
Przemiany interesów i wartości
społeczeństwa polskiego

81940

Pamięci Ojca

Z, 411747

63

Marek Ziółkowski

**Przemiany interesów i wartości
społeczeństwa polskiego**

Teorie, tendencje, interpretacje

Poznań 2000

CO 13312
2001

Recenzent:
Prof. Marian Golka

Praca finansowana ze środków
KOMITETU BADAŃ NAUKOWYCH
I FUNDACJI NA RZECZ NAUKI POLSKIEJ

Copyright © 2000 by Marek Ziółkowski

Redaktor
Ewa Wozowska

Okładkę projektowała
Jolanta Rubczak

Redakcja techniczna
Marek Nowak



Z, 411747

ISBN 83-7112-099-0

Wydawnictwo Fundacji Humaniora
os. Władysława Jagiełły 26/27
60-688 Poznań
tel. 061 828 13 77
E-mail drozd@main.amu.edu.pl

Druk i oprawa ABEDIK

SPIS TREŚCI

Słowo wstępne	9
---------------	---

ROZDZIAŁ I

Przemiany społeczeństwa polskiego w ostatniej dekadzie XX wieku w perspektywie długiego trwania

1. Wstęp. Trzy poziomy analizy	13
2. Pierwszy poziom uogólnień. Tendencje uniwersalne	16
3. Drugi poziom uogólnień. Regionalne wprowadzanie systemu „realnego socjalizmu” a następnie wychodzenie zeń	17
4. Trzeci poziom analizy. Zjawiska i procesy specyficznie polskie	22
5. Trzy okresy radykalnych zmian społecznych w Polsce w XX wieku	24
6. Dwa paradygmaty analizy polskich przemian po 1989 roku	25
7. Socjologiczne teorie i diagnozy współczesnego świata	31
8. Teoria modernizacji i jej ograniczenia	33
9. Globalizacja	42
10. Spory wokół tezy o wzroście ryzyka i poczucia niepewności	47

ROZDZIAŁ II

Interesy i wartości jako elementy świadomości społecznej

1. Wstęp	53
2. Propozycja określenia interesów i wartości	54
3. Obiektywność i subiektywność interesów i wartości	61
4. Interesy i wartości a problem racjonalności działania	74
5. Interesy i wartości jako elementy świadomości społecznej	76
6. Interesy i wartości z perspektywy indywidualnej biografii	79
7. Determinizm a aktywizm. Interesy i wartości zastane, a interesy i wartości tworzone	81
8. Układy interesów i wartości w dzisiejszym społeczeństwie polskim	84

ROZDZIAŁ III

Rola interesów i wartości w funkcjonowaniu pamięci zbiorowej

1. Pamięć zbiorowa a odwracalność przeszłości	91
2. Cztery funkcje pamięci	97
2.1. Poznawczo-idiograficzna funkcja pamięci	100
2.2. Poznawczo-refleksyjna funkcja pamięci	102
2.3. Emocjonalno-oceniająca funkcja pamięci	104
2.4. Instrumentalno-legitymizacyjna funkcja pamięci	105

ROZDZIAŁ IV

O różnorodności polskiej teraźniejszości. Zróżnicowanie i przemiany interesów i wartości w Polsce lat dziewięćdziesiątych

1. Ingleharta koncepcja przejścia od wartości materialistycznych do postmaterialistycznych. Interpretacje i krytyka	117
2. Konstelacje interesów i wartości we współczesnym społeczeństwie polskim. Uwagi wstępne	124
3. Interesy i wartości ekonomiczno-socjalne. Pragmatyzacja świadomości społecznej	127
4. Aspekty zróżnicowania interesów i wartości ekonomicznych	133
4.1. Różne typy własności i etyki produkcji	133
4.2. Zmieniające swoją wartość zasoby, przechodzenie zasobów w kapitał, konwersja kapitałów	134
4.3. Różny charakter pracy i wymaganych od pracowników cech osobowościowych	136
4.4. Rosnące znaczenie konsumpcji	137
5. Niejednoznaczność tendencji przemian wartości dotyczących porządku społeczno-kulturowego	139
6. Przenikanie się interesów i wartości z różnych faz w funkcjonowaniu polskiego systemu politycznego	141
7. Różne tempo zmian instytucjonalnych	142
7.1. Ekonomia, polityka, stratyfikacja	144
7.2. Edukacja i nauka	145
7.3. Religia	148
7.4. Kultura	150
7.5. Próba porównania tempa zmian instytucjonalnych w różnych sferach życia	152
8. Przemiany w międzynarodowym usytuowaniu polskiego społeczeństwa	155
9. Zmiany pozycji państwa narodowego	156
10. Uczestnictwo w systemie światowym a nowe wewnętrzne zróżnicowania społeczeństwa polskiego	158
10.1. System gospodarczy	160
10.2. Struktura społeczna	162
10.3. Kultura	163
10.4. Stosunek do wspólnoty narodowej, mniejszości etnicznych i Unii Europejskiej	164
11. Zmiana mechanizmów i podmiotów wywierania wpływu i sprawowania władzy i kontroli nad jednostką	167

ROZDZIAŁ V

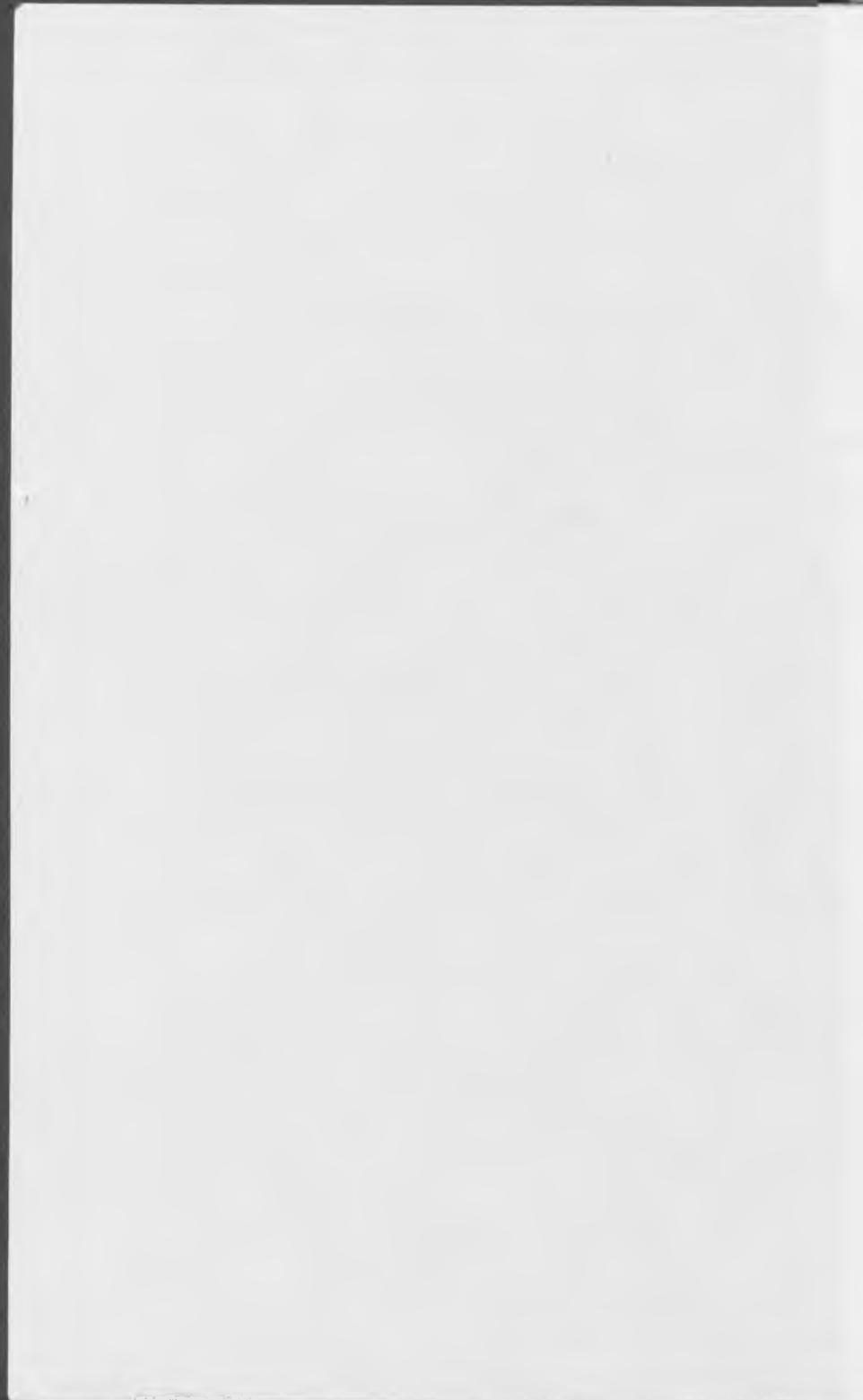
Typy kapitałów, konwersja kapitałów i strategie inwestowania społeczeństwa polskiego

1. Wstęp	173
2. Socjologiczna koncepcja kapitałów	174
3. Czynniki wyznaczające zmiany strategii inwestowania w różne typy kapitałów w latach dziewięćdziesiątych	180
4. Funkcje strategii inwestowania	187
5. Konwersja kapitałów	192
6. Czynniki demotywuujące do inwestowania	199

ROZDZIAŁ VI

Przemiany percepcji ładu społecznego, mentalności oraz strategii przystosowawczych społeczeństwa polskiego w latach 1988-1998

1. Wstęp – informacja o badaniach empirycznych	205
2. Postrzeganie funkcjonowania ładu społeczno-gospodarczego i polityczno-prawnego	206
2.1. Postrzeganie ładu społeczno-gospodarczego	209
2.2. Postrzeganie ładu polityczno-prawnego	214
3. Pojęcie mentalności. Trzy aspekty mentalności zbiorowej	216
4. Mechanizmy kształtujące mentalność	220
5. Wybrane wyniki badań porównawczych. Przemiany poszczególnych wymiarów mentalności 1988-1998	222
6. Analiza porównawcza 1988-1998. Kształtowanie się nowych całościowych typów mentalności	231
7. Przemiany w stosunku do rzeczywistości a nowe strategie przystosowawcze	241
Aneks. Sposób konstrukcji skal opisujących mentalność	247
Bibliografia	253
Indeks nazwisk	267



Słowo wstępne

Niniejsza książka jest pierwszym z planowanych kilku tomów pracy poświęconej ogólnie przemianom interesów i wartości społeczeństwa polskiego. Cała praca realizowana jest przez zespół badawczy z Uniwersytetu Adama Mickiewicza w Poznaniu, w którego skład wchodzi Rafał Drozdowski, Marek Krajewski, Barbara Pawłowska, Marzenna Zakrzewska oraz Marek Ziółkowski. Tom niniejszy prezentuje – zgodnie ze swoim podtytułem – wybrane koncepcje teoretyczne oraz interpretacje przemian współczesnej polskiej rzeczywistości, stanowiąc jednocześnie wprowadzenie do dalszych analiz. W tomach następnych przedstawione zostaną dokładniejsze analizy różnych aspektów przemian interesów i wartości społeczeństwa polskiego; analizy opierające się na przeprowadzonych przez cały zespół kilkietapowych i odwołujących się do różnych metod badaniach empirycznych.

Realizacja pracy, a zwłaszcza badań empirycznych, możliwa była dzięki kilku grantom badawczym. Były to: (1) zespołowy grant Komitetu Badań Naukowych (KBN 1 HO1F 059 13) przyznany na lata 1997-2000, (2) indywidualne Subsydium dla Uczonych Fundacji na Rzecz Nauki Polskiej (nr 15/98) oraz (3) indywidualny grant Research Support Scheme of the Open Society Support Foundation w Pradze (nr 1494/99).

Oddawany obecnie w ręce Czytelnika tom jest pióra Marka Ziółkowskiego. Współautorami pewnych wcześniejszych wersji niektórych fragmentów tego tomu byli: Edmund Wnuk-Lipiński (rozdział I, paragrafy 2, 3, 4, 5), Rafał Drozdowski (rozdział V) oraz Marzenna Zakrzewska (Rozdział VI, paragraf 6). Fragmenty wszystkich rozdziałów tego tomu ukazały się w postaci artykułów opublikowanych w latach 1997-2000.

Oto lista tych artykułów.

Rozdział I

O różnorodności teraźniejszości. Pomiędzy tradycją, spuścizną socjalizmu, nowoczesnością i ponowoczesnością. „Kultura i Społeczeństwo” 1997, nr 4
Miejsce społeczeństwa polskiego w światowym systemie kapitalistycznym. Dylematy teoretyczne i praktyczne. „Kultura i Społeczeństwo” 1998, nr 4

Rozdział II

Interesy i wartości jako elementy świadomości społecznej. W: A. Jasińska-Kania, K. Słomczyński (red.). *Władza i struktura społeczna. Księga ofiarowana Włodzimierzowi Wesołowskiemu.* Warszawa: IFiS PAN 1999

Rozdział III

Cztery funkcje przywracanej pamięci. „Studia Socjologiczne” 1999, nr 4

Rozdział IV

O różnorodności teraźniejszości. Pomiędzy tradycją, spuścizną socjalizmu, nowoczesnością i ponowoczesnością. „Kultura i Społeczeństwo” 1997, nr 4
O imitacyjnej modernizacji społeczeństwa polskiego. W: P. Sztompka (red.) *Imponderabilia wielkiej zmiany.* Warszawa-Kraków: PWN, 1999

Rozdział V

(razem z Rafałem Drozdowskim) *Funkcjonowanie kapitałów kulturowego i społecznego w dobie pragmatyzacji świadomości społecznej.* „Przegląd Socjologiczny” 1999, nr 2

Rozdział VI

Pragmatyzacja świadomości i pluralizm strategii przystosowawczych. Przemiany w Polsce w latach 1988-1999. „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1999, nr 4
Ciągłość i powolna zmiana. Mentalność Polaków 1988-1998. „Studia Polityczne” 2000, nr 13

Rozdział I

Przemiany społeczeństwa polskiego w ostatniej
dekadzie XX wieku w perspektywie długiego
trwania



1. Wstęp. Trzy poziomy analizy

Refleksja nad przemianami społeczeństwa polskiego w ostatnich latach XX wieku dokonywana być może na różnych poziomach i z różnych punktów widzenia. Przeprowadzane w następnych rozdziałach pracy analizy problemów szczegółowych poprzedzić chciałbym rozważaniami o nieco ogólniejszym charakterze, starając się umieścić zachodzące w Polsce współczesnej procesy w szerszej perspektywie i w szerszym kontekście. Jest to próba refleksji i zaprezentowania własnego stanowiska w kwestiach skądinąd dobrze znanych, w większości jasno artykułowanych i stanowiących przedmiot naukowych i potocznych sporów, częściowo jednak – jak mi się wydaje – jedynie milcząco zakładanych i nie do końca uświadamianych. Zdaję sobie w pełni sprawę, że rozważania te są jedynie wstępnym zarysowaniem wielu problemów, że stawiają więcej pytań niż dopracowanych odpowiedzi, oraz że posiadają miejscami trochę eseistyczny charakter. Wydaje się jednak, że możliwie trafny opis oraz objaśnienie i zrozumienie polskich przemian musi odwoływać się do szerszego kontekstu porównawczego, zarówno w wymiarze przestrzennym, jak i czasowym. Na to, co zdarzyło się w Polsce po roku 1989, wpływ wywarły nie tylko wydarzenia w Polsce i jej międzynarodowym otoczeniu w okresie bezpośrednio poprzedzającym ów *annus mirabilis*, ale także procesy długotrwałe, znacznie przekraczające doświadczenie jednego, czy nawet kilku pokoleń.

Przyjąć chciałbym zatem jako punkt wyjścia: po pierwsze, **dłuższą perspektywę czasową** (perspektywę długiego trwania, czyli *longue durée*), a po drugie, **szerszą perspektywę przestrzenną**, traktując zachodzące w Polsce procesy w znacznej części jako warianty procesów i tendencji ogólniejszych, które dadzą się zaobserwować we wszystkich praktycznie społeczeństwach wchodzących w skład zachodniego kręgu cywilizacyjno-kulturowego. Przyjęcie tego punktu widzenia umożliwia

przedstawienie znanych skądinąd kwestii w nowym nieco świetle oraz nadanie im nowego sensu teoretycznego. Przy okazji, podejście takie może ustrzec przed prezentyzmem, który jest zgorą nie tylko publicystyki, ale także wielu prac naukowych.

Wyróżnić można trzy poziomy zarówno występowania, jak i teoretyczno-porównawczej analizy zjawisk zachodzących w Polsce w przeciągu całego dwudziestego stulecia.

Poziom pierwszy to procesy uniwersalne, pewne ogólne tendencje rozwojowe, jakim podlegała znaczna część krajów świata, a w szczególności szeroko rozumiana cywilizacja europejska (euroatlantycka) czy – mówiąc inaczej – cywilizacja Zachodu (por. Huntington, 1997). Są to ewolucyjne procesy społecznej zmiany, mającej najczęściej postać społecznego rozwoju i zachodzące w naszym kraju w podobnym porządku, ale zwykle z pewnym opóźnieniem w stosunku na przykład do krajów zachodnioeuropejskich. Do owych procesów należy przejście demograficzne, modernizacja, urbanizacja, przejście od tradycyjnego społeczeństwa przedprzemysłowego najpierw do społeczeństwa przemysłowego, a następnie do społeczeństwa postindustrialnego. Analiza tych procesów jest domeną przede wszystkim socjologii nomotetycznej, mającej ambicje formułowania pewnych ogólnych prawidłowości zmiany społecznej i rozwoju społecznego.

Poziom drugi to poziom procesów regionalnych, w które uwikłana była Polska w latach 1939-1989. Procesy te związane były z przejściem do i odejściem od „realnego socjalizmu” – były to najpierw wprowadzenie i rozwój, a następnie zmierzch i ostateczny upadek realnego socjalizmu połączony z powrotem do pewnej postaci społeczeństwa kapitalistycznego. Badanie tych procesów jako zjawisk przestrzennie ograniczonych do pewnego jedynie regionu świata jest domeną historii społecznej, politologii bądź socjologii średniego zasięgu. Pewnym wariantem tej ostatniej, odnoszącym się do końcowej fazy owego procesu, jest teoria postkomunistycznej transformacji rozumianej jako wychodzenie z realnego socjalizmu.

Trzeci wreszcie poziom to specyficznie polskie wydarzenia, zjawiska i procesy społeczne. Są to niekiedy zjawiska wywołane aktywnością samych Polaków, takie jak powstanie ruchu społecznego „Solidarność”, w znacznej jednak mierze procesy narzucone siłą, gwał-

towne i bolesne, będące rezultatem wojen, polegające przede wszystkim na zmianie granic politycznych oraz eksterminacji i przymusowych migracjach ludności zmieniających radykalnie skład etniczny i charakter kulturowy olbrzymich terytoriów. Procesy te nie stanowią obiektu analiz socjologii nomotetycznej ani ogólnej teorii rozwoju społecznego, należą natomiast do specyficznej politycznej, gospodarczej i społecznej historii Polski.

Losy naszego kraju w wieku dwudziestym są wynikiem splątania się wszystkich tych trzech typów procesów. Nie można opisywać historii społeczeństwa polskiego w tym okresie jedynie na poziomie ogólnych prawidłowości rozwojowych, takich jak np. modernizacja, co byłoby uzasadnione przykładowo przy opisie losów Szwedów czy Szwajcarów. Uwzględnić trzeba także procesy i zjawiska specyficzne. Te ostatnie są zresztą w pewnym sensie najbardziej zaskakujące. Ktoś żyjący na polskim terytorium na początku tego wieku i cudownie przeniesiony nagle w jego koniec byłby zaskoczony nie tyle zmianami technologicznymi, przemysłowymi czy rozwojem środków informacji i komunikacji, bo wszystkie one były w jakimś stopniu do przewidzenia, zwłaszcza z perspektywy optymistycznego w tym względzie wieku dziewiętnastego. Nie byłby nawet bardzo zaskoczony odrodzeniem niepodległego państwa polskiego, bo był to wszakże przedmiot i walki, i marzeń pięciu pokoleń Polaków. Byłby natomiast niezmiernie zdziwiony zmianami sytuacji etnicznej tak na wschodzie, jak i na zachodzie ziem polskich. Terytoria Pomorza Zachodniego i Śląska zamieszkałe od kilku już stuleci przez ludność niemiecką stały się nagle prawie w stu procentach polskie. Ludność żydowska stanowiąca w niektórych miastach i regionach istotną część populacji znikła zupełnie. Wilno i Lwów, które stanowiły centra polskości, stały się prawie całkowicie zamieszkałe przez ludność odpowiednio litewską i ukraińską. Drastycznym zmianom własności poszczególnych obiektów, domów, majątków ziemskich towarzyszyły również drastyczne zmiany zbiorowej etnicznej przestrzeni kulturowej.

2. Pierwszy poziom uogólnień. Tendencje uniwersalne

Do tendencji uniwersalnych należą – powtórzmy – ogólne procesy rozwojowe, które z różnym natężeniem przebiegały we wszystkich praktycznie społeczeństwach zachodniego kręgu cywilizacyjnego. Dokonywały się one również w Polsce, ale – na skutek różnych czynników z dwóch pozostałych poziomów – przebiegały w sposób opóźniony w stosunku do krajów zachodniego centrum cywilizacyjnego. Podstawową zmianą jakościową, jaką przyniosły te tendencje w XX wieku, było stopniowe przechodzenie od kraju rolniczego, poprzez rolniczo-przemysłowy do przemysłowo-rolniczego, i wreszcie wprowadzenie pewnych elementów społeczeństwa postindustrialnego i informatycznego. Tendencje te określa się zwykle najogólniej mianem modernizacji, którą można określić wstępnie jako ewolucyjny ciąg przemian społeczeństwa tradycyjnego w społeczeństwo nowoczesne (por. Szczepański M. 1999: 269).

Na tę ogólną zmianę jakościową złożyły się głównie następujące, bardziej szczegółowe tendencje:

- 1) rozwój nauki i technologii i ich coraz większy wpływ na życie społeczne;
- 2) przemiany gospodarcze (upowszechnienie się zasad wolnego rynku i konkurencji, aż do pojawienia się rynku światowego, ponadnarodowych instytucji finansowych i gospodarczych);
- 3) przemiany struktury społecznej wywołane zmianami gospodarczymi (spadek liczby rolników, przejściowy wzrost liczby robotników przemysłowych, wzrost sfery usług);
- 4) przemiany wewnętrznych funkcji państwa (mimo zróżnicowania sytuacji w różnych krajach i rozmaitych kontrtendencji następował najpierw ogólny rozwój modelu państwa opiekuńczego, a potem częściowy odwrót od tego modelu);
- 5) urbanizacja;
- 6) postęp cywilizacyjny;
- 7) najpierw wzrost, a potem ograniczanie (przynajmniej lokalne) zanieczyszczania środowiska przy jednoczesnym wzroście świadomości ekologicznej;
- 8) rozwój mediów, systemów komunikowania i przekazu informacji i ich stopniowa globalizacja;

- 9) wzrost emancypacji społecznej różnych segmentów społeczeństwa, dotąd wyłączonych z *demos*, a także wzrost liberalizacji reguł rządzących życiem publicznym (tendencja ta nie miała charakteru liniarnego, ale mimo fal faszystowskiej i komunistycznej wiek dwudziesty jako całość okazał się korzystny dla demokracji);
- 10) przemiany systemu wartości (od zakazów i nakazów do uprzywilejowania i przyzwolenia – por. Merton 1982: 197), w tym w szczególności tendencja do sekularyzacji;
- 11) wzrost indywidualizmu i roli jednostki.

Wszystkie zasygnalizowane powyżej procesy przebiegały ze szczególnym natężeniem w obrębie cywilizacji zachodniej i w niej zwykle miały swój początek. Zachodzą one także w innych regionach świata. Ich promieniowanie na inne kręgi cywilizacyjne jest już jednak ograniczone czynnikami nie tylko ekonomicznymi, ale także odmiennościami kulturowymi pomiędzy kręgiem zachodnim a innymi kręgami cywilizacyjnymi. Dla Polski cywilizacja zachodnia – niezależnie od każdorazowego usytuowania naszego kraju na mapie politycznej świata – była zarówno źródłem wzorów, jak i punktem porównawczego odniesienia.

Zaznaczyć wypada, do czego jeszcze powrócę, że w ostatnich dziesięcioleciach XX wieku pojawiły się nowe tendencje uniwersalne, istotnie modyfikujące dotychczasowe ogólne tendencje rozwojowe, a nawet zmieniające przekonania o naturze i możliwościach rozwoju.

3. Drugi poziom uogólnień. Regionalne wprowadzanie systemu „realnego socjalizmu”, a następnie wycho- dzenie zeń

Poziom drugi odnosi się do specyficznie regionalnych zjawisk i procesów, którym podlegała Polska w latach 1939-1989, a więc w okresie półwiecza rozpoczynającego się utratą niepodległości w wyniku wybuchu II wojny światowej, następnie wprowadzeniem w Polsce systemu „socjalizmu realnego”, a kończącego się procesami wyprowadzającymi Polskę z tego systemu.

Wprowadzenie i funkcjonowanie „realnego socjalizmu” w poważny sposób zmodyfikowało przebieg procesów modernizacyjnych, zmieniając priorytety rozwojowe i stosując własną logikę modernizacji. Podstawowymi cechami socjalistycznej modernizacji były: narzucona industrializacja, awans społeczny niższych segmentów struktury społecznej, eliminacja nierówności produkowanych przez gospodarkę rynkową i zastąpienie ich nierównościami swoistymi dla nowego systemu. Podstawowym strukturalnym konfliktem społecznym był konflikt pomiędzy grupą rządzącą, składającą się z aparatu partyjnego, wojska i policji oraz technokratów (por. np. Konrad i Szelenyi 1979:148, Lane 1982:142, Wright 1985:83) zajmujących pozycje zgodnie z mechanizmem nomenklatury partyjnej a resztą społeczeństwa. Wpływ systemu „socjalizmu realnego”, trwającego w Polsce przez prawie połowę stulecia (1944 (1948)-1989) odbijał się w strukturze społecznej, w ludzkiej mentalności i w sposobie funkcjonowania instytucji życia publicznego. „Socjalizm realny” charakteryzował się tendencją do centralizacji i upaństwowienia wszystkich dziedzin życia, doktrynalną ortodoksją (podlegającą zresztą pewnej ewolucji, prawdopodobnie nieuchronnej wobec względnie długiego trwania tego systemu), brakiem wolności w życiu publicznym oraz brakiem reguł rynkowych w gospodarce. Brak wolności w życiu publicznym oraz brak autentycznej kontroli społecznej poczynają ówczesnych władz doprowadził do „wyuczony bezradności” i do szeroko rozpowszechnionego „uogólnionego zrzeczenia się odpowiedzialności” zarówno za państwo, jak i – co może nawet ważniejsze – za własne życie.

Do momentu wykorzystania rezerw system ekstensywnej gospodarki „socjalizmu realnego” był względnie skuteczny. Reguły gry nowego systemu wymusiły względnie trwałe zmiany instytucjonalne i strukturalne, spotykające się jeśli nie z akceptacją, to przynajmniej z przyzwoleniem społecznym. Po wyczerpaniu się rezerw system trafił jednak na nieprzekraczalne bariery rozwojowe: socjalizm przestał funkcjonować jako wydajny system produkcji, a pozostał jedynie jako system scentralizowanej dystrybucji.

Nawet jednak ekstensywny rozwój nie był stały. Polski wariant „socjalizmu realnego” był wstrząsany cyklicznymi kryzysami, które miały swe źródło zarówno w niewydolnej gospodarce, jak i w niemożności sprostania oczekiwaniom społecznym rozbudzonym ideologicznymi

obietnicami ówczesnego systemu. Od pewnego momentu (1976) w Polsce mówić można o chronicznym kryzysie, nasilającym się zwłaszcza w latach 1980-1981 i 1988-1989; kryzysie, który doprowadził w końcu do „rewolucji zawiedzionych nadziei”.

Ów ekstensywny system gospodarczy do pewnego momentu (a ściślej – do wyczerpania istniejących rezerw) powodował jednak zarazem przyspieszenie modernizacji struktury społecznej. Forsowna industrializacja wywołała dużą ruchliwość społeczną; znaczna liczba ludności przeszła z zawodów rolniczych do zawodów robotniczych. Powstała wielkoprzemysłowa klasa robotnicza. Równolegle trwał proces odtwarzania i wymiany inteligencji. System tworzył swoją własną bazę społeczną, która w latach osiemdziesiątych paradoksalnie przeistoczyła się w bazę społeczną sił, które spowodowały erozję i w końcu upadek tego systemu.

Wyczerpanie się wewnętrznych rezerw datować można w przybliżeniu na przełom lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych. Wtedy właśnie nastąpiła stosunkowo głęboka zmiana źródeł finansowania dalszego wzrostu gospodarczego: będące już na wyczerpaniu źródła wewnętrzne zostały zastąpione kredytami zagranicznymi. Struktura zarówno społeczna, jak i instytucjonalna uległy petryfikacji: nastąpiło zamrożenie przekształceń klasy robotniczej na poziomie wielkoprzemysłowych molochów, które – wobec zawieszenia praw rynku – funkcjonowały w oparciu o kryteria polityczne. Powolne zmiany na polskiej wsi były wypadkową priorytetów politycznych (przyjętych przez ówczesne władze w 1956 roku), a nie praw rynku. Ograniczenia w obrocie ziemią oraz chroniczne niedobory w gospodarce zahamowały procesy modernizacyjne na wsi oraz zamroziły archaiczną strukturę agrarną. W całej gospodarce tendencje merytokratyczne (i tak już słabe ze względu na działanie mechanizmu nomenklatury partyjnej) uległy dalszemu osłabieniu. W świadomości potocznej nastąpiło rozerwanie związku pomiędzy pracą a dochodami i poziomem życia; inteligencja zarabiała mniej niż robotnicy, a stratyfikacja społeczna charakteryzowała się daleko posuniętą dekompozycją czynników statusu (dochodu, władzy i prestiżu).

Od początku lat siedemdziesiątych we wszystkich krajach „socjalizmu realnego” (a zwłaszcza na Węgrzech i w Polsce) nasiliły się tendencje do rozwoju „drugiego społeczeństwa” w dziedzinie gospodarczej, politycznej i kulturowej (por. Hankiss 1988). Jak wykazywały analizy

z lat osiemdziesiątych, „drugie społeczeństwo” było, z jednej strony, dobrą szkołą ekonomicznej przedsiębiorczości (choć nie zawsze zgodnej z ówczesnie obowiązującym prawem) i funkcjonowania niezależnego społeczeństwa obywatelskiego, z drugiej zaś strony stabilizowało stary system i przedłużyło jego życie. Dzięki bowiem „drugiemu obiegowi” dóbr i usług system wydawał się sprawniejszy niż był w sensie formalnym. Innymi słowy, gdyby nie pozasystemowe działania i nieformalne powiązania, system wcześniej obnażyłby swą chroniczną niewydolność.

Nie podejmując w tym miejscu całościowej analizy tego, jak pięćdziesięciolecie „realnego socjalizmu” w Polsce zmodyfikowało przebieg ogólnych tendencji rozwojowych, wskazać jednak można kilka przynajmniej przykładów modyfikacji, opóźniania bądź przyspieszania tendencji ogólnych przez realny socjalizm.

Ogólne procesy urbanizacyjne w pierwszej fazie „realnego socjalizmu” były przyspieszone (m.in. przez narzuconą industrializację), potem zaczęły zwalniać z powodu barier systemowych (brak mieszkań oraz polityka meldunkowa ograniczały ruchliwość terytorialną). O ile więc w wielu innych krajach, np. trzeciego świata, największe natężenie biedy i wykluczenia występuje w (dużych) miastach i ich przedmieściach, to w Polsce i w innych krajach „socjalizmu realnego” ludzie byli przywiązani do terenu, a w konsekwencji przechowalnią biedy i bezrobocia stała się w Polsce wieś, a potem – już w okresie transformacji – także małe miasta – zwłaszcza w przypadku, gdy zamykano nieefektywne gospodarstwo, ale jedyne w danej miejscowości i pełniące rozliczne pozaprodukcyjne funkcje zakłady przemysłowe.

„Socjalizm realny” dysponował z jednej strony znacznymi możliwościami produkcji i jednocześnie przekształcania środowiska naturalnego (znacznie większymi niż np. kraje trzeciego świata), z drugiej zaś był (podobnie jak kraje trzeciego świata) niewrażliwy ekologicznie. W konsekwencji także i w Polsce drastycznie pogorszył się stan środowiska naturalnego, w kilku regionach doszło do katastrofy ekologicznej.

W całym pięćdziesięcioleciu rozwój środków informacji i komunikowania był opóźniony i jednostronny, zarówno z powodu zapóźnienia technologicznego, jak i ze względów politycznych (cenzura, obawa utraty kontroli nad społeczeństwem, obawa przed wytworzeniem się niezależnych kanałów komunikacji). Wpłynęło to na opóźnienia w rozwoju radia

i telewizji, a w szczególności na fatalny stan sieci telefonicznej. Po roku 1989 w tej właśnie sferze nastąpiło szybkie nadrobienie zaległości, co stało się jedną z dźwigni przyspieszonej modernizacji, ale zarazem otworzyło pole dla nieskrępowanych wpływów zglobalizowanej kultury masowej.

System realnosocjalistyczny albo wyeliminował autentyczne instytucje społeczeństwa obywatelskiego, albo też poddał je ścisłej kontroli państwa. Ponadto niemal wszyscy potencjalni członkowie byli uzależnieni od państwa w wymiarze ekonomicznym; poza klasą chłopską i w sumie niewielkim sektorem prywatnym, składającym się głównie z rzemiosła i usług, dla wszystkich pozostałych pracodawcą było państwo. Brak niezależności ekonomicznej od państwa oraz brak swobody zrzeszania się w sferze publicznej uniemożliwiało odrodzenie się i zinstytucjonalizowanie społeczeństwa obywatelskiego nawet wówczas, gdy system odszedł już od stalinowskiej ortodoksji doktrynalnej. To są cechy wspólne wszystkim właściwie krajom byłego bloku sowieckiego. Ale każdy z krajów tego bloku miał odmienną historię, kulturę, kulturę polityczną i tradycje obywatelskie. Wśród tych krajów były takie, które w swej historii miały okresy funkcjonowania systemu demokratycznego i społeczeństwa obywatelskiego (np. Polska, Czechy). W Polsce społeczeństwo obywatelskie ujawniło się powtórnie na scenie publicznej na początku lat osiemdziesiątych, ale nie zdążyło się ono w pełni wykształcić, bowiem proces jego instytucjonalizacji i konsolidacji został przerwany wprowadzeniem stanu wojennego w 1981 roku. W innych krajach bloku sowieckiego przestrzeń dla odrodzenia się społeczeństwa obywatelskiego w jego autentycznej, a więc niezależnej od państwowej kontroli postaci pojawiła się w istocie dopiero po upadku systemu „socjalizmu realnego” w 1989 roku, nie mogły one też – przy wprowadzaniu systemu demokratycznego – odwoływać się do własnej historii czy tradycji obywatelskich, a mogły jedynie korzystać z imitacji rozwiązań stosowanych w krajach Zachodu.

System „realnego socjalizmu” doprowadził do dychotomizacji ideologii i systemów wartości: kultura i wartości oficjalne przeciwstawiły się kulturze i wartościom „odolnym”. Kultura i wartości oficjalne traktowane były w znacznej mierze jako narzucone i nieautentyczne. Nastąpiło jednak także swoiste zamrożenie i uproszczenie kultury odolnej, wynikające z dwóch przynajmniej czynników: odgórnej kontroli instytucjonalnej, ale i niemożności oraz niechęci do artykulacji (*vis-à-vis* potężnego państwa)

różnicy zdań w obrębie kultury oddolnej, definiowanej przede wszystkim w opozycji do kultury oficjalnej. Niektóre elementy świadomości i kultury oddolnej funkcjonowały jako „milcząca oczywistość”, ewentualne wątpliwości, wycieniowania i różnice załatwiano aluzjami i ogólnikami. Stąd też pojawiła się czarno-biała wizja historii: przy odrzuceniu wersji oficjalnej pozostawała jedna „jedynie prawdziwa” wersja oddolna. Istotnymi i w pewnym sensie paradoksalnymi skutkami owej dychotomizacji systemów wartości były zamrożenie sekularyzacji oraz utrzymywanie bardzo silnych uczuć i świadomości narodowej. Zjawisko pierwsze stanowi specyfikę polską, drugie ma zasięg ogólnoregionalny. Paradoksalnie bowiem internacjonalistyczny z założenia komunizm instrumentalnie odwoływał się często do nacjonalizmu, co miało istotne i często tragiczne – nie w Polsce, ale w innych krajach regionu – skutki po roku 1989.

4. Trzeci poziom analizy. Zjawiska i procesy specyficznie polskie

Zjawiska i procesy specyficznie polskie nie dadzą się wyjaśnić w kategoriach ani socjologii nomotetycznej, ani ogólnej teorii rozwoju społecznego, nie wynikają też z natury i logiki przekształceń „realnego socjalizmu”, należą natomiast do specyficznej politycznej, gospodarczej i społecznej historii Polski. Poziom niepowtarzalnych historycznych zjawisk i procesów polskich wpływał jednak i modyfikował, niekiedy w sposób bardzo istotny, zjawiska i procesy z poziomu pierwszego i drugiego. Do najważniejszych w wieku dwudziestym specyficznie polskich wydarzeń, zjawisk i procesów należą:

1. Odzyskanie niepodległości w 1918 i reintegracja społeczna oraz budowa instytucjonalna państwa złożonego z ziem trzech zaborów. Była to przede wszystkim zmiana polityczna, która choć nie zmieniła w sposób zasadniczy gospodarczych i społecznych tendencji rozwojowych z poziomu pierwszego, to wpłynęła jednak silnie na kształt gospodarczej i kulturowej modernizacji na ziemiach polskich. W zupełnie innym kontekście gospodarczym funkcjonowały przykładowo po 1918 roku polska część Górnego Śląska czy przemysłowy okręg łódzki.

2. Druga wojna światowa i jej – w znacznej mierze niezależne od poziomu drugiego, tzn. wprowadzenia „realnego socjalizmu” – konsekwencje demograficzne, społeczne, gospodarcze i polityczne dla społeczeństwa polskiego. Zasadniczo zmieniła się struktura ludności ziem polskich, pewne człony struktury społecznej i etnicznej Drugiej Rzeczypospolitej zostały unicestwione bądź zdziesiątkowane na skutek eksterminacji przez obu okupantów lub wymuszonej emigracji (Żydzi, inteligencja, ziemiaństwo). Społeczna rewolucja wprowadzona przez „realny socjalizm” została ułatwiona przez istnienie „próżni” w wielu, zwłaszcza wyższych, segmentach struktury społecznej. Nastąpiło sztuczne i narzucone przesunięcie granic, co spowodowało przerwanie wielu podstawowych i często wielowiekowych procesów społecznych. Po raz pierwszy w historii Polski zmiany granic politycznych wymusiły ogromne migracje ludności, co w połączeniu z efektami eksterminacji oznaczało radykalne przerwanie ciągłości zasiedlenia przestrzeni i przez to ciągłości tradycji kulturowej. Nastąpiła radykalna zmiana zarówno kolektywnej własności „narodowej przestrzeni kulturowej”, jak i własności indywidualnej. Przesunięcie granic spowodowało także przejście przez Polskę Ziem Zachodnich, uruchamiające swoiste zjawiska i procesy społeczne – migracje i przemieszanie ludności, zasiedlanie w oparciu o mit „pioniera” i „granicy” („*frontier*”), próby przenoszenia wspólnot lokalnych z terenów zabużańskich, ale i trwające aż do 1970 roku poczucie tymczasowości i wynikającą stąd obawę przed inwestowaniem. Efektem tego okresu było wreszcie przejście od wielonarodowej Drugiej Rzeczypospolitej do znacznie bardziej homogenicznej narodowo i kulturowo PRL. Warto podkreślić, że w większości były to procesy narzucone siłą, gwałtowne i bolesne, prowadzące przy tym do nieodwracalnych zmian. Dokonująca się po 1989 roku rewolucja odejścia od „realnego socjalizmu” jest możliwa tylko w ograniczonym zakresie, odwrócić może bowiem jedynie część zmian zaszytych w okresie 1939-1948, efekty zmian granic politycznych, eksterminacji i przymusowych migracji ludności oraz przerwania ciągłości kulturowej są bowiem nieodwracalne.

5. Trzy okresy radykalnych zmian społecznych w Polsce w XX wieku

W efekcie nakładania się zjawisk i procesów z wszystkich trzech poziomów przemiany społeczeństwa polskiego w przeciągu całego wieku XX następowały w różnym rytmie. W większości tego okresu były to zmiany ewolucyjne, o różnym zresztą charakterze: od rozwoju i modernizacji po zastój, chroniczną niewydolność i nawet regres. Były jednak trzy okresy zmian radykalnych, o różnym stopniu radykalizmu wyznaczonym tym, na ilu z trzech wyróżnionych powyżej poziomów owe zmiany się jednocześnie dokonywały.

Pierwsza radykalna zmiana, która nastąpiła w latach 1914-1921, a która doprowadziła do powstania niepodległego państwa polskiego, dokonywała się przede wszystkim na poziomie trzecim, specyficznym polskim, z pewnymi konsekwencjami na poziomie pierwszym, tzn. poziomie ogólnych tendencji rozwojowych.

Druga zmiana, która dokonała się w okresie 1939-1948, była najbardziej radykalna; dotyczyła ona bowiem jednocześnie wszystkich trzech poziomów. Zaczęła się od zmian na poziomie trzecim, dramatycznie przekształcających sytuację ludności państwa polskiego ściśniętego pomiędzy dwoma potężnymi i agresywnymi sąsiadami. Następnie dokonało się wprowadzenie „realnego socjalizmu”, a więc zmiana na poziomie drugim – regionalnym. Konsekwencją obu tych typów zmian była wreszcie modyfikacja generalnego kierunku i priorytetów rozwoju na poziomie pierwszym. W tym właśnie okresie nastąpiło więc prawdziwe „przeoranie” całej polskiej rzeczywistości: od terytorium, struktury społecznej i etnicznej, przez system gospodarczy i polityczny, aż po świadomość społeczną.

Trzecia zmiana, rozpoczęta w roku 1989, jest mniej radykalna od poprzedniej: nie występują tu zmiany granic, ruchy ludnościowe, fizyczne zanikanie całych segmentów struktury społecznej, przerwanie ciągłości kulturowej. Sens tej zmiany polega na próbie odwrócenia zmiany na poziomie drugim, a więc na odejściu od „realnego socjalizmu” oraz na przywróceniu kierunku i przyspieszeniu procesów na pierwszym poziomie (gonienie centrum zachodniego kręgu cywilizacyjnego). Na pozio-

mie trzecim pojawiają się tylko częściowe zmiany, z których główną jest przywrócenie niepodległego państwa w nowych warunkach geopolitycznych. Nieodwracalne są natomiast – jak już stwierdziliśmy – efekty zmian z drugiego okresu, a w szczególności zmiany ludnościowe, terytorialne i etniczne. Charakter trzeciej radykalnej zmiany był dodatkowo w znacznej mierze warunkowany sposobem zmiany systemu politycznego i przekazania władzy. Kontrakt Okrągłego Stołu będący według typologii Huntingtona (1995: 121) „przemieszczeniem” zakładającym negocjacje pomiędzy starą władzą a elitami dotychczasowej opozycji przyczynił się do tego, że elementy kontynuacji były stosunkowo silne.

Zmiany zachodzące po 1989 roku były więc zarówno próbą odwrócenia procesów na poziomie drugim (a więc odejściem od socjalizmu), jak i przyśpieszenia procesów na poziomie pierwszym (poprzez – co będzie poniżej przedmiotem dokładniejszej analizy – imitacyjną modernizację). Procesy zaś z poziomu trzeciego, zwłaszcza te z lat 1939-1948 traktowane są w dużej mierze jako nieodwracalne i pozostają jedynie domeną „przywracanej pamięci”.

6. Dwa paradygmaty analizy polskich przemian po 1989 roku

W dyskusjach na temat współczesnego polskiego społeczeństwa i zachodzących w nim przemian; dyskusjach prowadzonych zarówno w życiu codziennym – potocznych rozmowach Polaków, publicystyce czy argumentacji polityków – jak i w analizie prowadzonej w ramach różnych nauk społecznych, a socjologii w szczególności, stosowane są obecnie, mniej lub bardziej świadomie, dwa główne paradygmaty rozważań. Paradygmaty te koncentrują się odpowiednio na drugim bądź pierwszym z trzech wyróżnionych powyżej poziomów analizy.

Paradygmat pierwszy, ilościowo ciągle dominujący, odwołuje się do poziomu drugiego – poziomu procesów regionalnych. Jest to paradygmat transformacji, systemowego przejścia od monocentrycznego porządku „realnego socjalizmu” do policentrycznego porządku demokracji i kapitalizmu. Paradygmat drugi sytuuje się na pierwszym poziomie – pozio-

mie tendencji ogólnych, koncentrując się na rozpatrywanie polskich przemian w kontekście wchodzenia Polski w światowy – polityczny, gospodarczy i kulturowy – system kapitalistyczny.

W obrębie jednego i drugiego paradygmatu stosuje się rozmaite podejścia teoretyczne, będące zwykle zastosowaniem istniejących już teorii światowych. Rozmaite ujęcia transformacji omawiają przykładowo E. Wnuk-Lipiński (1996) i W. Morawski (1998). Analizy prowadzone w obrębie pierwszego paradygmatu ulegały stopniowo charakterystycznym zmianom polegającym najogólniej na ujmowaniu transformacji (czy też *transition*, czyli przejścia*) coraz mniej w kategoriach specyficznego, niepowtarzalnego wydarzenia historycznego, a coraz bardziej w kategoriach ogólniejszego procesu zmiany oraz na podkreślanii coraz silniej problemów uniwersalnych, takich jak kwestie nierówności, sprawiedliwości społecznej, problemów etnicznych, kwestii ekologicznych itd. „Tranzytologia porównawcza” odwoływała się najpierw częściej do porównań społeczeństw wychodzących z „realnego socjalizmu” (Chiny, Rosja, różne kraje Europy Środkowo-Wschodniej), ale stopniowo przechodziła do analizy sposobów wchodzenia w światowy ład kapitalistyczny, porównując sytuację krajów postkomunistycznych z innymi rejonami świata (np. z Ameryką Łacińską).

