007, s. 55).

Z kolei największym przegranym transformacji okazała się klasa robotnicza – robotnicy zajmowali silniejszą pozycję w poprzednim systemie, gdyż mieli pewien kapitał polityczny, z którego wypływał także kapitał symboliczny. Natomiast nie mieli ani kapitału ekonomicznego, ani kulturowego: „po zmianie systemu kapitał polityczny klasy robotniczej wyczerpał się a jedyny kapitał, jakim rozporządzali, okazał się też jedynym, jaki został całkowicie zdezwuony” (Ost 2007, s. 56).

Należy zwrócić uwagę na trudności stosowania schematów pojęciowych autorstwa Bourdieu. Personifikując, można powiedzieć, że jego teoria jest niezwykle szczodra, inspirująca, otwiera nowe horyzonty przed analizami struktury społecznej, zarazem jednak sprawia kłopoty interpretacyjne. Jest mianowicie mocno osadzona w realiach stabilnego mieszczańskiego społeczeństwa Francji o dystansach społecznych formowanych i reprodukowanych przez pokolenia. Ten amalgamat klasy i kultury nie istnieje w społeczeństwach, które przechodziły w ostatnich stuleciach procesy tąpnięć burzących strukturę społeczną i instytucje do „surowego korzenia”, niczym w teorii punktualizmu. Stop kultury i struktury wymaga niezwykle długiego trwania, jak chciałoby się powiedzieć za Fernandem Braudelem. Stąd piszący te słowa jest zwolennikiem separowania z dorobku Bourdieu przydatnych pojęć i schematów pojęciowych, operacjonalizowania ich pod kątem problemów badawczych, natomiast jest przeciwny wyjaśnianiu zjawisk aktualnego społeczeństwa polskiego przez nakładanie integralnej siatki teoretycznej Bourdieu (w przypadku naszego społeczeństwa uważam to za przedwczesne o jakieś 100 lat spokojnego konsolidowania społeczeństwa – na co się niestety nie zanosi w „turbulentnych” czasach).

Teoria Bourdieu bywa instrumentalizowana, gdy zmienne kulturowe wykorzystuje się jako korelaty ekonomicznych różnicowań klasowych, a więc nie w roli immanentnego czynnika reprodukcji układu klasowego i współkreującego ten układ, lecz raczej jako zmienną wyjaśniającą. Tak traktowali tę kategorię Gil Eyal, Ivan Szelenyi i Eleanor Townsley, a w polskiej socjologii w taki właśnie sposób wykorzystywał kategorię kapitału kulturowego Henryk Domański – za co był krytykowany przez redaktorów i współautorów ważnego bourdieu’ańskiego studium teoretycznego i empirycznego: Macieja Gdulę i Przemysława Sadurę (2012). Starali się oni wykazać, że można w polskich warunkach wyodrębnić style odpowiadające klasie wyższej, tak jak je ujmował Bourdieu, co również wywoływało krytykę. Pozycja naszego zespołu i piszącego te słowa jest bliższa stanowisku Domańskiego – ważne inspiracje Bourdieu nie mogą być stosowane do analizowania struktury polskiego społeczeństwa w postaci integralnej, lecz w drodze separowania pojęć. Jak już pisałem, jego teoria bazuje na realiach mieszczańskiego społeczeństwa Francji o nieomal kastowych dystansach społecznych reprodukowanych przez pokolenia, z którymi zetknął się sam Bourdieu, dokonując trudnej sztuki socjalizacji antycypującej w trakcie „wspinania się” na kolejne poziomy struktury nierówności.

„Słabe” klasy społeczne i tady bezklasowe

W okresie kryzysu fordyzmu klasy nie znikły, jednak zmieniał się poziom ich konsolidacji, można było je określić, nawiązując do koncepcji Raya Pahl’a, jako „klasy słabe”, a mianowicie dające się wyodrębnić empirycznie segmenty społecznych nierówności, których uczestnicy mieli pewne cechy wspólne, takie jak kwalifikacje zawodowe, udział we własności, postawy, jednak nikła była ich świadomość antagonizmów wobec innych klas i brak było dyspozycji do podejmowania kolektywnych działań. Uważam, że w tej sytuacji mogła wzmożnić się rola badania normatywnych wizji gospodarki jako sposobu rekonstrukcji latentnych struktur klasowych (bądź potwierdzeń zaniku klas).

Na wstępie rozpocznę od „słabości” klas społecznych w epoce autorytarnego socjalizmu (za Alainem Lipietzem można mówić o socjalistycznym „żelaznym” fordyzmie). W przypadku Polski okres ten zaczyna się wraz z przełomem antystalinowskim (1955–1956). Jednym z interesujących wyników badań z okresu powojennego fordyzmu była istotna różnica między mentalnością społeczeństw gospodarki rynkowej a mentalnością społeczeństw autorytarnego socjalizmu, poczynawszy od *nomen omen* autorytaryzmu czy poczucia lęku (wyśmienite studia Jadwigi Koralewicz, badania zespołu Melvil Kohn – Kazimierz Słomczyński). Z punktu widzenia naszego problemu badawczego kluczowe znaczenie miała wysoka homogenizacja normatywnych wizji gospodarki, mało zróżnicowanych ze względu na pozycje w ówczesnej strukturze społeczno-zawodowej. W przypadku społeczeństwa polskiego znacząca dywersyfikacja nastąpiła wraz z wprowadzeniem stanu wojennego w 1981 roku. Jeżeli uzna się normatywną wizję gospodarki za trafny wskaźnik podziałów klasowych, to przyjdzie zgodzić się z propozycją Jacka Kurczewskiego o nowej socjalistycznej klasie średniej o zatartych różnicach między pracownikami umysłowymi i fizycznymi, wypełniającej gros społecznej przestrzeni między elitą ówczesnej władzy a „wykorzenionymi proletariuszami Polski Ludowej” – socjalistyczną podklasą. Unifikacja była poświadczana przez liczne studia empiryczne serii „Z badań klasy robotniczej i inteligencji”, kierowanej przez Jana Szczepańskiego w latach 1956–1969, a także prace Mirosławy Marody, Leszka Gilejki, Stefana Nowaka. Ten ostatni dał trafną rekonstrukcją mentalności tej „średniej klasy socjalizmu”.

Przedmiotem wyżej wspomnianych badań było zjawisko „słabych” klas społeczeństwa socjalistycznego. Zasadniczo odmienny charakter miało zjawisko „słabych” klas w odniesieniu do zachodnich gospodarek rynkowych. W Wielkiej Brytanii w okresie kryzysu fordyzmu (lata 80.) wspomniany zespół pod kierownictwem Gordona Marshalla przeprowadził rozległe badania, których celem była, między innymi, identyfikacja grupowej tożsamości Brytyjczyków. Wyniki potwierdziły większą przydatność perspektywy klasowej niż teorii skupiających się na grupach statusowych. Marshall i członkowie jego zespołu stwierdzili jednak, że poczucie klasowej identyfikacji nie przekłada się na świadomość klasową w takim rozumieniu, jakie nadawała tym terminom klasowa przynależność w czasach fordyzmu.

Komentarzem do wyników badań Marshalla i jego zespołu były konkluzje z badań przeprowadzone w latach 90. przez Fionę Devine w środowisku klasy robotniczej. Badani nie definiowali swoich pozycji w kategoriach klas społecznych, jednak nie definiowali ich również w kategoriach grup statusowych. Charakteryzowali nierówności w kategoriach materialnych, ale także standardów życia oraz często dzielili społeczeństwo dychotomicznie, na dwa duże segmenty („nas” i „ich”).

Przytoczę z kolei wyniki badań Harriet Bradley. Bradley, znana w Polsce jako autorka pracy *Płeć* (2008), opublikowała w 1999 roku wyniki sondażu przeprowadzonego wśród członków klasy pracowniczej (kobiet i mężczyzn): 80 proc. respondentów tych badań uznało, że społeczeństwo brytyjskie cechuje się nierównościami klasowymi i byli oni w stanie wymienić klasy, na jakie się ono dzieli. Okazywało się jednak, że aż 47 proc. badanych miało trudności z określeniem własnego miejsca w którejś z wymienionych przez siebie klas. Autorka badań pisała, że „aktualne identyfikacje klasowe były słabe” (Bradley 1999).

Na marginesie dodam, że tym szlakiem zmierzaliśmy w kolejnych badaniach z pierwszej dekady XXI wieku, mianowicie analizowaliśmy „lokalizacje klasowe” oraz terminy, które były wykorzystywane do określenia pozycji własnej grupy oraz innych grup społecznych, wyliczanych przez respondentów (Gardawski 2009, s. 107 i nast.).

Wymienione wnioski z badań brytyjskich można zaliczyć do nurtu „nowych teorii klasowych”, zorientowanych lewicowo, które zmierzały szlakiem wytyczonym przez Bourdieu: utrzymując perspektywę klasową i nie rezygnując z ekonomicznego kryterium podziału, odwoływały się do dystynkcji kulturowych. Mike Savage w swoich badaniach nie skupiał się na analizie deklarowanej klasowej tożsamości, natomiast sprawdzał, na ile specyficzne praktyki kulturowe prowadziły do reprodukcji hierarchii społecznej według osi klasowych (klas „latentnych”). Ludzie zajmujący różne pozycje klasowe manifestują te pozycje odmiennymi stylami życia i gustami, które służą jako wyznaczniki różnic klasowych i jako zasoby w konkurencyjnym zróżnicowaniu frakcji klasowych (działają jako bariery w procesie inkluzji lub wykluczenia). Devine stwierdziła, że ludzie nie muszą wprost uznawać istnienia klas lub identyfikować się z jakimiś dobrze zdefiniowanymi grupami o charakterze klasowym, aby można było mówić o działaniu procesów klasowych (Devine 2004).

Kulturowe uwikłania trafnie oddały obserwacje opisane w etnograficznej pracy Beverly Skeggs (1997), inspirowanej również przez idee Bourdieu. Badane przez nią robotnice były silnie wyczułone na różnice społeczne, jednak były tak „symbolicznie pozycjonowane”, że nie dysponowały odpowiednim językiem, który pozwoliłby im na wyartykułowanie swojej klasowej pozycji, a to z powodu dewaluacji i stygmatyzacji pewnych aspektów kultury klasy robotniczej. W rozdziale zatytułowanym *(Dez)identyfikacja klasy. Jak nie być klasą robotniczą* badaczka pisała więc w duchu Bourdieu:

klasowa dezidentyfikacja była sama wynikiem działania procesów klasowych, jako że wartości, które kształtują gotowość do identyfikacji z klasą (lub utrudniają taką identyfikację) same są klasowo zróżnicowane i wyrastają z klasowych opozycji (Skeggs 1997, s. 74).

Przedstawiony powyżej dorobek nowej socjologii brytyjskiej wieńczą rozległe badania struktury społecznej kierowane przez zespół Mike’a Savage’a i Fiony Divine, przeprowadzone na zlecenie BBC w 2011 roku na licznej próbie ponad 160 tys. Brytyjczyków, uzupełnione dodatkowymi badaniami brytyjskiego biura GFK. Badania te, z zamierzenia, nie miały podważyć dotychczas dominującego schematu EGP (schematu Goldthorpe’a) ugruntowanego na statusie ekonomiczno-społecznym (SES), lecz być raczej wobec niego komplementarne („budulcem” nie były grupy społeczno-zawodowe). Inspiracje Bourdieu były bardzo wyraźne już

w samym problemie, którym było wykrycie klas latentnych i badanie nie tylko kapitału ekonomicznego, lecz także kapitału kulturowego i społecznego. W rezultacie wyodrębniono siedem klas, które inaczej strukturowały brytyjskie społeczeństwo niż siedem głównych klas schematu EGP. Badaniom zespołu Savage i Divine nadano akronim GBCS (*Great British Class Survey*). Badania wyodrębniają elitę – 6 proc., stabilną klasę średnią (*established middle class*) – 25 proc., techniczną klasę średnią (*technical middle class*) – 6 proc., nowo wzbogaconych pracowników (*new affluent workers*) – 15 proc., tradycyjną klasę robotniczą (*traditional working class*) – 14 proc., wyłaniający się sektor usług (*emergent service sector*) – 19 proc., oraz prekariat – 15 proc. Analizy Savage’a, Divine i innych członków zespołu BBC potwierdziły odmienny niż w przeszłości charakter identyfikacji klasowych (Savage, Divine i in. 2013). Propozycja tych badaczy wywołała żywą dyskusję w socjologii brytyjskiej, w tym wiele było opinii krytycznych, lecz niewątpliwie wydobyła ważny aspekt struktury okresu „słabych klas”, pozwoliła także lepiej zbadać elitę oraz prekariat, który nie miał odpowiednika w schemacie EGP (ani wśród 7 klas, ani 4 derywatów klasowych nie ma „underclass”). Zwracam uwagę na kategorię prekariatu, gdyż także w ramach planowania kolejnego etapu polskich badań Polpan (2018) autorzy rozważają wprowadzenie prekariatu do schematu struktury społecznej⁷.