Paradygmat transformacji traci jednak stopniowo na znaczeniu. Można bowiem zasadnie bronić tezy, że *ancien régime* dokonał już w Polsce żywota i że bardzo mała jest możliwość jego restauracji. Niemożliwa wydaje się zwłaszcza „twarda restauracja” pojęta jako przywrócenie starych reguł gry i starych instytucji (Wnuk-Lipiński 1996). „Miękką restaurację” natomiast, pojętą jako powrót do władzy ludzi związanych ze starym systemem, należy widzieć w nowym kontekście jako część normalnej „polityki”, nie zagrażającej powrotem „starego” tym krajom, które zmieniły już zasadniczo porządek instytucjonalny (takim jak Polska czy Węgry). Trzeba jednak zdawać sobie sprawę, że w przypadku krajów, gdzie zmiany transformacyjne były czy są znacznie mniej za-

* Dodać należy, że (zwłaszcza w literaturze politologicznej) – wprowadza się dodatkowe rozróżnienie zjawiska „transition”, czyli „przejścia” rozumianego głównie jako zachodząca zwykle stosunkowo szybko zmiana systemu sprawowania władzy, od transformacji – obejmującej także inne poziomy funkcjonowania społeczeństwa i trwającej znacznie dłużej.

awansowane (*vide* Białoruś), restauracja miękka może okazać się wstępem do restauracji twardej.

Uświadomić sobie zatem należy wyraźnie, że w **Polisce, podobnie jak w kilku innych krajach postkomunistycznych (takich jak Czechy czy Węgry), wprowadzono już demokrację w życiu politycznym i kapitalizm w życiu gospodarczym w takich formach, które spełniają podstawowe cechy definicyjne obu tych pojęć.**

Jest to wyraźniej widoczne w przypadku demokracji, zwłaszcza jeżeli przyjąć minimalne, proceduralne rozumienie demokracji odpowiadające propozycji J. Schumpetera (1995: 336-337): „Metoda demokratyczna jest tym rozwiązaniem instytucjonalnym dochodzenia do decyzji politycznych, w którym jednostki uzyskują moc decydowania poprzez walkę konkurencyjną o głosy wyborców”. W Polsce nastąpiło nie tylko wprowadzenie demokracji (demokratyzacja), ale i stabilizacja czy też mówiąc inaczej konsolidacja demokracji. Spełnione też już zostało w szczególności sformułowane przez Huntingtona (1995: 269) kryterium drugiego pokojowego oddania władzy, które głosi, że: „demokracja przeszła etap konsolidacji jeżeli partia lub ugrupowanie, które zdobyło władzę w pierwszych wyborach czasu przemian, przegra następne wybory i odda władzę nowym zwycięzcom, a następnie ten rząd również odda władzę przy kolejnych wyborach”. Polskie wybory parlamentarne z roku 1989 (jeszcze nie w pełni demokratyczne, prowadzące do „Sejmu kontraktowego”) a potem z roku 1991 (już w pełni demokratyczne) są bowiem pierwszym zdobyciem władzy przez obóz „Solidarności”, wybory z roku 1993 to demokratyczne oddanie władzy, a wybory z 1997 to jej powtórne demokratyczne zdobycie.

Sprawa jest nieco bardziej złożona w odniesieniu do kapitalizmu. Kapitalizm rozumiem za P. Bergerem (1995: 54) jako „produkowanie na sprzedaż przez jednostki lub ich związki z zamiarem osiągnięcia zysku”. W warunkach nowoczesnych, osiągniętych dzięki uprzemysłowieniu, możliwe są dwa sposoby kierowania procesami gospodarczymi: albo przez mechanizmy rynkowe (kapitalizm), albo przez rozdzielnictwo polityczne (socjalizm). Owe dwa sposoby są to dwa „typy idealne”, dwa skrajne bieguny *continuum* nigdzie nie występujące w „czystej” postaci. Także i w społeczeństwach traktowanych jako kapitalistyczne mechanizmy rynkowe są poważnie modyfikowane przez monopolistycznie na-

stawione korporacje, związki zawodowe i interwencję państwa zarówno w procesy produkcji, jak i zwłaszcza dystrybucji, np. przez system podatkowy (Berger 1995: 54-62). Polska, jeszcze w roku 1989 bliższa zdecydowanie biegunowi gospodarki nakazowej, przesunęła się wyraźnie w kierunku bieguna gospodarki rynkowej i może być już zaliczana do społeczeństw kapitalistycznych. Na kontinuum jest ona jednak ciągle na pewno „mniej kapitalistyczna” nie tylko niż np. Niemcy czy zwłaszcza Stany Zjednoczone Ameryki (w których interwencjonizm państwa w gospodarkę jest bardzo niewielki), ale także mniej kapitalistyczna niż np. Szwecja.

Można zatem powiedzieć, że – niezależnie od tych czy innych wątpliwości – transformacja systemowa – w sensie przejścia do kapitalizmu i demokracji („demokratycznego kapitalizmu”) – została uwieczniona sukcesem.

Fakt ten rejestruje także świadomość społeczna. I demokracja, i kapitalizm przez ciągle rosnącą większość społeczeństwa są traktowane jako historycznie nieuniknione i w swej idealnej, systemowej postaci dość powszechnie akceptowane, choć widzi się wiele ich wad, niektóre cechy się odrzuca, a czasem nawet próbuje poprawiać, a niektórych cech się nie lubi. Można powiedzieć, że i jedno, i drugie zarówno obiektywnie (co nie znaczy bynajmniej idealnie) funkcjonuje, jak i jest coraz częściej postrzegane jako nieuchronna i naturalna rzeczywistość. Społeczeństwo polskie żyje więc obecnie w „realnym kapitalizmie” i w „realnej demokracji”. Znakomitej większości ludzi nie chodzi już o przeczekanie, ale raczej o rozpoznanie i oswojenie nowej rzeczywistości (Marody 1996: 274), dawanie sobie w niej rady, odniesienie sukcesu albo przynajmniej niedopuszczenie do społecznej degradacji. O ile na początku transforma-

* W 1997 r. 62% polskiego społeczeństwa uznało, że żyłoby się nam lepiej, gdyby w historii Polski nie było okresu socjalizmu, a tylko 9% wyznawało opinię przeciwną (Komunikat CBOS 93/1997). Zdecydowana większość Polaków uważa też, że było warto zmienić ustroj w Polsce. Najwięcej osób sądziło tak w roku 1995 (75%), w roku 1997 było to 70%, a w roku 1999 w dwóch kolejnych badaniach 63 i 67%. Osób uważających, że nie było warto zmieniać ustroju w Polsce było w kolejnych latach 16, 14 oraz 24 i 22%. Warto podkreślić, że Polacy w znacznie większym stopniu zaakceptowali nowy system. Stosunek osób uznających, że było warto, do tych, którzy sądzą, że nie było warto zmieniać ustroju wyniósł w 1999 roku 67 do 22% w Polsce, 55 do 32% w Czechach, a tylko 46 do 40% na Węgrzech (Komunikat CBOS 81/1999 i 168/99).

cji ludzie występowali często w roli potencjalnych architektów systemu („co by się chciało” – jakiej chciałoby się władzy, jakiej gospodarki i jakiego porządku społecznego), o tyle obecnie stali się raczej użytkownikami systemu, dostosowującymi się i oceniającymi ów system przez pryzmat własnych doświadczeń i potrzeb dnia codziennego.

Fakt, że przejście do demokracji i kapitalizmu już się dokonało, nie oznacza jednakże, iż los się rozstrzygnął, a historyczny proces przemian już się zakończył. Jest wręcz przeciwnie, przynajmniej z dwóch względów.

Po pierwsze, wprowadzenie demokracji i kapitalizmu stało się czynnikiem sprawczym, umożliwiającym albo co najmniej znacznie ułatwiającym głębokie przemiany w całej polskiej rzeczywistości, nie tylko w polityce i gospodarce, ale także w strukturze społecznej, życiu rodzinnym, zachowaniach codziennych czy uczestnictwie w kulturze. Bez demokracji i kapitalizmu zmiany te w swej obecnej postaci po prostu zachodzić by nie mogły. Trudno więc przecenić rolę wprowadzenia kapitalizmu i demokracji dla społeczeństwa polskiego dlatego właśnie, że były to (i są nadal) niezbędne warunki wstępne innych przemian. O ile jednak pewnych zmian prawnych czy instytucjonalnych dokonać można względnie szybko, o tyle zmiany społeczne i kulturowe mają znacznie wolniejszy rytm (por. Dahrendorf 1990), a niektóre dopiero się zaczynają.

Po drugie, osiągnięty stan jest jednak tylko jedną z możliwych postaci i realnej demokracji, i realnego kapitalizmu. Przekonanie, że transformacja zmierza w kierunku jednego stanu docelowego, było w istocie myśleniem życzeniowym, wiarą, że wprowadzimy akurat tę wersję kapitalizmu i demokracji, która charakteryzuje rozwinięty Zachód. Tymczasem stawiane już niejednokrotnie pytanie, czy Polska i cały region Europy Środkowo-Wschodniej dąży na Zachód, czy też na przykład na Południe (tzn. np. ku sytuacji Ameryki Łacińskiej, gdzie też jest kapitalizm, a czasem nawet i demokracja), nie było i nadal nie jest zupełnie bezzasadne.

Podtrzymując tezę, że paradygmat pierwszy zaczyna tracić na znaczeniu, jako że społeczeństwo polskie żyje już obecnie w „realnym kapitalizmie” i w „realnej demokracji”, chciałbym w dalszej analizie skupić się przede wszystkim na paradygmacie drugim. Mówiąc inaczej, chodzi mi mniej o opisywanie „transformacji od” – czy nawet „transformacji do” – a bardziej o analizę teraźniejszości jako rzeczywistości *sui generis*.

Ta rzeczywistość to fakt, że Polska i niektóre inne kraje regionu są składnikami i uczestnikami światowego systemu kapitalistycznego. Nie znajdują się one w najbardziej rozwiniętym centrum tego systemu, nie są jednak także w sytuacji absolutnych peryferii. Oczywiście, sytuacja Polski i regionu nie jest stabilna, przemiany – i to szybkie przemiany – będą postępowały, ale szczegółowy charakter tych zmian, po pierwsze, nie jest przesądzony, a po drugie, powinien być rozpatrywany w innym niż dotychczas kontekście – kontekście dynamiki, zróżnicowania i napięć wewnętrznych światowego systemu kapitalistycznego. Wizja przesądzona z góry, unilinearne go rozwoju zdążyła się przecież załamać, a Europa Środkowo-Wschodnia dołączyła do światowego systemu kapitalistycznego w czasie, gdy on sam przeżywa rozmaite rozterki i napotyka nowe problemy i wyzwania. Nie tylko nic na poziomie globalnym nie zapowiada „końca historii” à la Fukuyama, ale dla Polski i sąsiadów historia w pewnym sensie zaczęła się na nowo. Historia ta dokonuje się jednak już w ramach światowego systemu kapitalistycznego i choć wiele wskazuje na to, że nadal będziemy się zmieniać i „rozwijać”, próbując osiągnąć inne, korzystniejsze miejsce w systemie światowym, to kwestia, do jakiego stopnia się to może udać, jest w pełni otwarta, a przekonanie, że już w jakiejś nieodległej przeszłości społeczeństwo polskie osiągnie stan radykalnie różny od tego, w jakim znajduje się obecnie, byłoby wręcz niebezpieczną iluzją.

Proponowaną zmianę optyki można by metaforycznie ująć w tezę, że przy badaniu polskich przemian najważniejsza jest terażniejszość, której stan i przemiany należy opisywać obecnie przede wszystkim w odniesieniu do przyszłości w ramach światowego systemu kapitalistycznego* i dopiero w tym kontekście zastanawiać się nad mechanizmami oddziaływania przeszłości, tej realnosocjalistycznej i tej przedsocjalistycznej.

Metaforyczne jest w powyższym określeniu zwłaszcza rozumienie przyszłości. Chodzi mi tu nie o przepowiadanie przyszłych losów, ale o poszukiwanie możliwych kształtów, problemów, napięć i wyzwań dla przyszłości Polski w analizie współczesnego światowego systemu kapitalistycznego w całej jego złożoności, zróżnicowaniu i tendencjach przemian.

* Chcę dodać, że pojęcia „światowy system kapitalistyczny” używam tu w sensie dość ogólnym i neutralnym, nie łącząc tego określenia z teorią systemu światowego I. Wallersteina, do której jeszcze nawiążę, ale która jest tylko jednym z możliwych ujęć funkcjonowania świata jako całości.

Jest to system, w skład którego społeczeństwo polskie weszło dopiero niedawno, dostając się w orbitę oddziaływania kapitalistycznych instytucji, gospodarki, środków masowego przekazu, wzorów i modeli kulturowych.

W tej optyce przeszłość – realnosocjalistyczna i przedsocjalistyczna – a także fakt, że polska rewolucja była – jak wskazuje Bauman (1993) – rewolucją systemową (tzn. zmieniającą cały system społeczno-ekonomiczny), a nie po prostu rewolucją polityczną (zmieniającą rząd w obrębie tego samego systemu), winny być rozpatrywane głównie jako czynniki wpływające na pewne cechy dzisiejszego naszego społeczeństwa, już jako pewnej postaci społeczeństwa kapitalistycznego. Innego znaczenia nabiera socjologia porównawcza. Obok uwarunkowań wyznaczonych kilkudziesięcioletnią wspólnotą losów z innymi krajami komunistycznymi, stajemy przede wszystkim przed praktycznymi problemami innych społeczeństw kapitalistycznych (do których zaliczają się oczywiście także niektóre byłe społeczeństwa komunistyczne), a ich rozwiązywanie staje się polską racją stanu zwłaszcza w perspektywie przystąpienia Polski do Unii Europejskiej. Mówiąc jeszcze inaczej, ważniejszy staje się poziom pierwszy (tendencji ogólnych, zachodzących zwłaszcza, ale nie tylko, w zachodnim kręgu cywilizacyjnym) niż poziom drugi (postkomunistycznych prawidłowości regionalnych).

7. Socjologiczne teorie i diagnozy współczesnego świata

Dla zrozumienia zmian współczesnego społeczeństwa polskiego coraz istotniejszego znaczenia nabiera poznanie teorii współczesnego kapitalistycznego systemu światowego i poszczególnych narodowych społeczeństw kapitalistycznych, ich zróżnicowania, dynamiki, tendencji rozwojowych. Jest to o tyle trudne, że w dysputach teoretycznych nad kształtem współczesności króluje pluralizm, by nie rzec chaos, przeciwstawia się sobie różnorodne wizje ideologiczne i różne merytoryczne twierdzenia szczegółowe oraz odmienne paradygmaty teoretyczne, a nawet metateoretyczne.

Na poziomie metateoretycznym dwa główne walczące ze sobą współcześnie nurty to z jednej strony postmodernizm, „mocny program socjolo-

gii wiedzy” i rozmaite inne wersje relatywizmu poznawczego, a z drugiej różne odmiany realizmu poznawczego i „racjonalnego krytycyzmu” (Gellner 1997). Nie wchodząc w tym miejscu w naturę owego sporu i deklarując się jako zwolennik pewnej wersji poznawczego realizmu (por. Ziółkowski 1997), chciałbym ograniczyć się do sporów teoretycznych.

Na poziomie teoretycznym opcji w naukach społecznych jest znacznie więcej, możliwości rozciągają się od – zakładających jakiś typ rozwoju i postępu – teorii modernizacji, nowego instytucjonalizmu czy koncepcji Habermasa, poprzez teorie globalizacji, teorię systemu światowego Wallersteina i teorię uzależnienia, aż do – odrzucającej pojęcie rozwoju – socjologię ponowoczesności*. Różne tendencje teoretyczne i metodologiczne istnieją także w obrębie nauk politycznych (Almond 1990, por. Chmielewski 1994:232). Uczestnictwo w teoretycznych dyskusjach dotyczących kształtu współczesnej rzeczywistości kapitalizmu i jego tendencji rozwojowych oraz uświadamianie sobie pojawiających się w tych dyskusjach dylematów jest jednym z niezbędnych warunków tego, by zrozumieć dzisiejsze polskie społeczeństwo, jego szanse, dylematy i zagrożenia oraz tendencje jego dalszych przemian**.

System światowy określać można rozmaicie. Pod względem gospodarczym jest to system kapitalistyczny, który można uzupełniająco dookreślać jako np. „kapitalizm postindustrialny”, „kapitalizm zdezorganizowany” itp. (Hirszowicz 1998). Pełen opis światowego systemu kapitalistycznego wymaga uwzględnienia trzech przynajmniej kwestii: (1) pewnych uniwersalnych prawidłowości funkcjonowania tego systemu jako całości, (2) jego zróżnicowania, więzi i napięć wewnętrznych oraz

* Ponowoczesność rozumiem tu jako pewien typ rzeczywistości społeczno-kulturowej, a nie jako postawę metateoretyczną – prowadzącą do „socjologii ponowoczesnej”.

** Jest to i dla polskiego społeczeństwa, i dla polskich nauk społecznych chyba ważniejsze niż – bardzo dziś w Polsce modne – uczestnictwo w dyskusjach nad metateoretycznym relatywizmem i postmodernizmem. Szukając przyczyn tej mody, można by się odwoływać do Gellnera (1997), pokazującego, jak łatwo przejść od rozczarowanego marksizmu do postmodernizmu. W Polsce jednak ulegają tej modzie nie tylko, a nawet nie głównie, byli marksiści. Jest to być może nowa wersja starej postawy eskapistycznej. Dawniej podejmowało się problemy metateoretyczne, kiedy nie chcieli się wypisywać półprawd o socjalistycznej rzeczywistości; obecnie, kiedy pojęcie rozwoju jest niepewne, a niektóre cechy nowej rzeczywistości nie odpowiadają inteligentkiemu systemowi wartości i wręcz zagrażają pozycji społecznej intelektualistów, także niekiedy wygodniej uciekać w metateorię.

(3) jego dynamiki i przemian, które także – obok pewnych tendencji powszechnych – przebiegają odmiennie w poszczególnych częściach systemu. Na tym tle dokonywać można analizy sytuacji postkomunistycznych społeczeństw Europy Środkowo-Wschodniej i w szczególności społeczeństwa polskiego.

Zjawiska towarzyszące naszemu wchodzeniu w system światowy nabierają coraz większego znaczenia, stają się praktycznymi, namacalnymi problemami życia codziennego coraz większej ilości ludzi, zaczynają być także istotnym elementem życia politycznego (zwłaszcza w związku z wchodzeniem Polski do Unii Europejskiej i NATO). Wydaje się oczywiste, że refleksja na tych zjawiskami będzie coraz istotniejszym elementem dyskursu publicznego. Także i refleksji naukowej coraz większego znaczenia nabierają analizy i interpretacyjne spory wokół tych zjawisk. Można powiedzieć, że procesy zachodzące w polskim społeczeństwie są coraz mniej specyficzne jako procesy transformacji charakterystyczne dla społeczeństwa „postrealnosocjalistycznego”, a stają się coraz bardziej uniwersalne, jako procesy dostosowywania się do porządku światowego. Po to, by w pełni zrozumieć współczesne społeczeństwo polskie, trzeba uważnie śledzić, ku czemu zmierza świat jako całość oraz to, jakie będzie miejsce Polski w tej ciągle przekształcającej się całości.

8. Teoria modernizacji i jej ograniczenia

Teorią najczęściej obecnie stosowaną – zarówno w socjologii światowej, jak i socjologii polskiej – do opisu zmian w społeczeństwie polskim wchodzącym w system światowy jest – występująca w kilku różnych wersjach – teoria modernizacji (por. Szczepański 1999:268 i nast.). Warto podkreślić, że i cały paradygmat transformacji, i myślenie w kategoriach modernizacji oparte są na tych samych w istocie, podstawowych i generalnie optymistycznych założeniach dotyczących wizji rozwoju świata. „Plan modernizacyjny [...] zakłada imitację nowoczesnego porządku liberalno-demokratycznego, wypełnienie luki cywilizacyjnej lub wykorzystanie historycznej (geopolitycznej?) szansy na społeczno-ekonomiczne dogonienie Zachodu” (Sosnowska 1998). Koncepcja moderni-

zacji zakłada grę o sumie większej od zera, grę, w której zyskują wszyscy uczestnicy. Procesy modernizacyjne zachodzą w gospodarce i w polityce, ale i w strukturze społecznej i w sferze kulturowej. Dyskurs w kategoriach modernizacji jest w dużej mierze nawiązaniem do socjologii klasycznej, do wyznaczających myślenie socjologiczne kategorii Webera, Durkheima, Tönniesa czy Parsonsa – analizy roli racjonalności w rozwoju Zachodu, przeciwstawienia dwóch typów solidarności, przejścia od wspólnoty do zrzeszenia i zmiany zmiennych wzorcowych.

Rozbudowane teoretyczne ujęcie procesów modernizacji przedstawia zwłaszcza T. Parsons, którego ujęcie chciałbym tu – tytułem przykładu – przywołać. Pierwszym jej elementem jest koncepcja zmiennych wzorcowych, będących rozwinięciem klasycznej dychotomii F. Tönniesa wspólnota–zrzeszenie. Zmienne wzorcowe są to – przypomnijmy – pary wyborów kierunku działania, których musi dokonać każdy aktor, kierując się wartościami kulturowymi, społecznymi normami wyrażającymi się w oczekiwaniach partnerów i własnymi indywidualnymi motywacjami. Owe pary zmiennych to: (1) afektywność - afektywna neutralność (dążenie do natychmiastowego zaspokojenia swych pragnień bądź też odłożenie lub rezygnacja z ich zaspokojenia), (2) całościowość - aspektowość (partner ważny jest jako cała osoba bądź też jedynie ze względu na swoją konkretną rolę), (3) partykularyzm - uniwersalizm (działania wobec partnera podejmuje się kierując się osobistymi, często emocjonalnymi względami, bądź też zgodnie z ogólnymi poznawczymi i etycznymi standardami), (4) przypisanie - osiągnięcie (ważne są immanentne, zastane cechy partnera bądź też to, co partner robi) i wreszcie – wymieniane w pewnych tylko wersjach koncepcji – (5) zorientowanie na interes zbiorowości bądź na siebie i swój własny interes. Wybór drugiego z członów każdej opozycji jest świadectwem przejścia do społeczeństwa nowoczesnego, a więc modernizacji. Widać więc, że modernizacja jest dla Parsonsa w znacznej mierze procesem kulturowym. Drugim elementem Parsonsofskiej teorii modernizacji jest porównawcza i historyczna analiza ewolucji społeczeństw (Parsons 1966, 1971), polegającej m.in. na coraz większym ich wewnętrznym zróżnicowaniu. Instytucje związane z różnymi podsystemami stają się stopniowo niezależne i coraz bardziej wyspecjalizowane. Początkowo w życiu społecznym dominują instytucje religijne należące do podsystemu utrzymywania wzorów i usuwania

napięć, następnie wzrasta rola instytucji świeckich i wyłania się odrębny system polityczny i prawny, w końcu zaś powstaje niezależny system ekonomiczny. Porządek wyłaniania się kolejnych instytucji ujmuje Parsons w postaci sześciu tzw. ewolucyjnych powszechników, wśród których powstanie organizacji biurokratycznych, stosunków rynkowych opartych na pieniądzu, uniwersalistycznego systemu prawnego oraz stowarzyszeń demokratycznych oznacza przejście do kategorii społeczeństw nowoczesnych. Charakteryzują się one wewnętrznym różnicowaniem, a zwłaszcza tym, że wyodrębnia się w ich ramach rządzący się własnymi prawami i logiką podsystem ekonomiczny. Owo wewnętrzne zróżnicowanie wywołuje z jednej strony rozmaite napięcia, zwłaszcza w relacjach pomiędzy kulturą i systemem społecznym i przez to rodzi ciągle nowe problemy integracyjne. Jest jednak, z drugiej strony, niezbędnym warunkiem rozwoju, zarówno ekonomicznego, jak i – do czego Parsons przywiązuje ogromną wagę – rozwoju wolności i równości jednostek oraz politycznej demokracji (por. Sciulli 1988). Parsonsovska koncepcja ewolucji społeczeństw jest więc przede wszystkim teorią nowoczesności pojmowanej zgodnie z ideałami rozwiniętych społeczeństw zachodnich. Analizuje ona w kontekście porównawczym i historycznym warunki i problemy powstania i funkcjonowania społeczeństw nowoczesnych, a zwłaszcza kwestię, jak w sytuacji wzrastającej złożoności życia społecznego zapewnić można równocześnie i rozwój wolności indywidualnej, i lepszą integrację i stabilność całego społeczeństwa (por. Robertson, Turner 1991: 13).

Teoria modernizacji jest pewnym szczególnym typem teorii rozwoju. Pewne przyjmowane niegdyś założenia teorii rozwoju zostały jednak dzisiaj powszechnie zakwestionowane. Dotyczyły one, jak wskazuje Szacki (1999: 107) m.in., istnienia w dziejach ludzkich konieczności, która wcześniej czy później toruje sobie drogę; organicznego związku pomiędzy różnymi dziedzinami ludzkiego życia, dzięki czemu rozwój w jednej dziedzinie wpływa na rozwój w innych; i tego wreszcie, że „ludzkość stanowi jedną całość w tym sensie, że każda jej część rozwija się, ogólnie rzecz biorąc, w tym samym kierunku bez względu na to, czy pozostaje w łączności z pozostałymi”. Jednakże mimo zakwestionowania owych założeń podstawowe pytanie, na które próbowała odpowiadać m.in. teoria modernizacji, pozostaje nadal niezwykle aktualne. Szacki

(ibid.) formułuje je w sposób następujący: „czy można uważać rozwój świata zachodniego za wzorcowy dla całej reszty świata, a jeśli tak, to pod jakimi względami i do jakiego stopnia?”. Niezależnie od kłopotów teoretyków, nadzieja na „dogonienie” krajów „przodujących” w dziedzinie gospodarki, ale także i praw człowieka, jest ciągle udziałem milionów ludzi i racją działania wielu instytucji narodowych i międzynarodowych.

Perspektywa modernizacyjna daje się stosować i do realnego socjalizmu, i do postkomunistycznej transformacji. Punkt wyjścia zmian, tzn. „realny socjalizm”, można traktować jako próbę selektywnej i specyficznej, nieudanej i bardzo kosztownej modernizacji (por. np. Holmes 1993). Natomiast dokonujące się potem zmiany są przede wszystkim próbą zasadniczej korekty i dokończenia procesów modernizacji nie tylko w gospodarce i w polityce, ale i w strukturze społecznej i w sferze kulturowej, prowadząc m.in. do modernizacji politycznej – zgodnej z trzema jej cechami wymienianymi przez Huntingtona (1966) i do modernizacji świadomościowo-kulturowej (por. np. Sztompka 1996).

Niekiedy próbuje się odróżnić modernizację od „westernizacji”. Według Huntingtona (1997: 86-88) sedno cywilizacji zachodniej jako odrębnego kręgu kulturowego kształtującego się już od VIII wieku tworzą m.in. dziedzictwo starożytności klasycznej, zachodnie chrześcijaństwo, rozdział władzy duchownej i świeckiej, rządy prawa, pluralizm społeczny, gremia przedstawicielskie oraz indywidualizm. Natomiast na rozpoczętą dwa wieki temu modernizację składają się: industrializacja, urbanizacja, alfabetyzacja, coraz wyższy poziom wykształcenia, zamożności i mobilizacji społecznej, coraz bardziej złożone i zróżnicowane struktury zawodowe. Huntington rozważa różne możliwe reakcje na Zachód i modernizację, pokazując, że można się próbować modernizować, nie ulegając westernizacji, tak jak to zakładała np. japońska idea *Wakon, Yosei* – japoński duch, zachodnia technika. Zachodnia wiara w uniwersalność kultury zachodniej jest przez członków innych kultur powszechnie odrzucana. „Ludzie spoza Zachodu postrzegają jako jego wytwór to, co sam Zachód uważa za uniwersalne” (Huntington 1997: 83). W sytuacji naszego kraju, przynależnego do zachodniego kręgu cywilizacyjnego (zgadzam się w tym względzie bowiem zdecydowanie z opinią Huntingtona) sytuacja jest jednak znacznie mniej skomplikowana. Można powiedzieć w pewnym uproszczeniu, że w przypadku Polski nie ma

w istocie problemu westernizacji (bądź jej odrzucenia), występuje jedynie problem opóźnionej modernizacji.

Spółeczeństwo polskie stało się po roku 1989 znacznie silniej niż poprzednio społeczeństwem „naśladowczym” czy „mimetycznym” w stosunku do społeczeństw „przodujących” (Bendix 1984: 146) z zachodniego kręgu cywilizacyjnego. Próbuje ono w wielu dziedzinach dokonać modernizacji mającej w znacznej mierze charakter „modernizacji imitacyjnej”. Modernizacja taka jest o tyle łatwiejsza, że – powtórzmy – dokonuje się w obrębie tego samego kręgu cywilizacyjnego, a zatem przy braku zasadniczych odmienności cywilizacyjno-kulturowych. Rzecz w tym jednak, że nawet w odniesieniu do tego stosunkowo prostszego przypadku teoria modernizacji – jak to wielokrotnie pokazywano – zbyt optymistycznie i zbyt jednostronnie ujmuje zachodzące procesy.

Na kilka przynajmniej okoliczności chciałbym zwrócić uwagę. **Po pierwsze**, doceniając rolę „modernizacji imitacyjnej”, trzeba dokładniej przyjrzeć się zjawisku imitacji (a także pokrewnych zjawisk, takich jak dyfuzja czy adaptacja), analizując różne jej postaci i mechanizmy. W myśl klasycznego stanowiska G. Tarde’a (1921: VIII) imitację należy rozumieć szeroko jako działania zarówno dobrowolne, jak i niedobrowolne, zarówno świadome, jak i nieświadome. **Na oddziaływanie różnych elementów współczesnego światowego kapitalizmu Polska została obiektywnie wystawiona, niekiedy musi się do tego systemu z konieczności i niejako automatycznie przystosowywać, niekiedy nasiąkamy wzorami i ulegamy wpływom wbrew naszej woli, a nawet świadomości, niektóre rozwiązania wreszcie sami chcemy naśladować i usilnie wprowadzamy w życie.** Ważnym – także praktycznie – pytaniem, czy i jak społeczeństwo polskie, wykorzystując swoją sytuację „późnego przybysza”, potrafi się uczyć na cudzych błędach.

Modernizacyjne zmiany – jak wskazuje choćby neoinstytucjonalizm – zachodzą na dwóch poziomach. Po pierwsze powstają nowe instytucje społeczne (rozumiane w sensie wąskim) uprzednio całkowicie obce bądź znane jedynie pośrednio, takie jak giełda, współzawodniczące ze sobą partie polityczne, płatne szkolnictwo czy prywatne stacje telewizyjne i radiowe finansowane m.in. przez przerywające program reklamy. Sprawność ich funkcjonowania zależy w dużej mierze od tego, jak same instytucje są skonstruowane, a więc jak są zaplanowane i wprowadzane

w życie np. przez praktyków-reformatorów próbujących przeprowadzić zmiany prawne i organizacyjne (z ustanawianiem konstytucji na czele). Te strukturalne i proceduralne rozwiązania są wynikiem świadomej i celowej aktywności jednostek, choć ostateczne rezultaty tej aktywności nigdy nie są do końca ani zamierzone, ani uświadamiane. Po drugie, zmienia się działanie jednostek, kategorii i grup społecznych, powstają nowe wzory myślenia i wartościowania, nowe strategie przystosowawcze i nowe sposoby radzenia sobie z rzeczywistością. W tym przypadku (por. Putnam 1995: 22 i nast.) większa jest rola elementów zastanych, a tempo zmian jest znacznie wolniejsze. Oddziałują tu czynniki społeczno-ekonomiczne, a w tym zwłaszcza ogólny poziom rozwoju danego społeczeństwa, oraz czynniki społeczno-kulturowe, a więc tradycja kulturowa danej społeczności, jej „nawyki serca” (Tocqueville), czy kultura polityczna (Almond i Verba), które są najbardziej odporne na zmiany. Kulturowo rozumie się tutaj jako tradycję, ale często także – zgodnie z amerykańskim, bardzo utylitarnym podejściem – jako swoisty „*tool kit*”: zestaw narzędzi, przy którym ważne jest przede wszystkim to, aby pozwalały one efektywnie działać (Swidler 1986, Robertson 1992: 40). Podobnie widzi tempo zmian Dahrendorf (1990), uznając, że najszybciej dokonać można zmian prawnych, natomiast zmiany ekonomiczne i kulturowe są znacznie wolniejsze. Rolę modernizacji świadomościowo-kulturowej pojętej jako nabywanie „kompetencji cywilizacyjnej” uwypukla ostatnio zwłaszcza P. Sztompka (1994, 1997). Zmiany są jednak zawsze wypadkową odgórnych decyzji, podejmowanych m.in. przez polityczne, ekonomiczne, technologiczne i informacyjne elity, oraz oddolnych, mniej lub bardziej masowych spontanicznych procesów dostosowawczych ludzi jako „użytkowników” powstałych nowych możliwości.

Po drugie, co jest już dzisiaj banałem, zmianom tym towarzyszy zachwianie panującej w europejskiej kulturze przynajmniej od czasów Oświecenia wiary w ciągły, liniowy i nieodwracalny postęp technologiczny i społeczno-ekonomiczny, a także kulturowy. Odrzucono w większości zdecydowanie mniej lub bardziej deterministyczne i optymistyczne koncepcje rozwoju społecznego. W teorii socjologicznej zaczynają przeważać koncepcje typu teorii Giddensa podkreślające, że historia nie jest nigdy realizacją zamierzonego projektu, ale raczej niezamierzoną konsekwencją działań wolnych, sprawczych podmiotów, że wzrasta współzależność

działań, ogólna niepewność i ryzyko. Koncepcje te ścierają się z ciągłym marzeniem o lokalnym przynajmniej sterowaniu procesami społecznymi.

Po trzecie, „naśladowujemy” – tzn. obiektywnie oddziałują na nas, są nieświadomie przejmowane bądź rozmyślnie wprowadzane w życie – instytucje, wzory zachowań i wartości należące przynajmniej do kilku faz rozwojowych społeczeństw rozwiniętego kapitalizmu. Nie jestem oczywiście w stanie odnieść się w tym miejscu do wszystkich znaczących koncepcji dynamiki kapitalizmu i dyskusji pomiędzy nimi, nieco jednak eklektycznie wykorzystując koncepcje kilku skądinąd dość znacznie różniących się pomiędzy sobą autorów, fazy te w uproszczeniu chciałbym sprowadzić do trzech.

Faza pierwsza to faza „wczesnej nowoczesności”, czyli społeczeństwa przemysłowego, o wolnokonkurencyjnej gospodarce wymagającej pierwotnej akumulacji, opartego na „starej klasie średniej” złożonej z niezależnych producentów, z właściwą tej klasie „wewnątrzsterownością” i „etyką produktywności” (por. Wojciszke 1996), w myśl której produkcja dóbr jest interesem i jednocześnie wartością centralną. W tej fazie istotny jest etos oszczędzania, inwestowania i rzetelnej pracy, użyteczność, skuteczność, odrzucanie gratyfikacji i sukces, a marnotrawstwo i nadmierna konsumpcja jest grzechem. Można jednak za Sombartem i Bellem wskazać, że obok Weberowskiej ascezy fazą tą rządził także duch zachłanności. Główną systemową potrzebą tej fazy kapitalizmu jest stwarzanie warunków dla produkcji, co wymaga także wdrażania kontroli i dyscypliny koniecznej przy najemnej pracy przemysłowej. W tej fazie struktura społeczna wyznaczona była przez sferę własności i pracy, a jej najważniejszy element stanowiły tradycyjnie rozumiane klasy społeczne, główne konflikty także zachodziły pomiędzy klasami. W tym okresie była też istotna rola państwa narodowego – jako systemu kontroli, broniącego interesów klas posiadających, a także pełniącego rolę pośrednika i arbitra, który próbuje rozwiązywać i łagodzić konflikty klasowe, również poprzez sprawowanie władzy opartej na przymusie bądź na panowaniu ideologicznym.

Faza druga, przejściowa, to faza „późnej nowoczesności”, społeczeństwa postindustrialnego, usługowego, wielonarodowych monopoli, domi-

* Wyróżnienie tej fazy jest najbardziej dyskusyjne, niektórzy autorzy opisywane przeze

nacji „zewnątrzsterowności” i konsumpcji – nierzadko ostentacyjnej. W tej fazie w kapitalizmie uwidoczniły się nowe cechy, a także pewne sprzeczności – np. między regułami (1) porządku produkcyjno-technologicznego, gdzie ciągle obowiązuje osiowa zasada oszczędności i dążenie do wydajności, (2) politycznego, gdzie zasadą osiową jest równość rozumiana jako równość wobec prawa, równe prawa obywatelskie, a potem także społeczne i ekonomiczne i wreszcie (3) porządku kulturowego, będącego obszarem uciekającego przed ograniczeniami dążenia do autoekspresji i auto-gratyfikacji (Bell: 1994: 15-16). W fazie tej, wobec wzrostu dostatku i ilości czasu wolnego, coraz większą rolę zamiast produkcji zaczęła odgrywać konsumpcja, która stała się głównym regulatorem życia społecznego, mechanizmem napędzającym system gospodarczy, wyznacznikiem struktury społecznej, grupowych i indywidualnych interesów i wartości, osobowości i stylu życia. Konsumpcja ma zaspokajać – by odwołać się do odróżnienia Bella – już nie potrzeby będące biologiczną czy społeczną koniecznością, ale pragnienia wynikające z indywidualnych chęci i upodobań, a mechanizm społeczeństwa konsumpcyjnego ma sprawić, by pragnienia stały się potrzebami.

Fazę trzecią wreszcie stanowi faza „ponowoczesności” czy też „ponowoczesnej niejednorodności”. Wzbudza ona najwięcej dyskusji i przez różnych autorów (Bauman, Baudrillard, Touraine czy Inglehart) charakteryzowana jest dość niejednolicie, zwykle w sposób raczej przerysowany, a przy tym eseistyczny, co jest o tyle zrozumiałe, że starają się oni wychwycić różne, często dopiero rodzące się procesy i tendencje. Jest to z jednej strony faza dalszego wzrostu roli konsumpcji, coraz bardziej ulegającej przejściowym modom i oddalającej się od poziomu niezbędnych potrzeb. Z drugiej strony, zgodnie z tezami Ingleharta, pojawia się tendencja przeciwna – wobec zaspokojenia potrzeb materialnych narasta orientacja postmaterialistyczna. Rośnie także akceptacja dla społecznej i kulturowej „inności” i różnorodności. W fazie tej olbrzymiego znaczenia nabiera kultura popularna i środki masowego przekazu, nie tylko wpływające na konsumpcję i rozbudzanie pragnień i wypełniające wydłużający się czas wolny, ale coraz bardziej kształtujące potoczne rozumienie

mnie niż jej cechy charakterystyczne bądź uznają za nowoczesność *tout court*, bądź też zaliczają już do ponowoczesności. Pojęciem „późna nowoczesność” posługuje się np. Giddens (1991).

rzeczywistości. Zgodnie z tezami Baudrillarda media, w tym głównie telewizja, ani nie odbijają rzeczywistości, ani jej nawet ideologicznie i zgodnie z interesami władzy czy producentów nie zniekształcają, ale tworzą własną hiper-rzeczywistość, „kopie bez oryginałów”, przez pryzmat których patrzymy na otaczający nas świat. Tak jak producenci dostarczają nadmiaru towarów, tak media dostarczają nadmiaru informacji, a podstawowym problemem jest to, czy, kto i jak może kontrolować wybory i preferencje wolnych autonomicznych podmiotów. Rośnie zainteresowanie (i indywidualna odpowiedzialność) za „tożsamość” (por. Welsch 1998), oraz estetyzacja i medializacja życia społecznego, polityki a nawet działalności gospodarczej; zmienia się charakter władzy i kontroli społecznej, która „internalizuje się w przyjemności”, działa nie poprzez przymus, ale przez „uwodzenie”, staje się rozproszona, niewidzialna, „kapilarna”, tzn. przesiąkająca od dołu na podobieństwo naczyń włoskowatych (Foucault 1993). Zmienia się organizacja życia społecznego, na co składają się cztery równoległe tendencje: (1) postępująca globalizacja systemu ekonomicznego i systemu mediów; (2) spadek roli państwa narodowego, osłabienie starych formy kontroli państwa nad ekonomią i kulturą (interwencjonizm państwowy, opieka socjalna, odcięcie bądź ochrona obywateli przed wpływami zewnętrznymi); (3) wzrost znaczenia nowych „subnarodowych” typów zróżnicowań, grup i ruchów społecznych (regiony, grupy religijne, grupy etniczne, odmienne style życia, mniejszości obyczajowe), które współzawodniczą z klasami jako ośrodki organizacji i lojalności wspólnot, czemu towarzyszy zwiększona akceptacja dla pluralizmu wartości i różnorodności stylów życia; (4) wzrost indywidualizmu i roli jednostki, która swoją zwiększoną swobodę wyboru może w bardzo różny sposób wykorzystać, ale którą można też w rozmaity sposób manipulować (por. np. Bauman 1990, Touraine 1998).

Po czwarte wreszcie i najistotniejsze, system światowy jest bardzo zróżnicowany. Ze zróżnicowania tego zdaje zwłaszcza sprawę – opozycyjna teoretycznie i ideologicznie wobec teorii modernizacji – teoria uzależnienia. W myśl twierdzeń różnych wersji tej teorii świat składa się z rdzenia, półperyferii i peryferii. Polska i inne kraje regionu dokonują obecnie przejścia od pozycji „prowincji komunistycznego imperium” do pozycji peryferii czy półperyferii światowego systemu gospodarczego i kulturowego, wracając niejako do swojej poprzedniej sytuacji zajmo-

wanej od początków kształtowania się światowego systemu kapitalistycznego w wieku XVI. Niektórzy autorzy, tacy jak A. G. Frank (1992), uwypuklając historyczne ekonomiczne zacofanie oraz logikę działania współczesnego gospodarczego systemu kapitalistycznego, nie widzą w istocie szans na poprawę tej sytuacji, interpretując w istocie sytuację całego regionu w kategoriach teorii uzależnienia (dependencji) i minimalizując możliwości modernizacji. Sądzę, że to stanowisko jest zbyt krańcowe, a przykładowo niektóre pesymistyczne przepowiednie Franka z 1992 roku w stosunku do Polski wyraźnie się nie sprawdzają. Trzeba jednak uwzględnić bardziej wyważone argumenty I. Wallersteina (1979, 1991) i R. Robertsona (1992), uznając za fakt oczywisty, że region musi się dostosowywać do swojej pozycji „półperyferii” systemu światowego kapitalizmu w gospodarce oraz w kulturze, co oznacza także, że nawet dokonując imitacji, przejmować musi – zwłaszcza w gospodarce – takie sposoby postępowania, które odpowiadają tej pozycji.

9. Globalizacja

Wydaje się, że jednym z rozwiązań, które stanowić mogą realistyczny „złoty środek” pomiędzy koncepcjami modernizacji i uzależnienia, jest ogromnie ostatnio modna koncepcja globalizacji. Przyjmuję za Robertsonem (1992: 8), że globalizacja oznacza obiektywny proces kurczenia się świata i jednoczesny wzrost świadomości, że świat stanowi całość. Należy wyraźnie podkreślić, że globalizacja nie oznacza bynajmniej uniwersalizacji, ale wzmocnienie „całościowości” systemu stosunków pomiędzy społeczeństwami, państwami, grupami i jednostkami; że oznacza ona systemowość i współzależność świata, a nie jego jednolitość. Co więcej nawet, jeśli by ujmować rzecz dynamicznie, to trzeba podkreślić, że funkcjonowanie globalnego systemu wcale nie zakłada wyrównywania poziomu, gonięcia silniejszych przez słabszych, rozwoju z różnym tempem, jednak po tej samej drodze, ale wręcz przeciwnie wiąże się także z rosnącym zróżnicowaniem. Nie jest zatem wcale tak, że cały świat rozwija się czy będzie się rozwijał w myśl takich samych prawidłowości i że wszyscy osiągną stan lepszy od poprzedniego. Funkcjonowanie światowego systemu kapitalistycznego oznacza dla różnych jego części różne rzeczy, dla pewnych re-

gionów, krajów czy nawet grup oznaczać może mieszankę modernizacji i uzależnienia czy tzw. „rozwój zależny”. Jest sprawą powszechnie znaną, że globalizacja przynosi największe korzyści bogatszym, że jest dalszą redystrybucją korzyści i przywilejów. W 1991 roku najbogatsze 20% ludności świata posiadało 84,7% dochodów świata, a najbiedniejsze 20% jedynie 1,4 % (raport UNDP, por. Sachs 1995: 10). W ciągu trzydziestu lat od 1960 roku różnicowanie dochodów pomiędzy tymi dwiema grupami wzrosło od 30:1 do 60:1. Polska i cały region Europy Środkowo-Wschodniej znajdują się pomiędzy tymi biegunami. W przypadku Polski zatem globalizacja i wchodzenie w światowy system kapitalistyczny oznacza zapewne grę o sumie większej od zera, ale taką gdzie inni – kraje rdzenia – zyskują więcej od niej i umacniają swoją przewagę, a jeszcze inni – kraje peryferii – zyskują jeszcze mniej albo nawet tracą.

Procesy globalizacji zachodzą na wielu płaszczyznach, wśród których wymienia się zwykle cztery: polityczną, militarną, ekonomiczną i kulturową. Dla socjologa istotniejsze są dwie ostatnie płaszczyzny, a więc miejsce Polski w globalnym systemie gospodarczym i globalnym systemie kulturowym, a w odniesieniu do tego ostatniego w systemie mediów i kultury popularnej, a także – *pro domo sua* – miejsce polskiej nauki, w tym zwłaszcza nauk społecznych w nauce światowej. Siły globalizacji w tych dwóch płaszczyznach to wolnorynkowy kapitalizm i kultura popularna wykorzystująca nowoczesne media. W przeciwieństwie do ładu politycznego i militarnego, gdzie konkretne podmioty (głównie państwomocarstwa) podejmujące podstawowe decyzje dadzą się łatwo zidentyfikować, to owe dwie siły w założeniu realizują ład policentryczny, działając jakby spontanicznie, oddolnie, bez żadnych odgórných nakazów i ograniczeń. Gra w światowym polu ekonomii i kultury opiera się w założeniu na wolnej konkurencji, ale odbywa się przy udziale bardzo „nierównopotężnych” (i przez to w istocie nierównoprawnych) partnerów. Podstawowe siły gospodarcze (pieniądz) i kulturowe (media) mają charakter ponadterytorialny, nie są związane terytorium, przekraczają granice państw. Możliwość momentalnego przetrzutu środków finansowych wzmacnia przy tym spekulacje i sprawia, że kapitał w coraz mniejszym stopniu staje się czynnikiem produkcji, a ekonomia finansowa oddziela się od ekonomii rzeczywistej (Drucker 1986, por. Sachs 1995: 9). Uznaje się powszechnie, iż mechanizm ten przyczynił się w znacznym stopniu do kryzysu finansowego w Azji w lecie 1998 roku.

Z. Bauman (1997: 60) twierdzi nawet, że w tej sytuacji międzynarodowy kapitalizm potrzebuje słabych państw, usuwających przeszkody dla wolnego handlu i swobodnego obiegu kapitałów i pełniących rolę „miejscowych komisariatów policji”. Naukowo-ideologiczną podbudową takich – formalnie uniwersalnych i sprawiedliwych – zasad „gry” jest „ekonomizm”, pojmowany jako przekonanie, że pewne podstawowe prawa rozwoju gospodarczego i konkurencji są uniwersalne, że proste zastosowanie tych praw daje wszędzie te same pozytywne efekty, a sukces zależy od samych graczy. Nurt wskazujący na ograniczenia ekonomizmu i uwzględniający rolę kontekstu historycznego i kulturowego istniejących w danym kraju instytucji oraz kwestie ekologiczne ma obecnie – zwłaszcza w działaniach międzynarodowych instytucji gospodarczych i finansowych – zdecydowanie mniejsze wpływy. Odejściem od czystego ekonomizmu jest natomiast podkreślana coraz częściej konieczność przededefiniowania pojęcia „rozwoju”, który rozumie się jako samopodtrzymujący się (czy też zrównoważony) rozwój (*sustainable development*), który miałby łączyć wzrost ekonomiczny, dbałość o stan środowiska i elementy wyrównywania szans różnych grup społecznych, przy czym hierarchia powinna być taka, że „the social is in control, the ecological is an accepted constrain and the economic is reduced to its instrumental role” (Sachs 1995: 27).

Tak jak globalizacja *tout court*, tak i globalizacja kulturowa nie może być sprowadzana jedynie do uniformizacji czy unifikacji świata, wiąże się ona bowiem także z nowymi postaciami funkcjonowania odmienności (por. Golka 1999: 153). Wydaje się przy tym, że przy analizie stosunków między różnymi kulturami w dzisiejszych naukach społecznych za dużo uwagi przywiązuje się do relatywizmu i kłopotów z przekładalnością z jednej kultury na drugą. Zgodzić się należy raczej z tezą Robertsona (1992: 41), że ważniejsze są spotkania między kulturami i poddawać bliższej analizie różne efekty tych spotkań – od zniszczenia słabszych kultur, czyli od „rozbicia kubka do picia wody życia”, jak to określał badany przez Ruth Benedict Indianin Hopi (por. Benedict 1966: 5) – aż do synkretyzmu. M. Kempny (2000: 13) omawia trzy paradygmatyczne typy ujmowania stosunków pomiędzy kulturami w epoce globalizacji. Są to paradygmaty różnicowania, upodabniania oraz wymieszania, czy też mówiąc inaczej polaryzacji, homogenizacji i hybrydyzacji. W myśl różnych koncepcji (np. Jana Nederveena Pietersee 1996) dominuje obecnie hybry-

dyzacja, a więc kreolizacja, mieszanie oraz zaburzanie czy zacieranie granic pomiędzy całościami społeczno-kulturowymi. Wiąże się ona ze zjawiskami „detyerytorializacji kultury” (Burszta 1998: 159-160), a w tym zwłaszcza z masowymi migracjami.

Dla precyzyjnego opisanie dynamiki globalizacji, a zwłaszcza procesów hybrydyzacji warto odwołać się do występującego w koncepcjach F. Znanieckiego (1922), K. Poppera (1972) oraz Margaret Archer (1996) odróżnienia dwóch porządków. Porządek pierwszy to porządek immanentnie rozumianego systemu kulturowego, w obrębie którego ważne są relacje pomiędzy ideami, a w tym między innymi podstawowe relacje logiczne z relacją sprzeczności i niesprzeczności na czele. Porządek drugi to porządek społeczny. Na tym poziomie analizować można stopień społecznej integracji poszczególnych zbiorowości, kwestie komunikacji, władzy i kontroli społecznej, ról spełnianych przez ludzi wiedzy. Są to więc relacje pomiędzy ludźmi, którzy np. wszyscy wierzą w to samo i mają wspólne wartości albo dzięki jednolitej socjalizacji, albo też dzięki temu, że klasa wyższa skutecznie narzuca swoją ideologię klasom niższym, albo jedna grupa swoją kulturę grupie innej.

Procesy globalizacji kulturowej rozgrywają się równocześnie na obu tych poziomach. Po pierwsze, w dzisiejszym świecie współistnieją i są potencjalnie dostępne bardzo różne systemy przekonań kulturowych. Analizować je można najpierw na poziomie ich treściowej, immanentnej zawartości. Z tego punktu widzenia ważne są dwie zwłaszcza kwestie: stopień wewnętrznej spójności i integracji poszczególnych systemów oraz relacje pomiędzy tymi systemami jako całościami. Niektóre z tych systemów kulturowych są wewnętrznie stosunkowo spójne, inne zawierają sprzeczności wewnętrzne w różnych sferach: relacji logicznych, tez o rzeczywistości zewnętrznej oraz systemów wartości i związanych z nimi wzorów zachowań. Także podobieństwa i różnice międzysystemowe dotyczą wszystkich owoch trzech sfer.

Po drugie, co najbardziej rzuca się współcześnie w oczy, zmieniają się zasadniczo społeczno-kulturowe mechanizmy przekazywania, rozpowszechniania czy narzucania przekonań; zmieniają się – np. poprzez mechanizmy „społeczeństwa sieciowego” (por. np. Castells 1996, 1999) – mechanizmy kontroli i sprawowania władzy oraz wywierania wpływu na zachowania jednostek.

To, że dane treści kulturowe łatwiej ulegają rozpowszechnieniu, zależy zatem od dwóch różnych okoliczności. Z jednej strony może to wynikać z ich immanentnych cech i przymiotów, na przykład większej technologicznej i praktycznej użyteczności. Z drugiej może zależeć jedynie od siły i możliwości wpływu tej grupy kulturowej, która jest tych treści twórcą bądź nośnikiem. Amerykanizacja kultury globalnej zachodzi zarówno dlatego, że pochodzące z USA treści kulturowe posiadają pewne sprzyjające ich masowemu rozpowszechnianiu cechy, jak i dlatego, że wpływ instytucji amerykańskich jest zdecydowanie potężniejszy we współczesnym świecie niż instytucji jakiegokolwiek innego kraju. We współczesnej globalizacji silniejszy wydaje się zdecydowanie drugi z tych względów.

Skutkiem globalizacji jest fakt, że radykalnie zwiększa się zakres rzeczywistości, która wpływa na każdego z nas, do której każdy musi dostosować swoje własne działania. Tymczasem dla większości osób bardzo niewiele (o ile w ogóle) rozszerzył się ten obszar rzeczywistości, na który one same wywierają jakikolwiek wpływ. Zmianie zarówno podmiotów, jak i mechanizmów sprawowania władzy i kontroli oraz wywierania wpływu na zachowania i przekonania jednostek towarzyszy wzrost indywidualizmu, funkcjonowanie jednostek coraz częściej jako wolnych indywidualnych podmiotów mających autonomiczny wybór spośród nadmiaru dostępnych dóbr i nadmiaru informacji, spośród wielości proponowanych wzorów wartości i stylów życia. W tej sytuacji podstawowym problemem staje się to, czy, kto i w jaki sposób może kontrolować preferencje i działania tych nominalnie wolnych autonomicznych podmiotów. Funkcjonują oczywiście dotychczasowe podmioty społecznej kontroli – takie jak rodzina, szkoła czy kościół – oparte na interakcjach bezpośrednich i osobistym autorytecie oraz stosujące klasyczne mechanizmy socjalizacji: przymus, nagradzanie i karanie, identyfikację i internalizację. Wydaje się jednak, że ich rola maleje i ma efekty mniej długofalowe i trwałe niż niegdyś. Podmiotami kontroli stają się coraz silniej rynek dóbr konsumpcyjnych, reklama, kultura popularna i środki masowego przekazu. Podmioty kontroli uległy zatem podwójnej przemianie, po pierwsze uległy globalizacji, wymykając się spod kontroli rodzimych instytucji, grup pierwotnych i państwa, a po drugie stały się „bezosobowe”, rozproszone, niewidzialne, pozornie pluralistyczne, „internalizujące się w przyjemności”, działające nie poprzez przymus, ale przez „uwo-

dzenie”, a jednocześnie propagujące dość jednolitą wizję świata. Kłopoty z rozpoznaniem i zrozumieniem tego, kto tak naprawdę ustala *terms of trade* wymiany międzynarodowej czy określa treści zamerykanizowanych przekazów telewizyjnych powodują, iż ludzie potocznie często interpretują rzeczywistość w kategoriach spisku, układów mafijnych czy zмовы tajemnych sił.

10. Spory wokół tezy o wzroście ryzyka i poczucia niepewności

Globalizacja, wznagając współzależność działań różnych, bardzo nawet oddalonych podmiotów, niekiedy ułatwia przewidywanie czy sterowanie, ale częściej wznaga niepewność i ryzyko. Jak podkreśla Bauman (1997: 55), „pojęcie globalizacji odnosi się do globalnych następstw [...] a nie do globalnych w założeniu swym przedsięwzięć”. Twierdzi się, że w życiu społecznym obiektywnie wzrasta stopień niepewności i ryzyka, co wywołuje z kolei zarówno określone konsekwencje psychologiczne (subiektywne odczucie niepokoju), jak i próby redukcji i owej obiektywnej niepewności, i owego subiektywnego niepokoju.

Teza ta – zwłaszcza w odniesieniu do Polski – odnosi się jednak do dwóch różnych zjawisk. Zjawisko pierwsze jest jednym z ubocznych naturalnych skutków zmiany systemowej i ma charakter partykularny, występując w Polsce i w innych postkomunistycznych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, gdzie w wyniku załamania się zbyt długo sztucznie podtrzymywanych struktur *ancien régime'u* powstaje coś nowego i uprzednio nieznanego, co trzeba poznawczo opanować i do czego trzeba się praktycznie dostosować. Fakt zmiany sam w sobie rodzi – przynajmniej przejściowo – większą niepewność i poczucie niepokoju.

Zjawisko drugie to wzrost niepewności i ryzyka, jako manifestacja procesów o bardziej uniwersalnym charakterze, związana z przechodzeniem do fazy postindustrialnej i ponowoczesnej oraz z postępującą globalizacją. Teza o ogólnej tendencji do wzrostu niepewności i ryzyka jest ostatnio często formułowana (Beck 1992, Giddens 1991), jednak – aczkolwiek atrakcyjna – wydaje się tezą dyskusyjną, a w każdym razie wymagającą pewnego zawężenia. Jeżeli bowiem wziąć pod uwagę chociażby

długość życia, umieralność niemowląt, częste okresy głodu czy nieuleczalne choroby gnębiące ludzkość przed początkiem ery industrialnej, to można powiedzieć, że w pewnym podstawowym egzystencjalno-materialnym sensie życie ludzkie wydaje się obecnie – przynajmniej w znacznej większości krajów współczesnego świata – mniej niepewne i mniej narażone na ryzyko niż kilka wieków temu (por. Berger 1995: 75-78).

We współczesnym świecie owo ryzyko i niepewność na pewno istnieją i niekiedy nawet zwiększają się. Na podstawowym poziomie egzystencjalnym wynikają one w szczególności z zagrożeń ekologicznych, a także – bardziej już pośrednio – z możliwości użycia broni nuklearnej. W tym sensie zagrożenia te mają rzeczywiście charakter globalny. W codziennym, jednostkowym życiu niepewność i ryzyko dotyczą zarówno sfery materialno-egzystencjalnej, jak i innych sfer, związane są często z subiektywnymi odczuciami, często mają charakter względny, wynikający z porównania z innymi ludźmi.

Przejawy ryzyka i niepewności występują na kilku poziomach, tworzących pewną hierarchię zbieżną w znacznym stopniu z hierarchią potrzeb Masłowa. Dotyczą one więc między innymi: (1) niemożności zagwarantowania odpowiednich warunków fizycznych, od wyżywienia i schronienia poczynając; (2) warunków bezpieczeństwa społecznego, a w tym pewności, porządku i przewidywalności otoczenia; na tym poziomie sytuuje się np. poszukiwanie podstawowej ufności, polegającej według E. Eriksona (1997: 257) na dążeniu do zapewnienia zgodności, konsekwencji, ciągłości oraz identyczności doświadczeń i skorelowaniu ich z funkcjonującymi w zewnętrznej rzeczywistości i dającymi się przewidzieć rzeczami i ludźmi, co z kolei, jak twierdzi A. Giddens (1984: 60), wyraża się także w dążeniu do czasowego i przestrzennego uporządkowania codziennych interakcji; (3) zmiany charakteru pracy, wymagającej większej mobilności, konieczności przekwalifikowania się, związanej z większym ryzykiem bezrobocia; (4) problemów z uzyskiwaniem szacunku i prestiżu w oczach innych ludzi i dążenia do korzystniejszego umiejscowienia się wobec osób i grup odniesienia porównawczego i normatywnego; (5) poczucia przynależenia i miłości; (6) problemów z poczuciem tożsamości indywidualnej i grupowej na poziomie swojej grupy zawodowej, alternatywnej subkultury, ruchu społecznego, warstwy społecznej, wspólnoty narodowej czy może nawet cywilizacji europejskiej;

(7) problemów globalizacji i współzależności zarówno w warstwie stosunków obiektywnych, jak i w warstwie odczuć subiektywnych.

W stosunku do tych różnych potencjalnych źródeł lęku i niepewności szukać można odmiennych remediów – od czasowego i przestrzennego uporządkowania interakcji czy zapewniania sobie podstaw bytu ekonomicznego, poprzez szukanie rozwiązań problemów technologicznych, zwiększanie wydajności ekonomicznej, dbanie o stan środowiska, wprowadzanie pewnych przynajmniej elementów sprawiedliwości redystrybucyjnej, które zapobiegałyby najostrzejszym postaciom konfliktów społecznych, aż po wysiłki zmiany moralności czy obronę poczucia dumy narodowej i rozwijanie narodowych wartości i narodowej tradycji. Szczególne znaczenie mają kwestie związane z subiektywnymi odczuciami niepewności i ryzyka związanymi ze zmianą w sposobie funkcjonowania i pojmowania narodu oraz szans, ale i zagrożeń stwarzanych przez wielokulturowość.

Ocena występowania zjawisk niepewności i ryzyka wiąże się z istotną, choć niezwykle złożoną i kontrowersyjną kwestią: do jakiego stopnia pojawianie się większej niepewności w pewnych obszarach życia społecznego traktować można jako element rozwoju czy wręcz postępu, a w jakim sensie jest ona zagrożeniem. Przechodzenie do ładu policentrycznego rodzi na pewno nowe obszary niepewności; jak wskazuje przykładowo Przeworski (1991: 40), demokracja łączy się zawsze z niepewnością. Demokracja jest ustrojem „zinstytucjonalizowanej niepewności” i „legitymizacji konfliktu” (Zagórski 2000: 10). W krajach Zachodu z jednej strony szuka się pewnych recept i wierzy w racjonalność, przewidywalność i organizację, z drugiej strony jednak podkreśla się istnienie wielości możliwych wartości. Można tu mówić raczej – odwołując się do przytoczanej już terminologii Mertona (1982: 197) – o stopniowej ewolucji form kontroli od przepisania i zakazu do uprzywilejowania bądź jedynie przyzwolenia na rozmaite praktyki. Niektóre z tych praktyk łączą się z ogólną tendencją do przechodzenia od dominacji statusu przypisanego do coraz większej roli statusów osiągniętych, które zależą od osobistych predyspozycji, pracy zdolności, ale także i wyboru, z którym łączy się zawsze niepewność, ryzyko i poczucie odpowiedzialności, a i lęk przed tą odpowiedzialnością, co rodzić może także opisywane przez Fromma mechanizmy ucieczki od wolności.

Rozdział II

Interesy i wartości jako elementy świadomości społecznej

Rozdział ten ma znacznie bardziej od poprzedniego teoretyczny i abstrakcyjny charakter. Przedstawię w nim pewne podstawowe założenia koncepcji, którą nazywam „zintegrowaną socjologiczną koncepcją interesów i wartości”, pojmującą interesy i wartości jako przekonania wchodzące w skład świadomości społecznej. Koncepcja ta stanowi teoretyczną podstawę badań empirycznych oraz prób interpretacji przemian świadomości społeczeństwa polskiego w ciągu ostatniej dekady, badań i interpretacji prezentowanych zarówno w kolejnych rozdziałach tego tomu, jak i w przygotowywanych przez cały zespół badawczy następujących tomach pracy.

1. Wstęp

Wszystkie trzy pojęcia użyte w tytule rozdziału rozumiane są i analizowane w naukach społecznych na rozliczne i przeróżne sposoby. Odwołując się do niektórych z owych sposobów, chciałbym dla ujęcia tych trzech pojęć odwołać się do definicji (czy może ostrożniej: określeń) jeśli nie projektujących, to przynajmniej regulujących, a zatem zawierających moje własne propozycje. Nie chciałbym przy tym kruszyć kopii o subtelności definicyjne, chciałbym także zdecydowanie unikać sporów czysto słownych. Nie chodzi mi bowiem o sens słów, ale o rzeczywistość społeczną.

W dotychczasowej refleksji socjologicznej analiza wartości i analiza interesów przeprowadzone były zazwyczaj oddzielnie, analizy te należały do różnych tradycji socjologicznych. Wartości związane były zwykle z funkcjonalnym modelem społeczeństwa. Odwołując się do wartości, akcentowało się rolę współpracy, zgodności, harmonii i spójności społecznej; odsyłały one do ładu przedstawień zbiorowych, uwypuklały rolę kultury i subiektywno-świadomościowego aspektu życia społecznego. Interesy

z kolei stanowiły zazwyczaj podstawowy element konfliktowego modelu społeczeństwa, kojarzyły się z podziałami i konfliktami społecznymi, związane były z podkreśleniem roli gospodarki i władzy, łącząc się bardziej z obiektywnym, materialnym wymiarem życia społecznego.

Wydaje się tymczasem, że w istocie większość tych przeciwstawień może i powinna zostać uchylona. I interesy, i wartości mogą generować i współpracę, i konflikty, wykorzystanie tak jednych, jak i drugich może stanowić instrument sprawowania władzy, jedne i drugie mogą sprzyjać zarówno trwaniu, jak i zmianie społecznej. Co więcej, zgodnie z niektórymi szacownymi definicjami trudno właściwie odróżnić jedne od drugich; jest to niekiedy tylko kwestią konwencji słownej. Przykładowo to, co niekiedy nazywa się wartościami materialistycznymi (Inglehart 1990) albo egzystencjalnymi (Świda-Ziemia 1995) w zasadzie nie odbiega od tego, co inni autorzy skłonni byłiby nazywać interesami.

Podstawowym celem niniejszych rozważań jest dostarczenie argumentów na rzecz tezy, że przy pewnym ujęciu interesów i wartości, ujęciu nie zadającym przy tym gwałtu dotychczasowej tradycji ich traktowania – mają one wiele podobnych cech, są w zbliżony sposób społecznie artykułowane, tak samo w istocie funkcjonują, a w szczególności oddziałują na zachowania indywidualne i zbiorowe. Co więcej, wydaje się, że dotychczasowe socjologiczne teorie i interesów, i wartości napotykały na te same podstawowe dylematy teoretyczne. Wszystko to skłania mnie do zaproponowania „**zintegrowanej socjologicznej koncepcji interesów i wartości**”. Koncepcję tę chciałbym przedstawić najpierw na poziomie ogólnoteoretycznym, interesuje mnie ona jednak oczywiście przede wszystkim jako narzędzie do analizy współczesnej sytuacji społeczeństwa polskiego na tle regionu Europy Środkowo-Wschodniej i w odniesieniu do tendencji ogólnoswiatowych.

2. Propozycja określenia interesów i wartości

Zarówno w analizach interesów, jak i w analizach wartości pojawia się jeden podstawowy problem, prześladający zresztą całą teorię socjologiczną. Sprowadza się on do pytania, czy interesy i wartości są obiektywne, tzn. czy istnieją niezależnie od świadomości podmiotów w nie uwikłanych, czy też

są one subiektywne, tzn. są interesami i wartościami dla kogoś. W tym drugim przypadku pojawia się zresztą natychmiast pytanie następne: dla kogo?, a spektrum możliwych nań odpowiedzi rozciąga się od indywidualum, poprzez grupę, społeczeństwo narodowe, aż ewentualnie do całej ludzkości.

Olbrzymia większość badaczy w przypadku interesów i w przypadku wartości opowiada się – z różnych zresztą względów – za ujęciem subiektywnym. Ujmując interesy i wartości jako elementy świadomości społecznej, chciałbym uczynić to samo, nie rezygnując jednak całkowicie z pojęcia interesów i wartości obiektywnych, traktowanych jako użyteczne pojęcia graniczne.

Analizę obu pojęć chciałbym zacząć od omówienia sposobów ujmowania wartości. Olbrzymia większość koncepcji podkreśla **relacjonalny charakter wartości**. Takie rozumienie wartości przyjmują w *Chłopie Polskim* Thomas i Znaniecki (a wątek wartości w tym wspólnym dziele jest bez wątpienia wkładem samego Znanieckiego). „Kiedy rzecz naturalna nabiera znaczenia przez wejście w sferę życia ludzkiego staje się tym samym społeczną wartością”. Wartość społeczna to „wszelki przedmiot posiadający empiryczną treść, dostępną członkom grupy społecznej, oraz znaczenie wskutek którego jest on lub może być obiektem działalności” (Thomas, Znaniecki 1976: 54). Podobnie ujmuje rzecz A. Kłoskowska (1981: 175), twierdząc, że „wartość jest wynikiem stosunku doznającego i aktywnego podmiotu wobec pewnych przedmiotów zewnętrznego świata” oraz Ch. Morris (1964: 18), pisząc, że „wartości są to właściwości przedmiotów w odniesieniu do preferencyjnego zachowania”. W ramach koncepcji relacjonalnej możliwe są ujęcia bardziej podmiotowe i bardziej przedmiotowe sprowadzające się w zasadzie do uwypuklenia trzech aspektów wartości: (1) wartość pojmowana jako stosowane przez podmiot sposoby wartościowania przedmiotów, (2) wartość jako odniesienie (relacja) podmiotu do przedmiotu i wreszcie (3) wartość jako sam wartościowany przedmiot (a raczej, co podkreśla najsilniej Znaniecki, wartość jako element układu, posiadającego swój własny ład wewnętrzny). Z wszystkich tych aspektów dobrze zdaje sprawę M. Gołaszewska (1978: 161), która podkreśla, że „z jednej strony wartości mają podwójny fundament bytowy: są osadzone w pozapodmiotowo istniejących stanach rzeczy oraz w podmiotowej rzeczywistości człowieka – w stanach jego świadomości, przeżyciach, w jego

osobowości. Z drugiej strony, owe pozapodmiotowe stany rzeczy są kreowane jako wartości przez ludzkie doświadczenie”.

Wskazać tu można na dwa dodatkowe wymiary zróżnicowania wartości. Pierwszy wynika ze wspomnianego już wyżej określenia podmiotu wartości, którym może być jednostka, grupa, kultura, czy cały gatunek. W zależności od charakteru podmiotu można wyróżnić, jak to czyni np. M. Misztal (1980), trzy sposoby ujmowania wartości: psychologiczny (podmiotem jest jednostka), socjologiczny (podmiotem jest grupa) i antropologiczny (podmiotem jest cała odrębna kultura). Drugi wymiar zróżnicowania wiąże się z naturą podmiotowego doświadczania wartości; możliwe sytuacje rozciągają się w tym przypadku od Eriksonowskiego podstawowego, nieświadomego „poszukiwania bezpieczeństwa ontologicznego”, poprzez nie w pełni wyartykułowane odczucia, aż do w pełni uświadamianych preferencji i celów działania. Można też zestawiać oba te wymiary, otrzymując swoiste *continuum*. Na jednym jego krańcu występowałyby obiekty nieuświadamianych potrzeb jednostki czy całego społeczeństwa (co zbliża się do koncepcji wartości obiektywnych), na drugim czysto subiektywne i w dużej mierze zmienne i sytuacyjnie uwarunkowane odczucia indywidualne.

Istnieją jednak także koncepcje zakładające istnienie wartości obiektywnych czy też absolutnych. Jedno ich rozumienie pojawia się w filozofii (M. Scheler, N. Hartmann, por. też F. Adler (1956)), gdzie wartości pojmowane są jako istniejące apriorycznie (np. w umyśle Boga) wieczne, niezmiennie, ponadczasowe idee, do których można dotrzeć przez specyficzny rodzaj doświadczenia. Częściej jednak za wartości obiektywne uznaje się te elementy rzeczywistości, które są korzystne dla osobnika, niezależnie od tego, czy on sobie to uświadamia, czy nie. Dla Morrisa (zob. Kłoskowska 1981: 186) wartości obiektywne „obejmują elementy świata przyrody i szeroko rozumianej kultury, które są korzystne dla osobnika i działają na niego niezależnie od jego motywacji i postaw”. R. Ingarden (1966: 73) nazywa tę kategorię wartościami witalnymi i zalicza do nich cechy pożywienia, sprawność ludzkich narządów czy urządzenia ekonomiczne. Warto zwrócić uwagę, że przy uznaniu wartości obiektywnych za elementy „korzystne” utożsamiają się one w istocie z (obiektywnymi) interesami.

Problem relacji subiektywny–obiektywny jest jeszcze istotniejszy przy analizie interesów. Także i tu dominuje ujęcie subiektywne. Dla W. Wesołowskiego (1995: 3) interesy są to „obiektywne stany i procesy postrzegane jako umożliwiające zaspokojenie potrzeb fizjologicznych, ekonomicznych i kulturowych jednostek i grup”, czyli inaczej „stany, które dają się określić jako korzystne dla tychże jednostek czy grup”. Interes nie jest w myśl tej koncepcji stanem niezależnym od faktu jego dostrzeżenia i zdefiniowania jako interes właśnie; jest to więc „jakby cecha przydana określönemu stanowi i procesowi” (Wesołowski loc.cit.).

Nawiązując do rozważanych wyżej stanowisk, chciałbym przyjąć, że interesy i wartości są zawsze interesami i wartościami dla kogoś. Zarówno interesy, jak i wartości są to subiektywne cele, którym towarzyszy zwykle mniej lub bardziej rozbudowana znajomość środków osiągania tych celów, czyli reguł postępowania. Owe cele i towarzyszące im środki są zwykle i zinternalizowane przez jednostkę, i zinstytucjonalizowane, tzn. stające się elementem wzajemnie na siebie skierowanych oczekiwań partnerów w różnych sytuacjach społecznych. Interes jest celem uznawanym za **korzystny**; dążenie do realizacji interesów związane jest z orientacją hedonistyczną, utylitarystyczną, instrumentalną. Wartość natomiast jest celem uznawanym za **słuszny, właściwy czy też usprawiedliwiony**, wyznaczającym orientację normatywną, aksjologiczną. Oczywiście jest, że różnice między tymi orientacjami są kwestią stopnia. Każdy człowiek łączy w życiu obie te orientacje. Jeden obiekt czy stan może być jednocześnie i interesem, i wartością, najciekawsze są jednak sytuacje, kiedy jedna cecha wyklucza drugą, kiedy interes nie jest wartością, a wartość nie jest interesem (Ziółkowski 1994, Wnuk-Lipiński 1994).

Odróżnienie interesów jako celów korzystnych od wartości jako celów słusznych czy właściwych zawiera jeden jeszcze istotny aspekt. Subiektywnym celem działań danej jednostki może być – ujmując rzecz w pewnym uproszczeniu – dobro następujących sześciu rodzajów podmiotów: (A) samej tej jednostki, (B) małej grupy (np. rodziny), do której należy ta jednostka, (C) większej zbiorowości (np. narodu), do której należy ta jednostka, (D) innych małych grup, do których ta jednostka nie należy i z którymi nie ma żadnych związków, (E) innych większych zbiorowości, do których dana jednostka nie należy i z którymi nie ma żadnych związków, (F) wszystkich bez wyjątku jednostek, grup i zbiorowości ludzkich.

Pojęcie interesu odnosi się zwykle do działań mających na celu dobro trzech pierwszych rodzajów podmiotów, tzn. albo samej tej jednostki (A), albo takich całości społecznych, których jednostka ta jest uczestnikiem (B i C). W tych wszystkich przypadkach dążenie do osiągnięcia korzyści odnosi się do mniej lub bardziej szeroko zakreślonego pojęcia „ja” albo „my” przeciwstawianego pojęciu „inni”, „obcy” czy „oni”, których działania stanowią zagrożenie dla realizacji „moich” czy „naszych” interesów. Interes wiąże się z więc konfliktem interesów, postrzegany jest zwykle w kategoriach gry o sumie zerowej, gdzie „ja” albo „my” możemy uzyskać korzyść jedynie kosztem interesów „innych”. W tym sensie pojęcie interesu zakłada napięcie pomiędzy jedną partycularną jednostką albo zbiorowością społeczną, do której należy jednostka, a innymi partycularnymi zbiorowościami. Posiadające odrębne interesy części wchodzi przy tym w skład większych organizmów, które z kolei mają swoje odrębne kolektywne interesy przeciwstawiające się interesom innych organizmów. Przedstawiciel polskiej inteligencji, rozumując w kategoriach interesów, postrzega – powiedzmy – obok swoich osobistych czy rodzinnych interesów, najpierw interes swojej grupy zawodowej przeciwstawny w pewnej mierze interesom innych grup zawodowych w społeczeństwie polskim; następnie narodowy interes Polski, odmienny od interesu jej sąsiadów należących bądź kandydujących do Unii Europejskiej; a wreszcie być może nawet interes Europy jako całości przeciwstawiającej się np. napływowi niechcianych imigrantów.

Niekiedy występuje także konflikt interesów pomiędzy jednostką a jej grupami uczestnictwa, czyli konflikt pomiędzy interesami indywidualnymi i interesami zbiorowymi. Przyjmuje się przy tym zwykle, że istnieje pewna naturalna hierarchia interesów jednostki polegająca na tym, że najważniejsze są dla niej jej interesy indywidualne, potem interesy małej grupy (zwłaszcza rodziny stanowiącej wszak „rozszerzone ego”), a potem dopiero interesy szerszej zbiorowości (np. narodu). Wskazuje się jednak także, że – zwłaszcza w sytuacjach nadzwyczajnych zagrożeń – hierarchia ta może ulec odwróceniu.

Pojęcie wartości natomiast da się stosować do wszystkich wymienionych wyżej przypadków, w szczególności jednak odnosi się ono do czterech ostatnich sytuacji, tzn. do działań mających na celu dobro albo szerszej zbiorowości, do której należy jednostka (C), albo innych grup czy zbioro-

wości, do których jednostka nie należy (D i E), albo też wreszcie dobro uniwersalne (F). W sytuacji C pojęcia interesów i wartości, tzn. celów korzystnych i słuszných w zasadzie się utożsamiają. Członkowie wspólnoty, którzy czują się z nią związani, traktują jako wartości wszystkie warunki materialne, społeczne i psychologiczne, od których zależy istnienie i rozwój wspólnoty. Owe wartości, które nazwać można wartościami społecznymi (por. Reykowski 1995: 56-58) utożsamiają się wtedy z interesami zbiorowymi, zwłaszcza kiedy po to, by przyczynić się do dobra wspólnoty, jednostka poświęca swoje interesy indywidualne. Obrona czy dbanie o rozwój ekonomicznych i kulturowych podstaw życia swojego własnego narodu (czy państwa) traktowane jest zwykle i jako interes, i jako wartość.

Specyfika pojęcia wartości polega jednak przede wszystkim na tym, że odnosi się ono do działań mających na celu dobro grup, do których jednostka nie należy. Będą to przykładowo działania członka polskiej klasy średniej na rzecz grup upośledzonych we własnym społeczeństwie (D) albo mieszkańców najbiedniejszych krajów rozwijających się (E). W tych właśnie sytuacjach korzyść jednostki (czyli jej interesy) najsilniej przeciwstawiają się realizacji celów słuszných (czyli jej wartościom). Specyficzną sytuację stanowi podejmowanie działań realizujących dobra uniwersalne, dotyczące wszystkich ludzi. W pewnym sensie działania te są korzystne także i dla samej działającej jednostki (czyli realizują jej interes), ale korzyść jednostkowa jest tu zwykle minimalna, a podjęcie tych działań wynika przede wszystkim z przekonania o ich słusznosci (czyli jest to realizacja wartości).

Różnica pomiędzy interesami i wartościami polega więc także i na tym, że o ile działania podmiotów realizujących interesy swoje albo swojej grupy dokonują się często w sytuacji gry o sumie zerowej i przez to narażają na szwank interesy grup innych, o tyle realizacja wartości w sytuacjach D, E i F w zasadzie przyczynia się bądź przyczyniać się powinna do dobra innych ludzi i innych grup albo przynajmniej nie narażać ich na straty. Specyficzna pod tym względem jest sytuacja C; realizacja bowiem dobra swojej wspólnoty, traktowana jako cel słuszny (czyli wartość), jest często także realizacją partykularnego interesu zbiorowego tej wspólnoty i występuje przeciw dobru innych zbiorowości. Jest to jedna z przyczyn wspomnianego wyżej faktu, że w tej właśnie sytuacji najtrudniej oddzielić interes (zbiorowy) od wartości (społecznych).

Warto zwrócić uwagę na pewne różnice w funkcjonowaniu interesów i wartości. Używając Durkheimowskiej terminologii, można powiedzieć, że wartości dotyczą *sacrum*, a interesy *profanum* w doświadczeniu człowieka (por. Marody 1996b: 167). Wiąże się to z często podkreślanym faktem, że wartości są często wyidealizowane, oderwane od rzeczywistości, wynikające bardziej z poczucia obowiązku, bardziej uznawane niż odczuwane; interesy natomiast są rzeczywiste: „interesy to siła sprawcza bądź przyczyna – często niewidoczna, nieświadomiana bądź celowo skrywana – decydująca o zachowaniach jednostek i grup społecznych” (Adamski 1998: 357). W tym kontekście można zwrócić uwagę na odmienne konsekwencje behawioralne interesów i wartości. Osoba kierująca się interesami zmierza zwykle do zmiany rzeczywistości, do osiągnięcia pewnego stanu rzeczy zaspokajającego jej interesy. Osoba kierująca się wartościami może także próbować osiągać pewne stany rzeczy odpowiadające jej wartościom, ale co najmniej równie częstym przypadkiem wydaje się być ekspresja wartości, pokazanie – często przy narażaniu się na zewnętrzne konsekwencje – że osobiście pewne stany rzeczy uważa się za słuszne. Jest to zatem swoiste „dawanie świadectwa”, jednak bez próby wpłynięcia na kształt zewnętrznej rzeczywistości.

Można zaproponować także nieco odmienną interpretację interesów i wartości, a w konsekwencji i natury wymienionej powyżej różnicy pomiędzy nimi. Interesy i wartości są wszak pewnymi przekonaniem jednostek i muszą być zatem – w zasadniczej przynajmniej części – jakoś wyrażone językowo. Wydaje się zatem, że najczęściej interesy i wartości nie są prawdziwymi „przyczynami” działań, które mamy podjąć, ale raczej zaakceptowanymi jako ostateczne (to znaczy takie, pod którymi nic więcej się już nie kryje) wyjaśnieniami faktu podjęcia tych działań. Odwoływanie się do interesów i wartości analizować można w kategoriach „słownika motywów” (por. Mills 1940), a więc formuł językowych zaakceptowanych przez partnerów i mnie samego w danej kulturze i w danej sytuacji jako wyjaśnienia podjęcia działania (przyszłego, teraźniejszego i przeszłego). Formułowanie interesów i wartości jest więc często po prostu pewnym sposobem mówienia i myślenia o rzeczywistości, pewnym typem dyskursu, obroną bądź podwyższaniem koncepcji samego siebie, definiowania swojej tożsamości zarówno indywidualnej, jak i zbiorowej, niekiedy także i mechanizmem tworzenia iluzji – łudzenia siebie i innych.

Pojawia się w tym kontekście fascynujące pytanie, jakie interesy i jakie wartości należą do słownika motywów naszej polskiej kultury. Jedną z typowych strategii retorycznych było i jest przedstawianie realizacji swoich interesów, zwłaszcza jeżeli chodzi o interesy zbiorowe (sytuacja C), jako dążenia do realizacji wartości. Dla części osób cele formułowane w kategoriach wartości traktowane są jako ostateczne wyjaśnienia, są więc elementami słownika motywów. Częściej jednak wartości pełniące rolę wyjaśniających formuł słownych sytuowane są na wyższym, wyidealizowanym piętrze – w sferze *sacrum*, natomiast odwołanie się przez osoby działające do kategorii interesu traktowane jest przez ich partnerów jako odbicie rzeczywistych, „świeckich” motywów działania. Tendencja ta nasila się w coraz bardziej pragmatycznej, zrjonalizowanej kulturze europejskiej, która uznaje za prawdziwe jedynie motywy hedonistyczne, takie jak pieniądze, prestiż, dążenie do przyjemności i do unikania bólu. Także w Polsce dzisiejszej, jeśli jakaś osoba daje pieniądze biednej, ale pięknej kobiecie, to chyba jedynie mniejszość społeczeństwa uznałaby wyjaśnienie przez tę osobę własnego zachowania w kategoriach wartości – np. że „robi to ze względu na przykazanie miłości bliźniego”, większość natomiast poszukiwałaby innych ukrytych motywów w kategoriach pragmatycznych interesów. Tendencja, by pragmatyczne, utylitarne interesy uznawać za cele jedynie kulturowo zrozumiałe i tym samym „racjonalne”, przy jednoczesnym sceptycznym traktowaniu przywoływania wartości np. moralnych czy religijnych jako celów działania, jest zatem częścią swoistej ideologii kulturowej, która i w Polsce zyskuje ostatnio na sile.

3. Obiektywność i subiektywność interesów i wartości

Ujmując interesy i wartości jako elementy świadomości społecznej, nie chciałbym jednak – powtórzę – rezygnować całkowicie z pojęcia interesów i wartości obiektywnych, traktowanych jako użyteczne pojęcia graniczne. Dotyczy to zwłaszcza interesów.

Przyjmując jako podstawową koncepcję interesu subiektywnego pojętego jako **przekonanie, że pewien stan rzeczy jest korzystny**, chciałbym jednocześnie jednak sformułować tezę, że całościowa i interesująca dla

socjologicznych analiz społeczeństwa koncepcja interesu subiektywnego zawierać musi w wielu przypadkach odniesienie do tego, czy **faktycznie ów stan rzeczy jest korzystny**, a więc do pojęcia interesu obiektywnego. Pojęcie to wzbudzało zawsze wiele dyskusji, w których podnoszono kilka podstawowych kwestii sytuujących się na dwóch zasadniczych poziomach. Po pierwsze, na poziomie ontologicznym, na którym pojawia się pytanie, czym jest ów interes obiektywny, a więc jaki stan rzeczywistości jest czy miałby być korzystny dla określonych podmiotów. Po drugie, na poziomie epistemologicznym, na którym stawiano pytanie o możliwości i warunki (a) trafnego uświadomienia sobie swego „interesu obiektywnego” przez uczestników życia społecznego, a więc oddziałujące na siebie podmioty społeczne (np. klasy czy grupy zawodowe), oraz (b) jego adekwatnego uchwycenia przez zewnętrznego obserwatora (np. badacza).

Nie podejmując się rozważań na poziomie ontologicznym, kwestię „obiektywności” interesów rozpatrzyć chciałbym na poziomie epistemologicznym, a więc uwzględniając odniesienie do wiedzy podmiotowej. Wprowadzić tu chciałbym pojęcie **cząstkowego interesu obiektywnego**. Cząstkowy (i względny oraz przejściowy, czyli historyczny i zmienny, a więc nie absolutny) interes obiektywny danej jednostki czy grupy społecznej jest takim **określeniem stanu korzystnego dla tejże jednostki lub grupy w danej sytuacji, które opiera się na maksimum wiedzy, jaką ta jednostka czy grupa mogłaby uzyskać w danym miejscu i czasie historycznym**. Owo maksimum wiedzy określone jest m.in. przez aktualny stan rozwoju nauk przyrodniczych i społecznych wraz z wynikającą zeń znajomością technologii. Takie pojęcie cząstkowego interesu obiektywnego nie zakłada bynajmniej koncepcji prawdy absolutnej. Opiera się na koncepcji względnego rozwoju wiedzy, który daje się stwierdzić nie przez spoglądanie do przodu, na to czego jeszcze nie wiemy, ale przeciwnie – przez obejście się za siebie, uchwycenie tego, co dziś wiemy lepiej niż poprzednio (por. Kuhn 1970:171, Kmita 1980). Pojęcie cząstkowego interesu obiektywnego ma sens przede wszystkim w takich sytuacjach, kiedy opierając się na przekonujących i intersubiektywnie sprawdzalnych argumentach, określa się stany korzystne odmiennie niż to czyniono dotychczas. Nowe przekonujące sformułowanie cząstkowego interesu obiektywnego może pojawić się zwłaszcza wówczas, gdy mamy do czynienia z rzeczywistym rozwojem wiedzy, z nowymi, praktycznie istotnymi odkryciami i ustaleniami dowod-

nie zmieniającymi ustalenia poprzednie. Częstkowe interesy obiektywne może więc określać opierająca się przede wszystkim na ustaleniach nauk przyrodniczych wiedza technologiczna, medyczna, czy nawet ekonomiczno-organizacyjna – pokazująca, jak należy wykonywać pewne czynności produkcyjne, aby uzyskać większą wydajność pracy i jakość produktu, ale jednocześnie zmniejszyć zmęczenie i koszty. Jeżeli przykładowo nowe badania medyczne wykazują, że wykonywanie pewnego typu pracy grozi nieznanymi dotychczas chorobami zawodowymi, to wykorzystanie tych informacji leży na pewno w obiektywnym interesie danej grupy zawodowej, nawet gdyby oznaczało to wejście w konflikt z kierownictwem zakładu.

Cząstkowy interes obiektywny ustalają więc – powtórzmy – przede wszystkim nauki przyrodnicze. Nawet wtedy pojawiać się mogą rozmaite i „wielopoziomowe” wątpliwości. Niech przykładem będą spory najpierw o to, które potrawy są korzystne dla podwyższenia czy obniżenia ogólnego poziomu cholesterolu; potem o to, które z nich podwyższają czy obniżają nie cholesterol w ogóle, ale określone jego rodzaje, i o to wreszcie, w jakim stopniu określony poziom różnych typów cholesterolu jest szkodliwy czy korzystny dla ludzkiego organizmu. W dziedzinie empirycznie zorientowanych nauk społecznych – ekonomii, psychologii czy części socjologii – o takie przekonujące określenie nowych, naukowo stwierdzonych, a wykraczających poza potoczne oczywistości cząstkowych interesów obiektywnych jest już znacznie trudniej, a wszystkie właściwie ustalenia są traktowane jako dyskusyjne i często uwarunkowane ideologicznie. O formułowaniu cząstkowych interesów obiektywnych trudno natomiast w ogóle mówić w przypadku filozofii i eiseizujących nauk humanistycznych, nie wspominając już o ideologiach społecznych. Podstawowy problem tkwi zresztą w tym, że filozofowie, etycy, moralisci, teologowie, ideologowie, a zwłaszcza ci, którzy są przekonani, że „rozpoznali obiektywne prawdy i wartości dziejów”, nie stronią bynajmniej od określania tego, co sami uznają za wartości absolutne czy interesy obiektywne, a co najczęściej jest sformułowaniami arbitralnymi, propagandowymi i często wręcz manipulatorskimi. W każdym społeczeństwie istnieją osoby i grupy, które ustawicznie i zawzięcie walczą o to, by uznany został ich status eksperta czy „normodawcy” definiującego swoje i cudze „prawdziwe” czy „rzeczywiste” interesy i wartości.

Określanie ludzkich interesów dokonuje się w mojej opinii w podobny sposób, w jaki w myśl koncepcji W. Quine’a (1969: 65) tworzy się cało-

kształt ludzkiej wiedzy, który jest „tworem człowieka i styka się z doświadczeniem tylko wzdłuż swoich krawędzi”. To, co nazywam cząstkowymi interesami obiektywnymi, jest właśnie efektem owego styku ludzkiej wiedzy z doświadczeniem, swoistym „zjawiskiem granicznym”, praktycznym i sprawdzalnym zakotwiczeniem w otaczającej rzeczywistości stanów uznawanych subiektywnie za korzystne. Owo zakotwiczenie dotyczy jednak jedynie niektórych interesów i nawet jeśli ma miejsce, to nie przesądza bynajmniej o ich ostatecznym sformułowaniu. Ostateczne definiowanie interesów, a zwłaszcza ich komunikowanie i uświadamianie zainteresowanym podmiotom, jednostkom i grupom społecznym, dokonuje się już wewnątrz pola społecznej wiedzy wyznaczonego krawędziami styku z doświadczeniem i w znacznej mierze niezależnie od owego doświadczenia. Definiowanie interesów – nawet wtedy gdy odwołuje się do elementów sprawdzalnego doświadczenia i „obiektywnej rzeczywistości” – jest zjawiskiem *par excellence* społecznym.

Rola czynnika społecznego przy definiowaniu cząstkowych interesów obiektywnych jest przy tym znacznie większa niż w przypadku olbrzymiej większości neutralnych, opisowych twierdzeń nauk przyrodniczych. Twierdzenia te określają zwykle pewien stan rzeczy nie mających bezpośrednich konsekwencji dla działań jednostek. Natomiast interes pojęty jako stan „obiektywnie korzystny” nie tylko jest interesem „dla kogoś”, ale i najczęściej interesem „wobec kogoś”; nie dotyczy izolowanej jednostki czy grupy, ale jej wielostronnych stosunków z innymi ludźmi. W przypadku określania interesów nie chodzi po prostu o stwierdzenie jakiegoś stanu rzeczy, ale o wynikające z tego stwierdzenia działania jednostek. Interesy wyznaczają cele działań, wyznaczają kierunki możliwej aktywności. Stwierdzenie, że wytwarzanie jakiegoś produktu przy dotychczasowej technologii grozi chorobami zawodowymi nie jest opisem stanu rzeczy, który jest tak samo korzystny (czy raczej szkodliwy) dla wszystkich stron zaangażowanych w proces produkcji. Ze stwierdzenia tego wynikają odmienne konsekwencje dla pracowników, w których interesie leży zmuszenie właścicieli do zmiany technologii i dla właścicieli, w interesie których leży z kolei ukrycie tej informacji, albo zastosowanie rozwiązań połowicznych, polegających np. na zapewnieniu odzieży ochronnej czy skróceniu czasu pracy.

Zwykle zatem cząstkowe interesy obiektywne nie są wspólne dla wszystkich zainteresowanych stron, ale wiążą się z konfliktem interesów

oraz stosunkami zwierzchności i podporządkowania. Stąd też definiowanie, komunikowanie i uświadamianie tych interesów staje się przedmiotem rozmaitych zabiegów, a w szczególności staje się elementem i narzędziem sprawowania władzy.