Nie wchodząc w szczegółowe rozważania, chcę jedynie zaznaczyć, że schemat EGP jest potencjalnie mniej przydatny niż GBCS dla celów badania tego aspektu kultury, jakim jest mentalność ekonomiczna i normatywna wizja gospodarki. Badania GBCS nie zgromadziły jednak wiedzy odnośnie do legitymizacji ładu gospodarczego, nierówności społeczno-ekonomicznych i innych.

Kończąc omówienie teorii, które były pomocne w prowadzonych przez nasz zespół badaniach normatywnych wizji gospodarki, trzeba odwołać się do teorii nieklasowych. Były one cenne dla zespołu SGH z pragmatycznego powodu: wiedzieliśmy, że niemały odsetek respondentów naszych badań odrzucało sugestie klasowo-warstwowego strukturalizowania społeczeństwa.

W nurcie krytyki orientacji klasowej rola prekursorska przypadła w latach 50. XX wieku Robertowi Nisbetowi, konserwatywnemu instytucjonalistce, któremu bliski był dorobek Alexisa de Tocquevilla. Nisbet dowodził wówczas, że

termin klasa społeczna jest [...] użyteczny w socjologii historycznej, porównawczej lub badającej potoczną świadomość (*folk*), lecz jest niemal bez wartości w przypadku wyjaśniania danych dotyczących bogactwa, władzy i społecznego statusu we współczesnych Stanach Zjednoczonych i, ogólnie biorąc, w większości społeczeństw Zachodnich (Nisbet 1996 [1959]).

Jego zdaniem już w XIX wieku nastąpiła erozja podziałów klasowych, a w pierwszej połowie XX wieku podważyło je odseparowanie własności i zarządzania. Gwoździem do trumny strukturalizowania społeczeństwa siatką klas ekonomiczno-społecznych miało być izolowanie własności od zarządzania. Zdanie Nisbeta („dzisiaj klasa jako pojęcie socjologiczne jest martwa”) zostało powtórzone w głównych pracach Jana Pakulskiego i Malcolma Watersa z 1996 roku. W koncepcji Nisbeta

7 Omawiał tę kwestię Kazimierz Słomczyński na czerwcowym (2016) seminarium IFIS PAN z serii „Lokalne, regionalne, krajowe i ponadnarodowe: cztery spojrzenia na zmianę społeczną i ład społeczny”.

kluczową rolę odgrywały lokalne społeczności (*communities*), których zanik i rosnącą dominację instytucji państwa obserwował z niepokojem. Jednostka traci oparcie w społeczności, a w zamian otrzymuje surogat (państwo, wielkie zdepersonalizowane organizacje: korporacje, związki zawodowe) wyjaławiający więzi społeczne. Nawiązujący do Nisbeta Pakulski i Waters głosili, że pod koniec XX wieku pojęcie klas przestało być przydatne do wyjaśniania takich ważnych zagadnień, jak konflikt, stratyfikacja, nierówności społeczne. Przedmiotem ich krytyki stały się przede wszystkim „silne” teorie klasowe, bliskie tradycji marksistowskiej: krytykowali pojęcie klas, które odnosi się do specyficznej pozycji społecznej, cechuje się określonymi wzorami grupotwórczymi i formami identyfikacji grupowej, ma determinować działania w sferze zarówno ekonomiczno-produkcyjnej, jak i pozaekonomicznej.

Pakulski i Waters starali się teoretycznie uzasadnić tezę, że poklasowa struktura społeczna oznacza przejście do fazy „kulturowej lub statusowo-konwencjonalnej”. Dowodzili, że stratyfikacja ma przede wszystkim znaczenie kulturowe, mianowicie jest zorganizowana wokół zróżnicowanych stylów życia, poziomów edukacji, gustów estetycznych, konsumpcji itd. Następnie twierdzili, że statusy są sfragmentaryzowane, przedstawiają sobą złożony zespół pozycji i identyfikacji, które zachodzą na siebie. Powinny być rozpatrywane jako płynne, nieustannie negocjowane i zmieniające się. Dalej wskazali, że statusy są wciąż tworzone wewnątrz autonomicznych obszarów życia społecznego. Kształtowanie się identyfikacji i osi konfliktów w coraz większym zakresie zależy od różnorodnych i zmieniających się logik wewnątrz religii, kultury, polityki, co nie znaczy, że nie powstają one w sferze ekonomicznej. Na zarzut stawiany przez Erika Olinę Wrighta, że w ich teorii posiadanie kapitału (wyznaczone przez miejsce w strukturze klasowej) nie wpływa na życiowe szanse, odpowiedzieli, że dystrybucja kapitału nie traci na znaczeniu, jednak przestaje zależeć od dwudzielnych czy trójdzielnych schematów klasowych. W procesie rosnącej różnorodności form podziału kapitału klasy przestają być efektywnym źródłem wzorów własności (Pakulski i Waters 1996b).

Najbardziej radykalny nurt podejścia nieklasowego czy antyklasowego był określany mianem „dekonstrukcyjnego” (Grusky i Sørensen 1998). Odrzucał on zdecydowanie konwencjonalne teorie struktury bazujące na podziałach klasowych, ale także teorie wyodrębniające w miejsce klas grupy statusowe, nawet tak elastyczne, jak proponowane przez Pakulskiego i Watersa. W to miejsce przyjęto natomiast optykę indywidualistyczną. Do jednej z najbardziej znanych teorii należy opracowana przez Ulricha Becka, który postrzegał ewolucję społeczeństw w następującym rytmie: społeczeństwa klasowe – społeczeństwa warstwowe – społeczeństwa zindywidualizowane (Beck 2004, s. 29). Pisał w przedmowie do *Spółczesności ryzyka* (pierwsze wydanie niemieckie 1986):

Analizując mentalność ekonomiczną młodzieży, zakładamy, że podejścia nieklasowe mogą dostarczyć trafnych narzędzi do opisu niektórych frakcji tego środowiska (nie przesądzając, czy będzie to ujęcie grup statusowych jak u Pakulskiego i Watersa, czy społeczeństwa zindywidualizowanego proponowanego przez Ulricha Becka, czy inne ujęcie)

Podobnie jak w XIX w. modernizacja oznaczała kres skostniałego stanowego społeczeństwa agrarnego i obnażała niedostatki społeczeństwa industrialnego, tak

obecnie modernizacja niweluje kontury społeczeństwa industrialnego i w kontynuacji nowoczesności powstaje nowy twór historyczny (Beck 2004, s. 17).

Ten nowy okres modernizacji cechuje się takimi zjawiskami jak funkcjonalne rozdrobnienie społeczeństwa, rosnąca elastyczność rynku pracy, rosnąca mobilność pracowników, zanik lokalnych społeczności pracowniczych, rosnąca niestabilność życia rodzinnego. Wszystkie te zjawiska prowadzą do zmniejszania się wpływu na członków społeczeństwa czynników klasowych, warstwowych, rodzinnych, a w ich miejsce wzrasta znaczenie indywidualnych wyborów. Równolegle potęguje się waga i różnorodność wyborów konsumpcyjnych, co owocuje większym wachlarzem stylów życia, spośród których przychodzi ludziom wybierać i z którymi mogą się identyfikować. Klasy społeczne odpowiadały czasom, gdy podziały ekonomiczne określały różnice statusów i kultury, gdy tworzyły klarowne klasowe identyfikacje i odrębne społeczności.

Kluczową kategorią dla zrozumienia „społeczeństwa zindywidualizowanego” jest ryzyko. Beck wskazuje na wiele nowych form ryzyka, z którymi styka się obywatel wysoko rozwiniętych społeczeństw zachodnich, m.in. ryzyka modernizacyjne (ryzyka technologiczne, ale także ryzyka biedy związane z rozwojem gospodarki) i ryzyka kulturowe. Ryzyka te biorą się stąd, że ludzie zostali

wyzwoleni z form społecznych społeczeństwa przemysłowego (takich jak) klasy, warstwy, rodziny, położenia warunkowanego płcią. [...] przy stosunkowo wysokim materialnym poziomie życia i szeroko rozbudowanych zabezpieczeniach społecznych ludzie zostali wyrwani z tradycyjnych warunków przynależności klasowej, pozbawieni oparcia ze strony rodziny i skazani na samych siebie, na swój indywidualny los na rynku pracy i na łączące się z tym ryzyka, szanse, sprzeczności (Beck 2004, s. 112–113).

Wokół pojęcia ryzyka ogniskuje się nowy paradygmat zastępujący paradygmat społeczeństwa industrialnego, skoncentrowanego na produkcji bogactwa i rozdającego konflikty o jego podział. Jeśli zastosować prostą dychotomię, to można mówić o dwóch paradygmatach znajdujących odbicie w podziale społeczeństw na tradycyjne (fordowskie), w których na pierwszym planie znajduje się dystrybucja społecznie produkowanego bogactwa i ogniskujące się wokół niej konflikty (obecnie znaczna część krajów Trzeciego Świata), oraz na bogate, postfordowskie zachodnie państwa dobrobytu, w których traci na znaczeniu walka o „chleb powszedni”, a na pierwszy plan wysuwa się problem „podziału ryzyka” (Beck 2004, s. 28–29).

Wyizolowując jednostki indywidualnie borykające się z ryzykiem, można by założyć, że wizje gospodarki dobrze urządzonej będą się rozkładały losowo, jeśli w ogóle refleksja wykorzystanej jednostki będzie sięgała normatywnej wizji porządku gospodarczego.

Jednostki ludzkiej nie da się jednak wyizolować, gdzie więc szukać ewentualnego ekonomiczno-społecznego kontekstu normatywnej wizji gospodarki, jeśli inspirowani dorobkiem Webera przyjmujemy, że za etosem gospodarczym skrywa się normatywna wizja gospodarki, jej stan oczekiwany?

Perspektywa zindywidualizowana nie ogranicza się do teorii Becka, jest ona szeroko rozwijana w nurcie refleksji postmodernistycznej. W ostatnich dwóch–trzech dekadach na obrzeżach rozwiniętych społeczeństw rynkowych zachodziły procesy

destrukcji tradycyjnych więzi społecznych, jednak badacze wciąż stwierdzają pojawianie się nowych procesów zawiązywania relacji, spajania tkanki społecznej (w rodzaju nowych wspólnot „plemiennych”).

Istnieje alternatywna wersja indywidualizmu związana z optymistycznym wariantem modernizacji. Cechą jest skupianie się na nowych wymiarach społecznego podziału pracy i nowych zawodach, społeczeństwie otwartych szans, merytokracji itd. Gdy Ulrich Beck pisał o rosnącym ryzyku i wysokim poziomie nierówności, zwolennicy wizji modernizacyjnej kładli nacisk na otwarte szanse. Dychotomizowali obraz świata pracy na część nowoczesną, odpowiadającą modelowi postfordowskiemu, elastycznemu, zwiększającemu szanse społeczeństwa w konkurencji międzynarodowej, oraz anachroniczną, fordowską, sztywną, z tradycyjnymi klasami społecznymi i roszczeniowymi związkami zawodowymi. Według tego paradygmatu wykluczenie społeczne nie ma charakteru grupowego, lecz indywidualny, zależy od jednostkowo podejmowanych decyzji (Ślęzak 2008, s. 47).

Przedstawione odniesienia teoretyczne układają się w ciąg: struktura społeczna determinowana przez silne klasy społeczno-ekonomiczne – struktura społeczna determinowana przez słabe klasy społeczno-ekonomiczne – struktura społeczna determinowana przez klasy ekonomiczno-kulturowe, a także przez grupy statusowe – zindywidualizowana struktura społeczna.

Przedstawione odniesienia są w części generalizacjami empirycznymi, w części teoriami średniego zasięgu. Zarówno generalizacje, jak i teorie są podstawą konstrukcji typów idealnych w znaczeniu nadawanym temu pojęciu przez Maxa Webera. Takimi konstruktami są społeczno-ekonomiczne klasy fordowskie, a także społeczeństwo ryzyka Beckera. W pracy o „obiektywności” poznania Weber pisał:

Abstrakcyjna teoria gospodarki jest przykładem jednej z tych syntez, które zwykle się określać mianem „idei” historycznych zjawisk. Prezentują one nam *idealny* obraz tego, co dzieje się na rynku towarowym w obrębie spółek zorganizowanych dla gospodarki wymiennej, wolnej konkurencji i ściśle racjonalnego działania. Obraz ten, powstawszy w naszym umyśle, skupia pewne relacje i wydarzenia historycznego życia w jeden zgodny kosmos powiązań. Co do treści, konstrukcja taka posiada pewne cechy *utopii*, które uzyskaliśmy poprzez uwydatnienie w *myśli* określonych elementów rzeczywistości [...]. Zostaje on [typ idealny] wypracowany przez jednostronne uwydatnienie *jednego* lub *paru* aspektów i poprzez połączenie wielkiej ilości rozproszonych, dyskretnych, istniejących w różnych proporcjach tu i tam, a czasem w ogóle nie istniejących zjawisk *pojedynczych*, które podporządkowują się owym jednostronnie wyeksponowanym aspektom, tworząc w *umyśle* jednolity obraz (Weber 2004, s. 170).

Generalizacje empiryczne: badanie wizje gospodarki dobrze urządzonej w latach 80.

Badania wizji gospodarki dobrze urządzonej, prowadzone na SGPiS/SGH w latach 80., wiele korzystały z badań Witolda Morawskiego i Bogdana Cichomskiego z UW, zespołu Leszka Gilejki z IBKR i z początkowych badań z aranżowanej przez Władysława Adamskiego z IFiS PAN serii „Polacy” (1980, 1981, 1984). Pierwotny wskaźnik wizji gospodarki był zapożyczony przez Wojciecha Widerę i piszącego te słowa w 1985 roku z kwestionariusza autorstwa Morawskiego i Cichomskiego. W późniejszym okresie odwoływaliśmy się także do wskaźnika opracowanego przez Kolarską i Rycharda.

Wymienione zespoły, a także zespoły działające w innych ośrodkach akademickich, żeby wymienić tylko Łódź, Poznań, Wrocław, skupiały się na badaniu postaw ogółu mieszkańców Polski, zwłaszcza klasy robotniczej, wobec ładu społeczno-ekonomicznego (czas pierwszej „Solidarności”), a w połowie lat 80. wobec prób reform ekonomicznych. Biorąc pod uwagę możliwości mobilizacyjne klasy robotniczej, postawy jej członków miały niezwykle istotne znaczenie dla programów modernizacji kraju. Fala zainteresowań badaczy opadła wraz ze stopniową instytucjonalizacją demokracji i gospodarki rynkowej i utratą przez klasę robotniczą znaczenia strategicznego.

Wyjątkowo ważnym układem odniesienia dla badaczy z SGPiS/SGH były stosunkowo systematycznie prowadzone sondaże wspomnianej serii „Polacy” aranżowanej przez Adamskiego. Chwytały one w długim okresie obniżanie się poparcia dla socjalistycznego sposobu produkcji, dla egalitaryzmu społecznego. Odpowiednie analizy były prowadzone przez Kolarską-Bobińską i Rycharda.

Badania z lat 80. nie miały oryginalnego ugruntowania teoretycznego, analizowały zjawisko nowe, polegające na wydobywaniu się społeczeństwa nie tylko z politycznego autorytaryzmu (tego przykłady były liczne), lecz także z monocentrowej gospodarki socjalistycznej.

NORMATYWNE WIZJE GOSPODARKI A NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNO-EKONOMICZNE W BADANIACH SGPiS/SGH

Poniżej przedstawię wyniki kilku badań normatywnych wizji gospodarki, prowadzonych przez zespoły z SGPiS/SGH. Większość badań nie dawała podstaw do pełnej weryfikacji tezy homologicznej, były bowiem prowadzone w klasowo jednolitym środowisku pracowniczym, chociaż podzielonym pod względem zmiennych statusowych. W przypadku tych badań problemem badawczym była relacja między normatywnymi wizjami gospodarki a modelami gospodarki rozpiętymi wzdłuż skali „socjalizm (państwowa gospodarka planowa) – kapitalizm (prywatna gospodarka rynkowa)”. Natomiast w roku 2000 i w pierwszej dekadzie XXI wieku mieliśmy okazję weryfikować tezę homologiczną.

* * *

W trakcie badań mentalności ekonomicznej każdorazowo pytano o normatywną wizję gospodarki. Badania te można podzielić na cztery okresy, którym odpowiadały różne hipotezy, wskaźniki, odniesienia teoretyczne.

Okres pierwszy to lata 1986–1990. W badaniach tych, które prowadziłem wraz z Wojciechem Widerą, wykorzystywaliśmy wskaźnik gospodarki dobrze urządzonej zapożyczony z badań Witolda Morawskiego i Bogdana Cichomskiego, a także Leny Kolarskiej-Bobińskiej i Andrzeja Rycharda. Wskaźnik zawierał 10 zmiennych i użyliśmy go w badaniach pracowników Stoczni im. Komuny Paryskiej (marzec 1986) i w trzech badaniach quasi-panelowych początkowo w siedmiu, potem w sześciu przedsiębiorstwach przemysłowych w latach 1987–1990; były one finansowane przez Instytut Badań Klasy Robotniczej i prowadzone pod ogólnym kierownictwem Leszka Gilejki. Przedmiotem badań była mentalność wielkoprzemysłowej klasy robotniczej (Gardawski 1989).

Okres drugi to lata 90. W 1991 roku rozszerzyłem wskaźnik do 24 zmiennych, a przy jego opracowaniu korzystałem z konsultacji metodologicznej Franciszka

i Pawła Sztabińskich. Wskaźnik był wykorzystany w sześciu badaniach realizowanych w latach 1991–1995, finansowanych przez Fundację im. Friedricha Eberta, a przeprowadzonych w terenie przez CBOS, oraz czterech badaniach z lat 1996–1998, finansowanych przez SGH i Instytut Spraw Publicznych. W kolejnych badaniach zmienialiśmy wskaźnik w niewielkim zakresie, ale utrzymywaliśmy główne zmienne i układ zaproponowany przez Sztabińskich. Ponadto wprowadziliśmy wskaźnik do badań członków związków zawodowych z 1988 roku (badania te były finansowane ponownie przez Fundację im. Eberta). Okres ten zakończyły badania z 2000 roku prywatnych pracodawców i zatrudnianych przez nich pracowników (finansowane przez Komitet Badań Naukowych), w których ograniczyliśmy wskaźnik do 14 zmiennych. Ostatnie z wymienionych badań pozwalały weryfikować tezę homologiczną w przekroju pracodawcy – pracownicy. Od połowy lat 90. losowanie prób większości badań i ważenie wyników było dziełem Wiesławy Dąbały.

Okres trzeci to badania z pierwszej dekady XXI wieku, w latach: 2003, 2005, 2007, 2009. Podobnie jak w badaniach przedsiębiorców i ich pracowników z 2000 roku, w tej serii badań wskaźnik był skracany do 12–14 zmiennych, ale zachował kolejność zmiennych z lat 90. W tym okresie najważniejsze z punktu widzenia tezy homologicznej były badania przeprowadzone na reprezentatywnych próbach dorosłej ludności Polski w latach 2005 i 2007 z funduszy na ekspertyzy, którymi dysponowała Konfederacja „Lewiatan”.

Okres czwarty to badania prywatnych przedsiębiorców, przeprowadzone w latach 2011–2012, przy których zastosowaliśmy wskaźnik w dużym stopniu zmieniony, następnie badania zakładowych liderów związków zawodowych w 2013 roku, finansowane za środków, którymi dysponował OPZZ, i w końcu aktualnie prowadzone badania młodzieży z uwzględnieniem młodzieży pracującej w warunkach niestabilnych, prekaryjnych.

W poniższym omówieniu skupimy się na badaniach kluczowych dla kolejnych okresów: badaniu wielkoprzemysłowej klasy robotniczej z lat 1986–1987, 1991, ogółu mieszkańców Polski z 2007, prywatnych przedsiębiorców z lat 2011–2012 oraz na aktualnych badaniach młodzieży.

Pierwszy okres badań – lata 1986–1990: stopniowe wycofanie przez robotników poparcia dla gospodarki socjalistycznej

Pierwsze badania zostały przeprowadzone w Stoczni im. Komuny Paryskiej (1986), a kolejne w latach 1986/1987–1990, gdy badaliśmy pracowników bezpośrednio produkcyjnych w sześciu dużych fabrykach. Wskaźnik został zapożyczony z kwestionariusza autorstwa Witolda Morawskiego i Bogdana Cichomskiego, odwoływaliśmy się także do wskaźnika opracowanego przez Kolarską i Rycharda w ramach badań aranżowanych przez Władysława Adamskiego w IFiS PAN z serii „Polscy” (1980, 1981, 1984). Tabela 1 przedstawia wskaźnik i rozkłady odpowiedzi w badaniu załóg sześciu przedsiębiorstw z 1986/1987 roku (większość wywiadów przeprowadzono w grudniu 1986, badania terenowe kończono w styczniu 1987).

Tabela 1. Poparcie dla zasad w środowisku pracowników bezpośrednio produkcyjnych, zatrudnionych w sześciu dużych przedsiębiorstwach (proc.)⁸

Treść zasady	Zasada powinna obowiązywać (zdecydowanie i raczej)
Kierowanie przez rząd działalnością przedsiębiorstw (odgórne wyznaczanie zadań)	10,5
Wprowadzenie samodzielności przedsiębiorstw i ostrej konkurencji między nimi	73,9
Dopuszczenie do bezrobocia i wypłacanie bezrobotnym minimalnych zasiłków	25,5
Likwidacja przedsiębiorstw źle pracujących	69,4
Wyłącznie państwowa własność wszystkich zakładów (dużych i małych)	23,5
Wyłącznie państwowa własność wielkiego przemysłu	54,2
Umożliwienie firmom zachodnim zakładanie dużych przedsiębiorstw produkcyjnych	36,2
Zwalnianie przez zakład pracy tych, którzy nie są koniecznie potrzebni	61,4
Umożliwienie powszechnego zakładania małych firm rzemieślniczych i handlowych	66,6
Dopuszczenie do działalności przedsiębiorstw kierowanych wyłącznie przez demokratycznie wybranych reprezentantów załóg	49,9

Źródło: Badanie pracowników bezpośrednio produkcyjnych w latach 1986–1987. Badania przeprowadzono w następujących fabrykach: w Warszawie – CEMI, FARUM, KDO-ZREMB, w Żyrardowie Len, w Krańniku FLT, w Poniatowej EDA. N = 533 respondentów, realizacja – Instytut Badania Klasy Robotniczej.

Wyniki przedstawione w tabeli 1 wskazują na bardzo wysoki poziom poparcia konkurencji, a także zasad efektywnościowych (likwidacja przedsiębiorstw źle pracujących i zwalnianie przez zakład pracy tych, którzy nie są koniecznie potrzebni). Wszystkie trzy zasady rynkowo-efektywnościowe były popierane łącznie przez 45,2 proc. pracowników (Gardawski 1989, s. 127). Bardzo wysoki był poziom przyzwolenia na dopuszczenie do istnienia bezrobocia – aż 25,5 proc. Dodając do tego niski poziom poparcia dla etatyzmu – kierowania przez rząd działalnością przedsiębiorstw (10,5 proc.), uzyskujemy obraz środowiska, które w dużym stopniu wycofało poparcie dla socjalistycznego sposobu gospodarowania.

W badaniach uzyskaliśmy obraz środowiska robotników, które w dużym stopniu wycofało poparcie dla socjalistycznego sposobu gospodarowania

Zarówno wskaźniki Morawskiego i Cichomskiego, jak również Kolarskiej i Rycharda operacjonalizowały problem badawczy zakładający dwie wizje oczekiwanego ładu gospodarczego. W badaniach „Polacy” były one określone jako model „egalitarno-etatystyczny” i model „rynkowo-efektywnościowy”. Prowadzone przez nas badania

⁸ Badania prowadzone metodą audytoryjną losowanych brygad produkcyjnych.

jakościowe z końca lat 80. i z początków 90. dowodziły jednak, że dychotomiczny model jest w zbyt dużym stopniu oddalony od podziałów realnych. W przypadku środowiska robotniczego poglądy większości naszych rozmówców lokowała się między „pro” i „anty”.

W badaniach z przełomu lat 1986/1987 zmiennymi o dużej roli wskaźnikowej były afiliacje organizacyjne, zwłaszcza deklaracja dotycząca afiliacji z lat 1980–1981. Wyodrębniliśmy trzy typy postaw ekonomiczno–politycznych skorelowanych z afiliacjami. Pierwszy cechował „krąg <<Solidarność>>” (osoby deklarujące, że w latach 1980–1981 należały do „Solidarność”, po stanie wojennym ani nie wstąpiły do związków OPZZ powołanych przez władze, ani nie należały do partii rządzącej). Druga grupa to „partyjni związkowcy”. Ci z kolei deklarowali, że nie należeli w latach 1980–1981 do „Solidarność”, natomiast w czasie przeprowadzania badań byli członkami zarówno związków OPZZ, jak i partii rządzącej. Trzecia grupa to „bezpartyjni związkowcy”, pracownicy, którzy wstąpili do związków OPZZ, jednak nie należeli do partii rządzącej. Mniej więcej połowa z nich deklarowała, że w latach 1980–1981 należała do „Solidarność”.

Zaznaczała się różnica zwłaszcza między dwiema pierwszymi grupami. Tak więc 50 proc. „kręgu <<Solidarność>>” aprobowało zakładanie dużych firm przez kapitał zagraniczny, podczas gdy wśród partyjnych związkowców poparcie wynosiło 26 proc.; wśród pierwszych tylko 19,2 proc akceptowało zasadę wyłącznie państwowej własności ogółu przedsiębiorstw, podczas gdy u partyjnych związkowców odpowiedni wskaźnik wynosił 48 proc. Na dopuszczenie bezrobocia zgadzało się 28,5 proc. uczestników „kręgu <<Solidarność>>” i 34 proc partyjnych związkowców. Odpowiednie wielkości w przypadku zwalniania zbędnych pracowników wynosiły 68,6 proc. i 78 proc. Z kolei „bezpartyjni związkowcy” nieco rzadziej od „kręgu <<Solidarność>>” aprobowali konkurencję, zdecydowanie rzadziej aprobowali zwalnianie pracowników i zdecydowanie częściej popierali propozycje wyłącznie państwowej własności wszystkich przedsiębiorstw (Gardawski, Gilejko i Żukowski 1994, s. 71).