Adekwatne określenie częściowych interesów obiektywnych napotyka więc na dwa podstawowe rodzaje trudności. Po pierwsze na trudności czysto poznawcze. Po drugie, na trudności społeczne wynikające ze zróżnicowania i konfliktów interesów, z ich związku ze sprawowaniem władzy, z mechanizmów ich komunikowania, uświadamiania albo zamazywania i manipulowania.

Trudności czysto poznawcze związane są z czterema przynajmniej kwestiami: (1) zmiennością sytuacji wyznaczającą zmienność interesów, (2) horyzontem czasowym realizacji interesów, (3) elementem ryzyka oraz (4) relacją pomiędzy interesami indywidualnymi i interesami zbiorowymi.

Częstkowy interes obiektywny poszczególnych podmiotów społecznych nie jest zatem niezmienny, niekiedy może on ewoluować stosunkowo szybko wraz z niezależnymi od tych podmiotów zmianami ogólnej sytuacji.

Problem czasowego horyzontu realizacji interesów występuje przykładowo w próbach określenia optymalnego stosunku stopy akumulacji do stopy konsumpcji czy szybkości reformowania gospodarki. Rzecz sprowadza się najogólniej do pytania, jak długo i w jakim stopniu należy inwestować albo godzić się na wyrzeczenia i oszczędności, by uzyskać możliwie jak najszybciej najlepsze globalnie rezultaty. Wysoka stopa inwestycji jest – powiedzmy – najczęściej korzystniejsza dla wnuków niż dla współczesnych. Warto podkreślić, że chodzi tu o podstawowe trudności w sformułowaniu samego „czysto ekonometrycznego” modelu pożądaných procesów, niezależnie od – oczywiście dla socjologa – konieczności uwzględnienia oczekiwań i obronnych działań uwikłanych w te procesy ludzi.

W życiu społecznym występuje także nieusuwalny element ryzyka realizacji interesów. Jako przykład służyć może koncepcja J. Hochfelda (1963: 189, 203), który określając interes obiektywny jako taki model racjonalizacji dążeń, „[...] który każdorazowo spełnia warunek optymalnego połączenia zmaksymalizowanych celów z szansami i środkami ich realizacji”, zarysowuje jednocześnie typologię różnych przywódców ruchów robotniczych, a więc „polityka oportunistycznego”, „polityka awanturniczego” i „rewolucyjnego realisty”. W wielu sytuacjach pojawia się ogromna

rozbieżność między maksymalistycznymi celami wysuwanymi w trakcie walki przez uczestników ruchu (na przykład radykalne idee równościowe w powstaniach niewolniczych czy chłopskich, pełna suwerenność narodowa w warunkach imperialnej dominacji itp.), celami zgodnymi – abstrakcyjnie rzecz biorąc – z obiektywnym interesem, a niezwykle niskimi szansami ich osiągnięcia. Kwestia ta staje się tym ważniejsza, że jedną z cech nowoczesności jest jak twierdzi Beck (1992) pojawienie się „społeczeństwa ryzyka”. O ile poprzednio centralnym problemem była sprawiedliwsza dystrybucja bogactwa, to obecnie staje się nim zapobieganie ryzyku (np. bezrobocia, wykluczenia społecznego, czy tego, że na czyjąś sytuację wpływają wydarzenia w bardzo odległych rejonach świata), jego minimalizowanie bądź odpowiednie kanalizowanie.

Najwięcej trudności zdaje się jednak przysparzać kwestia relacji pomiędzy interesami zbiorowymi i interesami indywidualnymi jednostek należących do danej zbiorowości (sytuacja C). W wielu koncepcjach i badaniach empirycznych (por. Olson 1965, Hardin 1968, Hankiss 1986, Mlicki 1992) podważa się bądź istotnie ogranicza zakres funkcjonowania opisywanego przez A. Smitha mechanizmu „niewidzialnej ręki” mającego sprawiać, że subiektywno-racjonalne działania egoistycznych kapitalistów nastawionych jedynie na realizację własnego, indywidualnego interesu przyczyniają się automatycznie do wzrostu społecznego dobrobytu (czyli dobra wspólnego). Najlepszym przykładem jest tu opisana przez Hardina „tragedia wspólnego pastwiska” (por. Hankiss 1986: 16 i nast.), pokazująca, że próba bezwzględnej realizacji interesów indywidualnych (wpuszczanie dodatkowych krów na wspólne pastwisko) może uniemożliwić realizację interesu zbiorowości i w konsekwencji szkodzi także interesom indywidualnym (na nadmiernie eksploatowanym pastwisku krowy stają się coraz bardziej zabiedzone i w końcu nawet mogą zdechnąć).

Trudności społeczne w określaniu częściowych interesów obiektywnych wynikają przede wszystkim z faktu, że zarówno częściowe interesy obiektywne, jak i interesy subiektywne wiążą się z konfliktami i sprawowaniem władzy. Bardzo często zatem nawet jeśli udało się np. neutralnym badaczom ustalić, że pewien stan rzeczy jest korzystny (bądź szkodliwy) dla danego podmiotu (czyli stanowi częściowy interes obiektywny tego podmiotu), to – w wyniku rozmaitych zabiegów i manipulacji innych grup społecznych – ów zainteresowany podmiot zupełnie inaczej postrzega

swoją sytuację i inaczej definiuje swoje interesy (subiektywne). Owe zabiegi i manipulacje opisać można w kategoriach tzw. drugiego i trzeciego wymiaru sprawowania władzy (Lukes 1974, Ziółkowski 1994).

O ile w pierwszym wymiarze władza sprawowana jest w sytuacji otwartego konfliktu, to w drugim wymiarze władzy – w myśl koncepcji Bachracha i Baratza (1962, 1970) – „A” sprawuje władzę nad „B”, kiedy podejmuje rozmaite zabiegi, których celem jest niedopuszczenie do pojawienia się takiego otwartego, behawioralnego konfliktu. „A” zdając sobie sprawę z tego, że „B” ma odmienne preferencje – których realizacja zagrozić by mogła realizacji preferencji „A” – dąży do zablokowania prób otwartego wyrażania, a tym bardziej otwartej behawioralnej realizacji subiektywnych preferencji „B”. Jak mówią Bachrach i Baratz (1970: 44), „A” stara się doprowadzić do „stłumienia bądź udaremnienia ukrytego bądź otwartego wyzwania w stosunku do (swoich) wartości bądź interesów” poprzez np. odsyłanie istotnych problemów do rozmaitych komitetów czy komisji prowadzących niekończące się dyskusje, czy też ustalanie niezwykle skomplikowanych procedur składania czy rozpatrywania skarg, krzywd i zażaleń. Władza „A” nad „B” polega więc na tym, że ogranicza się zakres uczestnictwa „B” w procesach podejmowania konfliktowych decyzji jedynie do kwestii mało istotnych czy absolutnie nieszkodliwych dla „A”. Natomiast istotne żądania zmiany „mogą być zdławione zanim zdążą się ujawnić, mogą być ukrywane bądź zduszone, nim dotrą do odpowiednich centrów podejmowania decyzji, a jeśli to wszystko zawiedzie, zostają okaleczone i unicestwione na etapie jej wdrażania” (Bachrach i Baratz 1970: 45).

Bachrach i Baratz biorą więc pod uwagę także i takie przypadki, w których „B” usiłuje coś zdziałać i w których rodzą się otwarte sytuacje konfliktowe nie prowadzące jednak – dzięki „rozmywającym” zabiegom „A” – do zachowaniowego zderzenia. Najbardziej charakterystyczne są jednak przypadki „non-decyzji”, tzn. sytuacje, w których „B” nie podejmuje bądź w ogóle nie jest zdolny do podjęcia decyzji o działaniu. „B” może posiadać pewne zasoby umożliwiające mu walkę o swoje interesy, posiada także mniej lub bardziej wyartykułowaną świadomość konfliktu interesów, a często również odczuwa emocjonalną wrogość wobec „A”. Mimo to nie podejmuje żadnych decyzji działania, bo wie, że w istniejących warunkach nie ma żadnych szans realizacji swoich celów. Sprawowanie władzy doko-

nuje się wtedy w sytuacji konfliktu subiektywnych preferencji, ale bez żadnych zewnętrznych przejawów zachowaniowych.

Trzeci wymiar władzy zakłada istnienie cząstkowych interesów obiektywnych i sprzeczności pomiędzy cząstkowymi obiektywnymi interesami tych, którzy sprawują władzę a cząstkowymi obiektywnymi interesami tych, którzy są tej władzy pozbawieni. Rzecz w tym, że nawet w takiej sytuacji grupa podporządkowana często nie uświadamia sobie swoich rzeczywistych interesów. Najdoskonalszym przykładem sprawowania władzy jest – według Lukesa (1974: 23) – zdolność sprawienia, by „B” żądał i potrzebował tego, czego sam „A” chce, by „B” żądał; jest zdolność do kontrolowania przekonań i preferencji „B”. Metodą sprawowania władzy jest w tym przypadku manipulacja, a więc kontrola informacji, wytwarzanie mitów, budowanie ideologii, indoktrynacja, tworzenie „fałszywej świadomości”. Trzeci wymiar władzy odpowiadałby temu, co A. Gramsci (1971: 475) opisywał w kategoriach uzyskiwania hegemonii, W. Wesołowski (1966: 44 pass.) nazywa panowaniem ideologicznym, L. Nowak (1988) władzą dysponentów środków indoktrynacji (czyli „kapłanów”), a P. Bourdieu (Bourdieu: 1992, Bourdieu, Passeron: 1990) przemocą symboliczną.

Mechanizm przemocy symbolicznej występuje we wszelkich procesach wpajania norm i wzorów zachowań kulturowych (czyli wykształcania „*habitusu*”), odnosi się jednak zwłaszcza do procesu, poprzez który klasy dominujące narzucają klasom zdominowanym swoją „arbitralność kulturową” (por. Bourdieu, Passeron 1990: 67), czyli takie normy i wzory zachowania, które odpowiadają najlepiej ich własnym interesom. Jest to widoczne tak w wyodrębnionych sferach („polach”) życia społecznego – gospodarczej, politycznej czy edukacyjnej – jak i w codziennych zachowaniach, w modzie, gustach kulinarnych czy smaku estetycznym. Rzecz nie polega tu bynajmniej na wdrożeniu klas zdominowanych do zachowywania się na modłę klasy wyższej. Chodzi o uznanie przez członków klasy niższej wzorów zachowania klasy dominującej jako kultury prawomocnej, a więc lepszej, godnej podziwu, zapewniającej niekwestionowane przywileje, czemu towarzyszy autodeprecjacja kultury własnej, traktowanie jej jako gorszej. Zjawisko ulegania przemocy symbolicznej opisać można odwołując się do znanej maksymy Owidiusza: „*Video meliora proboque, deteriora sequor*” (Widzę i uznaję to, co lepsze, ale podążam za gorszym) oraz dokonanego przez S. Ossowskiego (1967) odróżnienia wartości odczuwanych i wartości

uznawanych. Autodeprecjacja to sytuacja, w której dla klasy podporządkowanej jedne sposoby zachowania są wartościami rzeczywiście odczuwanymi i realizowanymi, a inne – należące do „kultury prawomocnej” zdefiniowanej przez klasę wyższą – są wartościami uznawanymi. Sam uwielbiam, powiedzmy, rugby, akordeon i coca-colę, ale skądinąd uznaję, że bardziej nobilitujące są golf, skrzypce i woda Perrier (por. Bourdieu 1979: 140-141) To jednak właśnie, że te ostatnie uznaję za lepsze i bardziej nobilitujące, narzucili mi skutecznie inni ludzie.

Przemoc symboliczna dokonuje się w pełni wtedy, gdy klasa wyższa może realizować swoje partykularne interesy, przedstawiając to jako działania bezinteresowne, poddane obiektywnym, sprawiedliwym kryteriom. Przykładem, na który powołuje się Bourdieu, są egzaminy do francuskich *grandes écoles*, które choć przedstawiane jako neutralne i w pełni obiektywne, faworyzują w istocie właściwą jedynie klasie wyższej umiejętność posługiwania się wyszukany formalnie językiem. Przemoc symboliczna jest najsubtelniejszą formą sprawowania władzy. Jest to ta forma przemocy, „która dokonuje się na podmiocie społecznym przy jego współudziale.” (Bourdieu 1992: 142). Narzucenie arbitralności kulturowej jest tym skuteczniejsze, im mniej ta arbitralność jest uświadamiana (por. Bourdieu, Passeron 1990: 72).

Przeciwieństwem poddania się przemocy symbolicznej i pozwolenia narzucenia sobie „świadomości fałszywej” jest w przypadku klasy społecznej posiadanie tego, co G. Lukacs (1988: 146 pass.) ujmuje jako „świadomość potencjalną”, która ma wyrażać to, co dana klasa myślałaby, czuła i pragnęła, gdyby miała jasną i niezmistyfikowaną znajomość swojego położenia i rzeczywistych interesów. Powstaje oczywiście pytanie, czy i w jakich warunkach osoba, grupa czy klasa poddana władzy może wyzwolić się spod manipulacji sprawującego władzę i osiągnąć ową „świadomość potencjalną”. Jeżeli bycie poddanym władzy rozumianej jako skuteczna manipulacja oznacza, że „B” nie dostrzega swoich rzeczywistych interesów i ich sprzeczności z interesami „A”, to nie tylko uświadomienie sobie własnego obiektywnego interesu, ale też – jak stwierdza przykładowo Barbalet (1987) – uświadomienie sobie samego faktu, że jest się poddanym władzy, nastąpić może dopiero wtedy, kiedy owa wiedza przestanie działać. Jest to w istocie mechanizm działania Platonskiej pieczary, dopiero po wyjściu z której zdać

sobie można w ogóle sprawę ze swojego w niej położenia i zasad swojego uprzedniego w niej funkcjonowania.

Niekiedy jednak to „opuszczenie Platońskiej pieczary” wydaje się możliwe. W przytoczonym powyżej przykładzie stwierdzenia, że wytwarzanie jakiegoś produktu przy dotychczasowej technologii grozi chorobami zawodowymi, pojawia się charakterystyczna sekwencja rozpoznawania, rozpowszechniania i uświadamiania zainteresowanym podmiotom cząstkowego interesu obiektywnego: niezależni badacze rozpoznają stan rzeczy lepiej niż był on dotychczas rozpoznany, rozpowszechniają tę informację wśród pracowników, czyli powodują, że uświadamiają sobie oni swój interes i ewentualnie następnie mogą zacząć działać, by interes ten zrealizować. Taka kolejność odpowiada w istocie koncepcji przechodzenia „klasy w siebie” w klasę dla siebie (Marks 1949: 309), czy też „quasi-grupy” w „grupę interesu” (Dahrendorf 1975: 444 i nast.).

Przykład ten dotyczy sytuacji, w której ustalenie obiektywnego interesu i jego uświadomienie „zainteresowanym” jednostkom dokonuje się dzięki osobom z zewnątrz („outsiderom”). Na tym samym założeniu oparta jest także np. koncepcja świadomości wnoszonej przyjmująca, jak wiadomo (por. Lenin 1949: 195), następującą sekwencję: (1) mała grupa ludzi, np. naukowców albo ideologów, rozpoznaje adekwatnie społeczną rzeczywistość i wynikający stąd interes mas, (2) same te masy nie zdają sobie sprawy z własnego obiektywnego interesu, (3) przekazanie masom adekwatnej wiedzy o rzeczywistości skłania je do podjęcia odpowiednich działań. Wnoszenie świadomości jest jednym z najbardziej typowych sposobów rozpowszechniania interesów i wartości. Owa wnoszona świadomość może oznaczać jednak zarówno pewien postęp poznawczy – zbliżając aktualną wiedzę danej grupy do możliwego w danym momencie historycznym ogólnokulturowego maksimum – jak i też, co dowodnie pokazała historia, stanowić oczywistą manipulację – tworzącą fałszywe złudzenia i przez to narażającą odbiorców na klęski i cierpienia.

O pewnych zatem, stosunkowo nielicznych, sformułowaniach interesów da się powiedzieć, że odpowiadają one cząstkowemu i historycznie zrelatywizowanemu interesowi obiektywnemu. Znacznie częściej jednak rozmaite sformułowania interesów walczyć będą o społeczne uznanie ich jako „obiektywne”, choć nie będzie jednoznacznych kryteriów pozwalających stwierdzić, że niektóre z nich lepiej odpowiadają rzeczywistości niż inne.

Jak słusznie wskazuje Wesołowski (1995: 6), sformułowania interesów różnią się „1) stopniem prostoty i kompleksowości, 2) stopniem „namacalności” i „teoretyczności”, 3) stopniem wyłączenia i włączenia ideologicznego tła w określaniu interesu”. Im bardziej sformułowania dotyczą interesów kompleksowych, teoretycznych i ideologicznie obciążonych, tym trudniej stwierdzić, czy i które z nich – w świetle dostępnej, sprawdzalnej wiedzy – lepiej odpowiadają rzeczywistości. Wesołowski (1995: 14) wprowadza kategorię interesów egzystencjalnych, czyli takich, „co do których nie potrzeba przeprowadzać żadnych rozumowań, aby je sobie uświadomić”, zaliczając do nich np. potrzebę mieszkania i pewności zatrudnienia. Wydaje się jednak, że nawet w takich prostych przypadkach z potocznej oczywistości jakiegoś interesu wcale nie musi wynikać, że owa świadomość potoczna prawidłowo odbija rzeczywistość, i na odwrót, z niektórych, dla wielu dzisiaj zupełnie oczywistych interesów, jak np. równouprawnienie polityczne, ekonomiczne i zawodowe kobiet, zdano sobie sprawę bardzo niedawno i to bynajmniej nie wszędzie. A sytuacja jest nieporównanie bardziej złożona przy ocenie sformułowań typu „gospodarka rynkowa leży na dłuższą metę w interesie wszystkich”, nie mówiąc już o tezie, że „gospodarka planowa zapewnia sprawiedliwy (sprawiedliwszy niż gospodarka nieplanowa) udział pracowników w dochodzie”.

Powtórzmy: interesy są zawsze artykułowane, komunikowane i uświadamiane przez ludzi, funkcjonują zatem w sferze społecznej komunikacji, świadomości i działań. Pewne sformułowanie czyjegoś interesu uznać można jednak za odpowiadające cząstkowemu, historycznie zmiennemu interesowi obiektywnemu, kiedy byłoby ono takim opisem sytuacji i jednocześnie dyrektywą działania, że prowadziłyby do osiągnięcia takich stanów, które na gruncie dostępnej, sprawdzalnej wiedzy byłyby korzystniejsze od innych stanów. Cząstkowy interes obiektywny jest więc historycznie zrelatywizowanym „pojęciem granicznym”.

Problem „obiektywności” wartości wydaje się nieco odmiennej natury. O ile niektóre przynajmniej interesy określane być mogą przez sprawdzalną wiedzę empiryczną, to uzasadnianie wartości odwołuje się zwykle do wiedzy innego typu, np. moralnej czy etycznej, gdzie zarówno empiryczna sprawdzalność, jak i poczucie względnego postępu przy formułowaniu sądów nie ma w istocie miejsca. Próby sformułowania wartości obiektywnych sprowadzają się w istocie do prób poszukiwania wartości uniwersal-

nych, tzn. stanów będących wartościami dla całego gatunku ludzkiego. Próby te opierają się zwykle o pewne – nie zawsze wprost formułowane – założenia. Jak pisze Bauman (1997: 55), pojęcie uniwersalności zakłada pewien określony kierunek zmiany społecznej, postęp i rządy rozumu; „‘uniwersalizacja’ wyrażała równocześnie nadzieję na ład doskonały, zamiar jego zbudowania i zdecydowanie doprowadzenia budowy do końca”. Nawet jednak poszukiwanie wartości uniwersalnych napotykało zawsze na olbrzymie trudności, a ich krytycy twierdzili, że ów uniwersalizm bywa najczęściej przykrywką dla etnocentryzmu czy innych partykularnych punktów widzenia (mężczyzn, białych, Europejczyków). Dobrze pokazuje to dyskusja na temat „etyki globalnej”, która w myśl raportu komisji de Cuellara pt. „Our Creative Diversity”(1995) miałaby opierać się na pięciu zasadach (wartościach): (1) uniwersalne prawa człowieka, ale połączone z obowiązkami, (2) demokracja z elementami społeczeństwa obywatelskiego, (3) ochrona mniejszości (10 000 grup kulturowych w 200 państwach), (4) dążenie do pokojowego rozwiązywania konfliktów i uczciwego prowadzenia negocjacji, (5) równość wewnątrzpokoleniowa i międzypokoleniowa. Zasady te wzbudziły liczne kontrowersje, traktowano je często jako utopię, opartą przy tym zbyt silnie na specyficznych, europejskich oświeceniowo-liberalnych wartościach.

Kwestia ta wiąże się z podstawową różnicą pomiędzy interesami i wartościami; różnicą, która wpływa także na wyraźną odmienność natury wartości uniwersalnych od natury cząstkowych interesów obiektywnych. Różnicę tę chciałbym przedstawić, odwołując się do koncepcji T. Parsonsa oraz kontynuującego w tym względzie myśl parsonsofską J. Habermasa.

Istotą pracy Parsonsa *The Structure of Social Action* (Parsons 1949) jest próba wykazania, że człowiek, podejmując działanie, bierze pod uwagę dwa względy: (1) korzyści, których osiągnięcie wymaga dopasowania się do zewnętrznych sytuacyjnych, materialnych warunków działania – w tym sensie podmiot jest utylitarystą, (2) normatywnej słuszności, tzn. dostosowania się do funkcjonujących w kulturze danego społeczeństwa systemów wartości – w tym aspekcie podmiot jest antyutilitarystą. Zewnętrzne cechy sytuacji wyznaczają materialne warunki działania i one to właśnie współokreślają cząstkowe interesy obiektywne, które w tym sensie mają „empiryczne zakotwiczenie”. Natomiast funkcjonujące w kulturze systemy wartości stanowią normatywne warunki brzegowe działania i one to definiują

konkretne wartości stające się celami działań. Wartościom brak jednak owego „empirycznego zakotwiczenia”, stąd też trudno w ogóle mówić o ich obiektywności. Jedne i drugie podlegają oczywiście subiektywnej interpretacji, dotyczy to i stanów korzystnych, które muszą być zdefiniowane jako takie, i systemów wartości, które muszą zostać zinternalizowane, stać się wartościami indywidualnie uznawanymi bądź odczuwanymi.

Do koncepcji tej nawiązuje Habermas (1999) w swojej koncepcji czterech typów działania. Działania teleologiczne (i będące ich podtypem, a uwzględniające działania innych podmiotów działania strategiczne) odnoszą się do świata zewnętrznego. Interesy wiążą się właśnie z tymi odnoszącymi się zawsze w pewien sposób do świata zewnętrznego działaniami teleologicznymi. Działania normatywne natomiast odnoszą się do świata społecznego, do prawomocnych oczekiwań partnerów, że zachowania będą zgodne ze społecznie obowiązującymi normami. Realizacja wartości związana jest z tymi działaniami i nie ma bezpośredniego odniesienia do zewnętrznej rzeczywistości. W myśl koncepcji Habermasa, interesy i wartości są i powinny być w coraz większym stopniu kształtowane, formułowane i uzgadniane w trakcie społecznego dialogu (działania komunikacyjnego). Istnieje jednak podstawowa różnica w sposobie ich uzasadniania w racjonalnym dialogu. Próbując uzasadniać i uzgadniać interesy, formułuje się roszczenia do prawdy, to znaczy oczekiwanie, że ich opis będzie jakoś odpowiadał rzeczywistości. Próbując natomiast uzasadniać i uzgadniać wartości, formułuje się roszczenia do słuszności, tzn. oczekiwanie, że będą one zgodne ze społecznymi normami. Z koncepcji Habermasa wynikają dwa wnioski. Po pierwsze, i interesy, i wartości traktować należy nie jako coś raz na zawsze ustalonego, ale jako rezultat nieustającego, podporządkowanego określonym regułom, ale i pełnego konfliktów procesu ich społecznego formułowania i negocjowania. Po drugie, o ile przy formułowaniu interesów występuje jakieś odniesienie do zewnętrznej rzeczywistości, o tyle w zasadzie nie ma takiego bezpośredniego odniesienia przy formułowaniu wartości, stąd tym bardziej zależą one od kształtu społecznych stosunków, związanych z nimi konfliktów i prób nawiązywania dialogu.

Chciałbym powtórzyć, że – niezależnie od wszystkich problemów – przybliżone i ogólne choćby określenie cząstkowych interesów obiektywnych i (co znacznie trudniejsze) wartości uniwersalnych stanowić może bardzo przydatne narzędzie przy wszelkich próbach określenia stopnia

rozbieżności pomiędzy interesami i wartościami uznawanymi przez dany podmiot (np. grupę społeczną) a tym, co byłoby dla tej grupy obiektywnie korzystne czy też uniwersalnie słuszne w świetle – dającej się sprawdzić empirycznie czy choćby racjonalnie przedyskutować – wiedzy ekspertów. Zdają sobie oczywiście sprawę, że ta problematyka dotyczy kwestii „fałszywej świadomości”, różnych postaci ideologii partykularnych i totalnych oraz utopii, stanowiących w istocie rdzeń socjologii wiedzy.

4. Interesy i wartości a problem racjonalności działania

Ujęcie interesów i wartości jako celów działania wiąże się z kwestią racjonalności działań. Nie dyskutując obszerniej tej kwestii, chciałbym wyrazić tezę, że na użytek analizy (zwłaszcza analizy porównawczej) interesów i wartości najbardziej przydatne jest szersze pojęcie racjonalności, określanej jako **racjonalność kulturowa** (por. Lane 1992: 365), czy też racjonalność instrumentalna. Pojęcie to odnosi się do odpowiedniego dopasowania środków do celów, a nie wchodzi w naturę samych celów; cele bowiem mogą być bardzo różne nie tylko w różnych kulturach, ale i w różnych grupach tej samego społeczeństwa.

Warto zwrócić uwagę, że – wbrew temu, co mogłoby się na pierwszy rzut oka wydawać i co sugeruje oryginalna terminologia – odróżnienie interesów i wartości nie pokrywa się bynajmniej z Weberowskim odróżnieniem działań celowo-racjonalnych i zasadniczo-racjonalnych (czyli *werrational* albo jak to się również tłumaczy „racjonalnych zorientowanych na wartości”). Przy tych ostatnich – przypomnijmy – pojawia się tylko „świadomy dobór najskuteczniejszych środków przy pozostawieniu poza sferą namysłu samego celu”. Jeżeli bowiem realizacja jakiejś wartości jest czymś w pełni uświadamianym, refleksyjnie zdefiniowanym i starannie wybranym celem, to steruje ona działaniem celowo-racjonalnym. Z drugiej strony natomiast, jeżeli dany podmiot dąży do jakiegoś nie w pełni wyartykułowanego czy rutynowego „interesu”, to jest to w typologii Webera działanie zasadniczo-racjonalne, jeśli nie wręcz tradycyjne.

Przypisywanie racjonalności jedynie działaniom skierowanym na to, co w pewnej tylko kulturze uznaje się za interes (osiąganie korzyści), jest oczywiście typowym przejawem etnocentryzmu. Zgodnie z szerszym poję-

ciem racjonalności kulturowej w pełni racjonalne mogą być działania skierowane na cele pozaekonomiczne, jak na przykład dążenie do hierarchicznego porządku, równości między ludźmi czy doskonałości moralnej, a tylko niekiedy i w pewnych kulturach działania podejmowane w celu maksymalizacji zysku. Jeśli ktoś w pewnej kulturze w pełni świadomie robi coś dlatego, że „powiedział mu to i nakazał duch przodka”, to realizuje on cel, którym jest wykazanie posłuszeństwa wobec tradycji rodu, a dobierając odpowiednie środki do celu, podejmuje działanie w pełni racjonalne.

Wydaje się przy tym, że należy uznać argumenty P. Bourdieu (1992: 29), wskazującego, że pojęcie interesu wykracza nie tylko poza sferę wąsko rozumianej użyteczności, ale także i poza sferę świadomości. Ludzie dążą po pierwsze do różnych celów, nie tylko ekonomicznego zysku, po drugie jednak czynią to bardzo często w sposób nie w pełni wykalkulowany i intencjonalny, a raczej kierując się przyswojonym w toku socjalizacji habitusem. Jak pisze Bourdieu, dążyć do realizacji interesu znaczy często „bycie zainteresowanym czymś”, wyrwanie się ze stanu braku zainteresowania, podjęcie uczestnictwa w grze (stąd też interes utożsamia on z *illusio* – od *ludus* gra).

Tytułem dygresji dodać chciałbym, że także i teoria racjonalnego wyboru przyjmuje w istocie szerokie pojęcie racjonalności. Nie zawiera ona bowiem opisu ludzkiej indywidualnej racjonalności jako takiej – np. na poziomie modelu psychologicznego człowieka (por. Coleman 1992), ale zajmuje się relacją pomiędzy preferencjami indywidualnymi i preferencjami zbiorowymi, akcentując zwłaszcza niepokojącą teoretycznie i praktycznie okoliczność, że nie można w sposób bezkonfliktowy i „racjonalny” przejść od preferencji indywidualnych do preferencji zbiorowych. Tego w istocie dotyczą wszystkie analizowane w obrębie tej teorii paradoksy i dylematy, od dylematu więźnia, poprzez „tragedię wspólnego pastwiska”, aż do modelu Arrowa.

Należy podkreślić, że owe preferencje mogą być zarówno interesami, jak i wartościami. Kiedy przykładowo chodzi o to, jak przy podejmowaniu decyzji na co wydać pieniądze gminy (na park, oczyszczalnię ścieków, świątynię czy dający nowe miejsca pracy zakład przemysłowy) przełożyć preferencje indywidualne na preferencje społeczne, to po pierwsze niektóre z owych preferencji są interesami, a inne wartościami, a po drugie – niezależnie od tego, jak je ostatecznie zaklasyfikujemy – problem jest formalnie

ten sam. Teoria racjonalnego wyboru zyskuje na ogólności właśnie dlatego, że nie wchodzi w naturę celów indywidualnych (por. Lane 1992: 364). Choć zwykle stosowało się ją do analiz interesów-preferencji, to równie interesujące byłoby jej zastosowanie do problemów przechodzenia od pewnego układu wartości-preferencji indywidualnych do wyrażenia wartości-preferencji na poziomie całej zbiorowości. Rozpatrywany przez teorię racjonalnego wyboru problem relacji pomiędzy preferencjami indywidualnymi i preferencjami zbiorowymi jest bez wątpienia jedną z najistotniejszych kwestii socjologicznej koncepcji interesów i wartości.

5. Interesy i wartości jako elementy świadomości społecznej

W dotychczasowej analizie interesy i wartości rozpatrywałem w zasadzie jako przekonania jednostek dotyczące subiektywnie uznawanych celów działania. Dla socjologicznej analizy mniej ważne są jednak przekonania wchodzące w skład świadomości (wiedzy) indywidualnej, podstawowym przedmiotem socjologicznej koncepcji interesów i wartości są takie wartości i interesy, które należą do świadomości społecznej. Przyjąć chciałbym, w nawiązaniu do wcześniejszych prac (por. Ziółkowski 1989), że świadomość społeczna składa się z takich przekonań indywidualnych, które spełniają w pewnym przynajmniej stopniu trzy idealizacyjnie pojęte kryteria: (1) są to przekonania wspólne dla jakiejś zbiorowości czy kategorii społecznej, (2) przekonania te są uświadamiane (bądź zakładane) jako wspólne przez członków tej zbiorowości, (3) stanowią one przesłanki czy korelaty tych samych działań indywidualnych występujących na skalę masową, a zwłaszcza wspólnych działań zbiorowych.

Wspólne interesy i wartości są istotnym elementem strukturotwórczym współtworzącym grupy społeczne. Są one jednym z podstawowych mechanizmów krystalizacji grup (jako np. grup interesów albo grup etosowych) i ruchów społecznych. Uświadomienie sobie wspólnoty interesów i wartości i podejmowanie na ich gruncie wspólnych działań jest istotnym elementem przejścia od kategorii społecznych („grup w sobie”) do grup w sensie właściwym („grup dla siebie”). Czasami zachodzą także procesy odwrotne

– wspólne, uświadamiane jako wspólne i uruchamiające grupowe działania interesy i wartości tracą swoją strukturalizującą moc, stają się elementami kulturowego skansenu, przywoływanymi jedynie siłą inercji i nawyku. Istotne jest zwłaszcza to, kiedy i w jakim stopniu poszczególne interesy i wartości stanowią podstawę poczucia „my”, psychicznej identyfikacji, poczucia przynależności do grupy i posiadania grupowej tożsamości, a kiedy stają się podstawą intencjonalnego współdziałania (por. Makarczyk 1985). Różne grupy społeczne koncentrujące się w różnych okresach na realizacji odmiennych układów interesów i wartości są przy tym grupami ideologicznymi w sensie Ossowskiego (1962). W centrum tych grup znajdują się członkowie uświadomieni, potrafiący dobrze wyartykułować grupowe interesy i wartości i w pełni do nich przekonani. Na ich obrzeżach funkcjonują natomiast osoby, które choć znajdują się w podobnej sytuacji obiektywnej, nie mają takiej wykształconej świadomości interesów i wartości. Członkowie uświadomieni mają często tendencję do przypisywania czy wręcz imputowania swoich przekonań także i tym innym członkom grupy, próbują zwykle także na ową świadomość aktywnie wpływać.

Interesy i wartości przejawiają się w odmiennych postaciach i prowadzić mogą do różnych konsekwencji: (1) są przesłankami codziennych masowych zachowań przystosowawczych, (2) stanowią przesłanki zachowań politycznych, a w tym w szczególności zachowań wyborczych (notabene w Polsce oba powyższe typy zachowań zdają się być sterowane przez odmienne w znacznej mierze układy interesów i wartości), (3) czasami też stają się istotne jedynie w specyficznych sytuacjach, takich jak rewolucja czy początkowy entuzjazm i poczucie wspólnoty „miodowego miesiąca transformacji”, po czym mogą stracić na znaczeniu, gubiąc zwłaszcza swą moc sterowania działaniami, (4) mogą wyrażać się w jedynie w deklaracjach, mających wręcz często charakter artefaktów (deklaracjach wygłaszanych np. w trakcie wywiadów socjologicznych), (5) mogą być pewnymi *façons de parler* – sposobami mówienia o sobie, o swojej grupie i o społecznej rzeczywistości, podtrzymywania i obrony własnej indywidualnej tożsamości i sensu własnej biografii, postracjonalizacją własnych działań, funkcjonując – jak to już wyżej wspomniano – tak jak słowniki motywów, a więc takie słowne uzasadnienia podejmowania czy zaniechania określonych działań, które uchodzą w danym środowisku i w danej sytuacji za szczerze, sensowne, zrozumiałe i nie wymagające dalszych wyjaśnień.

Wszystkie powyższe przypadki związane są w pewien sposób z rzeczywistością wyznawanymi przekonaniem jednostek i grup. Interesy i wartości obecne są jednak w społeczeństwie także i w innej postaci, nie jako autentycznie żywione przekonania, ale jako symboliczne zapisy, elementy „społecznego dyskursu”, składniki społecznej, a zwłaszcza politycznej retoryki, czyli elementy treści zobiektywizowanych przekazów nadawanych i rozpowszechnianych za pomocą różnych kanałów w „społecznej przestrzeni komunikacyjnej”, niezależnie od tego, czy owe treści odpowiadają do końca czyimkolwiek przekonaniom. Można by wręcz powiedzieć, że o ile przekazy te nie odpowiadają zwykle przekonaniom swoich nadawców, to nadawane są w nadziei, że zostaną zaakceptowane choćby przez część swoich odbiorców. Są one argumentami używanymi przez władze państwowe, poszczególne partie polityczne, instytucje społeczeństwa obywatelskiego, przywódców i uświadamianych członków różnych grup, instytucje marketingu i reklamy.

Warto zwrócić uwagę, że te dwie postaci występowania interesów i wartości – jako elementów przekonań i jako elementów treści zobiektywizowanych przekazów – wyraźnie różnią się od siebie.

Interesy i wartości występujące w ludzkiej świadomości wykazują cechy wszelkich przekonań. Dwie krańcowe postaci ich występowania to z jednej strony – występujące znacznie rzadziej – wartości i interesy w pełni wyartykułowane, jasne i wyraźne, z drugiej zaś strony – co pojawia się znacznie częściej – wartości i interesy chwiejne i zmienne, oparte często na okrucinach informacji, częściowo tylko wyartykułowane, a częściowo sytuujące się na progu uświadomienia, funkcjonujące jako potencjalne dyspozycje w pamięci długoterminowej i aktualizujące się jedynie w pewnych sytuacjach, kiedy pojawi się odpowiedni bodziec, nie w pełni usystematyzowane i spójne, a niekiedy wręcz wzajemnie sprzeczne. Sposób uporządkowania interesów i wartości tkwiących jako przekonania w ludzkich głowach nazwać by można „uporządkowaniem psychologicznym”.

Interesy i wartości jako elementy treści zobiektywizowanych przekazów występują z kolei we współczesnych społeczeństwach w trzech podstawowych postaciach. Dwie pierwsze postaci oparte są na wyrażeniach językowych, postać trzecia na obrazach (symbolach ikonicznych). Po pierwsze zatem, interesy i wartości są formułowane, rozpowszechniane

i propagowane w postaci wyrażonych w formie językowej dłuższych wypowiedzi, tekstów czy manifestów przedstawiających często całe „systemy ideologiczne”, wykorzystujących rozbudowaną i przemyślaną, czasem logiczną i spójną, a czasem głównie perswazyjną argumentację. Po drugie mają postać skrótowych haseł czy sloganów słownych. Po trzecie wreszcie zawierają się w obrazach czy scenach filmowych, prezentowanych głównie w telewizji i w salach kinowych, ale także na plakatach. Postać druga i trzecia często sobie towarzyszą, wzmacniając wzajemnie swoje oddziaływanie na odbiorców. Dzieje się tak zwłaszcza w przypadku reklam, a także przedwyborczej propagandy politycznej. Oddziałują one przy tym często na poziomie podświadomym czy progowym. Sposób uporządkowania interesów i wartości w zobiektywizowanych przekazach w przypadku pierwszym nazwać by można „uporządkowaniem systemowo-argumentacyjnym”, w przypadku drugim „uporządkowaniem hasłowym”, w przypadku zaś trzecim „uporządkowaniem obrazowym”. Wydaje się przy tym, że na uznawane przez odbiorców przekazów wartości i interesy zdecydowanie większy wpływ w dobie obecnej zdają się wywierać hasła i obrazy niż systemowa argumentacja.

6. Interesy i wartości z perspektywy indywidualnej biografii

Warto zwrócić uwagę na jeszcze jedną komplikację. Indywidualne układy interesów i wartości pojmowane jako cele działań nie są bynajmniej jednolite i spójne na poziomie całej osobowości czy biografii danej jednostki, przyjmują one różne postaci w zależności od roli społecznej i dziedziny działalności tej jednostki. Na zjawisko to zwracano uwagę w „realnosocjalistycznej” Polsce, opisując np. wartości prywatne i publiczne, czy też odmienne konstelacje indywidualnych nastawień do rzeczywistości przejawiających się w działalności – zwłaszcza gospodarczej – w systemie oficjalnym i w tzw. „drugim społeczeństwie” (por. Marody 1987). Podobną „sektorowość” wartości, czyli „wielość światów przeżywanym” (Berger, Berger, Keller 1973:62) zauważa się także i w społeczeństwach kapitalistycznych. Inaczej ludzie zachowują się w stosunku do krewnych, inaczej

w działalności ekonomicznej czy w obrębie organizacji biurokratycznych, także religia nie wyznacza już – jak w społeczeństwach tradycyjnych – całości stosunku do świata, a staje się tylko jednym z segmentów doświadczenia. Ta wielość i plastyczność systemów wartości traktowana jest często jako jeden z najistotniejszych atrybutów (czy też – by tak rzec – metaatrybutów) nowoczesności (obok wagi osiągnięć i możliwości wyboru). W innym aspekcie na zjawisko to zwraca uwagę A. Touraine (1998), stwierdzając, że na poziomie globalnym, w każdym kraju oraz w każdej jednostce, coraz szybciej oddzielają się dwie sfery działań: jedna, która uczestniczy w systemie światowej wymiany gospodarczej i opiera się wyrachowaniu, przewidywaniu i technice oraz druga, która koncentruje się na tym, co jest odrzucane przez świat racjonalności instrumentalnej, a jest „światem kulturowych korzeni, tożsamości osobistej, seksualności, czy rzeczywistości wyobrażonej”. Owe poszukiwanie korzeni dokonuje się albo przez akcentowanie tożsamości – przypisanych, partykularnych, tradycyjnych – takich jak grupy etniczne i religijne czy związki rodzinne, albo też przez konstruowanie sobie nowych tożsamości osiąganych np. poprzez członkostwo w nowych ruchach społecznych.

Rozpatrując kwestie nieco bardziej szczegółowo, można powiedzieć, że interesy i wartości tej samej jednostki manifestują się nieco odmiennie w poszczególnych sytuacjach i typach zachowań, wśród których wymienić można przede wszystkim: (1) codziennie-przystosowawcze indywidualne zachowania praktyczne w różnych sferach życia, w tym zwłaszcza w pracy zarobkowej, kontaktach z instytucjami publicznymi, życiu rodzinnym, sferze konsumpcji; (2) zbiorowe działania, takie jak: strajki, manifestacje, uczestnictwo w ruchach społecznych i oddolnych instytucjach społeczeństwa obywatelskiego. Jedną z cech społeczeństw ponowoczesnych jest, zgodnie np. z tezami Offe czy Touraine'a, pojawianie się nowych form ruchów społecznych; (3) postrzeganie struktury społecznej (hierarchii społecznego prestiżu) i swojego w niej miejsca określanie własnej społecznej tożsamości, wyborem grup porównawczego i normatywnego odniesienia, poziomem aspiracji (inwestycyjnych i konsumpcyjnych), planowaniem dalszego ciągu biografii własnej oraz biografii dzieci; (4) zachowania manifestujące pozycję społeczną („funkcjoznaki”, styl życia, elementy ostentacyjnej konsumpcji, sposoby spędzania czasu wolnego, uczestnictwo w kulturze); (5) preferencje i wybory polityczne, które w ostatnich latach

w Polsce w dużym stopniu uniezależniły się od bieżących interesów ekonomicznych, a silniej są związane z wartościami oraz doświadczeniami biograficznymi, (6) wypowiedzi formułowane w ramach dyskursu publicznego (odbijające postawy publiczne) i wreszcie (7) wypowiedzi formułowane w ramach dyskursu prywatnego – np. w życiu towarzyskim wśród rodziny i bliskich znajomych (odbijające postawy prywatne).

Poszczególne interesy i wartości funkcjonują w świadomości jednostki jako potencjalne przekonania, urachamiane i aktualizowane w odpowiednich sytuacjach i odpowiadających im rolach kiedy pojawi się odpowiedni zestaw bodźców. Interesy i wartości manifestujące się w powyższych kontekstach (rolach jednostki) mogą się istotnie między sobą różnić. Istnieją dwa typy niespójności: po pierwsze, sprzeczności pomiędzy interesami a wartościami, po wtóre, sprzeczności między samymi wartościami (lub między interesami), które zachowują swoją ważność jedynie „sektorowo”. Powstaje jednak także pytanie o stopień ich „transsytuacyjnej spójności”, o zasadę ich integracji, o to, do jakiego stopnia składają się one w pewne sensowne całości, np. w całościowe style życia, który z kontekstów uznawany jest za główny, związany z najistotniejszą aktywnością życiową, a które traktowane są jedynie jako pewne enklawy, co do których wykazuje się często „zgeneralizowany dystans do roli”. Wydaje się, że następuje swoista „skansenizacja” niektórych wartości. Są one na swój sposób „odsświętne”, na co dzień nie traktuje się ich jednakże jako „zobowiązujące”. Wiele wartości i interesów manifestowanych jest przy tym jedynie symbolicznie. Dodam na zakończenie, że wszystko to wiąże się z istotnym dla socjologa kłopotem badawczym, a mianowicie pytaniem, do jakich interesów i wartości, związanych z jakimi rolami i pełniącymi jakie funkcje przyznają się – choćby byli jak najszczersi – respondenci w trakcie najlepiej nawet przeprowadzanych wywiadów socjologicznych (por. np. Słomczyński 1966: 219-220).

7. Determinizm a aktywizm. Interesy i wartości zastane, a interesy i wartości tworzone

Interesy i wartości jako cele ludzkich działań są w dużej mierze zastane. Wynikają z pozycji danej jednostki w strukturze społecznej, z przekonań

przejmowanych od innych osób w procesie socjalizacji, ze stosunków zwierzchnictwa–podporządkowania, z wyrażanych przez partnerów w trakcie interakcji i skierowanych wzajemnie na siebie oczekiwań przywiązanych do ról społecznych.

Zastane uwarunkowania ludzkich działań wynikające z materialnych wyznaczników sytuacji oraz z istniejących wartości kulturowych to jednak tylko jedna strona życia społecznego. Odwołując się do koncepcji Giddensa (1984), powiedzieć można, że życie społeczne cechuje się podwójnością. Z jednej strony istnieje zastana „struktura”, na którą składają się „zasoby” (odpowiadające i związane z interesami) oraz „reguły” (odpowiadające wartościom). Z drugiej strony w każdej sytuacji pojawia się sprawcze podmiotowe działanie (*agency*); interesy i wartości są nie tylko interpretowane, ale także tworzone i przetwarzane na nowo, zależą od aktywności jednostek i grup podejmujących działania, zmieniających warunki materialne, tworzących nowe systemy przekonań, reguł, norm i kulturowych uzasadnień.

Istnieją takie okresy w życiu społeczeństw, kiedy interesy i wartości sterujące ludzkimi działaniami zmieniają się bardzo powoli, a podejmowane działania jednostkowe raczej podtrzymują i wzmacniają zastaną strukturę zasobów i reguł. W innych okresach, w tym w szczególności w okresie transformacji systemowej, olbrzymiej roli nabierają interesy i wartości, które są na nowo tworzone, przetwarzane, rekonstruowane, przedstawiane w nowych sformułowaniach, niekiedy jedynie antycypowane. Ich przemiany wynikają z jednej strony ze zmiany posiadanych zasobów i zewnętrznych, materialnych warunków działania, z drugiej jednak strony toczy się swoista walka o nową artykulację interesów i wartości, o ich wyrażenie, zakomunikowanie, uświadomienie sobie i innym, wniesienie do świadomości, często wmówienie czy imputowanie.