Wymienione zależności potęgowały się podczas swobodnych wywiadów. Osoby należące do „kręgu <<Solidarność>>” idealizowały gospodarkę rynkową, aprobowały istnienie własności prywatnej w gospodarce, postulowały uspołecznienie własności państwowej. Należący do kręgu uważali, że jeśli zostanie w Polsce wprowadzona gospodarka rynkowa, to nie pociągnie ona bezrobocia, natomiast doprowadzi do racjonalizacji gospodarowania. Mówienie o wysokich kosztach społecznych gospodarki rynkowej często uważano w tym środowisku za komunistyczną propagandę. Partyjni związkowcy sądzili z kolei, że można uzdrowić planową gospodarkę socjalistyczną, jednak nie przez reformy rynkowe lub rozwój sektora prywatnego, lecz przez udoskonalenie organizacji pracy oraz podniesienie dyscypliny pracy w drodze zwalniania z pracy osób zbędnych i wprowadzenia niewielkiego bezrobocia. Nasi rozmówcy z grupy bezpartyjnych związkowców byli zachowawczy, mniej chętni zmianom, zarówno rynkowym, jak i efektywnościowym. Zasięg pierwszej grupy szacowaliśmy na 35–40 proc., drugiej na 6–10 proc., trzeciej na 20–25 proc.

Odwołując się do uwag zawartych w poprzedniej części artykułu, chcę zwrócić uwagę na model korporacyjnego ustroju skodyfikowanego w typie idealnym autorstwa Philippe’a Schmittera, a także samorządowy model socjalizmu jugosłowiańskiego i rozwijaną w Polsce przez „Solidarność” Kuroniowską ideę samorządności, w tym samorządności gospodarczej. W roku 1981 poparcie dla samorządu

pracowniczego w środowisku robotniczym było niezwykle wysokie. Było ono takie jeszcze podczas pierwszych empirycznych badań postaw robotniczych, prowadzonych w 1983 roku w Instytucie Badań Klasy Robotniczej pod kierownictwem Leszka Gilejki. Istotne obniżenie pracowniczego poparcia dla „samorządu załogi przedsiębiorstwa państwowego”, do ok. 50 proc., które było notowane już w badaniach 1986/1987, brało się z niespełnienia przez realny samorząd podstawowych warunków Schmitterowskiego typu idealnego: zaledwie w 5 proc. przedsiębiorstw działał samorząd, który zdobył wpływ na proces decyzyjny w przedsiębiorstwie, nawet jednak tam nie był on satysfakcjonujący z punktu widzenia pracowników. Tym samym klasa robotnicza zmniejszyła poparcie dla głównej instytucji budowanej przez „Solidarność” w roku 1981, o którą toczono boje jeszcze podczas obrad Okrągłego Stołu.

Drugi okres badań – lata 90.: utrzymujące się przyzwolenie dla gospodarki rynkowej

W tabeli 2 przedstawiam wskaźnik normatywnej wizji gospodarki w postaci opracowanej w 1991 roku, a także dodaję wyniki poparcia zasad w latach 1992–1994.

Tabela 2. Wskaźnik wizji gospodarki dobrze urządzonej z lat 90. Poparcie dla zasad w środowisku pracowników bezpośrednio produkcyjnych, zatrudnionych w dużych przedsiębiorstwach (300+) (proc.)

Preferencje	1991 N = 2817	1992 N = 988	1993 N = 1006	1994 N = 997
1. Kierowanie przez rząd działalnością przedsiębiorstw, tzn. odgórne wyznaczanie zadań, określanie poziomu zarobków, kontrolowanie dyrekcji	19,4	24,1	26,0	29,5
2. Odsunięcie związków zawodowych od wpływu na gospodarkę	39,2	32,3	26,2	24,9
3. Pełna samodzielność przedsiębiorstw i ostra konkurencja między nimi	83,6	75,4	72,4	79,8
4. Bezrobocie i wypłacanie bezrobotnym minimalnych zasiłków (w 1993 tylko: Bezrobocie)	25,6	36,4	10,0	21,7
5. Zwalnianie przez przedsiębiorstwa pracowników, którzy nie są koniecznie potrzebni	71,5	56,9	37,8	48,4
6. Bankructwa przedsiębiorstw nieprzynoszących zysków	72,0	63,4	56,8	65,9
7. Wyłącznie państwowa własność przedsiębiorstw, bez względu na ich wielkość	22,2	21,9	20,5	24,4
8. Wyłącznie państwowa własność wielkiego przemysłu	44,7	59,4	59,6	57,5
9. Ułatwienia dla kapitału zagranicznego w zakładaniu dużych przedsiębiorstw	54,8	44,5	41,7	52,1
10. Ułatwienia dla kapitału polskiego w zakładaniu dużych przedsiębiorstw	66,3	84,1	81,5	87,0
11. Sprzedawanie przedsiębiorstw państwowych kapitałowi zagranicznemu	15,6	16,2	14,8	16,0

Tabela 2 – cd.

Preferencje	1991 N = 2817	1992 N = 988	1993 N = 1006	1994 N = 997
12. Sprzedawanie przedsiębiorstw państwowych kapitałowi polskiemu	64,6	77,2	73,2	78,5
13. Stworzenie możliwości powszechnego zakładania małych firm rzemieślniczych	84,8	92,3	94,0	91,2
14. Dopuszczenie do działalności przedsiębiorstw kierowanych wyłącznie przez samorząd pracowniczy	45,7	57,6	51,2	61,2
15. Umożliwienie pracownikom przejmowania swoich przedsiębiorstw na własność	65,4	76,4	79,4	76,5
16. Rezygnacja z państwowej własności wszystkich lub większości przedsiębiorstw	35,2	27,5	21,6	30,1
17. Wprowadzenie górnej granicy dochodów obowiązującej wszystkich ludzi w kraju	47,3	50,8	39,9	45,2
18. Dążenie do wyrównania dochodów wszystkich ludzi	49,8	44,1	38,7	47,7
19. Zwiększenie wpływu NSZZ „Solidarność” na gospodarkę	28,4	27,8	27,1	33,3
20. Zwiększenie wpływu związków z OPZZ na gospodarkę	17,9	21,4	23,7	27,0
21. Zwiększenie wpływu Kościoła na gospodarkę	5,5	4,1	6,2	6,5
22. Zwiększenie wpływu partii politycznych na gospodarkę	10,7	12,9	19,6	20,1
23. Zwiększenie wpływu Sejmu i Senatu na gospodarkę	50,4	50,8	49,8	56,3
24. Zwiększenie wpływu prezydenta na gospodarkę	52,1	48,0	47,2	40,1

Źródło: Gardawski 1996, s. 61–62.

Głównym wnioskiem z badań z początków lat 90. było robotnicze zniechęcenie wywołane marnotrawstwem, niską efektywnością, wadliwym systemem oceny pracy w socjalistycznym ładzie gospodarczym. Robotnicy z jednej strony byli w tym ładzie socjalizowani, sami go codziennie reprodukowali, lecz z drugiej strony byli nim zmęczeni, chętnie go krytykowali, co było już widoczne w danych z badań 1986–1987 (tabela 1). To rodziło dyspozycję do mityzacji gospodarki rynkowej i „kapitalizmu” (choć już nie „kapitalistów”). Ten antysocjalistyczny mit było wyzwaniem dla intelektualistów z Zachodu interesujących się polską klasą robotniczą, m.in. współpracujących z naszym zespołem Davida Osta i Guglielmo Meardiego, ale także dla polskich badaczy o socjaldemokratycznej orientacji (m.in. dla Tadeusza Kowalika).

Badania, które prowadziliśmy w latach 90., dowodziły utrzymania się, chociaż w nieco zmienionej postaci, wzorów wartości ekonomicznych identyfikowanych w latach 80., zwłaszcza postaw członków „kręgu «Solidarności»”. Przede wszystkim nadal odnotowywaliśmy, że postawy z trudem dają się ułożyć w dychotomie

przeciwstawiającą typ egalitarno-etatystyczny typowi rynkowo-efektywnościowemu (podejście częste w ówczesnych polskich badaniach socjoekonomicznych), natomiast zarysowuje się obraz trójdzielny: wzory wartości i odpowiadające im postawy konsekwentnie liberalne, postawy tradycyjalne (egalitarno-etatystyczne, zawierające komponent wartości korporacyjnych) oraz prorynkowe postawy umiarkowanie reformatorskie. Te ostatnie były wyrażane najczęściej, były modalne dla polskiej klasy pracowniczej w pierwszej dekadzie transformacji. Były one bliskie zarówno idealizacji rynku z lat drugiej połowy lat 80., jak i postawom wykrytym przez brytyjską socjologię klasy pracowniczej, opisanym przez Franka Parkina na przełomie lat 60. i 70. XX wieku.

Przedstawiając w skrócie postawy ekonomiczne z lat 90., na pierwszym miejscu wymienić należy zjawisko wysokiego poparcia dla zasady konkurencji. Lena Kolarska-Bobińska, która opisywała je we wczesnych latach 80., użyła terminu „mit konkurencji”, co trafnie charakteryzuje specyficzne nadzieje łączone przez Polaków z konkurencją. Na drugim miejscu uwypuklić należy zakres poparcia gospodarki rynkowej w środowisku robotniczym.

Przedstawię nieco bliżej układ orientacji i wizji, który uzyskaliśmy przy wykorzystaniu *factor analysis* w dużych badaniach z 1991 roku (2718 respondentów z 382 przedsiębiorstw)⁹. Analiza dała układ sześciu czynników-orientacji, a w kolejnym kroku agregacji pozwoliła na zredukowanie ich do trzech wizji gospodarki dobrze urządzonej.

Orientacje (za Gardawski 1992, s. 192): **I. Egalitaryzm i etatyzm:** a) równość dochodów (poziom poparcia 49,8 proc.); b) wprowadzenie górnej granicy dochodów (47,3 proc.); c) państwo zarządza przedsiębiorstwami (19,4 proc.); d) powstanie przedsiębiorstw samorządowych (22,2 proc.). **II. Krajowy kapitał i drobna przedsiębiorczość (Prywatyzacja i podmiotowość):** a) kapitał polski kupuje przedsiębiorstwa państwowe (64,6 proc.); b) kapitał polski zakłada przedsiębiorstwa (66,3 proc.); c) uwłaszczenie własnościowe pracowników (akcjonariat) (65,4 proc.); d) rozwój prywatnego rzemiosła (84,8 proc.); e) odrzucenie zasady likwidacji własności państwowej w gospodarce (za odrzuceniem 38,4 proc.). **III. Kapitał zagraniczny i bezrobocie (liberalizm otwarty):** a) kapitał zagraniczny kupuje przedsiębiorstwa państwowe (15,6 proc.); b) kapitał zagraniczny zakłada przedsiębiorstwa (54,8 proc.); c) odrzucenie zasady, że państwo jest właścicielem wielkiego przemysłu (za odrzuceniem 36,9 proc.); d) dopuszczenie bezrobocia (25,6 proc.). **IV. Władza kontroluje gospodarke:** a) zwiększenie wpływu parlamentu na gospodarke (50,4 proc.); b) zwiększenie wpływu prezydenta na gospodarke (52,1 proc.). **V. Neokorporacjonizm (zrzeszenia kontrolują gospodarke):** a) zwiększenie wpływu „Solidarności” na gospodarke (28,4 proc.); b) zwiększenie wpływu OPZZ na gospodarke (17,9 proc.); c) zwiększenie wpływu Kościoła na gospodarke (5,5 proc.); d) zwiększenie wpływu partii politycznych na gospodarke (10,7 proc.); e) odrzucenie zasady odsunięcia związków zawodowych od wpływu na gospodarke (za odrzuceniem 42,6 proc.). **VI. Efektywność i konkurencja:** a) zwalnianie zbędnych pracowników (71,5 proc.); b) bankructwa przedsiębiorstw (72,0 proc.); c) samodzielność i konkurencja przedsiębiorstw (83,6 proc.).

⁹ Badania prowadziłem wówczas z Tomaszem Żukowskim, który zajmował się zagadnieniami politologicznymi.

Z przytoczonych powyżej danych o poziomie względnego poparcia wynikało, że robotnicy w 1991 roku w najwyższym stopniu popierali zasady składające się na orientację VI – „efektywność i konkurencja” (akceptacja poszczególnych zasad między 71,5 proc. a 83,6 proc.). Orientacja ta przedstawiała bazę modelu rynkowego. Wniosek o zasadniczo prorynkowej mentalności robotników wzmacnia bardzo wysoki (drugi co do wysokości) poziom poparcia orientacji II – „krajowy kapitał i drobna przedsiębiorczość” (64,6 proc. – 84,8 proc.). Te dwie orientacje silnie dodatnio ze sobą korelowały i łącznie zostały określone jako „umiarkowanie modernizacyjna” (tabela 3) w odróżnieniu od otwarcie liberalnej, która dopuszczała bezrobocie.

Na przeciwnym biegunie lokowały się dwie orientacje – neokorporacyjna (orientacja V, poziom poparcia zasad między 5,5 proc. a 28,4 proc.), której trzon stanowił wpływ związków zawodowych na gospodarkę, oraz orientacja I – egalitarno-etatystyczna (poparcie zasad między 19,4 proc. a 47,3 proc.). W tej ostatniej zaznaczała się charakterystyczna różnica między wyższą aprobatą równości i niższą zarówno interwencji państwa w gospodarkę, jak i ewentualnego wprowadzenia instytucji przedsiębiorstwa kierowanego przez samorząd pracowniczy.

W kolejnym kroku analiz przeprowadziliśmy *factor analysis* na sześciu omówionych powyżej orientacjach. Efekt obrazuje tabela 3.

Tabela 3. Trzy orientacje ekonomiczne robotników w 1991 roku. Analiza czynnikowa orientacji

Syndromy i orientacje	Ładunki czynnikowe
1. Umiarkowana modernizacja	
Krajowy kapitał i drobna przedsiębiorczość (Prywatyzacja i podmiotowość)	0,513
Efektywność i konkurencja	0,434
2. Tradycjonalizm	
Neokorporacjonizm (zrzeszenia kontrolują gospodarkę)	0,624
Egalitaryzm i etatyzm	0,251
Władza kontroluje gospodarkę	0,232
3. Liberalizm	
Kapitał zagraniczny i bezrobocie (liberalizm otwarty)	0,640

Wyjaśniono 60,8% wariancji ogólnej (rotacja varimax).

Źródło: badania *Robotnicy '91*, N = 2817 (Gardawski 1996, s. 95).

Model gospodarki socjalistycznej i idea samorządności uległy swoistemu wypaleniu w latach stanu wojennego i późniejszych. Nastąpiła autokompromitacja instytucjonalnej tkanki gospodarki socjalistycznej, a na jej miejsce pojawił się pozytywny układ odniesienia, którym stała się gospodarka rynkowa. Wynikało to, jak sądzę, z latentnych pokładów mentalności rolniczej i drobnotowarowej, z ludowej zaradności, powszechnego uczestnictwa w szarej strefie (ekonomicznie „fuch” badanej przez nas w 1991 roku). Te ukryte wcześniej pokłady mentalności, zapewne częściowo tylko uświadamiane, wzmocniły się wraz z przełomem antysocjalistycznym. Równolegle pojawiły się problemy z definiowaniem sytuacji, że przypomnę opisaną we wstępie wewnętrzną sprzeczność terminów „polski kapitał”

Wizje gospodarki dobrze urządzonej ułożyły się na wyższym poziomie ogólności w trzy orientacje: tradycyjną (egalitarno-etatystyczną); liberalną (akceptującą gospodarkę rynkową z jej uciążliwościami i dopuszczeniem bez ograniczeń kapitału zagranicznego) oraz modalną umiarkowanie modernizacyjną (prorynkową, lecz niedopuszczającą bezrobocia, akceptującą prywatyzację, lecz z ograniczeniem obecności kapitału zagranicznego)

i „polski kapitalista”, i z wciąż wysokim poziomem pozytywnych emocji towarzyszących pojęciu „socjalizm”. Było to odzwierciedlone w niskim poziomie poparcia orientacji III: „kapitał zagraniczny i bezrobocie (liberalizm otwarty)”, nie licząc zasady przyzwolenia na zakładanie przez ten kapitał nowych przedsiębiorstw. To przyzwolenie dowodziło, że respondenci nie cechowali się wówczas ksenofobiczną niechęcią do zagranicznych korporacji.

Pojawiło się kilka zjawisk, na które warto zwrócić uwagę. Po pierwsze, zaobserwowaliśmy zanik solidarności klasowej w środowisku robotniczym oraz zanik postaw korporacyjnych (erozja identyfikacji ze związkami zawodowymi, instrumentalizacja stosunku do nich). W Polsce po 1989 roku nie udało się zorganizować żadnego strajku solidarnościowego, mimo kilku prób, zwłaszcza próby zaaranżowania dwugodzinnego ogólnopolskiego strajku ostrzegawczego, który „Solidarność” chciała wywołać z powodu pomijania jej głosu w kluczowych sprawach ekonomiczno-społecznych (styczeń 1992). Po drugie, pracownicy przemysłu nie podjęli żadnych działań w imię utrzymania po 1989 roku instytucji samorządu pracowniczego, głównego osiągnięcia „Solidarność” w latach 1980–1981. Po trzecie, pojawiło się charakterystyczne zjawisko na marginesie zakończenia negocjacji „paktu o przedsiębiorstwie państwowym w trakcie przekształceń” (luty 1993). W ich trakcie rząd zaakceptował postulat związkowy, aby przekazać 15 proc. majątku

prywatyzowanych przedsiębiorstw zatrudnionym tam pracownikom najemnym. Przewodniczący „Solidarność”, Marian Krzaklewski, zaproponował członkom związku, aby zarządzać tym kapitałem kolektywnie i mieć wpływ na decyzje zapadające w przedsiębiorstwach, jednak związkowcy odpowiedzieli negatywnie. Uznali, że ci, którzy ponoszą ryzyko związane z prywatyzacją, mają otrzymać należne im udziały „do ręki”. Trudno o bardziej dobitny przykład indywidualistycznych i pekuniarnych postaw polskich robotników!

Dzięki systematycznemu wsparciu ze strony Fundacji im. Friedricha Eberta mogliśmy mierzyć postawy ekonomiczne przez pierwsze pięć lat transformacji. Okazało się, że mimo pojawienia się w Polsce wysokiego bezrobocia względny zasięg trzech opisanych wzorów wartości nie uległ zasadniczej zmianie. Mimo oczekiwań ze strony radykalnych działaczy związkowych nie nastąpiło przesunięcie postaw od liberalnych i umiarkowanie reformatorskich ku egalitarno-etatystycznym ani nie wzrósł poziom solidarności klasowej.

Badania z 1991 roku potwierdzały tezę homologiczną, mianowicie stosunkowo silną korelację wyborów ekonomicznych i zmiennych społeczno-demograficznych, w tym miejsca zajmowanego w organizacji pracy. Egalitaryzm i etatyzm to domena pracowników szeregowych o niskich dochodach z pracy, niskim poziomie wykształcenia, starszym wieku z dużą nadreprezentacją kobiet. Na przeciwnym biegunie lokowali się zwolennicy liberalizmu. Tu notowaliśmy nadreprezentację pracowników nadzoru i robotników wykwalifikowanych, wyżej wykształconych i o wyższych dochodach. Pojawiła się niewielka nadreprezentacja osób o pochodzeniu

inteligentnym, nadreprezentacja osób młodszych i mężczyzn. Miejsce pośrednie zajmowali zwolennicy orientacji składających się na orientację umiarkowanie modernizacyjną (Gardawski 1992, s. 172).

Cykl kilkunastu badań lat 90. zamykały badania przedsiębiorców prywatnych i ich pracowników z 1999 roku. Z analizy przeprowadzonej na podstawie danych z badań wynikało mocne poparcie tezy homologicznej. Pozycja o charakterze klasowym, związana z własnością w sferze gospodarczej i z podziałem pracy, wyraźnie różnicowała normatywne wizje *well-ordered economy* (tabela 4). Szczególnie ważne znaczenie miała dla nas obecność lub brak obecności orientacji umiarkowanie modernizacyjnej oraz bardziej lub mniej otwarty charakter orientacji liberalnej. Umiarkowana modernizacja była przez całe lata 90. kluczową orientacją w grupach wykonawczych pracowników najemnych – i w przypadku omawianych analiz okazało się, że ta ambiwalentna orientacja, wyrażająca oczekiwanie „przyjaznej gospodarki rynkowej”, pojawiała się jedynie wśród pracowników najemnych i właścicieli mikroprzedsiębiorstw.

Tabela 4. Rozkład orientacji świadomości ekonomicznej w wybranych grupach społecznych

Orientacja ekonomiczna	Grupy społeczne			
	Robotnicy, pracownicy najemni	Właściciele mikrofirm	Właściciele firm małych i średnich	Dyrektorzy/prezysi dużych firm przemysłowych
Liberalizm otwarty*	+	+	+++	++++
Liberalizm umiarkowany**	-	++	+++	+
Umiarkowana modernizacja***	++++	++	-	-
Tradycjonalizm****	++	+	-	-

* akceptacja wszystkich zasad rynkowo-efektywnościowych z uciążliwościami społecznymi (bezrobocie) oraz zgoda na rozwój kapitału zagranicznego i nielimitowanie zakładania firm prywatnych;

** akceptacja wszystkich zasad rynkowo-efektywnościowych z uciążliwościami społecznymi (bezrobocie), lecz chęć ograniczenia ekspansji kapitału zagranicznego i limitowanie zakładania firm prywatnych;

*** wizja przyjaznej gospodarki rynkowej, w której będą pewne uciążliwości, lecz bez bezrobocia, z ograniczonym rozwojem kapitału zagranicznego;

**** wizja egalitarno-etatystyczna, popierająca rozległy udział państwa w gospodarce (zarządzanie, własność) i równość społeczną.

Uwaga: poziom akceptacji orientacji ujmowaliśmy w skali od maksymalnego poparcia „++++” do braku poparcia „-”.

Źródło: Gardawski 2001, s. 153.

Trzeci okres – pierwsza dekada XXI wieku

Kolejne badania, prowadzone w pierwszej dekadzie XXI wieku, dały obraz niejednoznaczny. Nie wchodząc w szczegóły, zaznaczę, że większość badań potwierdziła obecność trzech wzorów wartości ekonomicznych, chociaż pojawiły się zmiany w mentalności polegające na racjonalizacji wzorów wartości zgodnie z tezą homologiczną, tzn. nastąpiła demitologizacja konkurencji, wzory uległy względnemu uspojnieniu (zanikanie ambiwalentnego wzoru umiarkowanie modernizacyjnego). Można sformułować wniosek, że w przypadku badań polskiego świata pracy pierwszej dekady XXI wieku zwiększył się poziom klasowo-warstwowej dywersyfikacji normatywnych wizji gospodarki i równoległej homologii.

Przedstawię ten wniosek na przykładzie badań „Polacy pracujący II” z 2007 roku. Przyjęliśmy w pracy hipotezę zgodną z tezą pierwszą, zapisaną we wstępie opracowania: mimo kryzysu fordyzmu istnieją w polskim społeczeństwie „klasy pierwotne” („silne”), istnieją także „klasy wtórne” („słabe”) (odpowiadające generalizacjom opracowanym przez socjologię brytyjską, inspirowaną teoriami Bourdieu). W odróżnieniu od GBCS analizy prowadziliśmy według linii grup zawodowych, jednak braliśmy pod uwagę także pewne zmienne kulturowe (kapitał społeczny).

Z punktu widzenia dochodów z pracy, stabilności ich uzyskiwania i gwarancji terminowego otrzymywania, część grup zawodowych cechowała się wysokim dochodem i wysokim statusem, płacąc cenę w postaci wyższego ryzyka i niepewności, natomiast inne grupy cieszyły się stabilnymi dochodami i niskim ryzykiem, płacąc za to niższymi dochodami (w naszym zespole badawczym był to wniosek sformułowany przez Jerzego Bartkowskiego). Agregacja klasowa przeprowadzona z punktu widzenia dochodów, stabilności stosunku pracy i ryzyka była nieco odmienna od agregacji ze względu na wizje gospodarki dobrze urządzonej¹⁰. W tym ostatnim przypadku pojawiła się wyraźna agregacja dziewięciu grup zawodowych w cztery segmenty klasowe: 1) klasa wyższa (wyższy menedżment, pracodawcy, specjaliści z wyższym wykształceniem); 2) klasa średnia (niżsi specjaliści i kierownicy, samozatrudnieni); 3) klasa pracownicza (robotnicy wykwalifikowani, pracownicy fizyczno-umysłowi, rolnicy) i 4) klasa niższa (robotnicy niewykwalifikowani). Ukazują to tabele 5, 6 i 7.

Kolejnym wskaźnikiem pozwalającym rekonstruować potoczną wizję struktury były odpowiedzi na pytanie o dystanse społeczne: o grupy swojskie i grupy obce. Dwie grupy były bardzo rzadko definiowane jako swojskie: wielka burżuazja i zarządy wielkich spółek o kapitale zagranicznym (tylko dla około 4 proc. Polaków pracujących byli to ludzie społecznie bliscy). Pojawiła się natomiast charakterystyczna osobliwość świadcząca na korzyść hipotezy klasowej. Gdy pytano członków grup zawodowych zaliczonych do klasy wyższej o to, do których grup zawodowych jest im najbliższej, wskazywali właśnie te, które składały się na klasę wyższą. Grupom zaliczonym do klasy średniej najbliższej było do specjalistów, analogicznie rzecz się miała z robotnikami, którzy dobrze czuli się we własnym robotniczym środowisku, a także w środowisku chłopskim.