W sytuacji zmiany społecznej, a zwłaszcza transformacji, specjalnego znaczenia nabiera ta kategoria interesów, którą Wesołowski (1995: 12), korzystając z inspiracji Kozielskiego, nazywa interesami transgresyjnymi. Interesy transgresyjne wynikają z przekroczenia starego systemu, z wyobrażenia sobie jeszcze nie istniejącego stanu przyszłego i swojej potencjalnej pozycji i źródeł korzyści i strat w nowej, dopiero tworzącej się sytuacji (np. gospodarki rynkowej opartej na indywidualnej przedsiębiorczości). Wyznaczają one cele działania, które wymagają zaangażowania, są indywidualnie atrakcyjne, ale i ryzykowne, często mające teoretyczne albo ideologiczne

wsparcie, jako łączące (lepiej niż inne) interesy partykularne z interesem wspólnym. Przy formułowaniu interesów transgresyjnych toczy się naukowe i ideologiczne dyskusje, poszczególne grupy intelektualistów, ekspertów i polityków swoją wizję interesów transgresyjnych usiłują przedstawić jako „interes teoretyczny”, dla którego pojęciem granicznym miałby być cząstkowy interes obiektywny, zdefiniowany jako długofalowa korzyść całej społeczności. W podobny sposób usiłuje się przetworzyć funkcjonujące w tradycyjnej kulturze wartości, postulując np. nowe standardy tolerancji dla „mniejszości obyczajowych”.

Można więc powiedzieć, że istnieją interesy i wartości związane z przypisaniem, z obroną, tego co było, wynikające z dotychczasowej pozycji w danej grupie i całej strukturze społecznej, również z dotychczasowej tradycji kulturowej oraz interesy i wartości definiowane zgodnie z logiką osiągnięcia, z czymś, co się dopiero tworzy. W jednym i drugim przypadku ważne są zawsze porównania, odnoszenie się do innych społeczeństw, a także do swojej własnej przeszłości i wyobrażanej przyszłości.

Najczęściej mamy jednak jednoczesną „produkcję” i „reprodukcję” interesów i wartości. Przykładowo odwołanie się w działaniu do celów narodowych czy religijnych (wszystko jedno czy będziemy je ujmować tylko jako wartości, czy także jako interesy) nie musi być wcale tylko obroną przeszłości, tradycji zastanej, ale jest najczęściej także i próbą odnowy i przedefiniowania interesów i wartości narodowych czy religijnych w nowej sytuacji. Wskazuje się na przykład często, że powstające nowoczesne narody europejskie, takie jak naród francuski czy angielski, odwoływały się zarówno do idei oświecenia, jak i tradycji ludowych, zarówno do opartej na odczuciach tożsamości zbiorowej, jak i wskazań rozumu, stanowiąc swoistą równowagę postępu i tradycji, przypisania i osiągnięcia. Także i w dyskusjach o inteligencji polskiej podkreślano jej dwojakie obowiązki wobec narodu: modernizację i podtrzymywanie tradycji i świadomości narodowej. Jedno i drugie wydaje się równie ważne w dobie zaborów, jak w obecnym okresie przełomu tysięcy.

8. Układy interesów i wartości w dzisiejszym społeczeństwie polskim

Wykorzystując dotychczasowe rozważania, chciałbym przedstawić obecnie wstępną typologię interesów i wartości funkcjonujących we współczesnym społeczeństwie polskim. Typologia ta uwzględni jeden przede wszystkim aspekt – aspekt czasu. Odróżnić chciałbym bowiem różne typy: (1) interesów i wartości zastanych, wywodzących się z przeszłości, (2) różne typy interesów i wartości wyznaczanych wizją tworzonej i tworzącej się dopiero **przyszłości**, oraz wreszcie (3) interesy i wartości wypływające ze szczególnego, w dużej mierze przejściowego układu warunków, które stwarza **teraźniejszość**.

Jakie są więc interesy i wartości dzisiejszego społeczeństwa polskiego, czy też mówiąc inaczej akceptowane przez rozmaite grupy i stanowiące element ich świadomości społecznej cele działania, uznawane za korzystne i/lub słuszne?

Zacznijmy od interesów i wartości, o których można metaforycznie powiedzieć, że wywodzą się z przeszłości, czy też mówiąc dokładniej z antycypacji przyszłości. Do tej kategorii należą przede wszystkim po pierwsze wspomniane wyżej interesy transgresyjne, a po drugie interesy i wartości naśladowcze. W zachodzących w Polsce zmianach systemowych olbrzymią rolę odgrywają – wprowadzane mniej lub bardziej świadomie – elementy naśladownictwa. Próbuje się skorygować i dokończyć procesy modernizacji nie tylko w gospodarce i polityce, ale i w strukturze społecznej i sferze kulturowej, co ma się dokonać poprzez wprowadzenie „nowoczesnego” demokratycznego kapitalizmu. Społeczeństwo polskie jest obecnie – powtórzmy – w znacznej mierze społeczeństwem „naśladowczym” w stosunku do społeczeństw „przodujących” (Bendix 1984: 146), dokonującym „transformacji imitacyjnej”. Jednakże – jak to już wskazywałem wyżej – ów stan docelowy, który próbuje się naśladować, nie jest jednak bynajmniej jednoznaczny. Obecnie naśladowuje się w Polsce i próbuje wprowadzać w życie równocześnie trzy przynajmniej fazy rozwojowe społeczeństw rozwiniętego kapitalizmu, które określiłem wyżej jako (1) fazę „wczesnej nowoczesności”, czyli społeczeństwa przemysłowego, kapitalizmu wolnokonkurencyjnego, wymagającego pierwotnej akumulacji, opartego na „starej

klasie średniej”, z właściwą jej „wewnątrzsterownością”, etosem oszczędzania, inwestowania i rzetelnej pracy; (2) fazę „późnej nowoczesności”, społeczeństwa postindustrialnego, usługowego, wielonarodowych monopolii, dominacji „zewnątrzsterowności” i konsumpcji; oraz (3) fazę „ponowoczesności”, w której przy zaspokojeniu podstawowych potrzeb materialnych rysuje się konflikt pomiędzy amerykańską, której narzędziem jest głównie tworząca sztuczną „hiperrzeczywistość” i nowe „pragnienia” telewizja, a wzrostem orientacji postmaterialistycznej i akceptacją dla pluralizmu wartości i różnorodności stylów życia.

W dzisiejszej Polsce olbrzymią rolę odgrywają interesy transgresyjne oraz interesy i wartości naśladowcze wywodzące się z prób imitacji jednocześnie wszystkich tych trzech faz, które przecież wyraźnie przeciwstawiają się sobie. Choć w historycznym rozwoju kapitalizmu fazy te pojawiały się jedna po drugiej, to w Polsce i krajach sąsiednich wystąpiły jednocześnie, kiedy tylko zdjęty został polityczny gorset.

Nakładają się one na interesy i wartości pochodzące z przeszłości, którą też ująć można w postaci faz, w tym przypadku dwóch: przeszłości odległej, tzn. społeczeństwa tradycyjnego, „przedsocjalistycznego”, oraz przeszłości niedawnej, tzn. społeczeństwa „realnego socjalizmu”. Wpływ obu tych faz przeszłości na teraźniejszość jako podstawowy element analiz (także porównawczych) w ramach „paradygmatu transformacyjnego” jest i był w różnych kontekstach przedmiotem szczegółowych rozważań wielu autorów*, którzy owo dziedzictwo przeszłości ujmowali w znacznym stopniu właśnie w kategoriach interesów (destrukcji interesów starych, walki o ich przeniesienie w nową rzeczywistość, ich dekompozycję i rekompozycję) oraz w kategoriach wartości (w tym zarówno tych wyraźnie artykułowanych, jak i zwłaszcza tych należących do nie w pełni uświadamianego, głębokiego dziedzictwa kulturowego). Nie wchodząc w szczegóły tych rozważań, chciałbym jedynie wskazać, że do oddziaływania przeszłości przedsocjalistycznej zalicza się zwykle m.in. pewne wzory zachowań, interesy i wartości klasy chłopskiej, a także starej inteligencji, a na poziomie całego społeczeństwa brak etosu produktywności, brak poszanowania dla władzy państwowej, przywiązanie do tradycji, wartości narodowych i religijnych. Do dziedzictwa realnego

* M.in. Mokrzycki (1995), Wesołowski, (1995) Marody (1996a), Sztompka (1996).

socjalizmu z kolei należałyby ukształtowane interesy różnych grup społecznych (od przywilejów branżowych, poprzez połączone z kontrolą mecenat państwa nad budżetową inteligencją, do zapewnionego zbytu produktów drobnego sektora prywatnego funkcjonującego jako enklawa w ogólnej gospodarce niedoboru), a na poziomie całego społeczeństwa specyficzny stosunek do władzy państwowej, która nie ma pełnej legitymizacji, ale od której oczekuje się zapewnienia zatrudnienia, opieki, zaspokojenia minimalnych potrzeb i przejścia odpowiedzialności za los jednostek.

Zarysowana wyżej typologia interesów i wartości nawiązuje do wizji trzech kultur – tradycyjnej, postkomunistycznej oraz nowoczesnej – współistniejących i współzawodniczących w dzisiejszym społeczeństwach Europy Środkowo-Wschodniej (por. np. Schöpflin 1993, Sztompka 1996); różni się od nich jednak tym, że wyraźnie podkreśla różnorodność „trzeciej kultury”. Nie jest ona jednolita, ale obejmuje wyraźnie przeciwstawiające się sobie wzajemnie wzory wczesnej i późnej nowoczesności oraz ponowoczesności.

Dodać wreszcie warto, że – zwłaszcza w sferze interesów – obok interesów „przypisanych”, pochodzących z przeszłości (tej przedsocjalistycznej i tej socjalistycznej) oraz wyznaczanych przyszłością interesów transgresyjnych znaczną rolę zdają się odgrywać także interesy wynikające z teraźniejszości, z natury okresu przejściowego, stwarzającego m.in. różne możliwości styku pomiędzy publiczną władzą, publicznymi pieniędzmi i prywatnym kapitałem, z których wiele osób chciałoby jak najdłużej korzystać i nie jest w konsekwencji zainteresowanych ani powrotem do realnego socjalizmu, ani wytworzeniem się jasnych i przejrzystych reguł porządku „demokratyczno-kapitalistycznego”.

Tak więc można by stwierdzić, że we współczesnej Polsce współwystępuje obok siebie kilka wywodzących się z różnych epok i charakteryzujących się odmiennymi „orientacjami temporalnymi” układów interesów i wartości; dwa wypływające z przeszłości, jeden nastawiony na przejściową teraźniejszość oraz trzy zorientowane na realizację różnych faz rozwiniętego kapitalizmu.

Na to, jak kształtować się będzie w najbliższej przyszłości polskie społeczeństwo, wpłynie w dużej mierze sposób, w jaki jego członkowie podtrzymywać będą stare i konstituować nowe zbiorowości, które dostarczają

im poczucia tożsamości, przynależności i więzi, a w szczególności to, wokół jakich wartości i interesów zbiorowości te będą się organizować. Podstawowe pytanie dotyczy tego, czy ośrodkiem krystalizacji tożsamości grupowych będą rewindykacyjne, partykularne interesy albo wykluczające się wzajemnie wartości, czy też dominować będą wartości wspólne i realistycznie zdefiniowane interesy społeczeństwa jako całości.

Rozdział III

Rola interesów i wartości w funkcjonowaniu
pamięci zbiorowej



1. Pamięć zbiorowa a odwracalność przeszłości

Analizę funkcjonowania interesów i wartości w świadomości społeczeństwa polskiego rozpocząć chciałbym od rozważań nad rolą interesów i wartości w pamięci zbiorowej.

W przechodzących obecnie systemową transformację krajach Europy Środkowo-Wschodniej kwestia przeszłości i pamięci o przeszłości pojawia się najczęściej w kontekście pytania, jak uporać się z różnymi aspektami spuścizny realnego socjalizmu. Występuje tu wiele praktycznych i żywo dyskutowanych problemów: co robić z przestarzałymi fabrykami, jak traktować funkcjonariuszy starego systemu, jak sprawiedliwie karać dokonywane w tym systemie przestępstwa, jak zapobiegać albo przynajmniej zminimalizować procesy uwłaszczania się nomenklatury, czy i jak dokonywać lustracji i dekomunizacji, jak zmieniać stare nawyki, jak przełamać syndrom „wyuczzonej bezradności”, jak wyrwać ludzi z cienia wszechmocnej, wszechobecnej i odpowiedzialnej za wszystko władzy i stworzyć im odpowiednie warunki i bodźce, by mogli, chcieli i umieli działać bardziej podmiotowo i samodzielnie (zob. np. Kiciński 1995).

W niniejszych uwagach chciałbym zająć się innym problemem, cofając się bardziej w przeszłość i przyjmując dłuższą perspektywę czasową. Spróbuję zastanowić się nad funkcjami i sposobami używania i wykorzystywania w Polsce i innych postkomunistycznych krajach regionu pamięci o całym dwudziestym wieku, a w tym i o czasach przed 1939 rokiem.

Analizując użytki czynione z pamięci, odwołać się można do szeregu rozpraw polskich i zagranicznych z pracami N. Assorodobraj (1963), B. Szackiej (1983, 1990), P. Nory (1984) czy D. Lowethnala (1996) na czele. Pojęcie pamięci zbiorowej rozwijane w szkole durkheimowskiej (zwłaszcza Halbwachs 1969) jest w szczególności zbliżone do tego, co

Szacki (1971) nazywa tradycją w sensie podmiotowym, czyli tradycją *tout court*; podobnie jak tradycja, pamięć nie dotyczy tego, co się naprawdę zdarzyło w przeszłości, ale tego, jakie użytki czyni z pamięci współczesne pokolenie. Pamięć jest więc tylko częściowo zdeterminowana przez przeszłość, decyduje o niej przede wszystkim teraźniejszość, a w szczególności możliwości jej kultywowania, rozpowszechniania, uzgadniania, negocjowania i funkcjonowania związane w znacznej mierze z jednej strony z bieżącymi partykularnymi interesami i konfliktami interesów, z drugiej zaś z wartościami i konfliktami wokół wartości.

W rozważaniach tych nie analizuję pamięci indywidualnej, którą rozumieć można jako wspomnienie oparte na przeżyciu indywidualnym („przypominam sobie, że”, „*je me souviens*”), ale pamięć zbiorową. Pamięć zbiorową traktować chciałbym jako pewien zbiór (układ) odnoszących się do przeszłości przekonań należących do świadomości społecznej, w której mieszają się własne wspomnienia z przekazami otrzymanymi od innych osób. Ów zbiór przekonań spełnia w mniejszym czy większym stopniu trzy przywoływane już podstawowe kryteria świadomości społecznej (por. Ziółkowski 1989: 141 i nast.). Na pamięć zbiorową składają się więc takie przekonania odnoszące się do przeszłości, które: (1) są wspólne pewnej grupie czy zbiorowości, (2) są one uświadamiane bądź zakładane jako wspólne, (3) towarzyszą bądź stanowią podstawę pewnych działań. Jak to określa A. Szpociński (1989: 11-12), pamięć zbiorowa składa się z przekonań dotyczących tych wydarzeń, które jednostka przywołuje wtedy, kiedy określa siebie jako członka danej grupy społecznej. Przekonania te nie mają oczywiście czysto poznawczo-opisowego charakteru. Można zatem powiedzieć, że pamięć zbiorowa składa się ze społecznie podzielanych postaw w stosunku do przeszłości, postaw, które zgodnie z jednym z najpowszechniej akceptowanych ujęć (Nowak 1973) mają zawsze komponent poznawczy, emocjonalno-oceniający i zachowaniowy (dyspozycji do określonych zachowań).

Wiek dwudziesty w historii Polski i całego regionu był okresem bardzo specyficznym. Zachodzące w jego trakcie procesy społeczne miały nie tylko charakter naturalny i ewolucyjny, ale często także gwałtowny i rewolucyjny, całkowicie zmieniający istniejącą rzeczywistość na poziomie zarówno indywidualnych, jak i zbiorowych losów. Wiele z tych zmian było narzuconych siłą i głęboko niesprawiedliwych, stanowiąc

rezultaty arbitralnych decyzji tyranów i systemów sprawowania władzy, przerzucających ludzi z miejsca na miejsce jak kukiełki, skazujących ich na śmierć albo dramatyczną odmianę losu, nawet jeśli niekiedy w opinii niektórych realizujących je jednostek decyzje owe wynikały z bardzo szlachetnych i wzniosłych przesłanek (np. „sprawiedliwości społecznej”).

Kształt i funkcje polskiej pamięci zbiorowej zależą w znacznej mierze od tego, do którego z wyróżnionych w rozdziale pierwszym trzech podstawowych typów procesów społecznych zachodzących w Polsce w dwudziestym wieku pamięć owa się odnosi. Powtórzmy, że są to: (1) uniwersalne procesy nieodwracalne – mające charakter naturalnego i ewolucyjnego społecznego rozwoju (np. modernizacji) i zachodzące w naszym kraju równoległe, ale zwykle z pewnym opóźnieniem w stosunku do krajów zachodnioeuropejskich; (2) regionalne procesy odwracalne, w tym zwłaszcza przejście do i odejście od „realnego socjalizmu” i wreszcie (3) specyficzniepolskie procesy nieodwracalne, w tym zwłaszcza gwałtowne i bolesne procesy narzucone siłą, takie jak zmiany granic, eksterminacja i przymusowe migracje ludności zmieniające radykalnie charakter etniczny i kulturowy olbrzymich terytoriów.

Pamięć o przeszłych wydarzeniach i stanach rzeczy zmienionych poprzez procesy pierwszego typu – przykładowo przez modernizację – jest niekiedy bardzo żywa, ale nie stanowi przedmiotu poważniejszych konfliktów, poza być może sporami pomiędzy tradycjonalistami i progresistami. Przeszłość odmieniona została przez te procesy w niejako naturalny, ciągły, prawie organiczny sposób, nawet jeżeli obok rozwoju spontanicznego występowały elementy odgórnego konstruktywizmu, a nie wszystkie rezultaty zmian były pozytywne czy też traktowane jako takie przez wszystkie uwikłane w nie jednostki i grupy społeczne. Procesy te były wypadkową wielu zdarzeń i czynów wielu ludzi, trudno się więc przy nich dopatrzeć konkretnych indywidualnych sprawców. Mimo że są to procesy społeczne, to w znacznej mierze mogą być ujmowane w tej odmianie pierwotnych ram interpretacji, którą Goffman (1984) nazywa ramami naturalnymi. Nie występują tu w szczególności żadne niesprawiedliwości, za które pewne konkretne jednostki mogłyby zostać obarczone winą i odpowiedzialnością. Ogólny efekt tych zmian uznać można – mimo wszystkich wątpliwości szczegółowych – za pozytywny. Fakt

ten wiąże się z prawidłowością, którą nazwać można pierwszym prawem funkcjonowania pamięci. W przypadku postępu, rozwoju czy ekspansji, czyli – by tak rzec – „krzywej wznoszącej”, oczywistym punktem odniesienia dla społecznej świadomości jest dająca satysfakcję terażniejszość, a także stwarzająca nadzieję na dalsze sukcesy przyszłość; rola przeszłości i pamięci o przeszłości jest znacznie mniej ważna. Porównywanie z przeszłością służy w tej sytuacji głównie jako obiektywna i subiektywna miara wzrostu i rozwoju, a w szczególności ich tempa czy dynamiki.

Specyfika dwudziestowiecznej historii Polski i całego regionu Europy Środkowo-Wschodniej polega na tym, że owe pozytywne, przynoszące rozwój ewolucyjne zmiany stanowiły zaledwie niewielką warstwę indywidualnego i zbiorowego doświadczenia mieszkańców regionu. Drugi i trzeci z wymienionych powyżej typów procesów przyniosły wiele zmian różnej natury, w których wymieszane były aspekty pozytywne i negatywne, a poczucie rozwoju i sukcesu występowało na przemian z poczuciem porażki, tragedii, krzywdy i niesprawiedliwości.

Przebieg wydarzeń w regionie spowodował w szczególności wiele zmian, które w sposób oczywisty nie tworzyły „krzywej wznoszącej”, a wręcz przeciwnie – oznaczały znaczne, niekiedy wręcz dramatyczne pogorszenie indywidualnej i zbiorowej sytuacji mieszkańców. W tym momencie zdaje się interweniować drugie prawo funkcjonowania pamięci: w przypadku zmian w całości czy nawet częściowo negatywnych, tzn. wtedy gdy owe zmiany przyjmują postać „krzywej opadającej”, najistotniejszym punktem odniesienia dla świadomości społecznej jest wspaniała, lepsza przynajmniej w pewnych aspektach od tego, co nastąpiło później, prawdziwa bądź wyobrażona przeszłość, a mówiąc dokładniej, społecznie wytworzona pamięć tej przeszłości. Jak pisze T. Łepkowski: „nie łakną historii społeczeństwa ustabilizowane, żyjące w pokoju i spokoju, w dobrobycie, podczas gdy potrzebują jej zbiorowości nieszczęśliwe, zwłaszcza w okresach złowieszczych, w czasach wstrząsów i niepokodzeń”. Podobnie twierdzi P. Burke „[...] historię piszą zwycięzcy [...] zwycięzców stać na zapominanie przeszłości, podczas kiedy pokonani nie są w stanie rozstać się z nią i są skazani na rozmyślanie o niej, przeżywanie jej wciąż na nowo i zastanawianie się jak mogłaby wyglądać inaczej” (oba cytaty za: Szacka 1990:11). Jest to jedną z istotnych przyczyn, dla których pewne społeczeństwa, w tym bez wątpienia społeczeń-

stwo polskie, zorientowane są silnie na rozpamiętywanie przeszłości, podczas gdy społeczeństwa inne – nawet te, które nieustannie oddają hołd swoim „ojcom założycielom” – myślą bardziej o teraźniejszości i przyszłości. Poza tym, o ile zmiany pozytywne traktuje się zwykle – powtórzmy – raczej jako procesy naturalne, gdzie nie ma jednego, dającego się wyraźnie zidentyfikować „podmiotu sprawczego”, to w przypadku zmian negatywnych uznaje się zwykle odpowiedzialność konkretnych jednostek (Hitler, Stalin) czy instytucji (NSDAP, Gestapo, KPZR, Czecha, PPR, UB).

W przypadku nakładania się na siebie zmian pozytywnych i negatywnych pamięć służy jako instrument oceniający zachodzące zmiany i mierzący różnice pomiędzy przeszłością i teraźniejszością. Owa ocena zawiera kilka dających się wyróżnić elementów, które stanowią odpowiedzi na następujące pytania.

1. Czy zmiany są ogólnie pozytywne, czy negatywne, i w jakim stopniu?
2. Dla kogo są one pozytywne, a dla kogo negatywne? Kto głównie skorzystał z tych zmian, a kto był ich główną ofiarą?
3. Kto jest odpowiedzialny za zmiany negatywne, te zwłaszcza, które można traktować jako niesprawiedliwość i krzywdę?

Wszystkie te pytania prowadzą do ostatniej, kluczowej kwestii związanej z problemem odwracalności zmian:

Czy owe zmiany, a zwłaszcza zmiany negatywne, są nieodwracalne czy odwracalne (albo przynajmniej częściowo odwracalne)? Jaki jest stopień ich odwracalności, dla kogo ta odwracalność mogłaby mieć miejsce, pod jakimi warunkami, jakim kosztem? W jakiej mierze ich odwracalność zdeterminowana jest sytuacją teraźniejszą, a zwłaszcza bieżącą walką interesów? W jakim stopniu, jeżeli w ogóle, odwołanie się do pamięci przeszłości i pamięci przeszłych niesprawiedliwości służyć może jako argument we współczesnej walce interesów o odtworzenie pewnych elementów przeszłości?

Odwracalność zmian, albo nazywając rzecz inaczej – „odtworzalność” przeszłości (a raczej społecznie wytworzonej pamięci przeszłości) jest problemem niezwykle złożonym i wielowarstwowym. Odwracalność może polegać na czysto materialnym przywróceniu elementów stanu poprzedniego (odbudowa historycznych zabytków), na zmianach prawnych i prawnopolitycznych (przywrócenie indywidualnych praw włas-

ności, przywrócenie dziedzicznych praw do tronu, odtworzenie jednostek administracyjnych (np. historycznych regionów, odtworzenie całych państw i ich granic), odtworzenie elementów kultury (odrodzenie języka hebrajskiego jako języka mówionego), a nawet przemianę mentalności (sprawienie, by ludzie pozbyli się „wyuczonej bezradności”). Jest zupełnie oczywiste, że odtworzenie przeszłości nie może być nigdy całkowite. Nawet gdy jakiś pojedynczy element zostaje wiernie zrekonstruowany, to funkcjonuje on w zasadniczo odmiennym kontekście, który to kontekst zmienia sens kulturowy tego zrekonstruowanego obiektu (odbudowany zamek królewski nie będący już siedzibą monarchy, ale np. narodowym muzeum).

Spółeczeństwa Europy Środkowo-Wschodniej doświadczyły w wieku dwudziestym całego *spectrum* zmian i pozytywnych, i negatywnych. Zmian pozytywnych odwracać w zasadzie nikt nie chce, natomiast zmiany negatywne można próbować uszeregować pod względem stopnia ich możliwej odwracalności. Na jednym krańcu tego *continuum* odwracalności mieszczą się takie zmiany, które choć raz dokonane, zostały już następnie odwrócone albo stwarzają nadzieję na ich odwrócenie w nieodległej przeszłości. Przykładem jest tu odtworzenie niepodległych państw bałtyckich. Droga Polski i innych krajów regionu do i od „realnego socjalizmu” (a zwłaszcza takich cech tego systemu, jak gospodarka niedoboru, autorytarna władza jednej partii czy cenzura) należy zasadniczo także do tej kategorii. Jak to głosiło jedno z polskich powiedzeń: „Socjalizm jest najdłuższą, najbardziej krętą i najbardziej wyboistą drogą od kapitalizmu do... kapitalizmu”. W tej perspektywie obecna transformacja systemowa jest w znacznej mierze procesem, który ma za zadanie przywrócić pewne elementy poprzedniego – traktowanego jako normalny czy naturalny – porządku w dziedzinie gospodarczej, politycznej i społecznej. Przykład transformacji pokazuje jednak dobitnie i to, że przywracanie starego jest w olbrzymiej mierze budowaniem nowego. Dalej na tym *continuum* znajdują się zmiany, które są tylko częściowo odwracalne. Do tej kategorii należy m.in. powojenna odbudowa wielu zabytków historycznych czy nawet całych miejskich dzielnic (np. w Warszawie czy w Gdańsku). Tutaj też mieści się przywrócenie praw własności indywidualnej (czyli reprivatyzacja), zbiorowej, instytucjonalnej czy gminnej. Na drugim końcu owego *continuum* znajdują się takie zmiany,

które są ogólnie traktowane jako praktycznie nieodwracalne; dotyczy to w szczególności zmiany granic (np. Polski czy Węgier) czy zmian etnicznych spowodowanych wysiedleniami lub przymusową wymianą ludności. Wśród zmian negatywnych jest też oczywiście wiele zmian nieodwracalnych z samej natury rzeczy, dotyczy to śmierci i cierpień wielu ludzi, strat materialnych, czy zaprzepaszczonych możliwości rozwoju.

2. Cztery funkcje pamięci

W dobie postkomunistycznej transformacji, zapewniającej wolność słowa, wielość poglądów i artykulację różnych interesów, w różny sposób wykorzystywać można pamięć o losach kraju w dwudziestym wieku. W dalszych uwagach chciałbym się skoncentrować na tych odniesieniach do przeszłości, które próbują na różne sposoby uporać się ze zmianami negatywnymi, czyli dotyczą – mniej lub bardziej bezpośrednio – kwestii ewentualnej odwracalności owych zmian. Interesuje mnie zatem to, na jakie sposoby wykorzystywać można pamięć o całym wieku dwudziestym, a w tym w szczególności o czasach przedkomunistycznych (tzn. do roku 1939), po to, by próbować uporać się ze spuścizną okresu II wojny światowej i okresu rządów komunistycznych (tzn. lat 1939-1989).

Traktując pamięć zbiorową jako formę świadomości społecznej składającej się ze społecznie podzielanych przekonań i postaw w stosunku do przeszłości, można (wykorzystując rozróżnienie komponentów postawy: poznawczego, emocjonalno-oceniającego i dyspozycyjno-zachowaniowego postawy) analitycznie wydzielić cztery podstawowe funkcje pamięci, zdając sobie jednakże sprawę, że zwłaszcza w myśleniu potocznym są one ze sobą ściśle powiązane.

Dwie pierwsze funkcje pamięci są funkcjami poznawczymi. Pierwszą z nich określić by można jako „poznawczo-idiograficzną”, drugą zaś jako „poznawczo-nomotetyczną” (albo „poznawczo-refleksyjną”). Pamięć może więc służyć po pierwsze jako narzędzie poznania przeszłości, i to zarówno narzędzie „neutralne”, tzn. takie, które stara się odtwarzać „adekwatną” czy „prawdziwą” wiedzę o faktach historycznych, jak i takie, które wydobywa własną, bardzo subiektywną wersję przebiegu wydarzeń i ich przyczyn. Chodzi tu zatem łącznie o oba odróżnione

przez M. Oakeshotta (1966, za Szpociński 1989: 25-26) rodzaje wiedzy o przeszłości: przeszłość historyczną i przeszłość praktyczną, albo inaczej – „historię” i „przeszłość”. W pierwszym przypadku przeszłość poznajemy dla niej samej, dla prostej ciekawości, jak to było kiedyś. W drugim odczytujemy ją jako poprzedniczkę terażniejszości, stanowiącą dla owej terażniejszości praktyczny punkt odniesienia. Przyjmuje się niekiedy, że pierwszy typ poznania przeszłości właściwy jest „historii nauce”, a drugi myśleniu potocznemu. Odróżnienie to jest jednak, jak wskazuje J. Szacki (1971: 245), daleko posuniętą idealizacją. Stąd też słuszna wydaje się propozycja A. Szpocińskiego (1989: 27), by „historię” i „przeszłość” rozumieć podmiotowo, nie jako „gotowe treści komunikatów, ale jako specyficzne pytania postawione wobec takich komunikatów”. Inne pytania informacjom o przeszłości stawia historyk, a inne potoczny uczestnik życia społecznego. W jednym i drugim przypadku chodzi jednak o to, by pewne fakty i sądy o przeszłości były przedstawiane i dyskutowane nie tylko w rozmowach prywatnych, ale także i dyskursie publicznym, środkach masowego przekazu, podręcznikach itd.

Po drugie, pamięć może być instrumentem głębszej refleksji nad historią danego narodu i całego regionu, nad kwestią uwarunkowań tej historii, rolą determinacji i przypadkowości oraz losu i wyboru w jego historycznym doświadczeniu, kwestią odpowiedzialności za poszczególne wydarzenia i wreszcie pojęciem „normalności” i „oczywistości” tak jak wpajane są one każdemu kolejnemu pokoleniu. Takie podejście do historii właściwe jest w szczególności socjologom. J. Szacki (1991: 298 i nast.) pokazując użytki, jakie z historii czynią socjologowie, wymienia cztery podstawowe warianty „uhistorycznienia socjologii” dokonywane odpowiednio: w imię teorii rozwoju społecznego, typologii faktów społecznych, ostrożności metodologicznej i wreszcie w imię poznania genealogii terażniejszości. Wydaje się jednak, że zwłaszcza w sytuacjach takich jak sytuacja współczesnego społeczeństwa polskiego powyższe podejście do historii może rozpowszechniać się także na inne, nie tylko naukowe, środowiska.

Po trzecie, pamięć pełni funkcję emocjonalno-oceniającą – jest narzędziem emocjonalnej oceny przeszłości i terażniejszości, bodźcem wywołującym albo odczucia pozytywne, np. zadowolenia i dumy ze zmian, które się dokonały, albo wręcz przeciwnie – odczucia negatywne,

od poczucia krzywdy aż po poczucie nostalgicznego żalu za czymś, co uznaje się za bezpowrotnie stracone.

Po czwarte wreszcie, pamięć pełni funkcję instrumentalno-legitymizacyjną, stanowiąc normatywną, prawną, moralną czy instrumentalną podstawę do artikulacji roszczeń czy żądań i podejmowania działań mających na celu przynajmniej częściowe przywrócenie poprzedniego stanu rzeczy.

Trzy pierwsze funkcje pamięci i związki pomiędzy nimi były w literaturze wielokrotnie omawiane. Zmiany zachodzące w Polsce po 1989 roku spowodowały jednakże istotne zmiany w spełnianiu owych trzech funkcji. Specyfiką obecnej sytuacji wydaje się natomiast to, iż coraz częściej pamięć przywoływana i używana jest w funkcji czwartej – instrumentalno-legitymizacyjnej. Spróbujmy zatem zastanowić się obecnie pokrótce nad tym, jak te cztery funkcje pamięci (a w szczególności funkcja czwarta) realizowane są we współczesnej Polsce po 1989 roku.

Przywoływanie pamięci dokonuje się zawsze ze względu na współczesne zainteresowania, współczesne wartości i współczesne interesy określonych podmiotów. Te „podmioty pamięci” uczestniczą w swoistej grze o pamięć danego społeczeństwa i o jej odpowiednie wykorzystanie. Do opisu tej gry można wzorem A. Sawisz (1990: 126 i nast.) użyć np. teorii pola (*champ*) P. Bourdieu (np. 1984: 113-120), ujmując zagadnienie w kategoriach „pola społecznej pamięci przeszłości”. Uczestnikami gry dokonującej się w tym polu, czyli „podmiotami pamięci” są zarówno aktorzy instytucjonalni – władza państwowa, system oświatowy, środki masowego przekazu, partie polityczne (zob. np. Kurczewska 1996), kościoły, rozmaite instytucje społeczeństwa obywatelskiego, jak i aktorzy niezinstytucjonalizowani – rodziny, kręgi znajomych, niesformalizowane grupy. Uczestnikiem tego pola jest wreszcie każda jednostka przeżywająca wydarzenia, ale jak pisze słusznie Sawisz (1990: 127-128), „pozycja jednostki jest w tym polu najbardziej złożona: pojedynczy człowiek jest tu zarówno p o d m i o t e m – twórcą i nadawcą dla siebie samego i dla otoczenia pewnych treści, jak i p r z e d m i o t e m zabiegów innych uczestników pola, dążących do wpływania na jego świadomość” (podkr. oryg.). Stawką tej konkurencyjnej gry w polu społecznej pamięci przeszłości jest z jednej strony związana silnie z wartościami tożsamość grupowa, przynależność do wspólnoty, zwłaszcza narodowej

(por. np. Szacka 1983, 1990, Szpociński 1983, 1989, szczególnie jego rozważania na temat „miejsc pamięci” i „kanonu historycznego”), z drugiej zaś realizacja własnych partykularnych interesów różnych od interesów innych członków społeczeństwa.

2.1. Poznawczo-idiograficzna funkcja pamięci

Pierwszym użytkiem czynionym z pamięci w postkomunistycznej rzeczywistości była próba odtworzenia pamięci rozumianej jako neutralna, adekwatna wiedza o faktach historycznych, faktach, które poprzednio były ukrywane, zamazywane, reinterpretowane, usuwane z dyskursu publicznego i podręczników szkolnych, prezentowane czasami jedynie w postaci niejasnych aluzji, umieszczanych i odczytywanych „między wierszami”. Naturalną reakcją na powszechną w poprzednim okresie „odmowę pamięci” było po 1989 roku „przywracanie pamięci”. Po zlikwidowaniu cenzury nastąpiła w Polsce prawdziwa eksplozja książek, artykułów, programów telewizyjnych, oficjalnych wypowiedzi politycznych przedstawiających różnorodne fakty, osoby i wydarzenia historyczne, zwłaszcza z dwudziestowiecznej historii Polski i regionu. Historyczne wydawnictwa były absolutnym bestsellerem w pierwszych latach wolności po 1989 roku, potem dopiero stopniowo zaczęły być usuwane na drugi plan przez rozmaite sensacyjne zachodnie *paperbacks*.

Wyróżnić można dwie fazy tego przywracania pamięci. W fazie pierwszej głównym celem było wprowadzenie do publicznego dyskursu takiej wizji historii, która z jednej strony pokazywała wszystkie kłamstwa, manipulacje i instrumentalne interpretacje oficjalnej, komunistycznej wersji historii Polski i regionu, a z drugiej odpowiadała „pamięci prywatnej”, tradycji rodzinnej, potocznej wiedzy i odczuciom, a często także i uznawanym za oczywiste, nie w pełni artykułowanym elementom „milczącej wiedzy”. Ta przywracana pamięć dotyczyła w szczególności historii stosunków polsko-rosyjskich i polsko-radzieckich oraz pierwszego okresu komunistycznych rządów w Polsce. Jeden z największych sporów dotyczył interpretacji tego (zwłaszcza tego, co dobre czy pozytywne), co zdarzyło się w okresie PRL-u. Był to spór o to, czy wszystko było zasługą systemu – zgodnie z propagandą *ancien régime*'u znakomicie widoczną przykładowo w napisie na tablicy na rynku Starego Miasta

w Warszawie „rząd Polski Ludowej podniósł Starówkę z gruzów i narodowi przywrócił”, czy też raczej rację miał S. Kisielewski, mówiąc: „tak wiele udało się jednak w kraju zrobić mimo komunistycznej władzy” (Kiciński 1995:27).

Stopniowo jednakże uświadamiano sobie, że historia jest niekiedy bardziej skomplikowana niż czarno-biały schemat przeciwstawiający fałszywą starą wersję oficjalną oraz jedną i jedyną prawdziwą, narodową, odpowiadającą powszechnym odczuciom wersję najnowszej polskiej historii. W drugiej fazie zatem, w publicznym dyskursie zaczęły się coraz częściej pojawiać nowe informacje i nowe interpretacje, które poprzednio nie były właściwie obecne ani w oficjalnej komunistycznej propagandzie, ani w oddolnie przekazywanej tradycji. Te nowe informacje i interpretacje przeciwstawne były zdecydowanie oficjalnej komunistycznej wersji zdarzeń, ale kierowały się także przeciwko niektórym nadmiernie uproszczonym przekonaniom i stereotypom oddolnej narodowej tradycji. Starano się między innymi pokazywać i to, że chociaż największe zbrodnie wobec narodu polskiego popełnione były przez hitlerowskie Niemcy i Związek Radziecki, które rozpoczęły najtragiczniejszą wojnę w całej polskiej historii, a potem przez sterowane z zewnątrz komunistyczne władze polskie, to nasi sąsiedzi również cierpieli, również stawali się ofiarami niesprawiedliwości, a zachowanie wielu Polaków nie było wcale – mówiąc najogólniej – bez zarzutu. Nowe informacje i interpretacje dotyczyły między innymi stosunków polsko-żydowskich, wysiedlenia Niemców po drugiej wojnie światowej, losu mniejszości narodowych w Polsce i przed 1939, i po 1945 roku. Przywracanie pamięci zatem, skierowane najpierw prawie wyłącznie przeciwko starej komunistycznej oficjalnej wersji polskiej historii, stopniowo zaczęło także otwierać nowe perspektywy, mniej jednostronne, mniej zaściankowe i mniej polskocentryczne, a bardziej pluralistyczne, krytyczne i odbrązowiające niektóre narodowe mity.

Wydaje się, że w chwili obecnej współwystępują w polskim dyskursie prywatnym i publicznym wszystkie te trzy generalne perspektywy interpretacyjne polskiej historii dwudziestego wieku – „komunistyczna”, „narodowa” i „pluralistyczna”, z których każda przybiera już to bardziej umiarkowaną, już to bardziej radykalną formę. W znacznej części środowisk opiniotwórczych, a zwłaszcza w czołowych gazetach i czasopismach

dyskusja toczy się obecnie przede wszystkim pomiędzy perspektywą „umiarkowanie narodową” i „umiarkowanie pluralistyczną”, a swoisty kompromis pomiędzy tymi wersjami zdaje się także dominować w szkolnych podręcznikach historii.

2.2. Poznawczo-refleksyjna funkcja pamięci

Pierwsza z dwóch funkcji poznawczych – „poznawczo-idiograficzna” funkcja pamięci w naturalny sposób łączy się i przechodzi w funkcję drugą – „poznawczo-refleksyjną”. Pamięć staje się narzędziem porównawczej głębszej refleksji i nad przeszłością, i nad terażniejszością Polski, całego regionu, a nawet Europy i świata. Takie refleksyjne i porównawcze użycie pamięci prowadzi zwłaszcza do refleksji nad pojęciem „normalności” i „oczywistości”, które właśnie w takiej dłuższej, porównawczej perspektywie – odsłaniają swoją kruchość, zmienność i arbitralność. Jest prawdą, że w toku socjalizacji pierwotnej kolejne pokolenie internalizuje przekazywany mu w dzieciństwie świat „jako Ś w i a t, jako jedyny istniejący i jedyny, jaki daje się pomyśleć, jako świat *tout court*” (Berger i Luckmann 1983:210). Jednakże w Polsce w dwudziestym wieku niemal dla każdego kolejnego pokolenia młodych Polaków ów „świat” wyglądał zaiste bardzo odmiennie. Sytuacja ta zdaje się dobrze obrazować to, co Berger i Luckmann (1983:210) nazywają nadużyciem zaufania, sztuką socjalizacji pierwotnej, „z której pomocą społeczeństwo „nabiera” jednostkę, aby to co jest jedynie zbiorem zdarzeń przypadkowych, jawiło się jej jako konieczność”. Obecne polskie granice, całkowita niemal etniczna jednolitość społeczeństwa, system demokratycznego kapitalizmu, nie mówiąc o bardzo świeżej polskiej przynależności do NATO – wszystkie te elementy polskiej rzeczywistości postrzegane być mogą jako oczywistość jedynie przez kilka najmłodszych, niedawno urodzonych roczników Polaków. Dla wszystkich wcześniejszych pokoleń, nawet tych wchodzących w życie zaledwie kilka lat temu, a tym bardziej tych sprzed pięćdziesięciu, czy siedemdziesięciu lat, obecna sytuacja bardzo odbiega od „ich świata” z okresu ich socjalizacji pierwotnej. Różne elementy tej nowej rzeczywistości są dla nich mniej lub bardziej zaskakujące i niespodziewane, w niektórych przypadkach odpowiadają nawet być może ich marzeniom i najbardziej wydawałoby się

niegdyś nierealistycznym nadziejom, w innych natomiast przypominać mogą jednak także ich nocne koszmary.

Pamięć unaocznia zatem radykalny brak ciągłości w dwudziesto-wiecznej społecznej rzeczywistości Polaków i jednocześnie – powtórzmy – olbrzymią względność potocznego poczucia „oczywistości”. Kultura postfiguratywna w sensie Margaret Mead – zakładająca podobieństwo doświadczeń kolejnych pokoleń – w Europie Środkowo-Wschodniej w dwudziestym wieku wydaje się podwójnie niemożliwa. Na olbrzymie, właściwe nowoczesności przyspieszenie zmian społecznych w ramach wzmiankowanych wyżej „procesów uniwersalnych” nakładają się bowiem kilkakrotne radykalne zmiany sytuacji społecznej i politycznej w całym regionie i w Polsce.

Pamięć, pokazując olbrzymią zmienność rzeczywistości, odsłania też w szczególności arbitralną, narzuconą i często nawet przestępczą genezę tego, co uznawane było za „normalność” w znacznym okresie tego wieku. To, co w okresie dzieciństwa mojego pokolenia – tzn. w latach pięćdziesiątych i sześćdziesiątych – przedstawiano jako normalne i naturalne, było w istocie po pierwsze rezultatem arbitralnych, często zbrodniczych decyzji kilku tyranów i ich otoczenia, po drugie mniej lub bardziej wymuszonych i cynicznych kompromisów, na które zgadzały się władze innych państw oraz po trzecie wreszcie konsekwencji – często niezamierzonych – tych decyzji i kompromisów, które przerywając w sposób radykalny ciągłość procesu historycznego, czyniły ze stanów „nienormalnych” narzuconą społeczeństwu „normalność”. W tym kontekście pamięć służy także w dzisiejszej Polsce jako narzędzie refleksji nad kwestią tego, jaką rolę w dziejach polskiej społeczności narodowej odgrywały determinizm i podmiotowe sprawstwo, konieczność i przypadek, los i wybór, „siła wyższa” i indywidualna odpowiedzialność.

Ten sposób wykorzystywania pamięci nie występuje oczywiście zbyt często w życiu codziennym. Wymaga on głębszej refleksji i nabrania dystansu do własnych okoliczności życia, wzięcia w nawias i jednocześnie odsłonięcia „genealogii terażniejszości”, genezy zinternalizowanego poczucia oczywistości własnego pokolenia. Wydaje się jednak, że losy polskiego społeczeństwa – w porównaniu z innymi społeczeństwami o znacznie bardziej „ustabilizowanych” dziejach – były znakomitą szkołą

uczając „przeliczania perspektyw” i pozwalającą uświadomić sobie względną i arbitralną „potocznych oczywistości”.

2.3. Emocjonalno-oceniająca funkcja pamięci

Trzecia funkcja pamięci wykracza poza czysto poznawcze odtworzenie przeszłości i jej porównanie z terażniejszością. Pamięć jest również instrumentem emocjonalnej i wartościującej oceny przeszłości i terażniejszości. Dokonuje oceny tego, czy zaistniałe zmiany były pozytywne czy negatywne, w jakim stopniu i w jakich aspektach. Jest jednak przede wszystkim bodźcem wywołującym rozmaite, mniej lub bardziej otwarcie wyrażane emocje. Kiedy z punktu widzenia danej jednostki i społeczności zmiany są ogólnie korzystne, to wywoływane emocje są przede wszystkim uczuciami pozytywnymi, np. zadowolenia, radości i dumy ze zmian, które się dokonały. Kiedy zmiany dla jednostki i zbiorowości są ogólnie niekorzystne, to dominują uczucia negatywne, przybierające różną postać: gniewu, nienawiści i wrogości do rzeczywistych albo wyobrażonych sprawców i beneficjentów tych zmian, poczucia krzywdy i niesprawiedliwości. W miarę upływu czasu, kiedy zmiany zaczynają się utrwalać, a zwłaszcza wtedy, kiedy z różnych względów zmiany te są albo wydają się nieodwracalne, te dość gwałtowne uczucia stopniowo mogą zamienić się w nostalgiczny i nie zwracający się już przeciw nikomu ze współczesnych żal za czymś, co uznaje się za bezpowrotnie stracone. Jak się często zwraca uwagę (por. Stein 1987:206), odczuwanie nostalgicznego, łagodnego i nie zawierającego wrogości żalu jest niejednokrotnie jednym z niezbędnych warunków pogodzenia się z terażniejszością i ze sprawcami i beneficjentami zmian bądź ich potomkami czy spadkobiercami. Taki nostalgiczny żal może być na przykład elementem procesu modernizacji, która prowadzi zwykle do utraty, ale nie do zapomnienia części przednowoczesnej tradycji. Żal może być także niezbędnym warunkiem pogodzenia się ze zmianą granic, przymusowym przesiedleniem czy utratą indywidualnej własności.