Kolejną kwestią był sposób, w jaki sami Polacy pracujący postrzegali strukturę społeczeństwa, w którym żyli, i jakie miejsce zajmowali, według swojego przekonania, w tej strukturze, jeśli prosiliśmy o odpowiedź spontaniczną? Jakiego używali „aparatu kategorialnego”?

Punktem wyjścia było badanie samolokalizacji klasowej. Korzystaliśmy często z używanego wskaźnika otwartego (respondenci przyznający istnienie podziałów społecznych spontanicznie wymieniali kategorię, do której należeli). Zadawaliśmy także pytanie o identyfikację klasową, przedstawiając pytanie z wielokategorialną kafeterią. Była to rozbudowana wersja wskaźnika używanego w badaniach Polskiego Generalnego Sondażu Społecznego (Domański 2015, s. 219 i nast.).

¹⁰ Z punktu widzenia innych wskaźników brano pod uwagę także inne agregacje klas (Gardawski 2009, s. 251–252).

Tabela 5. Poziom poparcia zasad (łącznie odpowiedzi „zdecydowanie tak” i „raczej tak”) składających się na wskaźnik wizji gospodar ki dobrze zarządzanej a grupy ekonomiczno-zawodowe w badaniach z 2007 roku (proc.)

Zasady	Średnia	Klasy												
		wyższa				profesjonalistów				pracownicza				niższa
		1	2	3	4	5	6	7	8	9				
1. Odgórne kierowanie przez rząd gospodarką	38,0	20,0	28,0	34,2	35,4	28,9	40,0	40,8	51,0	46,7	2	2	2	
2. Konkurencja między przedsiębiorstwami	86,0	93,3	92,0	94,7	89,9	81,6	80,0	87,9	84,3	82,0	2	2	2	
3. Dopuszczenie istnienia bezrobocia	32,3	73,3	46,2	42,1	39,3	44,7	27,7	25,6	19,6	22,1	2	2	2	
4. Zwalnianie przez przedsiębiorstwa pracowników, dla których w danym czasie brakuje pracy	25,4	50,0	57,7	36,0	27,0	33,3	21,3	18,5	21,6	18,0	2	2	2	
5. Bankructwa przedsiębiorstw nieprzynoszących zysku	63,1	75,0	76,9	80,7	67,4	78,9	64,3	57,0	51,0	48,4	2	2	2	
6. Przewrócenie wyłącznie państwowej własności wielkiego przemysłu	38,6	20,0	19,2	29,0	34,3	33,3	41,3	39,9	47,1	53,3	2	2	2	
7. Zakładanie dużych przedsiębiorstw przez kapitał zagraniczny	52,4	50,0	53,8	64,6	55,1	48,7	43,5	55,2	52,0	46,3	2	2	2	
8. Zakładanie dużych przedsiębiorstw przez polski kapitał prywatny	87,4	75,0	96,2	91,2	89,9	94,9	85,2	87,8	86,3	84,4	2	2	2	
9. Sprzedawanie przedsiębiorstw państwowych kapitałowi zagranicznemu	19,7	25,0	34,6	36,0	17,4	5,3	18,2	16,1	9,8	15,6	2	2	2	
10. Sprzedawanie przedsiębiorstw państwowych polskiemu kapitałowi prywatnemu.	67,2	62,5	80,8	72,8	72,5	82,1	66,5	65,0	58,8	55,7	2	2	2	
11. Sprywatyzowanie (sprzedanie) wszystkich przedsiębiorstw państwowych	20,5	37,5	40,0	31,6	18,0	17,9	21,3	15,8	17,6	16,4	2	2	2	
12. Dążenie do wyrównania zarobków wszystkich ludzi w kraju	60,7	18,8	50,0	44,7	52,8	44,7	59,4	69,5	78,4	78,7	2	2	2	

* Grupy ekonomiczno-zawodowe: 1) wyższy menedżment; 2) pracodawcy; 3) samozatrudnieni; 4) specjaliści z wyższym wykształceniem; 5) niżej specjaliści i kierownicy; 6) pracownicy fizyczno-umysłowi; 7) robotnicy wykwalifikowani; 8) rolnicy; 9) robotnicy niewykwalifikowani.

Źródło: „Polacy pracujący 2007”, N = 1021.

Tabela 6. Grupy ekonomiczno-zawodowe a wizje gospodarki dobrze urządzonej (średni poziom ładunków czynnikowych). Wyniki analizy czynnikowej z 2007 roku

Które z przedstawionych zasad gospodarczych powinny obowiązywać w naszym kraju, a które nie?	Prywatyzacja	Efektywność z bezrobociem	Etatyzm i egalitaryzm
Sprzedawanie przedsiębiorstw państwowych kapitałowi zagranicznemu	,712	,407	-,184
Sprzedawanie przedsiębiorstw państwowych polskiemu kapitałowi prywatnemu	,518	,254	-,275
Zakładanie nowych dużych przedsiębiorstw przez kapitał zagraniczny	,513	,261	-,190
Sprywatyzowanie (sprzedanie) wszystkich przedsiębiorstw państwowych	,484	,228	-,187
Zakładanie nowych dużych przedsiębiorstw przez polski kapitał prywatny	,383	,127	-,258
Zwalnianie przez przedsiębiorstwa pracowników, dla których w danym czasie brakuje pracy	,342	,839	-,214
Dopuszczenie istnienia bezrobocia	,405	,570	-,352
Bankructwa przedsiębiorstw nieprzynoszących zysku	,274	,493	-,143
Konkurencja między przedsiębiorstwami	,235	,280	-,210
Przywrócenie wyłącznie państwowej własności wielkiego przemysłu	-,403	-,157	,620
Odgórne kierowanie przez rząd gospodarką	-,231	-,203	,557
Dążenie do wyrównania zarobków wszystkich ludzi w kraju	-,169	-,313	,378

Rotacja Oblimin, wyjaśniono 31,9% wariacji. Pogrubienia wskazują na zmienne, których ładunki czynnikowe odpowiadają danemu czynnikowi-orientacji.

Źródło: „Polacy pracujący 2007”, N = 1021.

Tabela 7. Grupy ekonomiczno-zawodowe a wizje gospodarki dobrze urządzonej (średni poziom ładunków czynnikowych) w badaniach z 2007 roku

Grupa zawodowo-ekonomiczna	Wizje gospodarki dobrze urządzonej		
	Prywatyzacja	Efektywność z bezrobociem i konkurencją	Etatyzm i egalitaryzm
Klasa wyższa			
1. Wyższa kadra zarządzająca	0,456	0,634	-0,607
2. Pracodawcy	0,465	0,675	-0,454
3. Specjaliści z wyższym wykształceniem	0,375	0,286	-0,285
Klasa średnia			
4. Urzędnicy i niżsi specjaliści	0,048	0,098	-0,187
5. Samozatrudnieni	-0,020	0,136	-0,212

Tabela 7 – cd.

Klasa pracownicza			
6. Pracownicy fizyczno-umysłowi	-0,052	-0,073	0,092
7. Robotnicy wykwalifikowani	-0,098	-0,165	0,130
8. Rolnicy	-0,275	-0,219	0,307
Klasa niższa			
9. Robotnicy niewykwalifikowani	-0,264	-0,275	0,343

1. Prywatyzacja: a) sprzedawanie przedsiębiorstw państwowych kapitałowi zagranicznemu; b) sprzedawanie przedsiębiorstw państwowych polskiemu kapitałowi prywatnemu; c) zakładanie nowych dużych przedsiębiorstw przez kapitał zagraniczny; d) sprywatyzowanie (sprzedanie) wszystkich przedsiębiorstw państwowych; e) zakładanie nowych dużych przedsiębiorstw przez polski kapitał prywatny.

2. Efektywność z bezrobociem i konkurencją: a) zwalnianie przez przedsiębiorstwa pracowników, dla których w danym czasie brakuje pracy; b) dopuszczenie istnienia bezrobocia; c) bankructwa przedsiębiorstw nieprzynoszących zysku; d) konkurencja między przedsiębiorstwami.

3. Etycyzm i egalitaryzm: a) przywrócenie wyłącznie państwowej własności wielkiego przemysłu; b) odgórne kierowanie przez rząd gospodarką; c) dążenie do wyrównania zarobków wszystkich ludzi w kraju.

Źródło: „Polacy pracujący 2007”, N = 1021.

Na pytanie o istnienie podziałów grupowych 74,2 proc. Polaków pracujących odpowiedziało twierdząco, a 14,9 proc. uznało, że polskie społeczeństwo nie dzieli się na żadne grupy, klasy czy warstwy.

W odpowiedziach zwróciła uwagę istotna różnica w kryteriach podziałów społecznych między wynikami z „Polaków pracujących 2007” a wynikami badań z lat 70., z czasów klasycznego autorytarnego socjalizmu. W przeszłości wymieniano na pierwszym miejscu podziały związane z władzą, na drugim z wykształceniem, na trzecim z zamożnością. W 2007 roku zamożność wysunęła się bezwzględnie na pierwsze miejsce, władzę czy wykształcenie jako jedyne kryterium wymieniono śladowo (odpowiednio 1,6 proc. i 2,0 proc. spośród tych, którzy uznali, że społeczeństwo dzieli się na grupy). Nastąpiła więc monetyzacja (pekuniaryzacja) obrazu struktury społecznej, potwierdzająca brytyjską generalizację autorstwa Gordona Marshalla.

Skoro dla przytłaczającej większości pracujących nierówności społeczne były funkcją zamożności i „liczył się tylko pieniądź”, to jakie wyodrębniali oni segmenty pod względem zamożności i w których z tych segmentów lokowali się oni sami? Pierwsza największa grupa, obejmująca 53,2 proc. spośród osób dostrzegających podziały, deklarowała, że społeczeństwo dzieli się na trzy wertykalnie ułożone segmenty: bogatych, średnich i biednych, oni sami zaś zaliczali się do średnich¹¹. Druga grupa obejmowała 23,6 proc. respondentów, którzy wskazali, że istnieją tylko dwie grupy: bogaci i biedni, a oni

O ile podczas badań w latach 70. XX wieku wymieniano na pierwszym miejscu podziały związane z władzą, na drugim z wykształceniem, na trzecim z zamożnością, o tyle w 2007 roku zamożność wysunęła się bezwzględnie na pierwsze miejsce, władzę czy wykształcenie jako jedyne kryterium wymieniono śladowo. Nastąpiła „pekuniaryzacja” obrazu struktury społecznej

¹¹ W tej statystyce bierzemy pod uwagę tylko te osoby, które deklarowały, że w naszym społeczeństwie istnieją podziały.

należą do tych biednych. Następne 11,8 proc. przedstawiło jakąś inną wizję podziałów wertykalnych lub horyzontalnych (niedzielących struktury na grupy wyższe i niższe). Do różnie nazywanych grup wyższych zaliczyło się 4,8 proc. Okazało się, że główny podział przebiegał między robotnikami a pozostałymi grupami. Wśród robotników wykwalifikowanych prawie połowa odczuwała społeczną degradację (wybierali dychotomiczny podział społeczeństwa, a sami zaliczyli się do segmentu niższego zdominowanego). W grupach nierobotniczych wskaźnik nie przekraczał 30 proc. Podobnie rzecz się miała w przypadku ważnego z punktu widzenia hipotezy klasowej pytania o antagonizmy i konflikty. Czy Polacy pracujący wskazywali na antagonizmy i konflikty o charakterze klasowym, społeczno-ekonomicznym? Otóż zdaniem badanych społeczeństwo było w stosunkowo niewielkim stopniu dzielone takimi antagonizmami. W relacji naszych respondentów – i to we wszystkich badaniach, nie tylko z 2007 roku najsilniejsze były konflikty moralno-ideologiczne i polityczne. Na pierwszych miejscach była wymieniana oś konfliktu między „rządzącymi i rządzonymi”, „bogatymi i biednymi”, „uczciwymi–nieuczciwymi” oraz skłóconymi ideologicznie (60–80 proc. wskazań), natomiast stosunkowo rzadziej dostrzegano klasyczny konflikt między pracodawcami a zatrudnianymi przez nich pracownikami najemnymi czy zarządzającymi a pracownikami wykonawczymi (około 20–30 proc.). W tych rozkładach opinii robotnicy nie różnili się od przeciętnej, a istnienie konfliktu klasowego, społeczno-ekonomicznego stwierdzali nawet rzadziej niż menedżerowie. W przypadku większości robotników i ich pracodawców można mówić o swego rodzaju solidaryzmie „industrialistów”: i jedni, i drudzy rzadko dostrzegali konflikt między pracą a kapitałem.

Dodajmy, że powszechnie wskazywany w 2007 roku konflikt między rządzącymi a rządzonymi przenosił się na poczucie istnienia konfliktu między rządem i społeczeństwem oraz parlamentem a społeczeństwem. Wciąż trwał efekt społecznego „porzucenia”, dobrze znany z badań z wczesnych lat 90. („porzucona klasa robotnicza”; Gardawski 1992). Było to jednak zjawisko trudne do przewyżczenia, gdyż Polacy pracujący byli i są wciąż zbiorowością o słabej tkance organizacji obywatelskich, rzadko udzielają się w istniejących organizacjach, co więcej, w większości deklarują niechęć do przynależności do takich organizacji. Na pytanie, czy należą do organizacji, 94 proc. Polaków pracujących odpowiedziało w 2007 roku przecząco, na pytanie zaś, czy chciałoby ewentualnie należeć, 74,9 proc. deklarowało, że nie ma ochoty wstępować do żadnej organizacji, 13,1 proc. nie wykluczyło, że wstąpiłoby do organizacji, lecz nie ma odpowiedniej (ewentualnie nie ma czasu), 6,1 proc. wybrało wariant „trudno powiedzieć” (na marginesie można dodać, że fenomen „porzucenia” udaje się przełamywać obecnie rządom PiS, jednak za cenę podobną do tej, jaką 46 lat przed czasem pisania tego opracowania zapłacił Edward Gierek).

Okres czwarty: badania prywatnych przedsiębiorców w latach 2011–2012 i aktualne badania młodzieży (2016–2017)

W ostatnim okresie najbardziej znacząc studia empiryczne dotyczyły przedsiębiorców prywatnych sektora MŚP (Gardawski i zespół 2013). Były to duże, reprezentatywne badania, finansowane ze środków Konfederacji Lewiatan, przeprowadzone w terenie przez CBOS. Poniżej przedstawię kilka wybranych kwestii związanych z identyfikacją klasową oraz wizją gospodarki dobrze urządzonej.

Badani przedsiębiorcy byli właścicielami małych i średnich przedsiębiorstw (od 10 do 249 zatrudnionych). Do tego sektora należało ok. 68 tys. firm, a zbiorowość właścicieli i współwłaścicieli szacowaliśmy na ok. 300 tys. osób. Ten segment struktury społecznej definiowaliśmy jako klasę ekonomiczną (w odróżnieniu od właścicieli ok. 1600 tys. mikrofirm). Tabela 8 przedstawia społeczne dystanse osadzające tych przedsiębiorców w środowisku innych grup. Rzadko identyfikowali się oni z przedstawicielami korporacji zagranicznych, a także z grupą właścicieli dużych polskich przedsiębiorstw prywatnych, natomiast blisko im do grup, które można by tradycyjnie określić mianem „klasy industrialnej”.

Tabela 8. Identyfikacje strukturalne przedsiębiorców sektora MŚP (proc.)

Odsetek przedsiębiorców sektora MSP określający poniższe grupy jako bliskie i bardzo bliskie sobie	
Właściciele małych i średnich polskich przedsiębiorstw prywatnych	91,8
Inteligencja techniczna, inżynierowie	64,6
Robotnicy wykwalifikowani	42,0
Inteligencja humanistyczna, wolne zawody	41,8
Kierownicy wydziałów fabryk, technicy itd.	40,9
Niżsi urzędnicy. Pracownicy biurowi i inni	37,2
Właściciele dużych polskich przedsiębiorstw prywatnych	26,8
Robotnicy niewykwalifikowani	19,0
Prezesi zarządów i menedżerowie przedsiębiorstw zagranicznych	15,2
Rolnicy	14,9
Duchowieństwo, księża	9,5

Źródło: badania „Przedsiębiorcy 2011”, N = 600.

Rozległe badania jakościowe pozwoliły na wyznaczenie opozycji nadających klasie tożsamość (tabela 9). Mimo spełniania kryterium klasy relacyjnej badani przedsiębiorcy nie stanowili klasy silnej, co było zaznaczane przez niski poziom zorganizowania i niski poziom kapitału społecznego. To jest jednak temat, który wymagałby osobnego, obszernego omówienia.

Przedsiębiorcy sektora MŚP oczekiwali interwencji państwa. Ponadto zwracali uwagę stosunkowo niski poziom akceptacji zasady konkurencji w porównaniu ze wszystkimi badaniami mentalności ekonomicznej prowadzonymi w przeszłości przez zespół Katedry Socjologii Ekonomicznej SGH. Zaskakująco wysoki odsetek przedsiębiorców popierał wprowadzenie polityki podatkowej wyrównującej dochody osobiste ludzi (aż 35,1 proc. poparcia przy 54,8 proc. odrzucenie i 10,2 proc. braku zdania). Oceniliśmy ten stan świadomości ekonomicznej jako zmęczenie neoliberalnymi mechanizmami gospodarczymi.

W grudniu 2016 roku zostały zakończone badania terenowe reprezentatywnej próby młodzieży polskiej (w ramach grantu NCN: UMO-2014/15/G/HS4/04476, DFG: TR1378/1-1).

Badając w latach 2011–2012 klasę właścicieli małych i średnich firm, analizowaliśmy opozycje nadające danej klasie tożsamość. Mimo spełnienia kryterium klasy relacyjnej, badani przedsiębiorcy nie stanowili jednak klasy silnej, co było wynikiem niskiego poziomu zorganizowania i niskiego zasobu kapitału społecznego

Tabela 9. Trzy opozycyjne układy odniesienia, nadające tożsamość klasową przedsiębiorcom sektora MŚP

Institucje, grupy społeczne	Krytyczne oceny ze strony przedsiębiorców sektora MSP
Państwo	Fiskalizm skierowany głównie ku sektorowi MSP Działania państwowe są marnotrawne Usługi społeczne świadczone przez państwo są niskiej jakości
Związki zawodowe oraz wielkie grupy pracowników najemnych (górnicy), chronione przez związki	Na rzecz grup pracowniczych dokonywane są nadmierne transfery środków budżetowych, pochodzących głównie z podatków płaconych przez przedsiębiorców Postawy związkowców są roszczeniowe W firmach MASP najlepszym reprezentantem interesów pracowniczych jest właściciel
Korporacje zagraniczne	Nadmierne wykorzystywanie wsparcia ze strony państwa Niski poziom rzetelności w stosunku do polskich podwykonawców i usługodawców

Źródło: badania „Przedsiębiorcy 2011”, N = 600.

Warto przedstawić główne cechy charakterystyczne wizji gospodarki dobrze zarządzanej. W przedstawionych badaniach zaznaczył się istotnie odmienny pogląd przedsiębiorców, porównując z naszymi badaniami z lat 1999 oraz 2007 (tabela 10).

Tabela 10. Wybrane zasady normatywnej wizji gospodarki przedsiębiorców sektora MŚP (proc.)

1. Państwo powinno wspierać ze środków budżetowych nowoczesne działy gospodarki i przedsiębiorstwa rozwijające najnowocześniejszą technikę	85,5
2. Państwo powinno na dużą skalę finansować ośrodki badawczo-rozwojowe zajmujące się najnowocześniejszą technologią (hi-tech)	84,4
3. Państwo powinno wspomagać zakładanie nowych przedsiębiorstw przez kapitał polski	84,4
4. Państwo powinno szczerze finansować rodziny wielodzietne	69,4
5. Przedsiębiorstwa ważne dla gospodarki (energetyka, telekomunikacja itp.) powinny być własnością publiczną	68,6
6. Między przedsiębiorstwami powinny panować warunki niczym nieskrępowanej, ostrej konkurencji. Powinno się likwidować koncesje i limity ograniczające konkurencję	66,6
7. Państwo powinno prowadzić politykę podatkową wyrównującą dochody osobiste ludzi	35,1
8. Państwo powinno prowadzić politykę podatkową ograniczającą najwyższe dochody osobiste ludzi	25,5

Źródło: badania „Przedsiębiorcy 2011”, N = 600.

We wskaźniku gospodarki dobrze zarządzanej zawarto zasady radykalnie antyetatystyczne, nawiązujące do ideologii anarcho-kapitalizmu. Potrzebę takiego rozszerzenia sugerowały badania pilotażowe. Rozkłady odpowiedzi wykazały, że w środowisku młodzieży pojawił się stosunkowo wysoki poziom poparcia odpowiednich zasad (zasady 13 i 14 w tabeli 11), a *factor analysis* potwierdziła obecność odrębnej orientacji. Analizy korelacji wykazały, że likwidacja usług publicznych i obligatoryjnego systemu emerytalnego w zamian za obniżenie podatków były popierane także przez osoby zatrudnione na warunkach definiowanych przez nas jako prekaryjne (nisko płatne kontrakty czasowe). Oczywiście deklaracje młodych pracowników wymagają uwzględnienia wielu czynników, którym obecnie nie będę poświęcał miejsca, niemniej stopień, w jakim teza homogeniczna była tu negatywnie zweryfikowana, nie może być wyjaśniana wyłącznie młodym wiekiem respondentów i słabym zakorzeniem w rynku pracy. Analizy, których nie będę obecnie przytaczał, dowodzą wysokiego, wcześniej nienotowanego u młodych respondentów stopnia ideologizacji wizji gospodarki dobrze zarządzanej i zaniku homologii, swego rodzaju „deracjonalizacji” poglądów na gospodarkę. Zarówno sama ta hipoteza, jak i oszacowanie jej zasięgu będą wymagały weryfikacji i przeprowadzenia odpowiednich pomiarów, niemniej wyniki już uzyskane wskazują na pojawienie się zjawisk nowych, w tym stanowiących wyzwanie dla badaczy struktury społecznej. Prowadzone równoległe badania biograficzne pozwolą, jak liczymy, ustalić, czy będzie można utrzymać interpretację klasową (np. inspirowaną dorobkiem Bourdieu), czy trzeba będzie zrezygnować z paradygmatu klasowego.

W środowisku młodzieży pojawił się stosunkowo wysoki poziom poparcia zasad radykalnie antyetatystycznych, nawiązujący do ideologii anarcho-kapitalizmu, *factor analysis* potwierdziła zaś obecność odrębnej orientacji

Tabela 11. Wyniki eksploracyjnej analizy czynnikowej wskaźnika mentalności ekonomicznej młodzieży (18–30) oraz poziom poparcia zasad (proc.)

Stwierdzenie	1. Etatyzm- egalitaryzm	2. Kapitalizm narodowy	3. Anarchokapitalizm	4. Liberalizm	Poziom poparcia (tak i raczej tak)
1. Powinno się zapewniać wszystkim obywatelom bezpłatną służbę zdrowia	,632	,107	–,225	–,045	76,4
2. Państwo powinno regulować gospodarkę, tzn. tworzyć plany gospodarcze, kontrolować ceny, określać poziom płac	,541	–,081	–,103	,010	42,2
3. Związki zawodowe powinny mieć wpływ na sprawy ważne dla gospodarki kraju	,536	,028	–,029	–,100	50,2
4. Pracownicy, którzy chcą być zatrudnieni na stałe (na umowę na czas nieokreślony), powinni mieć zagwarantowaną stałą umowę	,523	,304	–,120	–,097	88,1

Tabela 11 – cd.

Stwierzenie	1. Etaryzm- egalitaryzm	2. Kapitalizm narodowy	3. Anarchokapitalizm	4. Liberalizm	Poziom poparcia (tak i raczej tak)
5. Polityka podatkowa powinna dążyć do zmniejszania różnicy między zarobkami ludzi	,479	,005	–,057	–,003	54,4
6. Pracownicy wykonawczy powinni mieć wpływ na zarządzanie firmami, w których są zatrudnieni	,466	,028	,107	,015	47,5
7. Pracodawcy powinni mieć prawo zwalniać bez odszkodowań pracowników, dla których nie ma pracy w danym momencie	–,326	–,117	,313	,112	17,7
8. Powinno się finansować z pieniędzy podatników ośrodki badawcze rozwijające w kraju najnowocześniejsze technologie	,113	,653	,012	–,015	75,5
9. Powinno się dofinansowywać z pieniędzy podatników zakładanie firm przez ludzi rozpoczynających działalność gospodarczą	,252	,397	,133	,024	52,6
10. Powinno się popierać swobodny przepływ pracowników z jednego kraju do innego w ramach Europy	–,068	,367	–,074	,363	66,2
11. Zasada konkurencji jest dobra dla gospodarki	–,213	,366	–,034	–,071	72,3
12. Powinno się tworzyć sprzyjające warunki dla rozwoju polskich przedsiębiorstw i banków, lepsze niż dla zagranicznych przedsiębiorstw i banków	,250	,352	,018	–,308	77,3
13. Należy zlikwidować powszechny, obowiązkowy system emerytalny i pozwolić, aby obywatele sami decydowali, czy chcą oszczędzać na emeryturę	–,054	–,001	,773	–,010	52,9
14. Należy radykalnie obniżyć podatki i pozwolić, aby obywatele sami finansowali usługi edukacyjne, zdrowotne itp.	–,052	,051	,424	,022	46,1
15. Powinno się zezwalać kapitałowi zagranicznemu na kupowanie bez ograniczeń polskich przedsiębiorstw	,000	–,092	,109	,773	16,4

Pogrubienia wskazują na zmienne, których ładunki czynnikowe odpowiadają danemu czynnikowi-orientacji.

Źródło: badania reprezentatywnej próby młodzieży polskiej (18–30), listopad–grudzień 2016, badania CATI, N = 1000, realizacja IQS.