2.4. Instrumentalno-legitymizacyjna funkcja pamięci

Czwarta funkcja pamięci wykracza poza świadomościowe, tzn. poznawcze i emocjonalne ustosunkowanie się do przeszłości i – porównawczo – do terażniejszości. Pamięć funkcjonuje tu jako poznawcza, emocjonalna, normatywna, prawna, moralna i instrumentalna podstawa czy też uzasadnienie podejmowania aktywnych indywidualnych bądź zbiorowych działań i/lub zgłaszania roszczeń mających na celu przywrócenie, całkowite bądź przynajmniej częściowe, poprzedniego stanu rzeczy. Działania i roszczenia te odnosić się mogą do bardzo różnych obiektów: terytorium państwa, granic regionów, pomników historycznych, nazw ulic, indywidualnej własności czy nawet tradycyjnej mentalności. W tej właśnie funkcji pamięć odnosząca się z pozoru jedynie do przeszłości staje się najwyraźniej elementem współczesnego działania i współczesnej gry interesów.

Sprawą najbardziej doniosłą praktycznie i wywołującą najwięcej dyskusji i konfliktów jest problem przywracania własności konkretnych dóbr czy udziałów ich poprzednim właścicielom, którymi mogły być jednostki, instytucje, gminy czy nawet całe państwa. Na kwestię tę patrzeć można z różnych stron i przez pryzmat różnych koncepcji teoretycznych. Sam chciałbym odwołać się do Roberta Nozicka koncepcji „sprawiedliwości udziałów”, która zdaje się bardzo dobrze chwytać istotę zagadnienia i problemy pojawiające się przy próbie praktycznych rozwiązań konkretnych przypadków. Nozick formułuje trzy zasady sprawiedliwości udziałów: (1) zasadę sprawiedliwości nabywania udziałów, (2) zasadę sprawiedliwości transferu udziałów oraz (3) zasadę naprawy niesprawiedliwości, czyli naprawy naruszeń dwu pierwszych zasad (Nozick 1999: 183 i nast.). Zgodnie z tą koncepcją jedynie osoba, która nabyła udział zgodnie z jedną z dwu pierwszych zasad, posiada uprawnienia do tego udziału. Pamięć jako instrument artykulacji uprawnionych żądań do przywrócenia poprzedniego stanu rzeczy odwołuje się zwykle do przeszłych niesprawiedliwości, czyli naruszeń jednej z dwu pierwszych zasad. Jednakże pojawia się tu cały szereg i teoretycznych, i moralnych, i czysto praktycznych problemów. Chciałbym przytoczyć tu dłuższy cytat z Nozicka (1999: 184-185): „Jeżeli obecne udziały zostały w różne sposoby, czasem znane, a czasem nie, ukształtowane przez przeszłą niesprawiedliwość, to co, jeśli cokolwiek, należy teraz zrobić, aby tę niesprawie-

dliwość naprawić?... W jaki sposób, jeśli w jakikolwiek, zmienia się sytuacja, jeśli beneficjanci i ci, którzy wyszli na tym gorzej, nie są bezpośrednimi stronami tej niesprawiedliwości, lecz, na przykład, ich potomkami. Czy ktoś, czyj stan posiadania opiera się na nienaprawionej niesprawiedliwości, sam cierpi niesprawiedliwość? Jak daleko w przeszłość powinno sięgnąć wymazywanie historycznego rejestru niesprawiedliwości? Jakie dopuszczalne działania mogą podjąć ofiary niesprawiedliwości po to, aby naprawić wyrządzone im niesprawiedliwości, włączając w to niesprawiedliwości popełnione przez ludzi działających za pośrednictwem rządu?"

• Jak pisze sam Nozick, nie ma dotychczas pogłębionego i zadowalającego teoretycznie ujęcia tych problemów. Polityczne i praktyczne uporanie się z nimi wydaje się tymczasem jeszcze trudniejsze. We wszystkich krajach regionu podjęto jednak, bądź zamierza się podjąć, praktyczne działania na znaczną skalę. Działania te są każdorazowo pewną wypadkową czy też kompromisem pomiędzy przestrzeganiem zasad sprawiedliwości w powyżej zdefiniowanym sensie, współczesnymi prawnymi, ekonomicznymi i politycznymi możliwościami państwa oraz naciskami poszczególnych grup interesów. Wszystkie kłopoty i trudności wymienione przez Nozicka dają się odnaleźć we współczesnych dyskusjach i wprowadzanych w życie rozwiązaniach.

Do 1989 roku o przywróceniu dawnej własności trudno było nawet marzyć. Istniała jedynie prywatna pamięć i prywatny żal. Po ostatecznym upadku *ancien régime'u* pojawiły się najpierw nieśmiałe nadzieje, potem otwarte dyskusje i wreszcie pewne zinstytucjonalizowane zabiegi mające na celu odzyskanie przynajmniej niektórych dóbr uprzednio niesprawiedliwie zabranych. Od samego jednak początku pojawił się podstawowy problem odwracalności zmian.

Podobne problemy pojawiały się w różnych innych krajach. W wielu sytuacjach konsekwencje poprzednich zbrodni i niesprawiedliwości są od bardzo dawna elementem normalności, traktowanej jako absolutnie oczywista i niepodważalna. Amerykanie ciągle korzystają, przykładowo, z owoców nierównoprawnych i zwykle nigdy nieprzestrzeganych traktatów z Indianami, podpisywanych i gwarantowanych nawet przez ich najbardziej godnych szacunku „Ojców-Założycieli”. Podstawowym problemem jest to, czy i po spełnieniu jakich warunków można w demo-

kratycznych państwach prawa nie tylko otwarcie dyskutować, ale i starać się odwrócić konsekwencje przeszłych niesprawiedliwości.

Spójrzmy z tej perspektywy na obecną sytuację w Polsce i innych postkomunistycznych krajach regionu. II wojna światowa i wprowadzenie systemu komunistycznego doprowadziły do wielu niesprawiedliwości. Niesprawiedliwości te dotyczyły również zmian w indywidualnej i instytucjonalnej własności. Mechanizmy pozbawiania własności były zróżnicowane, od prawnych (choć niezgodnych z zakładaną wtedy oficjalnie jako obowiązująca konstytucją marcową z 1921 roku) dekretów reformy rolnej i nacjonalizacji przemysłu poprzez przymus administracyjny i decyzje pozaprawne do zastraszania i nacisków gospodarczych. Niesprawiedliwości obejmowały również przymusowe wysiedlenia, wymianę i deportacje ludności. Po upadku Związku Radzieckiego jednym z najtrudniejszych problemów stała się kwestia, jak można się uporać z efektami tych narzuconych zmian, czy dawniejsze decyzje totalitarnej władzy i ich bolesne konsekwencje mogą być odwrócone, a etniczny *status quo ante* odtworzony za pomocą środków pokojowych w systemie przestrzegającym prawa i demokracji. Jest to na przykład przypadek dzisiejszej rosyjskiej mniejszości na Łotwie czy w Estonii. Mniejszość ta, bez własnej winy, a nawet niekiedy wbrew własnej woli, została odgórnie przesiedlona do państw bałtyckich na mocy decyzji Stalina, co zagrażało samemu istnieniu tych niewielkich przecież liczebnie narodów. Dzisiaj niepodległe Łotwa czy Estonia z jednej strony dążą do wzmocnienia własnych grup etnicznych poprzez formułowanie rozmaitych warunków dla mniejszości rosyjskiej, które mogłyby spowodować jej częściową dobrowolną emigrację albo asymilację, z drugiej strony czują, że powinny i starają się przestrzegać (także pod naciskami zewnętrznymi) praw człowieka i reguł demokratycznego państwa prawa. Niezależnie od rozmaitych „poprawnych politycznie” deklaracji problem, czy i jakimi metodami związana własnymi standardami postępowania demokracja może odwracać konsekwencje poprzednich decyzji totalitarnej władzy, nie jest ani prosty, ani jednoznacznie rozwiązywalny.

Specyfika i trudność sytuacji Polski polega na tym, że w jej przypadku oba typy niesprawiedliwości nastąpiły jednocześnie. Zmianie indywidualnej własności poprzez reformę rolną i nacjonalizację przemysłu (czyli efektem wprowadzenia specyficznego systemu społeczno-

-gospodarczego) towarzyszyły drastyczne zmiany granic państwa i etnicznego składu ludności, co niezmiernie skomplikowało także i kwestie indywidualnej własności dóbr i nieruchomości oraz jej ewentualnej restrukturyzacji. Sytuacja ta jest dodatkowo skomplikowana przez fakt, że wielu ludzi niesprawiedliwie coś tracąc, niesprawiedliwie także coś innego zyskiwało, a tę drugą niesprawiedliwość ukrywano często pod pojęciami rekompensaty czy „sprawiedliwości historycznej”. Znaczna większość dzisiejszych obywateli państwa polskiego jest ofiarami niesprawiedliwych zmian dokonanych kosztem ich samych bądź ich przodków. Wielu obywateli polskich stało się jednak także – w znacznej mierze bez własnej woli – beneficjentami innych niesprawiedliwych zmian dokonujących się z oczywistą, choćby i zwykle usprawiedliwianą i przedstawianą jako „zasłużoną” krzywdą innych ludzi: Niemców, Żydów czy polskich właścicieli fabryk i majątków ziemskich. Sprawa jest oczywiście o tyle bardziej złożona, że zwykle to, co z punktu widzenia przedstawicieli jednej grupy narodowej czy klasy społecznej jawi się jako historyczna niesprawiedliwość, inna grupa narodowa czy klasa społeczna postrzega właśnie jako odwrócenie poprzedniej niesprawiedliwości.

Ten splot niekorzystnych i korzystnych dla poszczególnych jednostek rezultatów niesprawiedliwości warunkuje także potoczne postrzeganie odwracalności bądź nieodwracalności dokonanych zmian.

W dzisiejszej Polsce te zmiany, na których dzisiejsi obywatele państwa w większości skorzystali – np. poprzez przejęcie mienia pożydowskiego – traktowane są zwykle jako bezdyskusyjnie nieodwracalne. Niektóre z konsekwencji przeszłych niesprawiedliwości, na których większość dzisiejszych obywateli państwa straciła, traktowane są jako w całości albo przynajmniej częściowo odwracalne, inne natomiast – traktowane jako nieodwracalne – zostały albo zaakceptowane, albo stały się jedynie przedmiotem nostalgicznego żalu.

Zmiana granic państwa polskiego i przesiedlenia etniczne należą do tej ostatniej kategorii. Zostały one przez Polaków zaakceptowane tym bardziej, że straty na Wschodzie zostały „zrekompensowane” otrzymaniem poprzednio należących do Niemców „ziem zachodnich”, a więc Polacy są w tym przypadku w zasadzie jednocześnie i ofiarami, i beneficjentami tych zmian.

Radykalne przerwanie ciągłości osiedlenia i ciągłości historycznej tradycji (zarówno na obecnie polskich ziemiach zachodnich, jak i na przedwojennych polskich terytoriach na Wschodzie) wytworzyły jednak bardzo szczególną i bardzo selektywną pamięć przeszłości. Z jednej strony istnieje niezła znajomość pewnych faktów historycznych, z drugiej historyczna ignorancja i kulturowa amnezja tak w sferze polskiej pamięci o niemieckiej obecności w dzisiejszej Polsce, jak i w sferze pamięci wschodnich sąsiadów Polski dotycząca obecności i dokonań Polaków na obecnym terytorium Ukrainy czy Białorusi. Niewielu, przykładowo, mieszkańców Poznania, zapytanych o to, która z osób urodzonych w tym mieście doszła w XX wieku do najwyższego stanowiska, potrafiłoby wskazać nazwisko marszałka von Hindenburga, który urodził się jako syn oficera pruskiego garnizonu, a został – jak to już wiadomo nieco powszechniej – prezydentem Rzeszy Niemieckiej. Stan ten utrwały w poprzednim okresie oficjalne wydawnictwa. Popularne przewodniki polskie po Wrocławiu przedstawiały głównie zabytki piastowskie, przeskakując następnie do „wyzwolenia” miasta przez armię radziecką w maju 1945 roku, a traktując bardzo po macoszemu – jeśli w ogóle wspomniany – okres niemiecki w historii miasta. To samo pojawiało się w ukraińskich przewodnikach po Lwowie, które kompletnie pomijały wielowiekową polską obecność na tym terenie. Sytuacja ta zaczęła się ostatnio zmieniać, ale w sposób nie do końca równoległy. Przewodniki polskie w znacznie większym niż poprzednio stopniu uwzględniają niemieckie dokonania we Wrocławiu, natomiast zmiany w wydawnictwach ukraińskich następują niezwykle powoli.

Ogólnie zaakceptowane przesunięcie granic i radykalna zmiana etnicznego składu ludności niezmiernie skomplikowały w przypadku Polski sam w sobie złożony i pełen pułapek problem naprawiania niesprawiedliwości poprzez restytucję prywatnej własności indywidualnej. Postkomunistyczna transformacja rozumiana jako powrót do normalności ma opierać się na rządach prawa, zawierającego i prawo do prywatnej własności, i prawa mniejszości, a także przyjmującego w coraz większym stopniu standardy i regulacje Unii Europejskiej. Tworzy to oczywisty dylemat: czy można stosować te powszechnie przyjmowane prawa, standardy i regulacje, traktując je jako obowiązujące jedynie od pewnego konkretnego momentu (np. 1989 czy 1990) i stosując zasadę *lex retro non agit*, czy też można i należy stosować je do pewnych przynajmniej przypadków z przeszłości. Kiedy

przykładowo, po roku 1989 na powrót stało się prawnie możliwe indywidualne posiadanie więcej niż 100 hektarów ziemi albo przedsiębiorstw przemysłowych, to czy jest – moralnie, prawnie, ekonomicznie i politycznie – możliwe przywrócenie indywidualnej własności takich obiektów ich poprzednim właścicielom albo ich spadkobiercom po to, by naprawić przeszłe niesprawiedliwości? Z wielu – przede wszystkim ekonomicznych i politycznych – przyczyn kwestia ta nie została do końca rozwiązana w żadnym z krajów regionu nawet we względnie łatwiejszych przypadkach, kiedy restytucja własności nie wiązała się ze zmianami granic, zmianami etnicznymi i przesiedleniami ludności. Komplikuje się ona natomiast niezmiernie, kiedy w grę wchodzi także zmiany etniczne i trzeba wziąć pod uwagę naprawianie niesprawiedliwości wobec np. Polaków ze Wschodu, Żydów i Niemców w Polsce, Niemców Sudeckich w Czechach itd.

Z powodu zarówno wszystkich wymienionych wyżej rzeczywistych trudności, jak i słabości elit rządzących, politycznych przetargów i niewydolności mechanizmów stanowienia prawa państwo polskie długo zwlekało z rozwiązaniem kwestii reprivatyzacji. Stosunkowo słabo kwestia ta przez wiele lat obecna była także w publicznym dyskursie. Społeczeństwo polskie wypowiada się raczej za reprivatyzacją, ale w ciągu ostatnich lat poparcie dla niej spadło (z 65% w 1991 roku do 44% w 1999 roku), wzrosła natomiast liczba przeciwników reprivatyzacji (odpowiednio z 28% do 37%) (Komunikat CBOS 77/99). Kwestia ta nabrała aktualności dopiero w ostatnim okresie wobec konieczności ustosunkowania się państwa polskiego do zgłaszanych formalnie drogą sądową roszczeń najpierw przez dzisiejszych obywateli polskich, a potem przez pozbawionych dóbr w Polsce przedstawicieli mniejszości etnicznych, w tym zwłaszcza przez Żydów.

W formułowaniu tych roszczeń wielokrotnie odwoływano się do pamięci. Pamięć jako podstawa publicznego zgłaszania roszczeń jest elementem publicznego politycznego dyskursu. Jest ona jednocześnie swoistym kulturowym ograniczeniem tego dyskursu, współwyznaczając w znacznej mierze to, co jest dopuszczalne w jego ramach. To, jakie roszczenia i jakie wspierające je argumenty przywoływane mogą być w tym dyskursie, nie zależy po prostu od tego, co się pamięta i o czym się mówi prywatnie, ale także w dużej mierze od obowiązujących w danym kraju

w danym momencie reguł publicznego dyskursu, które można pojmować jako zależną w dużej części od historycznych doświadczeń część kultury politycznej. Odwołując się do tekstu Olicka i Levy'ego (1997) przywołać chciałbym typologię polityczno-kulturowych wyznaczników zgłaszania publicznych roszczeń. Pewne publiczne roszczenia i argumenty na ich rzecz mogą być zakazane lub nakazane bądź ze względów normatywnych (czyli ze względu na wartości), bądź ze względów pragmatycznych (czyli ze względu na interesy). Zakazy mają więc postać albo (1) moralnych tabu (nie powinno się o tym mówić, bo jest to moralnie niedopuszczalne), albo (2) zakazów instrumentalnych (nie warto tego czynić, bo jest to nieskuteczne). Nakazy natomiast formułowane są jako (3) moralne obowiązki (należy o tym mówić, bo jest to słuszne bez względu na ostateczną skuteczność) bądź (4) instrumentalne zalecenia (warto o tym mówić, bo jest to argument skuteczny) (por. Olick, Levy 1997: 925). Dopóki debata wokół restytucji własności toczyła się zasadniczo w samej Polsce, zakazy i nakazy regulujące publiczny dyskurs na ten temat były mniej więcej ustalone i dość powszechnie akceptowane przez uczestników debaty. Zgłoszenie przez dawnych obywateli polskich pochodzenia żydowskiego roszczeń przed amerykańskimi sądami poważnie rozszerzyło zakres debaty, przekraczając zwłaszcza respektowane w Polsce zakazy i odwołując się jednocześnie do rzeczywistych argumentów prawnych (mienie pożydowskie traktowano niesłusznie jako mienie poniemieckie bądź porzucone), argumentów emocjonalno-moralnych dotyczących Holocaustu i niezmiernie wątpliwych bądź wręcz niesłusznych uogólniających tez dotyczących zachowań Polaków i państwa polskiego wobec Żydów.

Projekt polskiej ustawy reprivatyzacyjnej – niezależnie od ostatecznego jej losu i przyjętych przez nią szczegółowych rozwiązań prawnych – jest znakomitym przykładem olbrzymich problemów pojawiających się przy próbie poszukiwania możliwego kompromisu pomiędzy ogólną zasadą naprawiania przeszłych niesprawiedliwości, uwarunkowanym i normatywnie, i czysto pragmatycznie dążeniem do spełniania prawnych standardów międzynarodowych, naciskami różnych sił politycznych i grup interesów w kraju i za granicą i wreszcie możliwościami ekonomicznymi państwa. Projekt ten, odwołując się do pamięci przeszłości i zakładając odwracalność pewnych niesprawiedliwych zmian, jest jed-

nak przede wszystkim wypadkową współczesnych uwarunkowań, możliwości i gry interesów.

Zgodnie z tym projektem osobą uprawnioną do świadczenia ma być osoba fizyczna, która w dniu utraty własności była obywatelem polskim lub jej spadkobiercą, o ile nabył on prawo do spadku w trybie ustawodawstwa polskiego (które umożliwia dziedziczenie jedynie zstępnym bądź zstępnym rodzeństwa, ale już nie dalszym krewnym – co wyklucza nabycie spadku w sytuacji, gdy zginęły całe rodziny). Nie są uprawnione osoby przesiedlone z terytorium Polski na podstawie ustaleń konferencji poczdamskiej (czyli Niemcy) oraz osoby, które dostały już odszkodowania od innych państw. Z drugiej strony świadczenia w postaci specjalnych bonów repywatyzacyjnych przysługiwać mają repatriantom polskim, którzy utracili majątki na Wschodzie. Warto zwrócić uwagę na zawartą tu próbę częściowego i pośredniego odwrócenia przeszłych niesprawiedliwości. Odwrócenia niesprawiedliwych zmian wobec indywidualnych właścicieli dokonuje się zgodnie z tym projektem w granicach dzisiejszego państwa polskiego, bez podejmowania absolutnie niemożliwej z wielu względów próby odwrócenia zmian granic politycznych czy zmian etnicznych.

Istnieje tu przy tym dodatkowa komplikacja wynikająca z pewnej odmienności przemian polityczno-społecznych, a w związku z tym traktowania i pamięci, i indywidualnej własności Polsce z jednej strony, a na Białorusi i Ukrainie z drugiej strony. Na różne sposoby wykorzystywać można pamięć o posiadanych niegdyś dobrach, stwarzając i pewne korzystne nowe możliwości, i pewne niebezpieczeństwa. W dzisiejszej Polsce należące niegdyś do Niemców zamki czy pałace stanowią mogą atrakcję turystyczną, przyciągając odwiedzających i pieniądze. Jak jednak liczni mogą być ci odwiedzający, czy i kiedy mogliby się stać ewentualnymi nabywcami? Przy jakiej liczbie dokonywanych zakupów mogą stać się one ekonomicznym i politycznym problemem? Odzyskanie własności dokonać się może przecież nie tylko w drodze prawnej darmowej restytucji, ale także poprzez jej powtórne odkupienie przez przeszłych właścicieli bądź ich potomków. Polska, aspirując do członkostwa w Unii Europejskiej, dopuścić musi wcześniej czy później (choćby i po postulowanych obecnie 18 latach) do sprzedaży nieruchomości cudzoziemcom, co może być dla nich atrakcyjne ze względu na znaczną

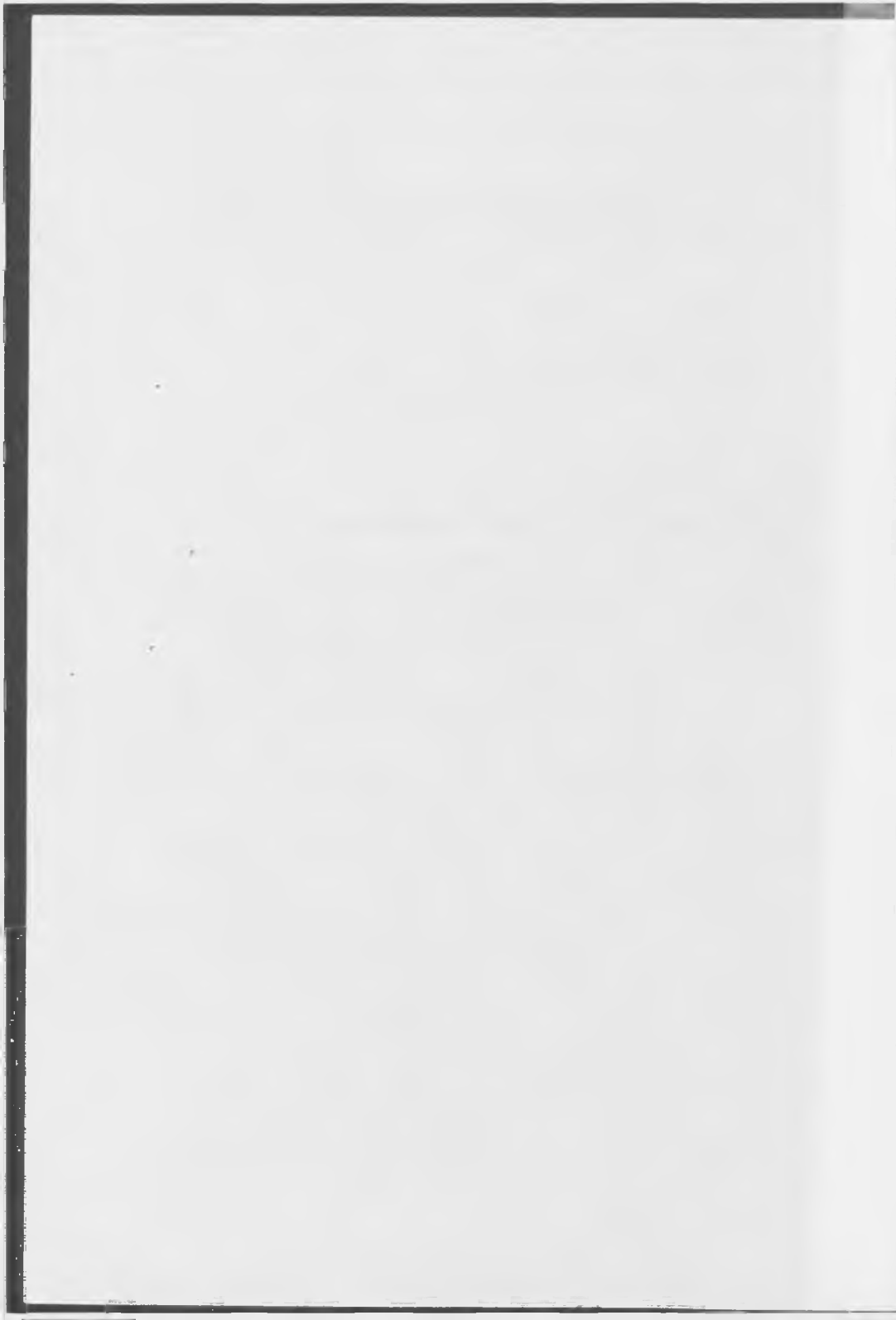
różnicę w możliwościach kapitałowych i cenie nieruchomości między np. Niemcami a Polską. Nawet zakładając, że podobne różnice finansowe istnieją pomiędzy Polską a Ukrainą czy Białorusią, nabywanie w tych krajach nieruchomości przez Polaków jest prawnie i politycznie wykluczone i nic nie zapowiada, by sytuacja ta miała się zmienić w najbliższej przyszłości. Ta asymetria może sprawić, że ostatecznie znacznie łatwiej będzie ewentualnie ubiegać się o restytucję swej własności środkami ekonomicznymi Niemcom w przestrzegającej praw otwartego, demokratycznego kapitalizmu Polsce, niż Polakom na znacznie mniej otwartym i demokratycznym Wschodzie.

Pamięć zbiorowa rozumiana jako forma świadomości społecznej – tzn. składająca się z przekonań wspólnych, uświadamianych jako wspólne i przejawiających się w publicznym dyskursie oraz uruchamiających pewne działania – w każdym społeczeństwie i w każdym typie społeczeństwa spełnia w mniejszym lub większym stopniu wszystkie cztery opisywane powyżej funkcje. Rzecz w tym jednak, w jaki sposób funkcje te są spełniane i jakim celom służą. Przywoływane obrazy przeszłości są zawsze podporządkowane mniej lub bardziej partykularnym, często wzajemnie sprzecznym i powodującym konflikty interesom i wartościom. W specyficzny sposób – czego doświadczyliśmy i w Polsce – wykorzystywało się i próbowało manipulować pamięcią zbiorową pod rządami *ancien régime*'u. Także i po upadku komunizmu pamięć – jak to pokazały choćby wydarzenia na Bałkanach – może być narzędziem sprawowania władzy i manipulowania społeczeństwem (por. np. Jedlicki 1999). W otwartych i pluralistycznych społeczeństwach demokratycznych pamięć – jako narzędzie poznania przeszłości, jako instrument głębszej refleksji nad historią, „normalnością” i „oczywistością”, jako podstawa emocjonalnej oceny przeszłości i teraźniejszości i wreszcie jako przesłanka podejmowania działań mających na celu częściowe choćby naprawienie przeszłych niesprawiedliwości – zawsze będzie związana ze współczesnymi interesami i konfliktami, ma jednak także i możliwości przyczyniania się do integracji całej społeczności i do rozwiązywania konfliktów. Oby przywracana po 1989 roku w postkomunistycznych krajach Europy Środkowo-Wschodniej pamięć służyła właśnie tym ostatnim celom.



Rozdział IV

O różnorodności polskiej teraźniejszości.
Zróźnicowanie i przemiany interesów i wartości
w Polsce lat dziewięćdziesiątych



1. Ingleharta koncepcja przejścia od wartości materialistycznych do postmaterialistycznych. Interpretacje i krytyka

Zarysować obecnie chciałbym pewne podstawowe tendencje przemian interesów i wartości różnych grup społeczeństwa polskiego w ostatniej dekadzie. Jako wstępny punkt wyjścia przyjmuję sformułowaną przez Ronalda Ingleharta koncepcję przejścia społeczeństw rozwiniętych krajów kapitalistycznych od wartości materialistycznych do postmaterialistycznych (Inglehart 1977, 1990), poddając ją następnie interpretacji i krytyce oraz próbując ją odnieść do współczesnej sytuacji w Polsce. Koncepcja Ingleharta jest niewątpliwie kontrowersyjna wzbudzała i nadal wzbudza wiele dyskusji, z drugiej jednak strony podbudowana jest imponującą ilością danych empirycznych i przywoływana jest w rozmaitych dyskusjach dotyczących stanu współczesnego kapitalizmu (por. np. Giddens 1999:25). Koncepcja jego głosi, że społeczeństwa krajów rozwiniętych (po wstępnym okresie „przedmaterializmu charakteryzującego tradycyjne społeczeństwo feudalne”) przechodzą od dominacji wartości materialistycznych (które w mojej terminologii są głównie interesami) do wartości postmaterialistycznych. Koncepcja ta opiera się na dwóch teoriach wyjaśniających. Na poziomie indywidualno-psychologicznym odwołuje się ona do koncepcji Masłowa zakładającej istnienie hierarchii potrzeb ludzkich uporządkowanych od potrzeb niezbędnych do potrzeb samorealizacji (są to kolejno potrzeby fizjologiczne, bezpieczeństwa, przynależności, uznania i estetyczno-intelektualne). Na poziomie makrosystemowym zaś koncepcja Ingleharta odwołuje się do zasady zmniejszającej się użyteczności krańcowej, zgodnie z którą w sytuacji, kiedy dalsze inwestowanie w sferę ekonomiczną nie przynosi już wyraźnych korzyści, warto wtedy skoncentrować swoją aktywność i ewentualne nakłady

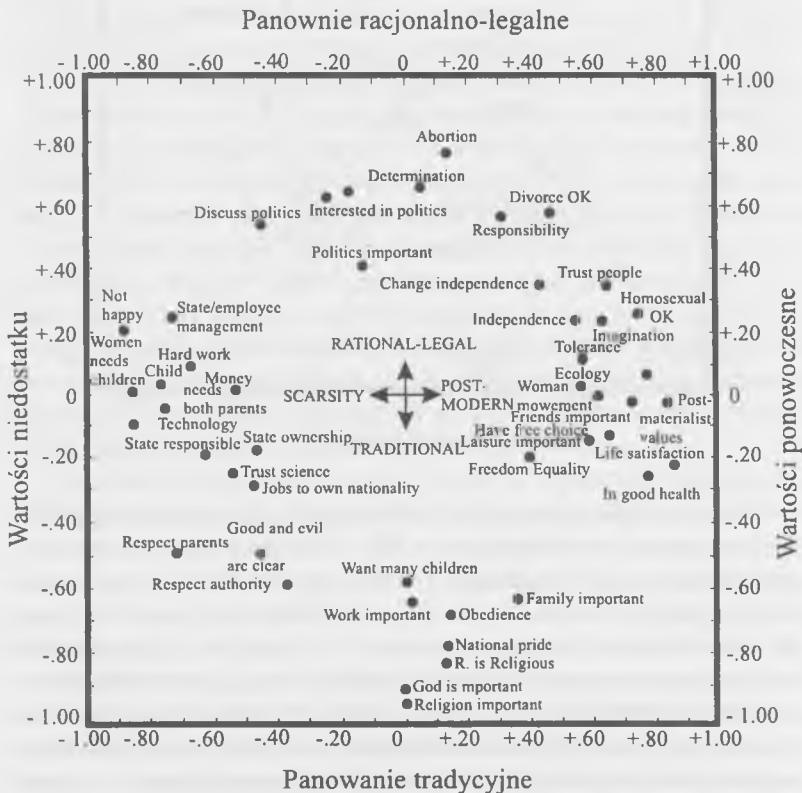
w innych dziedzinach, gdzie może to przynieść wyraźniejsze efekty. Jednostki za najważniejsze uznają te dobra, poczynając od dołu Maslowowskiej hierarchii potrzeb, których brakuje w ich środowisku („hipoteza niedoboru”), zwłaszcza w kształtującym orientację indywidualne w okresie dojrzewania („hipoteza o socjalizacji”). Dlatego też – twierdzi Inglehart – powojenne doświadczenie długiego okresu dobrobytu daje z kilkunastoletnim opóźnieniem spadek znaczenia wartości materialistycznych.

W późniejszej, rozszerzonej interpretacji (Inglehart 1995) zmiana orientacji materialistycznej w postmaterialistyczną traktowana jest jako jeden z elementów przejścia od nowoczesności do ponowoczesności. W przeprowadzonych w latach 1990-91 (a więc na progu polskiej transformacji) porównawczych badaniach systemów wartości 43 krajów analiza czynnikowa pozwoliła na wyodrębnienie dwóch głównych czynników (zobacz rysunek 1). Jeden z nich związany jest z przejściem od uznawania autorytetów tradycyjnych, takich jak rodzina i religia, do podporządkowania się panowaniu legalno-racjonalnemu sprawowanemu przez państwo i jego biurokrację. Inglehart, nawiązując do koncepcji Webera, interpretuje to przejście jako wskaźnik modernizacji. Drugi czynnik, określony przez przejście od „wartości niedostatku” do wartości postnowoczesnych, interpretowany jest jako wskaźnik postmodernizacji. Należy przy tym dodać, że postmaterializm mierzony klasyczną czteroelementową skalą Inglehartowską ma najwyższy ładunek czynnikowy na tym właśnie wymiarze, sytuując się najbliżej bieguna „wartości ponowoczesnych”.

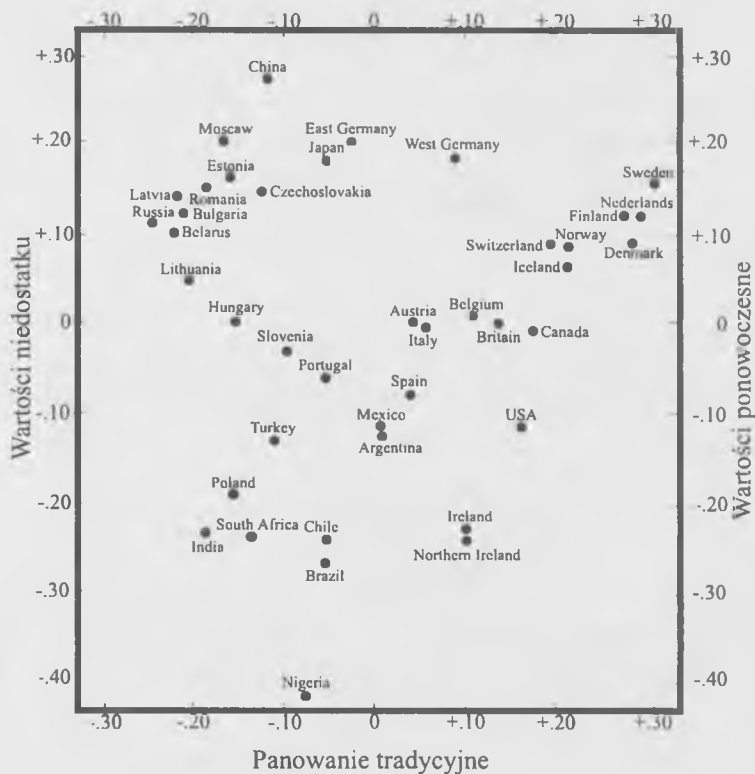
Wyniki uzyskane w Polsce sytuują nasze społeczeństwo na dość specyficznej pozycji (zobacz rysunek 2). Podobnie jak w innych postkomunistycznych krajach regionu w Polsce dominują „wartości niedostatku” charakterystyczne dla fazy „materializmu”. Towarzyszy im jednak olbrzymia rola wartości tradycyjnych – rodziny, religii, narodu i słabe przywiązanie do autorytetu państwa, które nie jest legitymizowane jako samoistna wartość, ale głównie jako odpowiedzialny za los jednostek adresat roszczeń, co zgodne jest zresztą ze sformułowaną niegdyś przez S. Nowaka (1979) koncepcją „próżni socjologicznej”. W tym wymiarze Polska jest najbliższa katolickim krajom Ameryki Łacińskiej. W perspektywie tych wyników to, że Polska jako pierwsza w bloku odrzuciła

„realny socjalizm” dokonało się bardziej dlatego, że jej obywatele przywiązani byli do wartości tradycyjnych niż dlatego, że byli przywiązani do wartości „nowoczesnych”. Niezależnie od wątpliwości interpretacyjnych badania te sugerują, że w Polsce kierunek zmian w układzie wartości i interesów będzie wypadkową ruchu w dwóch kierunkach: najpierw ku materialno-racjonalnej nowoczesności, gdzie dominują interesy (ekonomiczne) i następnie ku postmaterialnej ponowoczesności, gdzie większa rola znowu, jak się wydaje, przysługuje (kulturowym) wartościom (innym, co prawda, niż tradycyjne).

Rysunek 1. (Inglehart 1995)



Rysunek 2. (Inglehart 1995)
Panowanie racjonalno-legalne



Teza Ingleharta wymaga jednak w moim mniemaniu reinterpretacji. Wykorzystując prace Flanagana (1982, 1987) można powiedzieć, że w odnotowanym przez Ingleharta przejściu „materializm – postmaterializm” występują w istocie dwie niezależne tendencje, dające się opisać na dwuwymiarowej przestrzeni wartości (i interesów): (1) przejście od materializmu do postmaterializmu polegające na tym, że kwestie ekonomiczne w ogólności stają się mniej istotne, i to niezależnie od akceptowanych wizji porządku ekonomicznego; następuje zatem spadek roli wymiaru ekonomicznego jako całości; (2) zmiana preferencji w wymia-

rze kulturowym polegająca na przejściu od wartości zakazujących i hamujących (prostota, samodyscyplina, konformizm, podporządkowanie) do wartości „libertariańskich” (pluralizm, swoboda, tolerancja, samopobłażanie). Libertarianizm, będący istotą nowoczesności, to – według Flanagana – osobista i polityczna wolność, uczestnictwo we władzy, tolerancja dla mniejszości, innych niż własne opinii oraz odmiennych stylów życia, otwartość na nowe idee, przywiązywanie wagi do ochrony środowiska, samopobłażanie.

Oba te wymiary ładu społecznego można przedstawić na – często zresztą wykorzystywanej w socjologicznych interpretacjach – dwuwymiarowej przestrzeni (zobacz rysunek 3). Na wymiarze ekonomicznym (który zdefiniowany jest silniej przez interesy niż wartości) zasada interwencjonizmu państwa w produkcję, a zwłaszcza dystrybucję dóbr przeciwstawia się swobodzie działalności gospodarczej (co można interpretować jako opozycję **równość–wolność** ekonomiczna). Na wymiarze społeczno-kulturowym (na którym istotniejsze są wartości) porządek oparty na konformizmie pionowym (wobec władzy) i poziomym (wobec opinii większości) przeciwstawia się tolerancji i przyzwoleniu dla inności (co interpretuje się jako opozycję **porządek–wolność** kulturowa). Podobne dwa wymiary wyróżnia również H. Kitschelt (1992), mówiąc o wymiarze „dystrybucyjnym”, przebiegającym od politycznej do rynkowej dystrybucji środków a krzyżującym się z wymiarem „proceduralnym”, na którym przeciwstawia się autorytaryzm i libertarianizm. Dodać warto, że oba wymiary opierają się także na przeciwstawieniu uprawnień jednostki i uprawnień zbiorowości i dadzą się interpretować w kategoriach różnych aspektów indywidualizmu i kolektywizmu.

W stosunku do czterech rogów rysunku 3 można użyć tradycyjnych nazw określających ideologie polityczne nieco modyfikując – zgodnie z nazewnictwem europejskim, a nie amerykańskim – propozycję Jandy, Berry'ego i Goldmana (1989). Cztery podstawowe stanowiska ideologiczne to: socjaldemokracja, populizm, liberalizm-libertarianizm oraz konserwatyzm.

Zgodnie z interpretacją Flanagana wymiar ekonomiczny „równość–wolność” i związany z nim podział na klasy traci na znaczeniu, a wymiar kulturowy „porządek–wolność kulturowa” po pierwsze zyskuje, a po drugie – dokonuje się na nim przesunięcie w kierunku bieguna „wol-

ność". Uwzględnienie obu wymiarów rysunku 3 pozwala także na wyjaśnienie zmiany głównej linii podziału w rozkładzie preferencji politycznych; zmiany polegającej na przejściu od „starej polityki”, „starej lewicy” i „starej prawicy”, które zdefiniowane są głównie poprzez klasy i ich interesy ekonomiczne, do „nowej polityki”, „nowej lewicy” i „nowej prawicy” zdefiniowanych przez różnicę wartości na wymiarze kulturowym (gdzie nowa lewica to postmaterialiści-libertarianie). W świetle tej interpretacji tłumaczyć można przykładowo przemiany Amerykańskiej Partii Demokratycznej, w której związki zawodowe nie odgrywają już dominującej roli, a coraz większego znaczenia nabierają grupy walczące o swobody obyczajowe. W podobny sposób interpretować można przemiany w niektórych krajach Europy Zachodniej, w tym zwłaszcza zmiany w SPD i wzrost znaczenia Partii Zielonych w Niemczech.

Rysunek 3.

RÓWNOŚĆ



Nieco odmienną od propozycji Flanagana interpretację przedstawia Kitschelt (1992). Twierdzi on, że na Zachodzie podstawowa oś podziałów partyjnych to ciągle przeciwstawienie stanowiska antyrynkowo-libertariańskiego stanowisku prorynkowo-autorytarnemu (czyli stara i nowa lewica wspólnie przeciwstawiają się starej i nowej prawicy), natomiast w Europie Środkowo-Wschodniej oś ta obraca się o 90 stopni i zdefiniowana jest poprzez opozycję pomiędzy stanowiskiem antyrynkowo-autorytarnym i rynkowo-libertariańskim. Mówiąc inaczej, w starych demokracjach zachodnich głównym przeciwstawieniem jest ciągle opozycja socjaldemokracja–konserwatyzm, natomiast w demokracjach postkomunistycznych opozycja populizm–liberalizm-libertarianizm.

Wydaje mi się jednak, że opozycja zaproponowana przez Kitschelta w stosunku do Europy Środkowo-Wschodniej dotyczy w istocie dwóch różnych kwestii. Stanowisko antyrynkowo-autorytarne, które zgodnie z oryginalną propozycją Jandy, Berry'ego i Goldmana określono wyżej jako populizm, opisuje oczywiście także znakomicie zasadę funkcjonowania „realnego socjalizmu” czy też mówiąc inaczej porządku monocentrycznego (por. też Ossowski 1962: 86), w którym centralna władza usiłuje podporządkować sobie wszystkie dziedziny życia od ekonomii poprzez życie społeczno-kulturowe. Istota postkomunistycznej transformacji, jak to starałem się wykazać w innym miejscu (por. Ziółkowski red. 1993: 15-18), polega na odchodzeniu, tak daleko jak jest to możliwe, od ładu monocentrycznego do ładu policentrycznego w sensie Ossowskiego, który opiera się na wolności w obu wymiarach: ekonomicznym i kulturowym, czyli odpowiada generalnie opcji liberalno-libertariańskiej. Opozycja Kitschelta dotyczy zatem po pierwsze podstawowego kierunku postkomunistycznej transformacji i jak się wydaje, dobrze zdawała sprawę z sytuacji w pierwszych latach po przełomie 1989 roku. Po drugie jednak, może być ona traktowana jako pewna hipoteza dotycząca rozkładu preferencji ideologicznych w społeczeństwach, które już wyszły z komunizmu. W odniesieniu do polskiej sceny partyjno-politycznej w roku 2000 hipoteza Kitschelta głosiłaby, że – ujmując rzecz w pewnym uproszczeniu – opozycja pomiędzy Unią Wolności (reprezentującą ćwiartkę liberalno-libertariańską) a PSL-em (ćwiartka populistyczna) jest większa i istotniejsza niż różnica pomiędzy SLD czy zwłaszcza Unią Pracy (ćwiartka socjaldemokratyczna) a Stronnictwem Konserwatywno-

Ludowym (ćwiartka konserwatywna). Czy jest tak w istocie, bardzo trudno przesądzać, istotniejsze w mej opinii jest raczej określenie tego, jakie znaczenie przypisują Polacy każdemu z tych wymiarów – ekonomicznemu i kulturowemu – oraz tego, jaką pozycję zajmują na każdym z nich różne grupy polskiego społeczeństwa.

Powracając do istotniejszej dla niniejszych rozważań interpretacji Flanagana, warto wskazać, że dobrze pokazuje na złożoność i modernizacji, i zwłaszcza „postmodernizacji”. Unaocznia ona także problemy związane z przyjmowanym niekiedy – *implicite* bądź nawet *explicite* – założeniem, że sekwencja „tradycyjność – nowoczesność – ponowoczesność” jest wyrazem dokonującego się postępu. Dyskusyjność postępu i jego kryteriów widoczna jest zwłaszcza na wymiarze kulturowym, łączy się bowiem z pytaniem, czy i do jakiego stopnia uzyskanie przez jednostkę „wolności od”, tzn. i od ograniczeń spowodowanych zakazami władzy (co oznacza wyzwolenie się z panowania „ładu monocentrycznego” według koncepcji Ossowskiego) i od konformizujących nacisków opinii większości (czyli odrzucenie „ładu przedstawień zbiorowych”) jest jednocześnie uzyskaniem „wolności do” i na czym ta wolność miałyby polegać.

2. Konstelacje interesów i wartości we współczesnym społeczeństwie polskim. Uwagi wstępne

Wykorzystując zarysowaną w poprzednich rozdziałach perspektywę, a w szczególności zaprezentowaną wyżej koncepcję chciałbym się obecnie przyjrzeć układom interesów i wartości poszczególnych grup dzisiejszego społeczeństwa polskiego. Chodzi mi o uchwycenie różnych mechanizmów imitacji, charakteru i szybkości zmian instytucjonalnych w różnych dziedzinach życia, różnych elementów modernizacji i uzależnienia, cieni i blasków polskiego kapitalizmu. Chodzi mi w szczególności o próbę uchwycenia interesów i wartości mających swoją genezę we wszystkich pięciu wymienionych poprzednio fazach rozwojowych, a zwłaszcza tych, które związane są z wchodzeniem Polski w system światowego kapitalizmu. Niektóre z poniższych rozważań dadzą się

udokumentować wynikami ilościowych i jakościowych badań empirycznych (zrealizowanych zarówno przez nasz zespół badawczy, jak i przez CBOS oraz w ramach Polskiego Generalnego Sondażu Społecznego), inne są rezultatem luźniejszej refleksji socjologicznej, opartej na niereprezentatywnych badaniach oraz obserwacji potocznej, wreszcie niektóre są jedynie pewnymi hipotezami interpretacyjnymi, bardziej stawianiem problemów i pytań niż dostarczaniem udokumentowanych odpowiedzi.

Jedną z cech terażniejszości jest to, że przenikają się w niej i wzajemnie na siebie wpływają różne sfery życia społecznego. Polskie przemiany są „całościowym faktem społecznym”. Najistotniejsze są procesy zachodzące w gospodarce, stosunkach pracy, produkcji i konsumpcji oraz przemiany w strukturze społecznej, stylach życia i funkcjonowania prestiżu. Ważnym elementem jest sfera polityki rozumiana nie w sensie wąskim – jako funkcjonowanie i społeczne poparcie dla instytucji władzy i partii politycznych – ale znacznie szerzej – jako przemiany podmiotów i mechanizmów sprawowania władzy i kontroli nad życiem jednostek. Ale – co szczególnie wymaga podkreślenia – bardzo istotnym elementem procesów ogólnych przemian są tendencje rozwoju kultury masowej (czy popularnej), a w tym zwłaszcza środków masowego przekazu. Wydaje się, że sfera kultury – jak nigdy dotychczas – przenika i wywiera wpływ na inne dziedziny życia społecznego.

Zacznę od zarysowania – jako tła – podstawowych obiektywnych procesów przemian w strukturze społeczno-zawodowej. Są to: (1) zmiana stosunków własnościowych – rośnie klasa właścicieli, rekrutująca się – obok starych właścicieli – z dawnej inteligencji i robotników wykwalifikowanych; (2) powstała liczna „podklasa” (*underclass*), składająca się z bezrobotnych, rodzin niepełnych i o bardzo niskim standardzie życiowym, obejmująca około 10% społeczeństwa; (3) spadła o około jedną trzecią liczba robotników wykwalifikowanych, część z nich zasilila klasę właścicieli, część przeszła do *underclass*; (4) bardzo niewielkie zmiany nastąpiły wśród ludności wiejskiej; (5) wzrasta zróżnicowanie dochodów i poziomu życia, pojawia się polaryzacja, bieguny nędzy i bogactwa, obok *underclass* istnieje już nieliczna finansowa elita. Wskaźnik kwintylowy, czyli stosunek 20% górnych do 20% dolnych dochodów wzrósł w Polsce z 3,11:1 w 1984 r. do 5,77:1 w 1993 r. (Zaborowski 1995: 91) i ponad 6:1 w roku 1998. Większość tych zmian

(poza bezruchem na polskiej wsi) jest przejawem stopniowego upodabniania się struktury społecznej Polski do krajów kapitalistycznych.

Resztę społeczeństwa – znajdującą się między dwoma biegunami – zalicza się zwykle do klasy średniej. Wydaje się przy tym, że odpowiednikiem pojęcia klasy średniej są w pewnym sensie pojęcia z innych porządków analizy, a w tym przede wszystkim pojęcie społeczeństwa masowego (czy społeczeństwa masowej konsumpcji). Oba te pojęcia: „klasa średnia” i „społeczeństwo masowe”, odnoszą się do znakomitej większości społeczeństwa, opisując je częściowo pod nieco innymi, a częściowo pod tymi samymi względami – charakteru pracy, konsumpcji, stylów życia, uczestnictwa w kulturze, podmiotów i mechanizmów sprawowania kontroli i sterowania indywidualnymi wyborami. Ponieważ te aspekty – jak wyżej wspomniano – coraz bardziej się przenikają, można i warto je rozpatrywać łącznie.

Koncentrując się na tej „klasie średniej członków masowego społeczeństwa”, chciałbym wskazać na różne sfery i aspekty przenikania się zjawisk i procesów odpowiadającym różnym fazom.

Od momentu rozpoczęcia procesu systemowej transformacji w 1989 roku układy interesów i wartości dominujące w społeczeństwie polskim ulegały pewnej ewolucji. Ewolucja ta może być przedmiotem porównawczej analizy na dwóch z trzech wyróżnionych w pierwszym rozdziale poziomach: poziomie pierwszym – ogólnych prawidłowości rozwojowych, oraz poziomie drugim – regionalnych, właściwych dla Europy Środkowo-Wschodniej prawidłowości postkomunistycznej transformacji czyli wychodzenia z komunizmu. Niektóre dokonujących się zmian wynikały z przejściowych uwarunkowań sytuacyjnych, inne odbijają jednak głębsze procesy społeczne.

Pierwszym, krótkotrwałym i specyficznym okresem był **miodowy miesiąc transformacji**, oparty na wspólnocie uczuć i wartości, położonych raczej bliżej bieguna „porządek” niż bieguna „wolność kulturowa” i utożsamianych z optymistycznie widzianymi interesami. Owe wartości to przewyciężenie starego systemu, odzyskanie pełnej niepodległości, uzyskanie wolności i swobód obywatelskich, wprowadzenie demokracji, ale i oczekiwanie szybkiej poprawy sytuacji ekonomicznej. Odrzucenie *ancien régime*'u dokonywało się jednak bez pełnej świadomości tego,

jak ma wyglądać docelowy ład ekonomiczny, ani też jakie będą społeczne koszty jego osiągnięcia.

W następnej fazie, czyli **mozolnej codzienności transformacji** oraz **wchodzenia Polski w ład światowy** owa przejściowa – i bardziej społecznie wyobrażona czy zakładana, a mniej rzeczywista – wspólnota uczuć, interesów i wartości zaczęła się szybko różnicować i wyraźnie ujawniły się odmienne konstelacje interesów i wartości.

3. Interesy i wartości ekonomiczno-socjalne. Pragmatyzacja świadomości społecznej

Analizę podstawowych interesów i wartości w społeczeństwie polskim rozpatrzyć chciałbym w kategoriach Flanaganowskiej interpretacji koncepcji Ingleharta. Prawidłowość ogólną sformułować można następująco: Wprowadzenie kapitalizmu doprowadziło do dominującej obecnie „pragmatyzacji świadomości” (por. Ziółkowski 1994), czyli do przewagi orientacji materialistycznej (skoncentrowanej na sukcesie finansowym bądź, znacznie częściej, na obronie standardu materialnego), którą można traktować jako cechę „wczesnej nowoczesności”. Owa pragmatyzacja świadomości w pewnych środowiskach zaczyna się koncentrować na kwestiach konsumpcji, co byłoby przejawem „późnej nowoczesności”. Pojawiają się także – ale tylko enklawowo – grupy realizujące wartości postmaterialistyczne, co jest już elementem „ponowoczesności”.

Tendencją zdecydowanie dominująca we współczesnym społeczeństwie polskim jest **pragmatyzacja**. W społecznych dążeniach i zachowaniach oraz w społecznej świadomości pierwsze miejsce zajmują interesy ekonomiczno-socjalne. Interesy te jednak są bardzo zróżnicowane i definiowane w trzech przynajmniej – wspomnianych już wyżej – odmiennych układach odniesienia: (1) starym „postsocjalistycznym”, odwołującym się do kontroli, ale i opieki państwa (emeryci, sfera budżetowa, część rolników), (2) „docelowym” kapitalistycznym, odwołującym się m.in. do indywidualnej przedsiębiorczości („protoklasa średnia”), oraz do nowych możliwości konsumpcyjnych, (3) okresu przejściowego, stwarzającego różne możliwości styku pomiędzy publiczną władzą, pu-

blicznymi pieniędzmi i prywatnym kapitałem, z których wiele osób chciałoby jak najdłużej korzystać. Pragmatyzacja jest do pewnego stopnia opóźnionym przejściem od wartości przedmaterialnych do materialnych, związanym z uniwersalizacją roli pieniądza i zwiększonymi szansami indywidualnej gratyfikacji. Jej nasilenie spowodowane jest także obiektywnym wzrostem ekonomicznego zróżnicowania, wyraźną polaryzacją społeczną (pojawienie się grup osób jak na warunki polskie bardzo bogatych i bardzo biednych) oraz większą widocznością owego zróżnicowania poprzez ostentacyjną konsumpcję.

Poglądy ekonomiczne społeczeństwa ulegają jednak charakterystycznym fluktuacjom. Po roku 1989 najpierw zaczęto akceptować kapitalistyczne rozwiązania w gospodarce, a także rosnące zróżnicowanie dochodów (zgodnie z „efektem tunelu” opisywanym przez Hirschmana (1981)). Następnie (zwłaszcza w latach 1993-1994) – w miarę jak ujawniały się negatywne społeczno-ekonomiczne konsekwencje pierwszej fazy zmian – poglądy ekonomiczne stały się bardziej „lewicowe”, domagano się większej interwencji państwa i większej równości, silniej krytykowano prywatyzację. Od 1995 r. zarysowała się tendencja odwrotna – nieznacznie wzrosły poparcie dla prywatyzacji i akceptacja merytorycznie uzasadnionego zróżnicowania dochodów, co załamało się dopiero w ostatnim roku (zobacz tabela 1 i 2). Poprawił się wizerunek ludzi bogatych – ich bogactwo postrzega się częściej jako rezultat ciężkiej pracy i umiejętności, a rzadziej jako skutek omijania prawa, oszustw i kombinacji. W ocenie sytuacji własnej i własnego otoczenia zmniejszył się także rozmiar biedy. W odpowiedzi na pytanie, co decyduje o tym, że ludzie szybko się bogacą, „odwagę i gotowość ryzyka” wybrało 38% w 1992 r., 49% w 1997 r., a 46% w 1999 r.; „pracowitość i całkowite poświęcenie się temu, co robią” – odpowiednio 26%, 46% i 41%, natomiast mniejszą liczbę wyborów uzyskały „lekceważenie lub omijanie prawa”: 44% w roku 1992, 40% w roku 1997 i 38% w roku 1999, i „luki prawne”: 39% w 1992 r. i po 34% w 1997 i 1999 r. (Komunikat CBOS 30/1997 i 30/1999). Odsetek respondentów określających się jako biedni spadł z 12% w 1993 r. do 6% w 1997 i 7% w 1999 r. (Komunikat CBOS 33/1997, Zagórski, Strzeszewski red. 2000: 136). Podsumowując, można powiedzieć, że: (1) kwestie ekonomiczne są dla społeczeństwa zdecydowanie najistotniejsze; (2) wzrasta akceptacja kapitalizmu, choć ideały porządku ekonomicznego na osi „interwencjo-

nizm i opieka państwa – wolność ekonomiczna” są zróżnicowane; (3) owe ideały porządku ekonomicznego wykazują dość znaczne fluktuacje, w połowie lat dziewięćdziesiątych przesunęły się na prawo, w kierunku bieguna wolności ekonomicznej, by w ostatnich latach przesunąć się z powrotem dość nieznacznie w lewo.

Tabela 1.

Stosunek do prywatyzacji – jest korzystna czy szkodliwa dla gospodarki? (Komunikat CBOS 77/1999)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
korzystna	18	28	29	33	36	40	40	32
mieszana	34	30	38	28	30	31	29	28
szkodliwa	30	29	22	20	20	16	21	27
nie mam zdania	18	13	11	19	14	13	10	13

Tabela 2.

Stosunek do zróżnicowania dochodów (dane PGSS, odpowiedzi zdecydowanie i raczej tak)

	1992	1993	1994	1995	97/8
1. różnice w dochodach ludzi są zbyt duże	77,9%	80,9	86,2	83,6	84,7
2. rząd powinien zmniejszać różnice dochodów	59,1	62,7	63,3	60,3	64,1

Rosnące obiektywne zróżnicowanie sytuacji materialnej Polaków tworzy się przez działanie różnych mechanizmów uzyskiwania majątku i dochodów, mechanizmów, które są też różnie społecznie oceniane. Polska jest krajem na dorobku, toteż stosunkowo mniejszą rolę niż w „starych”

społeczeństwach kapitalistycznych odgrywa dziedziczenie majątku. Wydaje się, że w Polsce o dziedziczeniu na szerszą skalę można mówić dopiero od kilkunastu lat, a więc okresu „połowy pokolenia”. Stąd też różnice w statusie przypisanym widoczne są zwłaszcza wśród dorastających dzieci pierwszego pokolenia „nowo zamożnych”, w ich podarowanych im przez rodziców mieszkaniach, samochodach, kształceniu za granicą. Obecni trzydziestolatkowie natomiast w znacznie większym stopniu zawdzięczają swoją pozycję własnym osiągnięciom. Fakt ten odnotowuje także świadomość społeczna. Tylko 12% w 1992 r., 16% w 1997 oraz 10% respondentów w 1999 r. uznało dziedziczenie za istotny czynnik indywidualnego bogactwa (Komunikaty CBOS 30/1997, 30/1999).

W Polsce dominującym źródłem dochodów jest ciągle praca (co prawda, coraz częściej „na swoim”, tzn. w połączeniu z własnością). Funkcjonują jednak **dwie zupełnie odmienne logiki uzyskiwania dochodów z pracy**. Część społeczeństwa wynagradzana jest zgodnie z **logiką budżetowo-wyrównawczo-opiekuńczą**. Dotyczy to wszystkich pracowników strefy budżetowej (instytucji publicznych), zgodnie z tą logiką wypłacane są także świadczenia dla emerytów i rencistów*. Inna część uzyskuje dochody zgodnie z **logiką rynkowo-indywidualno-osiągnięciową**. Za tę samą w zasadzie pracę w różnych instytucjach można otrzymać różniące się zasadniczo wynagrodzenie, co notabene świetnie zna kiepsko opłacana „inteligencja budżetowa”, z pracownikami państwowych szkół wyższych włącznie, nieustannie poszukująca dodatkowych i najlepiej zgodnych z „tą inną” logiką dochodów. Czynnikiem dodatkowym jest zróżnicowana, szybko ostatnio ewoluująca, społeczna ocena uzyskiwania dochodów z pracy różnego typu. W niektórych środowiskach ciągle jeszcze żywe jest

* Mirosława Marody (Hausner, Marody red. 1999: 134-136) nawiązując do tego zaproponowanego przeze mnie podziału (Ziółkowski, Pawłowska, Drozdowski 1994), proponuje rozbić pierwszej kategorii na dwie: osób zatrudnionych w instytucjach publicznych i utrzymujących się z pracy oraz emerytów i rencistów uzyskujących świadczenia od instytucji zabezpieczenia społecznego, utrzymując natomiast drugą kategorię – osób uzyskujących dochody (jak rozumiem i z pracy, i z własności) w sektorze instytucji prywatnych. W ten sposób można mówić już nie o dwóch, ale o trzech logikach uzyskiwania dochodów, czyli jak to określają autorzy przywoływanej publikacji o „trzech Polskach”: Polsce „etatowej”, Polsce „zasiłkowej” oraz Polsce „kapitałowej”. W istocie kwestię można by przedstawić w sposób jeszcze bardziej rozbudowany. Istnieją bowiem dochody z własności, dwa wymienione wyżej typy dochodów z pracy oraz dochody z zasiłków.

przekonanie, że prawdziwą pracą jest jedynie fizyczny znoyny wysiłek, w innych narasta poczucie wartości pracy intelektualnej (i wartości produktów tej pracy, np. programów komputerowych). Konsekwencją obu tych podziałów jest jednakże fakt, że nie ma obecnie w Polsce jednolitego, akceptowanego powszechnie i traktowanego jako sprawiedliwy, systemu uzyskiwania dochodów. Sprowadza to głoszony przez egalitarystów postulat równości (*equality*) w znacznej mierze do postulatu słuszności (*equity*), nadając im jednak w ten sposób bardziej aksjologiczne (wartość), a mniej pragmatyczne (interes) znaczenie.

W dzisiejszej Polsce dominuje obecnie pragmatyzacja, uwaga społeczna skoncentrowana jest przede wszystkim na interesach ekonomiczno-socjalnych. W polskim społeczeństwie przeważa zdecydowanie orientacja materialistyczna, zwłaszcza wśród osób gorzej wykształconych (patrz tabela 3).

Tabela 3.

Skala materializm (wskaźnik 1) – postmaterializm (wskaźnik 0) zbudowana z czterech pytań podstawowej skali Ingleharta (dane z PGSS).

	1992	1993	1994	1995	1997-1998
wykształcenie					
podstawowe	.84	.84	.85	.86	.87
zawodowe	.74	.74	.76	.75	.78
średnie	.75	.74	.73	.74	.76
niep. wyższe	.65	.69	.65	.65	.71
wyższe	.66	.67	.66	.61	.72
średnia	.76	.76	.76	.77	.79

W dzisiejszej Polsce pragmatycznie rozumiane interesy i wartości odnoszące się do sfery ekonomiczno-socjalnej wyznaczają orientację i zachowania znacznej większości społeczeństwa. Owe wartości i interesy występują jednak w kilku, dość znacznie się różniących postaciach.

Postacią pierwszą, chyba najpowszechniejszą, jest poświęcenie całej uwagi **obronie zagrożonej pozycji społecznej**, standardu życiowego i socjalnego bezpieczeństwa. Postawa ta czasami przyjmuje kształt **pragmatyzacji nierealistyczno-życzeniowej** – sprowadzającej się do biernego oczekiwania bądź bardziej aktywnego domagania się od władzy poprawy własnej sytuacji. Postacią drugą, charakteryzującą jedynie mniejszość społeczeństwa jest – często bezwzględne i nie cofające się przed żadnymi metodami – **dążenie do awansu i sukcesu finansowego**. Postacią trzecią, ograniczoną także do ludzi o wyższych dochodach, jest **nastawienie na konsumpcję**, której wzory, często importowane, rozpowszechniane m.in. poprzez telewizję i filmy, kreują sztuczne, ciągle nowe potrzeby, będące często atrybutem prestiżu i przynależności do nowej finansowej elity, starającej wyróżnić się wśród pozostałych grup społecznych (por. Baudrillard 1991: 59 i nast.). Owe trzy postacie pragmatyzacji mają wyraźnie grupowy charakter, wiążąc się silnie ze społecznym zróżnicowaniem i przybierając niekiedy kształt swoistych grupowych ideologii. Stosunkowo najrzadziej dotychczas zdaje się natomiast występować czwarta postać pragmatyzacji – **pragmatyzacja realistyczna**, która polega na próbach realizacji takich indywidualnych i grupowych interesów gospodarczych, które (1) byłyby sformułowane realistycznie na gruncie konsensusu co do podstawowych rozwiązań ładu gospodarczego, (2) co do których umie się odpowiednio dobierać najlepsze w danej sytuacji środki, (3) co do których istnieją wreszcie instytucjonalne i skuteczne, a przy tym społecznie zaakceptowane reguły rozwiązywania konfliktów. Warto zwrócić uwagę, że w zasadzie tylko ta ostatnia postać pragmatyzacji może stanowić przesłankę tego, by ogólnospołeczne problemy ekonomiczne mogły znaleźć zadowalające choćby na minimalnym poziomie rozwiązanie, co jest z kolei warunkiem niezbędnym, choć na pewno niewystarczającym, do tego, by mogły się w ogóle pojawić wyraźniejsze tendencje do „postmaterializmu”. Pragmatyzacja wiąże się także z instrumentalizacją stosunku do systemu politycznego, demokracji, władzy i wolności środków masowego przekazu (por. Ziółkowski, Pawłowska, Drozdowski 1994).

Tendencja do pragmatyzacji występuje nie tylko w Polsce, ale i we wszystkich postkomunistycznych krajach regionu. Z drugiej jednak strony tendencja ta jest zaprzeczeniem czy też odwrotnością stwierdzonego przez Ingleharta w odniesieniu do rozwiniętych krajów przemysłowych procesu

przechodzenia od materializmu do postmaterializmu. Tendencja ta zatem jest tendencją wyraźnie „pod prąd”, stanowi ona o specyfice krajów postkomunistycznych. Specyfikę tę można wyjaśniać kombinacją dwóch czynników. Po pierwsze, pragmatyzacja jest – powtórzę – do pewnego stopnia opóźnionym przejściem od wartości przedmaterialnych do materialnych, będąc reakcją na wprowadzenie gospodarki wolnorynkowej, z jej ideami ciężkiej pracy, ale i możliwości bogacenia się; wiąże się ona z uniwersalizacją roli pieniądza i zwiększonymi szansami indywidualnej gratyfikacji (por. Inglehart 1990: 156), ale zwiększonej indywidualnej odpowiedzialności. Po drugie i chyba istotniejsze, postkomunistyczne przemiany w Europie Środkowo-Wschodniej (w przeciwieństwie do procesów demokratyzacji zachodzących w innych regionach świata) związane były nie tylko z przejściowym spadkiem średniego poziomu życia, ale i coraz większymi nierównościami ekonomicznymi. Obecny stan polskiego społeczeństwa to połączenie wzrostu gospodarczego z rosnącymi różnicami dochodów i pojawieniem się biegunów nędzy i bogactwa. Takie połączenie musi prowadzić do wzrostu znaczenia przypisywanego czynnikom materialnym, a także i do znacznej polaryzacji wizji pożądanego porządku gospodarczego. Ten ostatni aspekt jest w zasadzie nieobecny w koncepcji Ingleharta, który definiuje materializm jako przywiązywanie wagi do problemów ekonomicznego i społecznego bezpieczeństwa, uznając za oczywiste, że nie kwestionuje się ogólnych zasad ładu gospodarczego. Tymczasem w postkomunistycznych krajach Europy Środkowo-Wschodniej wartości ekonomiczne są nie tylko znacznie istotniejsze, są one także znacznie bardziej spolaryzowane wzdłuż wymiaru ekonomiczna prawica (wolność) – ekonomiczna lewica (równość).

4. Aspekty zróżnicowania interesów i wartości ekonomicznych

4.1. Różne typy własności i etyki produkcji

Przenikanie się różnych faz rozwoju widoczne jest także w funkcjonujących w Polsce typach własności. Istnieją nadal pozostałości systemu socjalistycznego, olbrzymie nierentowne przedsiębiorstwa przemysłowe

i indywidualni chłopi ciągle w większości definiujący swoje interesy w starej socjalistycznej optyce. Kapitalizm natomiast wkracza na kilka sposobów. Po pierwsze, rozwija się i jest propagandowo popierana „stara klasa średnia” – właściciele zakładów pracy funkcjonujący zgodnie z etosem „wczesnej nowoczesności”. Tworzą się jednak, po drugie, rozmaite korporacje, zwłaszcza wkraczają wielkie korporacje międzynarodowe, co jest jednym z podstawowych przejawów globalizacji cechującej „późną nowoczesność”. Wobec słabości i rozproszenia rodzimego kapitału polscy drobni przedsiębiorcy bądź bronią się przed międzynarodową ekspansją, domagając się w imię obrony „interesu narodowego” opieki od państwa, bądź włączają się w ów „kapitalizm korporacyjny”, stając się pracownikami najemnymi wielkich korporacji, które często funkcjonują na przykład w formule *franchisingu*^{*}. Interesy i związane z etyką produkcji wartości każdej z tych grup są w dużej mierze różne, tworzą się także reprezentacje polityczne tych grup, w rozmaity sposób broniące ich interesów i wartości, ale także je wykorzystujące i manipulujące nimi.

4. 2. Zmieniające swoją wartość zasoby, przechodzenie zasobów w kapitał, konwersja kapitałów

Dokonujące się przemiany systemowe przewartościowały posiadane przez jednostki zasoby (do których należą dobra materialne, a także posiadane znajomości, wykształcenie, kompetencje i motywacje do działania) (por., Giza, Marody Rychard 2000: 45 i nast.). Niektóre z tych zasobów się zdewaluowały (np. oszczędności dewizowe, czas pozwalający emerytom na stanie w kolejkach), inne niespodziewanie nabrały wartości (posiadanie kamienic na handlowych ulicach miast). Wyżej wymienione zasoby uległy automatycznemu przewartościowaniu w wyniku przemian systemowych, bez żadnej aktywności jednostek. W stosunku do innych zasobów jednostki i grupy podejmują rozmaite aktywne działania, które miałyby zapewnić ich uruchomienie w nowej sytuacji, tzn. przejście tych

* Tak działa np. większość stacji benzynowych należących do zachodnich koncernów, restauracje McDonald's i Pizza Hut. Także polskie koncerny, np. CPN czy browary, zaczynają wprowadzać tę formułę organizacyjną.

zasobów w kapitał, a także dokonanie konwersji jednej formy kapitału (np. kapitału społecznego – posiadanej sieci znajomości) w inną formę (np. kapitał finansowy). Owe działania mogą mieć charakter masowy, jak np. akcja wykupywania po bardzo niskich, „nierynkowych” cenach mieszkań spółdzielczych, nabierających potem szybko normalnej rynkowej wartości. Częściej jednak możliwości konwersji kapitałów dotyczą tylko mniej lub bardziej ograniczonych grup i kategorii społecznych. Jedną z konstytutywnych cech terażniejszości – jako wczesnej, jeszcze niezamkniętej i niedookreślonej postaci kapitalizmu – jest to właśnie, że różne grupy, powołując się na różne wartości, walczą o swoje interesy, tzn. o stworzenie warunków faktycznych, instytucjonalnych i prawnych, zapewniających jak najlepszą konwersję swoich dotychczasowych zasobów w kapitał bądź przynajmniej ochraniających te zasoby przed deprecjacją. Terażniejszość zatem charakteryzuje się istnieniem szczególnych i z natury swojej przejściowych układów interesów. Niektóre z tych konwersji próbuje się realizować, tak dalece jak to możliwe, w tajemnicy albo w „półcieniu”, częściej jednak trzeba je jakoś publicznie uzasadnić. I wtedy właśnie przywołuje się instrumentalnie odpowiednie wartości – pochodzące już to z przeszłości, już to z przyszłości – w celu uzasadniania słuszności swoich interesów i proponowanych zmian instytucjonalnych. W ten sposób można interpretować zwłaszcza wszystkie spory wokół sposobów prywatyzacji i reprivatyzacji (kto ma prawo do czego i po jakiej cenie), w których jedni odwołują się do starych, niezbywalnych praw własności (reprivatyzacja), inni do sprawiedliwości społecznej albo konieczności uniknięcia konfliktów w zakładzie i wzmocnienia motywacji pracowników (akcje pracownicze po zaniżonych cenach), jedni do ochrony interesu narodowego („sprzedawać przede wszystkim kapitałowi polskiemu”), a drudzy do konieczności zapewnienia dużych kapitałów i dostępu do nowych technologii („wpuszczać kapitał obcy”), jeszcze inni do zasady pełnej wolności gospodarczej, zgodnie z którą można i należy wykorzystywać wszystkie dostępne środki łącznie z dostępem do lepszej informacji. Poszczególne grupy walczą o posiadanie odpowiedniej reprezentacji politycznej i dostępu do władzy, która ustala przecież szczegółowe reguły gry. Dotyczy to zwłaszcza zasad prywatyzacji. Dokonywanie ostatecznych wyborów mechanizmów prywatyzacji w konkretnych przypadkach, mimo że odbywa się formalnie na podsta-

wie decyzji wybranego demokratycznie parlamentu, w istocie podejmowane jest przez dość ograniczone elity realizujące interesy własnych środowisk, co było widoczne w szczególności po 1993 r. Jest to znakomita ilustracja tezy o „kapitalizmie politycznym”, której autorem jest C. Offe (1992: 22-23). Wiele osób zainteresowanych jest przy tym przedłużaniem i zagmatwaniem stanu przejściowego, by wykorzystać różne mechanizmy kupowania byłego majątku państwowego po zaniżonych cenach. Chciałbym dodać, że problematyce kapitałów i ich konwersji poświęcony jest cały następny, piąty rozdział pracy.

4.3. Różny charakter pracy i wymaganych od pracowników cech osobowościowych

Stara klasa średnia, pracując dla siebie, powinna wykazywać cnoty franklinowskie. Od ludzi najmniejszej pracy fizycznej oczekuje się ciągłej rutyny i dyscypliny. Narastają jednak nowe tendencje. Największego znaczenia nabierają przedstawiciele *knowledge class*, wysoko wykwalifikowani specjaliści i eksperci („kognitariat”) (por. Mokrzycki 1994). W organizacjach biurokratycznych i w sektorze usług związanych z reklamą i nastawionych na masowego klienta większe znaczenie mają: znajomość ludzi, wywieranie dobrego wrażenia, umiejętność zdobywania przychylności klientów, zwierzchników, pracodawców i kolegów z pracy, zgodnie ze starymi tezami Riesmana, Whyte'a czy Mertona (por. też Domański 1994: 117). Pojawiają się nowe zawody, wprzęgnięte w namawianie ludzi do częstszej i bardziej różnorodnej konsumpcji, związane z przekazywaniem informacji i funkcjonowaniem środków masowego przekazu, wykorzystujące różnego typu ekspercką wiedzę w dziedzinie zarządzania i stosunków międzyludzkich. W znacznej części nowych zawodów (reklama, konsulting, public relations, human relations, marketing) trudno jest przy tym oszacować faktyczne efekty pracy, co często rodzi napięcie pomiędzy oczekiwaniem innowacyjności a wymaganiami konformizmu i lojalności pracowniczej w miejscu pracy, a także powoduje społeczną delegitymizację przedstawicieli tych zawodów jako swistej „nowej klasy próżniaczej” (por. Drozdowski 1998). W „ponowoczesnej” sytuacji na rynku pracy, związanej z nieusuwalnym bezrobociem,

wymaga się też często od pracowników olbrzymiej plastyczności i zdolności adaptacji do nowych warunków (por. Bauman 1994), umiejętności zapominania starej wiedzy i uczenia się nowej. W niektórych zawodach sukces może odnieść ten typ osobowości, który Fromm (1993) określił niegdyś mianem „orientacji rynkowej”. Ludzie tacy traktują siebie jako wartość wymienną, którą należy sprzedać w konkurencji z innymi, ukrywając własne niepowtarzalne cechy, bo wtedy uznano by ich za „dziwacznych”, a pokazując, że są nieco lepsi od innych pod względem cech ogólnie akceptowanych, mających wymierną wartość. Oznacza to zatarcie indywidualizacji, swoisty brak zróżnicowania i jednowymiarności.

4.4. Rosnące znaczenie konsumpcji

Społeczeństwo polskie bardzo szybko przeszło od „gospodarki niedoboru” i pustych półek sklepowych do sytuacji nadmiaru dóbr konsumpcyjnych, co wobec braku środków finansowych na ich nabycie często zwiększa poczucie deprivacji. Konsumpcja stała się mechanizmem sterującym inwestycjami i w coraz większym stopniu napędzającym system produkcji. Ułatwianie i namawianie do konsumpcji jest – powtórzmy – istotą wielu nowych zawodów. Konsumpcja staje się jednym z głównych nowych mechanizmów strukturotwórczych. Jak stwierdza np. Zaborowski (1995: 140), „klasy konsumpcyjne” są lepszym predyktorem w badaniach przekonań niż inne klasyczne zmienne strukturalne. Kupowanie dóbr stało się nie tylko oznaką przynależności do określonej „klasy konsumpcyjnej”, ale i narzędziem indywidualizacji i samo-określania jednostek. Zgodnie z zasadą „kupuję, więc jestem” jest ono nie tylko narzędziem zaspokajania interesów, ale i najlepszą możliwością i dopuszczalną formą manifestacji uznawania określonych wartości (zdrowa żywność, wegetarianizm, niekupowanie odzieży z futer i skór naturalnych). Konsumpcja daje grupową tożsamość, ale i buduje jednostkową niepowtarzalność, staje się autoteliczną wartością, która jest centralnym elementem jednostkowych strategii życiowych. Konsumpcja jest więc podstawą i grupowego, i indywidualnego stylu życia (por. Krajewski 1997).

Oczywiste jest jednak, że ta rola konsumpcji pojawia się dopiero powyżej poziomu zaspokojenia podstawowych potrzeb materialnych, kiedy to powstaje możliwość wyboru. W społeczeństwie konsumpcyjnym można mówić o trzech podstawowych segmentach struktury społecznej. Po pierwsze, jest to konsumpcyjna elita, stosująca „ucieczkę do przodu”, definiująca ciągle nowe, nieosiągalne dla innych „pragnienia”, których zaspokajanie jest Barthesowskim funkcjoznakiem, atrybutem prestiżu i przynależności do elity, sposobem odróżnienia się od pozostałych grup społecznych (por. Baudrillard 1970: 59 i nast.). Po drugie, jest to klasa średnia, zdecydowanie najliczniejsza, złożona z „członków masowego społeczeństwa konsumpcyjnego”. Także oni walczą o swój społeczny prestiż poprzez nabywanie dóbr konsumpcyjnych, ale dominuje tu raczej pluralistyczna homogenizacja, dopuszczanie wielości wyborów, przekraczanie i unieważnianie „wartościujących różnic”. Istotą dzisiejszego rynku konsumpcyjnego jest dostarczanie produktów jak najszerzej dostępnych, „zdemokratyzowanych”. Wiele dóbr, niegdyś ekskluzywnych, szybko się starzeje, stają się one coraz tańsze (dotyczy to np. komputerów czy telefonów komórkowych). Coraz większe uniezależnienie konsumpcji od dochodu zapewnia coraz powszechniejsza także w Polsce dostępność kredytu, coraz dogodniejsze systemy sprzedaży ratalnej, leasing i wzrastająca popularność karty kredytowej^{*}. Coraz większą rolę w kształtowaniu potrzeb i pragnień konsumpcyjnych odgrywają środki masowego przekazu, a zwłaszcza telewizja, która znakomitą większość reklam oraz modeli stylów życia i obrazów konkretnych dóbr konsumpcyjnych zawartych w filmach, serialach czy teleturniejach kieruje praktycznie do całego społeczeństwa, kusząc quasi-powszechną dostępnością tych dóbr i ujednolicając preferencje odbiorców. Po trzecie, jest to *underclass*, której członkowie walczą przede wszystkim o zaspokojenie podstawowych potrzeb materialnych. Nawet im jednak masowy rynek konsumpcji stara się podsuwać nowe „pragnienia”, sprawić, by uznali te pragnienia za potrzeby i wreszcie zapewnić tanie substytuty zaspokajania nowo zdefiniowanych „pragnień”. Rynek dóbr konsumpcyjnych zapewnia więc i ekskluzywne symbole przynależności, i pluralistyczną wolność

^{*} Drozdowski (1997) podaje przykład polskiego rynku samochodowego. W 1993 r. w systemie ratalnym sprzedano jedynie 8% nowych samochodów, a w 1996 r. już ponad 50%.

wyboru na średnim poziomie, i substytuty na poziomie najniższym. „Konsumpcjonizm” staje się z wolna podstawową, ale i bardzo swoistą formą „pragmatyzacji świadomości”. Warto wszak zwrócić uwagę, że owo zaspokajanie ciągle nowych i niekiedy poprzednio zupełnie „niepotrzebnych” potrzeb jest bardzo odległe od klasycznych wizji Benthama czy Milla, według których sens utylitaryzmu polegał na jak najszerszym zaspokajaniu potrzeb standardowych, powszechnych, rzec by można przyrodzonych.

5. Niejednoznaczność tendencji przemian wartości dotychczasowych porządku społeczno-kulturowego

Ogólna orientacja społeczeństwa polskiego skierowana jest zatem przede wszystkim na interesy i wartości materialistyczne. Wartości społeczno-kulturowe jako regulatory codziennych zachowań posiadają zdecydowanie mniejsze znaczenie. Warto jednak podkreślić, że w wymiarze społeczno-kulturowym Polacy opowiadają się za biegunem „porządek” raczej niż za biegunem „kulturowa wolność”, co jest wyrazem zarówno poglądów tradycyjnych, jak i etosu „wczesnej nowoczesności”. Zmiany w tej dziedzinie następują jedynie w nielicznych (choć niekiedy dość społecznie widocznych) środowiskach, są natomiast statystycznie niewidoczne na poziomie całego społeczeństwa. Co więcej, z powodu wzrostu obiektywnych zagrożeń przestępczością wzrasta ostatnio punitywność polskiego społeczeństwa wyrażająca się w domaganiu się surowszego traktowania przestępców i zwiększonej aprobacie dla kary śmierci. Wzrosła także społeczna dezaprobata dla „alternatywnych” praktyk seksualnych, będąca jak się wydaje niezupełnie spodziewaną reakcją na próby nagłaśniania problemów homoseksualizmu mające w pierwotnej intencji zwiększyć tolerancję dla tego zjawiska. Spadła jedynie ostatnio aprobata dla stosowania wobec dzieci kar fizycznych, które dopuszcza ostatnio po raz pierwszy mniej niż połowa społeczeństwa (patrz tabela 4). W wymiarze kulturowym ogólnie jednak trudno więc mówić o przechodzeniu od wartości tradycyjnych do „libertariańskich”, co miałyby w interpretacji Flanagana być oznaką przejścia do postmaterializmu.

Tabela 4.

Odsetek osób zgadzających się z daną opinią – dane PGSS

	1992	1993	1994	1995	1997
Kara śmierci za morderstwo jest uzasadniona	69.6%	70.6%	70.9%	72.7%	72.0%
Sądy traktują przestępców zbyt łagodnie	85.5%	83.1%	89.5%	90.6%	93.9%
Homoseksualizm jest niewłaściwy	66.2%	66.7%	73.9%	73.4%	69.8%
Porządne lanie dziecka jest czasami konieczne	57.3%	53.8%	58.0%	55.6%	48.7%

Zmiany w kierunku „ponowoczesnego” postmaterializmu i libertaria-
nizmu następują jedynie w nielicznych (choć niekiedy dość społecznie
widocznych) środowiskach, wśród części inteligencji, rozmaitych grup
mniejszościowych i grup realizujących tzw. wartości alternatywne. Na-
sila się zwłaszcza ogólna tendencja do ujmowania rozmaitych norm
mniej jako bezwzględnych zakazów czy nakazów, a bardziej jako prefe-
rencji bądź przyzwolenia (Merton 1982: 197). Jest coraz więcej ludzi
walczących o równouprawnienie płci, o kwestie ekologiczne, o swobody
dla „mniejszości obyczajowych”, o wegetarianizm, o nieznęcanie się nad
zwierzętami. W niektórych z tych grup przeważa zdecydowanie orienta-
cja aksjologiczna, nastawienie na realizację wybranych wartości czy
wręcz znalezienie dla siebie sensu życia i własnej tożsamości. Inne
z tych grup nastawione są bardziej pragmatycznie na realizację konkret-
nych grupowych interesów. Pojawiają się przy tym różne postaci odrzu-
cenia materializmu, w tym np.: (1) ideologiczne – ruchy pacyfistyczne,
obrońcy zwierząt), (2) „nuda” i „nasylenie” materializmem (polski yup-
pie czy dinky), (3) syndrom „kwaśnych winogron” – kiedy danej osobie
nie udało się osiągnąć sukcesu finansowego, to niejako z konieczności
zwraca się ku wartościom postmaterialnym. Grupy te jednak są ciągle
stosunkowo nieliczne.

6. Przenikanie się interesów i wartości z różnych faz w funkcjonowaniu polskiego systemu politycznego

Preferencje partyjne i zachowania wyborcze są w dzisiejszej Polsce stosunkowo słabo zależne od miejsca w strukturze społecznej i od związanych z tym miejscem interesów ekonomicznych. Jak wykazują badania (por. np. Grabowska, Siellawa-Kolbowska, Szawiel 1996), o wyborach politycznych decydują wyznawane wartości (w tym stosunek do tradycji narodowej i religii), samoidentyfikacja na skali „lewica – prawica”, a przede wszystkim dotychczasowa biografia polityczna. W polskich wyborach w latach 1989-1997, niezależnie od rozmaitych fluktuacji i przesunięć, istniały dwie podstawowe konsekwentne grupy wyborców, które tworzą dwa przeciwstawne „pasma”: „pasma postkomunistyczne” i „pasma solidarnościowe”. Fakt istnienia grupy ludzi konsekwentnie głoszących na ugrupowania postkomunistyczne (w 1989 r. PZPR, potem SLD) oznacza, że ludzie ci kierują się ciągle tymi samymi wartościami, starymi doświadczeniami i układami lojalności, a nie bieżącymi ekonomicznymi interesami. Elektorat SLD jest pod względem interesów ekonomicznych bardzo zróżnicowany, dla jego części istotne jest – jak już wspomniano – zapewnienie możliwości korzystnej konwersji zasobów, dla innej osłona socjalna, z kolei dla innego segmentu tego elektoratu – przecinającego się z poprzednimi – wspólne interesy to przede wszystkim obrona przed dekomunizacją i lustracją, czy też – bardziej ogólnie – odrzucenie odpowiedzialności za przeszłość. Elektorat postsolidarnościowy oparty był początkowo głównie na „narodowo-demokratyczno-religijnej” wspólnotce wartości i interesów, łączącej elementy tradycji, odrzucenia socjalizmu oraz pozytywnych, ale dość uproszczonych wyobrażeń i oczekiwań dotyczących demokratyczno-kapitalistycznej przyszłości. Późniejsze jego rozproszenie spowodowane było stopniowym różnicowaniem się i lepszym uświadamianiem zróżnicowania i wartości kulturowych, i interesów ekonomicznych, a także wiązaniem własnych bieżących interesów z różnymi fazami i typami kapitalizmu (ROP broni małych rodzimych przedsiębiorców, UW podkreśla bardziej zalety ekonomicznego otwarcia na zagraniczny kapitał). Próbująca zjednoczyć większą część tego elektoratu formuła Akcji Wyborczej „Solidarność” oparta była znowu w większym stopniu na

wspólnocie wartości niż na jedności interesów. W efekcie powyższych czynników utrzymująca się polaryzacja polskiej sceny politycznej jest bardziej polaryzacją na wymiarze wartości niż na wymiarze interesów (poza jedyną „klasową”, tzn. reprezentującą głównie wspólnotę interesów jednej grupy społecznej partią, jaką jest PSL). Dominacji ekonomicznych interesów i orientacji materialistycznej w życiu codziennym towarzyszy więc decydująca rola wartości jako wyznaczników zachowań politycznych. Należy jednak zauważyć, że o ile wyznaczające obecną główną linię podziału wartości wywodzą się głównie z przeszłości, o tyle dają się zauważyć także pewne symptomy innego podziału, wynikającego w świetle wywodów Ingleharta i Flanagana z charakterystycznego dla ponowoczesności pojawienia się postmaterialistycznego libertarianizmu. Chodzi tu o przejście od starej polityki, starej lewicy i starej prawicy, które zdefiniowane są głównie poprzez klasy i ich interesy ekonomiczne, do nowej polityki, nowej lewicy i nowej prawicy, zdefiniowanych przez różnicę wartości na wymiarze kulturowym (gdzie nowa lewica to postmaterialiści-libertarianie, a nowa prawica to zwolennicy tradycyjnego porządku). Do nowej lewicy zaliczają się zwolennicy różnych partii, od części SLD poprzez UP aż do UW, co przebiega w poprzek pozostałych podziałów.

7. Różne tempo zmian instytucjonalnych

Wrócić chciałbym w tym miejscu do pewnego wątku z pierwszego rozdziału. Przypomnę, że dokonujące się w społeczeństwie polskim zmiany, polegające w znacznej mierze na wielopostaciowej imitacji i przejmowaniu wzorów w różnych fazach rozwojowych kapitalizmu, opisywać można na dwóch poziomach. Po pierwsze powstają nowe kreowane odgórnie instytucje, a po drugie, zmieniają się oddolne działania ludzi, ich wzory myślenia i wartościowania, strategie przystosowawcze i sposoby radzenia sobie z rzeczywistością. Oba te elementy łączą się w szerokim rozumieniu instytucji, przyjmowanym przez np. nowy instytucjonalizm, dla którego, jak to rekonstruuje P. Chmielewski (1995:9), „instytucje to wszystkie wymyślane przez człowieka, czyli zaprojektowane i nałożone na ludzkie zachowania zasady i reguły, które kontrolują, porządkują i czynią przewidywalnym (a przez to możliwym i produktywnym).

nym) świat społecznych interakcji". W tym sensie zachodzące w Polsce przemiany to przekształcanie starych i tworzenie nowych instytucji, dokonujące się jednak zawsze w zależności od historii i sytuacji zastanej.

Podstawowe odróżnienie ogólnie wprowadzanych rozwiązań prawno-organizacyjno-technologiczno-ekonomicznych i tworzących się oddolnie wzorów nowych masowych działań dostosowawczych można próbować odnieść do podstawowych „kompleksów instytucjonalnych” występujących w społeczeństwie, których poniższa lista jest nieco zmodyfikowaną typologią Eisenstadta (1968: 410). Owe kompleksy instytucjonalne to: (1) instytucje ekonomiczne zajmujące się produkcją i dystrybucją dóbr i usług oraz tworzeniem i cyrkulacją kapitału (które podzielić można na instytucje związane z pracą i produkcją oraz instytucje związane z konsumpcją); (2) instytucje polityczne regulujące stosunki władzy oraz wyznaczające polityczną organizację społeczeństwa, jego system prawny i funkcjonowanie środków przymusu; (3) instytucje leżące u podstaw społecznej stratyfikacji, a więc określające dystrybucję społecznych pozycji oraz dostępu do nagród i społecznych zasobów; (4) instytucje rodziny i pokrewieństwa, zapewniające fizyczną i kulturową reprodukcję społeczeństwa i wyznaczające kształt procesów socjalizacji; (5) instytucje wychowawcze i edukacyjne; (6) instytucje religijne; (7) instytucje kulturowe związane z działalnością naukową i artystyczną, funkcjonowaniem środków masowego przekazu i uczestnictwem w kulturze; (8) instytucje naukowe.

Porównać chciałbym obecnie tempo ogólnych i oddolnych zmian dokonujących się w Polsce w poszczególnych kompleksach instytucjonalnych, czy też mówiąc inaczej w poszczególnych dziedzinach życia społecznego. Będzie to porównanie bardzo zwięzłe, nie odwołujące się do żadnej rozbudowanej argumentacji i mające raczej charakter heurystyczny. Nie wszystkie przy tym dziedziny uwzględnione będą w równym stopniu. Uwagi na temat instytucji ekonomicznych, politycznych i stratyfikacyjnych będą bardzo skrótowe, stanowiąc w istocie próbę wyciągnięcia wniosków z dotychczasowych rozważań. Bardzo niewiele miejsca zajmą też analizy zmian w sferze rodziny i nauki. Najwięcej uwagi poświęcić chciałbym natomiast w tym miejscu religii, edukacji i kulturze, traktując poniższe rozważania jako niezbędne uzupełnienie dotychczasowych analiz.