* * *

Podsumowując, należy podkreślić, że w naszych badaniach potwierdza się teza Henryka Domańskiego, odnosząca się do obiektywnych wyznaczników struktury, że „klasy społeczne nie zanikają i są bytem realnym” (2015, s. 243). Obecnie jest natomiast kwestią otwartą, na ile są to „klasy dla siebie” oraz czy aktualna sytuacja rynku pracy dotycząca młodzieży oraz jej postawy pozwolą na interpretację lokalizacji młodzieży prekaryjnej w kategoriach klasowych. Przyjmujemy, że dobrym układem odniesienia w interpretacji wyników badań są generalizacje brytyjskie z lat 90. i pierwszej dekady XXI wieku inspirowane dorobkiem Bourdieu, które wskazywały, że indywidualizacja cechująca współczesne społeczeństwo nie pociągała za sobą „śmierci klas”, lecz powodowała zmianę w sposobie ich istnienia. Klasom rzadko towarzyszyła tradycyjna świadomość klasowa, ich latentny układ dawał się odczytać za pośrednictwem normatywnych wizji gospodarki, natomiast w świadomości społecznej rysowały się dystanse, opozycje i antagonizmy, których uchwycenie wymagało użycia metod czerpiących m.in. z dorobku Bourdieu i z brytyjskich nowych teorii klasowych. Aktualnie prowadzone badania inspirowane Bourdieu wskazują jednak, że normatywne wizje gospodarki tracą moc wskaźnikową, wzrasta rola kultury i ideologii w segmentacji życia społecznego: style życia i gusty przesuwają się coraz szybciej do sfery zjawisk strukturotwórczych. Powyżej przedstawiłem wstępne ustalenia z badania grup młodzieży określanych mianem kategorii Y-ów oraz młodszych od nich milenialsów. Analiza wyników dowodzi, że spotyka się wśród nich wyraziciele takich poglądów na gospodarkę oraz normatywnych wizji gospodarki, które nie dają się interpretować zgodnie z hipotezą homologiczną. Czy jednak brak homologii w zacytowanym rozumieniu oznacza losowy rozkład wyobrażeń o dobrze zarządzanym łańdźcie ekonomicznym, niepoddający się analizie narzędziami socjologii ekonomicznej? Wstępne wyniki badań, które aktualnie prowadzi zespół socjologów z Uniwersytetu Wrocławskiego (badania biograficzne) oraz socjoekonomistów z SGH (badania kwestionariuszowe), dowodzą, że część młodych ludzi, w tym o statusie prekaryjnym, odrzuca nie tylko ingerencje państwa w gospodarkę, ale także instytucje państwa opiekuńczego. Czynią tak, mimo że sami są zatrudnieni na niestabilnych, nisko płatnych kontraktach, niedających ani możliwości korzystania z płatnej służby zdrowia, ani oszczędzania na emeryturę. Kończąc, podzielę się odczuciem cykliczności pokoleniowej. Gdy studiowałem w latach 60., środowisko studenckie było lewicowe, upominało się o egalitaryzm i społeczną sprawiedliwość, a pojęcie „socjalizm” miało silnie pozytywne zabarwienie (świetnie uchwyciły to badania „Studenci Warszawy”, kierowane wówczas przez Stefana Nowaka). Obecnie wahadło przesunęło się na prawo. Normatywna wizja gospodarki w części środowiska młodzieżowego zdaje się przybierać postać konserwatywno-narodową. Czy tak jest i jaki jest zasięg takich wizji, będziemy się w naszym zespole starali odpowiedzieć po przeprowadzeniu analizy wyników prowadzonych obecnie (luty 2017) badań młodzieży prekaryjnej.

BIBLIOGRAFIA

- Beck, U. (2004 [1986]). *Spółczesność ryzyka. W drodze do nowoczesności* (tłum. S. Cieśla). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Bocheński, M. (2006). *Marksizm – leninizm. Nauka czy wiara?* Komorów: Antyk Marcin Dybowski.
- Bott, E. (1957). *Family and Social Network*. London: Tavistock.

- Bottero, W. (2005). *Stratification: Social division and inequality*. London: Routledge.
- Bourdieu, P. (2005 [1979]). *Dystynkcja. Społeczna krytyka władzy sądzona* (tłum. P. Biłos). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Bourdieu, P., Wacquant, L.J.D. (2001). *Zaproszenie do socjologii refleksyjnej* (tłum. A. Sawisz). Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Bradley, H. (1999). *Gender and Power in the Workplace. Analysing the Impact of Economic Change*. Houndmills: Macmillan Press LTD.
- Bradley, H. (2008). *Płeć*. Warszawa: Wydawnictwo Sic!
- Cebula, M. (2013). Społeczne uwarunkowania gustów i praktyk konsumpcyjnych. Zbieżność pozycji społecznych i stylów życia czy autonomizacja kultury? *Studia Socjologiczne*, 2, 97–125.
- Devine, F. (2004). *Talking about class in Britain*. W: F. Divine, M. Waters (red.), *Social Inequalities in Comparative Perspective* (s. 191–213). Malden: Blackwell Publishing.
- Domański, H. (2004). *Struktura społeczna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Domański, H. (2015). *Czy są w Polsce klasy społeczne?* Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Eyal, G., Szelenyi, I., Townsley, E. (1998). *Making Capitalism without Capitalists: Class Formation and Elite Struggles in Post-Communist Central Europe*. London: Verso.
- Gardawski, J. (1989). Robotnicy wobec procesu reformowania gospodarki i samorządności. W: J. Polakowska-Kujawa, J. Gardawski (red.), *Ruch związkowy i samorządowy. Historia, współczesność, perspektywy* (s. 120–135). Warszawa: Instytut Wydawniczy Związków Zawodowych.
- Gardawski, J. (1992). *Robotnicy 1991. Świadomość ekonomiczna w czasach przełomu*. Warszawa: Fundacja im. Friedricha Eberta w Polsce.
- Gardawski, J. (1996). *Przyzwolenie ograniczone. Robotnicy wobec rynku i konkurencji*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, Friedrich Ebert Stiftung.
- Gardawski, J. (2001). *Powracająca klasa. Sektor prywatny w III Rzeczypospolitej*. Warszawa: Instytut Filozofii i Socjologii PAN.
- Gardawski, J. (red.) (2009). *Polacy pracujący a kryzys fordyzmu*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Gardawski, J., Gilejko, L., Żukowski, T. (1994). *Związki zawodowe w przedsiębiorstwach przemysłowych*. Warszawa: Fundacja im. Friedricha Eberta, Przedstawicielstwo w Polsce.
- Gardawski, J. i zespół (2013). *Rzemieślnicy i biznesmeni. Właściciele małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Gdula, M., Sadura, P. (2012). *Style życia i porządek klasowy w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Grusky, D., Sørensen, J. (1998). Can class analysis be salvaged. *American Journal of Sociology*, 5, 1187–1234.
- Hausner, J. (1992). *Postsocjalistyczne państwo w procesie ustrojowej transformacji*. W: J. Hausner (red.), *Studia nad systemem reprezentacji interesów* (s. 7–37), t. 1. Kraków: Akademia Ekonomiczna w Krakowie.
- Janicka, K. (1976). *Ruchliwość międzypokoleniowa i jej korelaty. Z badań nad ludnością miejską*. Wrocław: Ossolineum.
- Koralewicz-Zębiak, J. (1974). *Systemy wartości a struktura społeczna*. Wrocław: Ossolineum.
- Kozarzewski, P. (2006). *Prywatyzacja w krajach postkomunistycznych*. Warszawa: Instytut Studiów Politycznych PAN.
- Lee, D.J., Turner, B.S. (red.) (1996). *Conflicts about Class. Debating Inequality in Late Industrialism*. London: Longman.
- Lenin, W.I. (1956). *Dzieła*, t. 29. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Lockwood, D. (1975). *Sources of variation in working-class images of society*. W: M. Bulmer (red.), *Working-Class Images of Society*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Marciniak, W. (2001). *Rozgrabione Imperium. Upadek Związku Sowieckiego i powstanie Federacji Rosyjskiej*. Kraków: Arcana.

- Marshall, G., Rose, D., Newby, H., Vogler, C. (1989). *Social Class in Modern Britain*. London: Unwin Hyman.
- Nisbet, R.A. (1959). The decline and fall of social class. *Pacific Sociological Review*, 2, 11–17.
- Nordlinger, E.A. (1967). *The Working Class Tories*. London: Mac Gibbon and Kee.
- Nolke, A., Vliegenthart, A. (2009). Enlarging the varieties of capitalism: The emergence of dependent market economies in East Central Europe. *World Politics*, 61 (4), 670–702.
- Ossowski, S. (1968). *Struktura społeczna w społecznej świadomości*. W: S. Ossowski, *Dzieła*, t. 5 (s. 200–201). Warszawa: PWN.
- Ost, D. (2007). *Kłęska „Solidarności”*. *Gniew i polityka w postkomunistycznej Europie* (tłum. H. Janowska). Warszawa: Muza.
- Pahl, R. (1989). Is the emperor naked? Some questions on the adequacy of sociological theory. *International Journal of Urban and Regional Research*, 13, 4.
- Pakulski, J. (2005). Hasło „Śmierć klas”. W: *Encyklopedia socjologiczna. Suplement* (s. 335–339). Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Pakulski, J., Waters, M. (1996a). *The Death of Class*. London: Sage.
- Pakulski, J., Waters, M. (1996b). Misreading status as class: A reply to our critics. *Theory and Society*, 25, 731–736.
- Pakulski, J., Waters, M. (1996c). The reshaping and dissolution of social class in advanced society. *Theory and Society*, 25, 667–691.
- Parkin, F. (1972). *Class Inequality and Political Order*. London: Paladin.
- Savage, M. (2000). *Class Analysis and Social Transformation*. Buckingham: Open University Press.
- Cyt. za: W. Bottero (2005). *Stratification: Social division and inequality*. London: Routledge.
- Savage, M., Divine F. i in. (2013). A new model of social class. Findings from the BBC’s Great British Class Survey Experiment. *Sociology*, 47 (2), 219–250.
- Schmitter, P., Lehbruch, G. (red.) (1979). *Trends toward Corporatist Intermediation*. Beverly Hills: Sage.
- Skeggs, B. (1997). *Formations of Class & Gender. Becoming Respectable*. London: Sage.
- Swedberg, R. (1998). *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- Ślōmczyński, K.M. (1972). *Zróźnicowanie społeczno-zawodowe i jego korelaty*. Wrocław: Ossolineum.
- Ślōzak, E. (2008). *Skuteczność programów ograniczania społecznego wykluczenia w Polsce i Wielkiej Brytanii*. Niepublikowana praca doktorska (promotor A. Karwińska), UE, Kraków.
- Turner, B.S. (1996). *Capitalism, classes and citizenship*. W: D.J. Lee, B.S. Turner (red.), *Conflicts about Class. Debating Inequality in Late Industrialism* (s. 254–262). London: Longman.
- Weber, M. (2004). „Obiektywność” poznania społeczno-naukowego i społeczno-politycznego. W: M. Weber, *Racjonalność, władza, odczarowanie* (tłum. M. Holona) (s. 133–195). Poznań: Wydawnictwo Poznańskie.
- Wesołowski, W. (red.) (1970). *Zróźnicowania społeczne*. Wrocław: Ossolineum.
- Wesołowski, W., Ślōmczyński, K.M. (1990). *Nowe spojrzenie na badania struktury społecznej ludności miejskiej w latach 1964–1980. Co warto kontynuować, co warto zmienić*. W: A. Giza–Poleszczuk, E. Mokrzycki (red.), *Teoria i praktyka socjologii empirycznej*. Warszawa: IFiS PAN.
- Wright, E.O. (1976). Class boundaries in advanced capitalist society. *New Left Review*, 98, 3–41.
- Zagórski, K., Koźmiński, A. (2015) *Spółeczeństwo w czasach kryzysu i niepewności ekonomicznej: założenia, pojęcia, hipotezy*. W: K. Zagórski i in., *Postawy ekonomiczne w czasach niepewności. Ekonomiczna wyobraźnia Polaków 2012–2014*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Ziółkowski, M. (2006). *Teoria strukturalistycznego konstrukttywizmu i teoria strukturacji*. W: A. Jaśńska-Kania, L.M. Nijakowski, J. Szacki, M. Ziółkowski (red.), *Współczesne teorie socjologiczne*, t. 2 (s. 631–633). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Socio-Economic Classes and Normative Visions of the Economy

Abstract: The article is devoted to long-running studies of the vision of a well-ordered economy conducted by teams of socio-economists from SGPiS / SGH. The introduction is focused to methodological issues: the structural heterogeneity of society, the homology between the normative vision of socioeconomic order and the socioeconomic position, the role of the rational choice theory, the coherence of economic mentality. The first part discusses the theories of social structure, which in subsequent periods inspired research conducted at SGPiS / SGH: Marxism and neo-Marxism, Weber's inspirations, Bourdieu's theory, new class theories, etc. The second part discusses the conclusions of selected research projects of visions of well-ordered economy carried out from the end of the 80s to 2016. The article is ended by the preliminary results of the 2016–2017 precariat research project.

Keywords: social classes, social inequality theories, critique of class theory, precariat, visions of well-ordered economy.