7.1. Ekonomia, polityka, stratyfikacja

Wprowadzenie w polskim społeczeństwie kapitalizmu i demokracji oznacza oczywiście, że zasadnicze zmiany nastąpiły w instytucjonalnym kompleksie ekonomicznym i politycznym. Wprowadzono nowe instytucjonalne rozwiązania ogólnie, takie jak prywatna własność i swoboda obrotu środkami produkcji (przedsiębiorstwa czy ziemia), giełda i wolny rynek, demokratyczne wybory polityczne. Nastąpiły duże zmiany technologiczne i informatyczne. Te fundamentalne zmiany ogólnie stworzyły – zwłaszcza poprzez likwidację wielu sztucznych barier i ograniczeń – nową przestrzeń możliwości dla działań oddolnych, ale i spowodowały wiele zjawisk negatywnych, z których największym jest pojawienie się na dużą skalę bezrobocia oraz nasilanie się procesów wykluczenia. Wszystkie te zmiany jednak tylko częściowo doprowadziły do powstania nowych wzorów zachowań. Istnieją ciągle liczne grupy społeczne czujące się najlepiej w ramach sterowanej ogólnie gospodarki (zwłaszcza w sferze produkcji i pracy), próbujące walczyć o swoje interesy ekonomiczne starymi metodami, poprzez nacisk polityczny i zgłaszanie roszczeń wobec władzy. Wśród nielicznych grup zmienił się także etos pracy. Również i uczestnictwo w życiu politycznym (choćby przez udział w wyborach) i w instytucjach społeczeństwa obywatelskiego jest w Polsce stosunkowo niskie. Zasadniczo natomiast zmieniła się organizacyjnie sfera konsumpcji, a zmianie tej towarzyszy równoległe szybkie kształtowanie się nowych nawyków masowych działań konsumpcyjnych; ludzie starają się wykorzystać powstałe możliwości konsumpcyjne i na poziomie elit, i na poziomie klasy średniej, i nawet wśród *underclass*. Dość istotnie, choć z natury rzeczy stopniowo zmienia się struktura społeczna, nasiliły się tendencje merytokratyczne uwidaczniające się w większym powiązaniu poziomu dochodów z poziomem kwalifikacji. Równoległe pojawiają się nowe wzory prestiżu i manifestowania różnic społecznych. Pewne, dość wolne, ale mające doniosłe konsekwencje zmiany zachodzą w sferze życia rodzinnego. Z natury rzeczy mniej istotne są w tym przypadku ogólnie zmiany prawne (np. instytucja separacji, czy wprowadzanie rozwiązań mających być realizacją polityki prorodzinnej), znacznie istotniejsze natomiast oddolne tendencje demograficzne, takie jak zmiana wieku zawierania małżeństw, zmiana modelu wielkości rodziny, a zwłaszcza drastyczny spadek stopy urodzeń.

7.2. Edukacja i nauka

Duże zmiany nastąpiły w sferze edukacji, a zwłaszcza w kształcie i funkcjonowaniu systemu szkolnictwa wyższego. Są to i odgórne zmiany instytucjonalne, i zmiany oddolnych masowych zachowań. Wyższe wykształcenie staje się coraz powszechniejsze. Liczba studentów wzrosła z 403,8 tys. w roku akademickim 1990/91 do 937,5 tys. w roku 1996/97. Tzw. wskaźnik scholaryzacji brutto, tzn. „liczba młodzieży uczącej się na poziomie wyższym – wraz z policealnym (niezależnie od wieku) do liczby ludności w wieku 19-24 lat” wzrósł z 15,0 w roku 1980/81, 14,5 w 1985/86 i 16,5 w 1990/91 do 23,7 w roku 1994/95, 26,9 w 1995/96, 30,5 w roku 1996/97 i wreszcie 34,4 w roku 1997/98, zbliżając się w ten sposób do wskaźników w znacznie bardziej rozwiniętych krajach. Wskaźnik netto, pokazujący tylko wśród osób w kategorii wiekowej 19-24 stosunek uczących się do całości tej kategorii, osiągnął w roku 1997 23,9. Oznacza to, że na poziomie wyższym i półwyższym kształci się obecnie jedna czwarta młodzieży. Wyższe wykształcenie staje się także coraz bardziej społecznie pożądane. W odpowiedziach na często powtarzane pytanie o cele i dążenia w życiu „wiedza i wykształcenie” uzyskały w 1984 roku 12,3% wyborów, a w roku 1998 już 31,2% wyborów. Z kolei „przyszłość dzieci”, po raz pierwszy umieszczona na liście celów i dążeń, uzyskała w 1998 roku aż 47,3% wskazań, sytuując się na trzecim miejscu po „udanym życiu rodzinnym” i „ciekawej pracy” a tuż przed „spokojnym zapewnionym bytem”. Zapewnienie dzieciom wyższego wykształcenia traktowane jest coraz bardziej jako podstawowa inwestycja w ich przyszłość.

Ten olbrzymi przyrost ilościowy osiągnięty został w znacznej mierze dzięki zasadniczej zmianie funkcjonowania systemu szkolnictwa wyższego w Polsce. Składa się on obecnie z trzech podstawowych filarów. Pierwszy z nich to tradycyjne niepłatne szkolnictwo publiczne, kształcące studentów w trybie dziennym i funkcjonujące zgodnie z logiką społecznego świadczenia państwa opiekuńczego. Drugi to prowadzone przez te same publiczne uczelnie płatne studia w trybie zaocznym czy wieczorowym. Trzeci wreszcie, to rozwijające się obecnie najdynamiczniej płatne szkolnictwo niepubliczne, w którym kształci się już około 30% polskich studentów. Rozwój tej ostatniej formy szkolnictwa jest jedną ze

specyficznych cech polskiej transformacji systemowej. Umożliwiły go zmiany wprowadzone w ustawodawstwie polskim już w 1990 roku. Dla porównania warto dodać, że w Republice Czeskiej odpowiednie możliwości stworzyła dopiero ustawa z 1998 roku, a żadna prywatna szkoła wyższa jeszcze nie funkcjonuje (Průcha 1999). Także i w Niemczech, gdzie szkoły prywatne funkcjonują już od dawna, ich udział procentowy i pozycja w całym systemie szkolnictwa wyższego wydają się być znacznie niższe niż w Polsce.

Polskie szkolnictwo wyższe funkcjonuje więc już dziś zgodnie z dwiema odrębnymi logikami: sfery budżetowej finansowanej przez państwo i sfery wolnego rynku nastawionej na sukces finansowy. W szkołach publicznych, prowadzących i studia dzienne bezpłatne, i studia wieczorowe płatne, obie te logiki wzajemnie się przeplatają, co zaczyna modyfikować tak sposób funkcjonowania poszczególnych uczelni, jak i np. ogólną hierarchię ich atrakcyjności jako miejsca pracy (przykładowo pensja profesora w publicznej wyższej szkole pedagogicznej prowadzącej rozbudowane studia płatne może być znacznie wyższa niż w czołowych uniwersytetach). Płatne szkoły niepubliczne kierują się natomiast przede wszystkim logiką rynku.

Niezależnie od zasadniczych różnic w sposobie funkcjonowania oba filary systemu wspólnie przyczyniają się do szybkiego wzrostu ilości studiującej młodzieży. Jednakże szkolnictwo wyższe jako całość, choć kształci coraz więcej osób, jest tylko w ograniczonym zakresie instrumentem awansu społecznego i wyrównywania różnic społecznych. Obecny polski system uprzywilejowuje dzieci z rodzin inteligentnych i dużych miast – siedzib uniwersytetów i innych szkół wyższych, spada natomiast w szczególności odsetek studiujących dzieci z rodzin wiejskich. Selekcyjne egzaminy na studia bezpłatne najłatwiej zdają osoby z rodzin już uprzywilejowanych, im także najłatwiej jest pokryć koszty odpłatnego studiowania. Społeczeństwo polskie zatem, choć zdecydowanie podnoszą się średnie wskaźniki wykształcenia, jednocześnie dalej się pod względem wykształcenia różnicuje, a system szkolnictwa wyższego paradoksalnie przyczynia się do wzrostu owego zróżnicowania – dając większe szanse dzieciom z pewnych jedynie grup społecznych i pewnych jedynie miejscowości. System ten jest obecnie bardziej czynnikiem dziedziczenia statusu niż jego osiągnięcia.

System szkolnictwa wyższego zmienił się dość wyraźnie dzięki temu, że jedynie częściowo finansowany jest z funduszy publicznych, a w coraz większej mierze przez samych studentów i ich rodziny traktujących wydatki na wiedzę jako najlepszą inwestycję na życie. Natomiast wbrew temu, czego można byłoby oczekiwać, bardzo niewiele zmieniła się sfera nauki i to zarówno na poziomie ogólnych rozwiązań systemowych, jak i sposobu funkcjonowania poszczególnych członków społeczności naukowej. Nakłady na badania naukowe są bardzo małe i relatywnie ciągle spadają, co związane jest głównie z tym, że finansowane są one w Polsce jedynie z bardzo ograniczonych pieniędzy publicznych i nie wytworzył się dotychczas żaden system finansowania badań przez kapitał prywatny. To porównanie sytuacji obu dziedzin świadczy z jednej strony o obecnej słabości i mizerii finansowej polskiego państwa, z drugiej o bardzo powolnym i mozolnym wytwarzaniu się – odmiennych od dotychczasowych – wolnorynkowych mechanizmów funkcjonowania i finansowania poszczególnych dziedzin życia społecznego. Tam, gdzie finansowanie prywatne występuje na poziomie jednostek i rodzin, a inwestycje zdają się procentować stosunkowo szybko, nowy system powstaje szybciej. Tam, gdzie inwestować pieniądze prywatne mogłyby jedynie specjalne fundacje i duże krajowe przedsiębiorstwa (korporacje międzynarodowe inwestują przecież w badania głównie w swoich krajach macierzystych), a zwrot inwestycji jest znacznie dłuższy i niekoniecznie pewny, to system inwestycji prywatnych może w ogóle nie zacząć funkcjonować, a jedynym w zasadzie źródłem funduszy pozostaje budżet państwa.

Urynkowienie części kształcenia przy niemożności urynkowienia nauki rodzi paradoksy znane z teorii racjonalnego wyboru. Mechanizmy funkcjonowania, a zwłaszcza finansowania nauki i szkolnictwa wyższego są tak skonstruowane, że pozwalają odnieść sukces poszczególnym jednostkom przez takie działania, które przyczyniają się być może do rozwoju systemu kształcenia (dobrze kształcąc, można i samemu zarobić i dobrze nauczyć studentów), natomiast w znacznie mniejszym stopniu przyczyniają się do rozwoju polskiej nauki (badań naukowych) jako całości. Jak to określił w jednej z wypowiedzi prasowych E. Mokrzycki „Pojedynczy naukowcy przeżyją, ale nauka nie” (por. też Mokrzycki 1999). Pojawia się tu zatem wyraźna sprzeczność pomiędzy racjonalnością indywidualną a racjonalnością systemową.

7.3. Religia

Stosunkowo niewielkie zmiany nastąpiły w sferze funkcjonowania instytucji religijnych. Nie zmienia się zasadniczo główna w Polsce instytucja religijna, jaką jest Kościół katolicki. Nieco bardziej widoczne stały się inne „tradycyjne” kościoły chrześcijańskie (zwłaszcza prawosławie i grekokatolicyzm), ale z kolei pojawiające się nowe wierzenia i sekty nie zdobyły dotychczas w Polsce większego znaczenia.

Bardzo niewielkie zmiany nastąpiły w sferze przekonań, postaw i zachowań religijnych społeczeństwa polskiego. Jak wynika z przekrojowych badań CBOS obejmujących lata 1986-1999 (Komunikaty CBOS 39 i 78/1999), poziom deklarowanej wiary Polaków jest bardzo wysoki i stosunkowo mało zróżnicowany. W roku 1999 prawie wszyscy Polacy (96%) uznają siebie za osoby wierzące, w tym 11% za głęboko wierzące. 58% Polaków praktykuje systematycznie, tzn. co najmniej raz w tygodniu, 34% praktykuje nieregularnie lub sporadycznie, a tylko 8% deklaruje, że nie uczestniczy w ogóle w praktykach religijnych. Intensywność wiary i przywiązanie do praktyk religijnych są przy tym ze sobą wyraźnie powiązane ($r = 0,34$), co świadczy o tym, że uczestnictwo Polaków w praktykach religijnych nie wynika jedynie z tradycji czy rytuału, ale także z ich osobistej wiary. Należy więc silnie podkreślić, że od 1989 roku religijność Polaków zasadniczo się nie zmieniła, nastąpiła jedynie bardzo niewielka polaryzacja – nieco więcej wierzących jest bliżej Kościoła niż poprzednio, nieco więcej się od niego trochę oddaliło.

Natomiast jeżeli ludzie mówią nie o swojej własnej religijności, ale o religijności Polaków w ogóle, to ich percepcja sytuacji jest inna. Wprawdzie przeważający odsetek (45%) badanych sądzi, iż Polacy są tak samo religijni jak przed rokiem 1989, jednak niewiele mniej osób (39%) zauważa spadek religijności po rozpoczęciu transformacji (choć 11% stwierdza jej wzrost). Odczucia respondentów potwierdzają, niemal takie same, opinie księży parafialnych. Na spadek społecznego znaczenia religijności wskazuje także wyraźne obniżenie się w ostatnich latach rangi religijności wśród wartości wychowawczych (zob. Roguska 1997).

Rozbieżność tę można próbować tłumaczyć różnymi czynnikami. Po pierwsze, Polacy mają tendencje do odmiennego postrzegania aktywności i sytuacji własnej oraz aktywności i sytuacji swojego środowiska czy też

społeczeństwa w ogóle, które oceniają zwykle bardziej pesymistycznie. Widać to na np. w odpowiedziach na istnienie poczucia zagrożenia w miejscach publicznych (mnie się nic nie stało, ale twierdzą, że ogólnie zagrożenie jest znacznie większe), czy w ocenie standardu życiowego (mnie powodzi się stosunkowo nieźle, ale w ogóle w kraju narasta nędza). Na ocenę sytuacji ogólnej większy wpływ mają media i prezentowany przez nie obraz – w tym sensie deklaracje osobiste odbijają rzeczywistość, a percepcja sytuacji ogólnej jest bliższa rozpowszechnianym stereotypom.

Po drugie, wiąże się to z charakterem polskiej religijności. W porównaniu z krajami zachodnimi religijność jest w naszym kraju najwyższa, ale aktywność wiernych jest już niższa. W Polsce dominują „bierni członkowie Kościoła” tzn. ludzie indywidualnie wierzący i praktykujący, znacznie mniej natomiast (bo tylko 11%) niż w USA (41%) czy Irlandii (14%), jest w Polsce „ludzi Kościoła”, tzn. takich, którzy spełniając oba powyższe kryteria, należą także do organizacji religijnych i kościelnych lub zrobili coś dla takich organizacji (Marody 1996a: 238). W organizacjach religijnych i kościelnych zorganizowanych jest jedynie 4% Polaków (a 16% Niemców z zachodnich landów czy 8% Włochów). Paradoksalnie zatem, mimo publicznych praktyk, wiara i aktywność religijna Polaków jest bardziej prywatna i zindywidualizowana niż w innych krajach o niższych wskaźnikach religijności. Dla Polaków religijność jest przede wszystkim elementem ich indywidualnej tożsamości.

Obniżył się natomiast autorytet Kościoła katolickiego jako instytucji, co wynika oczywiście w znacznej mierze z ograniczenia pozareligijnych funkcji, które pełnił on w okresie PRL. Nastąpił także wzrost poparcia dla postulatów ograniczenia wpływu Kościoła na życie kraju, przy czym chodzi tu w istocie o jedną głównie kwestię – o ograniczenie wpływu Kościoła na politykę państwa, o jego niewypowiadanie się w kwestiach polityki. Postulaty zmniejszenia aktywności Kościoła w innych dziedzinach życia publicznego pojawiały się w wypowiedziach badanych znacznie rzadziej. Jednakże prawie wszyscy Polacy akceptują obecność Kościoła w miejscach publicznych, niemal 90% akceptuje obecność krzyży w budynkach publicznych, ponad 80% akceptuje nauczanie religii w szkołach i religijny charakter przysięgi wojskowej i ponad 70% akceptuje obecność księży w telewizji publicznej (Szawiel 1999: 130). Można wreszcie dodać, że – jak wynika z badań CBOS – większa religijność sprzyja większej aktywności

społecznej i politycznej. Osoby silniej wierzące i częściej praktykujące chętniej działają społecznie, częściej deklarują gotowość uczestniczenia w wyborach, częściej także rzeczywiście w nich uczestniczą. Można więc powiedzieć, że od momentu powstania III RP religijność Polaków wyraźnie sprzyja postawom obywatelskim, czynnemu udziałowi w przemianach demokratycznych zachodzących w kraju. Indywidualna religijność Polaków pozostaje więc w zasadzie niezmieniona, a wydaje się, że religijne przekonania i zachowania polskiego społeczeństwa na poziomie masowym są znacznie spokojniejsze, pozbawione ostentacji i przesady niż poglądy niektórych elit politycznych czy medialnych, które częściej zajmują i propagują stanowiska krańcowe.

7.4. Kultura

Szczególnie szybko zmienia się natomiast sfera kultury i środków masowego przekazu. W skład kultury pojmowanej jako „kompleks instytucjonalny” wchodzi i kultura wysoka (kultura artystyczna, czy kultura prawomocna w sensie Bourdieu) i kultura popularna (masowa). Ten kompleks instytucjonalny zawiera dwa elementy: (1) instytucje produkcji i edukacji i rozpowszechniania wyznaczające podaż wartości i idei, związane ze środowiskami twórców i nadawców, posiadające swoje mechanizmy finansowania, realizujące często pewną politykę kulturalną; (2) pewne wyodrębnione zachowania odbiorców, występujących w roli „uczestników w kulturze”, która jest tylko jedną z ich ról życiowych, pozostającą w różnym stosunku do ich innych ról życiowych (np. pracownika czy uczestnika życia politycznego). I jeden, i drugi element uległy w ostatnich latach w Polsce daleko idącym zmianom. Sfera życia kulturalnego nabiera coraz większego znaczenia i w tej właśnie sferze niektóre przemiany dokonują się najszybciej, szybciej niż w sferze pracy czy życia rodzinnego. Tylko część zmian w sferze życia kulturalnego jest bezpośrednim rezultatem zmiany systemu, chodzi tu zwłaszcza o powstanie rynku i zniesienie cenzury oraz osłabienie kontrolno-opiekuńczej roli państwa. Druga natomiast – i jak się wydaje bardziej znacząca – część zmian jest efektem oddziaływania szerszych, ogólnosięwiatowych tendencji, których dojście do Polski zostało odblokowane przez zmianę polityczną.

W wymiarze prawno-organizacyjnym podstawowa zmiana polegała na prywatyzacji mediów i ich integracji z systemem światowym (Szpociński 2000). Zmiany te w dużym stopniu osłabiły wpływ państwa na media. Nastąpiło także dalsze wzmocnienie pozycji telewizji i znaczny (w stosunku do ostatnich lat starego systemu) wzrost społecznego zaufania do niej. W Polsce, tak jak i wielu innych krajach, następuje wyraźne przechodzenie od kultury słowa (spada czytelnictwo gazet i czasopism, nie mówiąc już o czytelnictwie książek) do kultury obrazu, mówić wręcz można, za Szpocińskim, o „dominacji kultury oglądarki”. Wzrost znaczenia obrazu wiąże się z nasilającą się tendencją do wyrażania i propagowania interesów i wartości właśnie za pomocą obrazów, a nie za pomocą słów, co najwyraźniej widać w reklamach telewizyjnych.

Podstawowym w całej tej sferze problemem jest znalezienie „złotego środka pomiędzy kulturą sprzedawaną a kulturą świadczoną jako dobro społeczne” (Krzysztofek 1997a: 427). Obok zyskujących na znaczeniu komercyjnych nadawców prywatnych starano się rozwijać także telewizję i radio publiczne, zakładając, że mają one do spełnienia misję edukacyjno-wychowawczą, co ma być jedną z gwarancji równości oraz wolności obywatelskich. Jednakże, jak to dobrze pokazuje raport „Kultura polska 1989-1997” (Kostyrko red. 1997), zamysł ten się raczej nie powiódł, nastąpiło silne urynkowanie („samokomercjalizacja”) telewizji publicznej, której programy w coraz większym stopniu upodobniają się do programów nadawców komercyjnych. Cała sfera życia kulturalnego staje się coraz mniej związana z polskimi wartościami narodowymi, a także z wychowaniem i edukacją. Staje się ona coraz mniej skuteczna w wypełnianiu swojej poprzednio tak istotnej funkcji utrzymania i przekazywania „kanonu polskiej kultury narodowej”. Dla przyciągania masowej publiczności, po to by uzyskać wpływy z reklam prezentuje się filmy i seriale głównie amerykańskie oraz teleturnieje. Coraz liczniejsze i widoczniejsze stają się oczywiście i same reklamy. Wszystkie te przekazy tworzą świat fikcji, ale i hiperrzeczywistości, propagują wiele nowych wzorców kulturowych. Właśnie coraz bardziej skomercjalizowana telewizja jest tym kanałem, poprzez który najsilniej wywierany jest wpływ zewnętrzny, dokonują się międzykulturowe procesy imitacji. „Raport” pokazuje również, że stopniowo zanika także podział na literaturę wysoką i literaturę komercyjną, że na rynku prasowym ilościowo dominują zdecy-

dowanie dość niskiego lotu pisma kobiece i młodzieżowe. Właśnie one, obok dominującej telewizji, dostarczają modeli życiowych. Kultura popularna jest więc głównym „agentem” czy nośnikiem zmiany społecznej.

Wszystkim tym przemianom towarzyszy równoległe olbrzymia zmiana w uczestnictwie i sposobie korzystania z kultury popularnej wśród odbiorców. Rosnąca dominacja telewizji i nasilające się „udomowienie odbioru” wpływają na dwie zwłaszcza tendencje. Po pierwsze, rośnie znaczenie sfery kultury w życiu jednostek (4-5 godzin spędzanych dziennie w roli widza TV). Czysto ilościowe rozszerzenie uczestnictwa w kulturze – nawet tylko w kulturze popularnej – jest samo w sobie zjawiskiem pozytywnym. Po drugie, kultura jest coraz bardziej związana z konsumpcją i rozrywką. Konsumpcja i rozrywka stanowi przy tym i element autoteliczny – cel sam w sobie, związany z życiem chwilą i radowaniem się teraźniejszością (por. Ossowski 1966: 268 i nast.), i element instrumentalny – uleganie modzie, zdobywanie tematu do rozmów, budowanie swojego prestiżu, ale przede wszystkim skłanianie do nabywania dóbr. Środki masowego przekazu, a zwłaszcza telewizja, stają się przede wszystkim heroldami nowego społeczeństwa konsumpcyjnego, odgrywając decydującą rolę w kształtowaniu potrzeb i pragnień konsumpcyjnych. Przenikanie się kultury i konsumpcji wydaje się być jednym z najistotniejszych aspektów życia potocznego większości Polaków.

7.5. Próba porównania tempa zmian instytucjonalnych w różnych sferach życia

Tempo zmian w różnych sferach przedstawić można w uproszczeniu w następującej tabeli, przyjmując następujące przybliżone określenia tempa zmian: bardzo duże, duże, średnie, małe, bardzo małe.

Tabela 5.

kompleksy instytucjonalne	odgórne zmiany instytucjonalne	zmiany masowych zachowań
1.a ekonomia – praca, produkcja	duże	średnie
1.b ekonomia – konsumpcja	duże	duże
2. polityka	duże	średnie
3. stratyfikacja	średnie	średnie
4. rodzina	małe	średnie
5. religia	średnie	małe
6. instytucje edukacyjne	duże	duże
7. kultura, mass media	bardzo duże	bardzo duże
8. nauka	małe	małe

Wydaje się zatem, że na poziomie zmian odgórno-systemowo-organizacyjnych największe zmiany instytucjonalne nastąpiły w sferze gospodarki, polityki, edukacji, a zwłaszcza kultury i mass mediów. Stosunkowo niewielkie zmiany nastąpiły w obrębie instytucji religijnych i naukowych. Natomiast na poziomie zachowań masowych towarzyszyły im w największym stopniu przemiany przede wszystkim w sferze odbioru kultury popularnej i mass mediów oraz konsumpcji i (w mniejszym stopniu) pracy oraz zdobywania wykształcenia. Można by zatem sformułować tezę, że w ciągu ostatnich lat w życiu przeciętnego Polaka **bardziej zmieniła się i jednocześnie nabrała znaczenia jego rola jako konsumenta i odbiorcy kultury popularnej, jedynie dla części Polaków zasadniczo zmieniła się rola pracownika (bądź powstała nowa rola bezrobotnego), a mniej zmieniła się i ma mniejsze znaczenie jego rola obywatela czy uczestnika wspólnoty religijnej.**

Trzeba przy tym podkreślić fakt, że szybkie przemiany w sferze odbioru kultury popularnej wywierają przy tym i będą wywierać coraz większy wpływ nie tylko na zachowania ludzi w jednej, specyficznej roli

odbiorców tej kultury, ale mają oddziaływanie znacznie szersze, wyznaczając w znacznej mierze przemiany sposobów myślenia i odczuwania rzeczywistości społecznej jako całości. Świadomość współczesnego Polaka, w tym w szczególności jego interesy i wartości, kształtuje się w coraz większej mierze pod wpływem kultury popularnej, której instytucje propagujące nową, medialną, wirtualną rzeczywistość stają się „kulturowym środowiskiem życiowym” (Wojciechowski 1997: 27).

Jedną z podstawowych tez teorii zmiany społecznej, a w tym w szczególności teorii modernizacji, jest to, że najszybciej dokonują się zmiany odgórne, zwłaszcza prawno-organizacyjne, wolniej zmieniają się zachowania masowe i sposoby praktycznego radzenia sobie z nową rzeczywistością, a najwolniej zmienia się społeczna świadomość, pewne uogólnione wzory myślenia i wartościowania. Szczególna rola „instytucjonalnego kompleksu kultury” we współczesnych przemianach społeczeństwa polskiego (tak zresztą jak i wielu innych społeczeństw) polega nie tylko na tym, że w właśnie w owym kompleksie bardzo szybko zmieniają się instytucje odgórne i masowe zachowania odbiorcze, ale przede wszystkim na tym, że kultura popularna jest potężnym środkiem przemiany społecznej świadomości jako całości. Poprzez nią najsilniej kształtuje się obraz rzeczywistości, poprzez nią najszybciej dokonują się procesy imitacji, poprzez nią dokonuje się porównań, w znacznej mierze poprzez nią kształtują się nowe interesy i wartości poszczególnych jednostek i grup. W procesach modernizacji olbrzymią rolę odgrywa, jak to słusznie podkreśla P. Sztompka (1994, 1997), modernizacja świadomościowo-kulturowa, pojęta jako nabywanie „kompetencji cywilizacyjnej”. Szkołą owej „kompetencji cywilizacyjnej” jest obecnie w znacznej mierze kultura popularna. Podstawowym w tej sytuacji problemem staje się obecnie to, czy i do jakiego stopnia serwowane treści kultury popularnej w Polsce sprzyjają modernizacji świadomościowo-kulturowej, a w jakim stopniu podtrzymują one stare bądź wytwarzają takie nowe nawyki i sposoby postrzegania świata, które tej modernizacji bynajmniej nie pomagają. Do problematyki tej powrócę jeszcze w rozdziale szóstym przy omawianiu przemian mentalności społeczeństwa polskiego.

8. Przemiany w międzynarodowym usytuowaniu polskiego społeczeństwa

Różnorodność polskiej teraźniejszości – mimo uwzględnienia podstawowego faktu, iż polskie przemiany są w znacznej mierze naśladownictwem wzorów i rozwiązań zewnętrznych – omawiałem dotychczas, koncentrując się na sytuacji wewnątrz kraju. Obecnie chciałbym, z innej nieco perspektywy, wskazać na wpływ radykalnej zmiany międzynarodowego usytuowania Polski na poszczególne instytucje oraz wartości, interesy i zachowania różnych grup polskiego społeczeństwa. Polska – powtórzę – stała się członkiem światowego systemu kapitalistycznego, posiadającego nie tylko swoją militarną i polityczną hierarchię, ale i swoje gospodarcze i kulturowe centra, do których postkomunistyczne kraje regionu, znajdujące się w pozycji „półperyferii”, muszą się dostosować. Podstawowym dylematem polskiego państwa i społeczeństwa jako całości jest szukanie „złotego środka” pomiędzy, z jednej strony, pełnym otwarciem, uczestnictwem w tym systemie i jego ponadnarodowych organizacjach, poddawaniem się jego wpływom, chłonięciem jego gospodarczych, politycznych i kulturowych wzorów, a z drugiej strony – zamknięciem, próbą zachowania niezależności gospodarczej, obroną tradycji i dalszym rozwijaniem własnej, odrębnej kultury narodowej. Zdefiniowanie i próba osiągnięcia owego złotego środka jest postrzegane i jako interes, i jako wartość zarówno dla całego społeczeństwa, jak i dla jego rozmaitych grup.

Występują tu jednak różnice, konflikty i napięcia. Po pierwsze, poszczególne grupy, środowiska i orientacje polityczno-kulturowe kierują się dość odmiennymi wartościami, a zwłaszcza posiadają różne wizje tego, jaki miałyby być w aspekcie międzynarodowego usytuowania kraju interes ogólnonarodowy. Po drugie, ścierają się tu grupowe interesy partykularne. Po trzecie wreszcie, w tym właśnie obszarze szczególnie dramatycznie rysuje się kwestia relacji tego, co zależy od nas samych (indywidualnie i na poziomie wspólnoty narodowej i państwa), co może być przedmiotem świadomego, racjonalnego wyboru, naśladownictwa i współpracy, oraz tego, co jest nam narzucane, do czego musimy się chcąc nie chcąc dostosować, czym nasiąkamy wbrew własnej woli i często nieświadomie.

Istnieją takie rozwiązania, które są przedmiotem świadomego, w zasadzie autonomicznego wyboru i które postrzegane są jako zgodne ze wspólnymi interesami i wartościami przez znaczną większość społeczeństwa. Tak właśnie postrzegane było przystąpienie Polski do NATO w kwietniu 1999 roku. Znacznie większe różnice interesów i wartości uwiadcniają się w stosunku do przystąpienia naszego kraju do Unii Europejskiej. Chodzi tu nie tyle o sam fakt przystąpienia, do którego większość społeczeństwa nastawiona jest pozytywnie, ile o zasady owego wstąpienia, o obronę polskich interesów, zarówno interesów ogólnonarodowych, jak i interesów poszczególnych grup społecznych (w szczególności rolników). Więcej jeszcze sporów dotyczy szczegółowych rozwiązań gospodarczych, problemu, w jakim stopniu popierać wchodzenie kapitału zagranicznego, a w jakim chronić rodzimą produkcję, w jakich przypadkach stosować cła ochronne, jak ustawiać kurs waluty krajowej i stopy procentowe itp. Tu niekiedy margines wyboru jest stosunkowo niewielki, a zmniejszy się jeszcze po uzyskaniu członkostwa w Unii.

Coraz większego znaczenia nabiera wpływ zagranicy nie w sferze gospodarki i polityki, ale w sferze kultury, która coraz silniej określa – jak już wspomniano – całość życia społecznego. Dokonuje się to przede wszystkim poprzez środki masowego przekazu (telewizję, filmy, muzykę) i kulturę masową jako całość, na skutek oddziaływania na wzory konsumpcji, podsuwania „pragnień”, wzorów prestiżu i stylów życia i sposobów spędzania czasu wolnego, hobby i kontaktów z kulturą wyższą. Na najgłębszym i nie do końca uświadamianym poziomie wpływ ten oddziałuje także coraz silniej na sposób postrzegania i wartościowania całej otaczającej codziennej polskiej rzeczywistości, stając się także jednym z głównych mechanizmów kształtowania interesów i wartości.

9. Zmiany pozycji państwa narodowego

W wyniku transformacji politycznej oraz postępującej globalizacji militarnej, ekonomicznej, kulturowej i informacyjnej zmienia się pozycja państwa jako podmiotu władzy, kontroli, opieki i organizacji życia społecznego. Owe zmiany pozycji państwa są wypadkową dość różnych tendencji – rezultatem tak świadomych i przemyślanych działań, jak i nie w pełni kontrolowanych procesów. W aspekcie międzynarodowym po

odrzucaeniu pozycji „prowincji imperium” nastąpiło najpierw odzyskanie pełnej suwerenności, ale następnie poszukiwanie pełniejszego zabezpieczenia interesów narodowych przez wyrażenie woli wstąpienia do ponadnarodowych organizacji gospodarczych i militarnych. W aspekcie wewnętrznym zmiany te są rezultatem systemowych przemian politycznych, które miały na celu zmniejszenie roli państwa w gospodarce i w sterowaniu informacją i kulturą, demokratyzację, wzrost społeczeństwa obywatelskiego i samorządności na szczeblu lokalnym i regionalnym. Wycofywanie się państwa z roli pracodawcy, mecenasa działalności kulturalnej, gwaranta zatrudnienia i opieki socjalnej, adresata wszystkich protestów, żądań i oczekiwań redystrybucji dochodów jest oczywiście zgodne z ogólną logiką systemu kapitalistycznego, ale po pierwsze naraża na szwank, jak to wielokrotnie opisywano, interesy wielu grup społecznych, a po drugie zakres tego wycofywania nie jest jednoznacznie przesądzony. W Polsce trwa obecnie walka o kształt państwa, o zakres jego kompetencji, o to, czy będzie ono zbliżone bardziej do modelu amerykańskiego, czy do modelu europejskiego. Pojawiają się obecnie jednak także tendencje do „wtórnej etatyzacji”: do wykorzystywania formalnie demokratycznych mechanizmów „państwa prawa” po pierwsze do wzmocnienia politycznej kontroli nad mediami, wymiarem sprawiedliwości, czy spółkami skarbu państwa, a po drugie – do realizacji interesów grupowych (zwłaszcza przy ustalaniu szczegółowych reguł prywatyzacji). Państwo jest jednocześnie „za silne”, gdyż ciągle przejawia tendencje do centralizacji i próbuje biurokratycznie regulować różnorodne sfery działalności, i „za słabe”, gdyż nie potrafi dać sobie rady ze wzrostem przestępczości, ograniczyć zjawisk korupcyjnych, zapewnić należytego funkcjonowania Zakładu Ubezpieczeń Społecznych czy skutecznie walczyć z powodzią i jej następstwami. Spadek pozycji państwa wyraża się także we wzroście znaczenia nowych „subnarodowych” typów zróżnicowań, grup i ruchów społecznych. Wzrasta znaczenie regionów i jednocześnie zróżnicowanie pomiędzy regionami. Coraz silniej też zaznaczają swą obecność mniejszościowe grupy religijne i etniczne, do czego jeszcze powrócę.

Niezależnie od konkretnych zjawisk – będących często rezultatem walki o grupowe interesy i korzystną konwersję zasobów w fazie przejściowej i jeszcze niedookreślonej ze swej natury teraźniejszości – osła-

bienie roli państwa jest przejawem ogólniejszej tendencji związanej z przechodzeniem od fazy wczesnej nowoczesności, która była epoką wzrostu państw narodowych, do fazy późnej nowoczesności i ponowoczesności. Osłabienie starych form wewnętrznej kontroli państwa nad ekonomią, ideologią i kulturą wiąże się ze stopniową utratą możliwości odciążenia obywateli od wpływów zewnętrznych i ochrony przez nimi nie tylko w sferze gospodarczej, ale przede wszystkim w sferze informacji i kultury. Wobec postępującej globalizacji (i amerykańizacji) mediów, a jednocześnie ich demokratyzacji, która wyraża się w tym, że każda jednostka ma coraz większe możliwości niekontrolowanego wyboru spośród ciągle rosnącej liczby mediów i informacji, państwo coraz bardziej traci wpływ na media (nie mówiąc już o monopolu informacyjnym). W tej perspektywie pojawiający się cyklicznie problem wyboru członków Rady Nadzorczej TVP czy Polskiego Radia – niezależnie od jego kontekstu politycznego i temperatury dyskusji – dotyczy kwestii, która obiektywnie staje się coraz mniej istotna w dobie inwazji nie kontrolowanych przez państwo mediów prywatnych i informacyjnej demokracji Internetu.

10. Uczestnictwo w systemie światowym a nowe wewnętrzne zróżnicowania społeczeństwa polskiego

Powtórzmy, że w życiu społeczeństwa polskiego coraz większego znaczenia będzie nabierać fakt jego uczestnictwa w systemie światowym. Owo uczestnictwo jest w zasadzie nieuniknione, jest to swoista konieczność historyczna, a wybór dotyczyć może jedynie pewnych form tego uczestnictwa. Uczestnictwo to już przynosi i przynosić będzie zarówno efekty pozytywne, jak i negatywne, i to na dwóch poziomach.

Po pierwsze, na poziomie ogólnonarodowym. Pod tym względem sytuacja Polski i sąsiednich krajów regionu jest dość ambiwalentna. Cały region znajduje się pomiędzy centrum a peryferiami – na półperyferiach systemu światowego zarówno w sensie ekonomicznym, jak i kulturowym. Podstawowym problemem polskiego społeczeństwa jako całości jest jego względne ubóstwo w stosunku do nieodległych przecież geograficznie krajów

centrum (stosunek dochodu narodowego na głowę pomiędzy Polską a czołowymi krajami Unii Europejskiej jest jak 1:5), a owo względne ubóstwo zaczyna odgrywać zarówno coraz większą obiektywną rolę w coraz bardziej „zglobalizowanych” procesach gospodarczych (zwłaszcza poprzez słabość rodzimego kapitału w sytuacji coraz swobodniejszej konkurencji), jak i jest coraz mocniej odczuwane dzięki otwartym granicom i możliwości bezpośrednich masowych porównań standardów życia (przy znanej tendencji do porównywania się w górę – *upward comparison*) i dyfuzji mód konsumpcyjnych. Polskie społeczeństwo – niezależnie od rozmaitej retoryki – generalnie zdaje sobie sprawę, że znajduje się na półperiferiach. Żywi w większości silniejszą bądź słabszą nadzieję, że dołączymy jakoś do centrum, albo przynajmniej na jego obrzeża, ale jednocześnie, że utrzymamy różnicę w stosunku do innych znajdujących się w gorszej od nas sytuacji i nawet się przed nimi dodatkowo zabezpieczymy. Obu tym celom równocześnie ma służyć w szczególności wejście do Unii Europejskiej.

Po drugie, wewnątrz społeczeństwa narodowego. Jak się często podkreśla, globalizacja, zwłaszcza w dziedzinie wzorów konsumpcji i uczestnictwa w kulturze popularnej, jest procesem ujednocającym, homogenizującym. Jednakże globalizacja wkracza również do wewnątrz społeczeństwa, dotycząc w różnym stopniu i z różnymi efektami poszczególnych grup społecznych. Globalizacja uruchamia jednocześnie mechanizmy uczestnictwa i mechanizmy wykluczenia, obok efektów homogenizujących powoduje także nowe typy zróżnicowania wewnątrz społeczeństwa narodowego.

Zróżnicowanie występuje i nasila się we wszystkich krajach. Najgroźniejszym zjawiskiem jest często obecnie analizowane zjawisko wykluczenia (*exclusion*) (por np. Bessis S. 1995). O ile istotą wyzysku było to, że grupy uprzywilejowane potrzebowały pracy wyzyskiwanych to w sytuacji, kiedy dzisiaj wzrost gospodarczy uzyskać można bez zwiększenia zatrudnienia, całe duże grupy ludzi stają się nikomu do niczego niepotrzebne, nie stanowiąc nawet rezerwowej armii pracy. „Bogaci już nie potrzebują biednych” (Sachs 1995:11). Grupy „wykluczonych” istnieją przy tym we wszystkich państwach, nawet w krajach rdzenia z USA i Zachodnią Europą na czele; mówi się więc o dualizacji gospodarki, o społeczeństwach o dwóch szybkościach (*two-speed societies*), o zjawis-

kach peryferyzacji centrum (np. całych dzielnic Nowego Jorku czy całego pasa miejscowości podparyskich). Różnica polega na tym, że w krajach rdzenia „wykluczeni” stanowią zdecydowaną mniejszość, a w niektórych np. krajach afrykańskich zdecydowaną większość populacji. W Polsce zjawisko wykluczenia związane z pojawieniem się *underclass* wystąpiło niedawno i staje się powoli zjawiskiem endemicznym, choć jego skala jest stosunkowo niewielka.

Wchodzenie w system światowy rodzi rozmaite różnice, konflikty i napięcia wewnątrz społeczeństwa polskiego. Poszczególne grupy, środowiska i orientacje polityczno-kulturowe kierują się dość odmiennymi wartościami, a zwłaszcza posiadają różne wizje tego, jaki miałyby być w aspekcie międzynarodowego usytuowania kraju interes ogólnonarodowy. Dla jednych takim interesem jest pełne otwarcie gospodarcze i kulturowe, drudzy podkreślają konieczność – właśnie w ogólnopolskim interesie – wprowadzania rozmaitych form ochrony i obrony „substancji narodowej”. Ścierają się jednak przede wszystkim grupowe interesy partykularne wynikające z miejsca w systemie gospodarki i pozycji w strukturze społecznej. Elementy nowych zróżnicowań występują w systemie gospodarczym, w strukturze społecznej, w funkcjonowaniu systemu politycznego, w kulturze i wreszcie w stosunku do państwa i wspólnoty narodowej. Pomijam w tym miejscu, odsyłając do bardziej szczegółowych rozważań w drugim tomie pracy, omówienie istotnego faktu, że stosunek do świata zewnętrznego – choć często nie do końca jasno wyartykułowany i ukrywający się pod różnymi retorykami – współkształtuje w coraz większym stopniu wewnątrz krajową scenę polityczną, a różnice poglądów w tym względzie idą w znacznej części w poprzek tradycyjnych podziałów politycznych (por. np. Sosnowska 1997). Zatrzymać się chciałbym natomiast krótko nad pozostałymi czterema kwestiami.

10.1. System gospodarczy

Pewne grupy – część przemysłu, handlu, sektora finansowego, pracowników międzynarodowych korporacji, inteligencji, ludzi kultury – posiadają odpowiednie zasoby i kompetencje i już uczestniczą w łaździe globalnym. W ich interesie leży zatem dalsze umacnianie tego uczestnictwa i znoszenie kolejnych barier. Dla innych – przede wszystkim dla

chłopów, ale także dla części rodzimych przedsiębiorców i handlowców oraz części inteligencji i ludzi kultury – zbyt otwarcie na zewnątrz albo już przyniosło wymierne straty bądź zmusiło do niechcianej zmiany dotychczasowego sposobu postępowania, albo wzbudza lęk i obawy o przyszłość. Spory dotyczą wielu szczegółowych rozwiązań gospodarczych, problemu, w jakim stopniu popierać wchodzenie kapitału zagranicznego, a w jakim chronić rodzimą produkcję, w jakich przypadkach stosować cła ochronne, jak ustawiać kurs waluty krajowej i stopy procentowe itp. Dotyczy to w szczególności sporów wokół sposobów prywatyzacji i reprivatyzacji (kto ma prawo do czego i po jakiej cenie), w których jedni odwołują się do starych, niezwykłych praw własności (reprivatyzacja, ale tylko w odniesieniu do aktualnych obywateli polskich), drudzy do ochrony interesu narodowego („sprzedawać przede wszystkim kapitałowi polskiemu”), a jeszcze inni do konieczności zapewnienia dużych kapitałów i dostępu do nowych technologii („wpuszczać kapitał obcy”). W Polsce większość społeczeństwa popiera wkroczenie obcego kapitału, ale nie jest to większość przytłaczająca, na uwagę zasługuje fakt, że w ciągu lat 1990-1995 większość ta nieco się zmniejszyła. Sprzeciw wobec udziału obcego kapitału w wielkich zakładach przemysłowych zgłaszało 23,5% respondentów w 1990 r., a 31,0% w 1995 r., w handlu 15,0% i 22, 0%, w bankach 22,5% i 33,0% (Adamski 1998a: 351). Wobec słabości i rozproszenia rodzimego kapitału polscy drobni przedsiębiorcy bądź bronią się przed międzynarodową ekspansją, domagając się w imię obrony „interesu narodowego” opieki od państwa, bądź włączają się w międzynarodowy „kapitalizm korporacyjny”, stając się pracownikami najemnymi wielkich korporacji, które często funkcjonują na przykład w formule *franchisingu*. Sprzeciw i niechęć wobec obcego kapitału przejawia się przy tym przede wszystkim u ludzi, którzy stracili w wyniku przemian pozostając w sytuacji „zależnych od państwa klientów”, a nie „samodzielnymi aktorów” (Adamski 1998). Obie strony mają naturalną tendencję do przedstawiania swojego partykularnego interesu jako interesu ogólnonarodowego – szukania intelektualnej i aksjologicznej podbudowy i politycznej reprezentacji dla własnego stanowiska. Przykładowo do kategorii zagrożonego interesu etnicznego Polaków odwołują się najczęściej te kategorie społeczne, które przeżyły bądź są zagrożone przez procesy modernizacyjne (Adamski 1998a:

352, Kempny 1997: 458). Integrację z Europą jako oczywisty interes całego kraju traktują natomiast zwłaszcza osoby młodsze i bardziej wykształcone.

10.2. Struktura społeczna

Wchodzenie w system światowy zmienia także kształt struktury społecznej. W Polsce, podobnie jak w Czechach i na Węgrzech, dokonują się procesy rekonstrukcji struktury społecznej, polegające na silniejszym związku pomiędzy kwalifikacjami i zawodem a uzyskiwanym dochodem oraz na wzroście ruchliwości społecznej, co zbliża te kraje do rozwiniętych społeczeństw zachodnich (Domański 1995). Zmiany te świadcząby zatem o pewnych elementach modernizacji struktury społecznej. Występują jednak także zjawiska typowe dla procesów uzależnienia. Niezależnie od pojawienia się większego zróżnicowania dochodów i wzrostu liczebności *underclass* polska hierarchia pozycji społecznej uzyskała nowe bieguny. Elitę zarobkową wyznaczają pracownicy wielkich korporacji międzynarodowych – co jest typowym zjawiskiem dla krajów trzeciego świata, tym bardziej że są to dość często czasowo przebywający w Polsce cudzoziemcy. Na dole społecznej drabiny pojawiają się natomiast coraz częściej legalni bądź niepełnie legalni imigranci. Na średnich szczeblach drabiny coraz wyraźniej rysuje się problem: jakie grupy zawodowe uczestniczyć będą w gospodarczym systemie światowym i w jakich rolach, a w szczególności, jakie ich kompetencje i kwalifikacje będą wykorzystywane w pracy – czy np. będzie to także wysoko wykwalifikowana *knowledge class*, czy raczej tylko wykonawcy. Fakt, że wobec słabości polskiego rodzimego kapitału największe szanse na awans do zarobkowej elity mają wykwalifikowani pracownicy najemni zatrudnieni przez międzynarodowe korporacje, zaczyna tworzyć nowy odpowiednik starej zasady sektorowości funkcjonującej w „realnosocjalistycznej” gospodarce. W obu tych przypadkach o zarobkach decyduje bowiem nie charakter i jakość pracy danej jednostki, ale miejsce (sektor), w którym jest zatrudniona.

Świat zewnętrzny i jego wzory wpływają coraz silniej na drabinę społecznego prestiżu i „funkcyjznakowe” działania podejmowane dla jego

utrzymania i wzmocnienia. Zwiększa się rola krajów rdzenia i ich medialnych „hiperrzeczywistych” przedstawień jako porównawczych i normatywnych grup odniesienia. Zagraniczne luksusowe obiekty konsumpcji, zagraniczne mody, urlopy w coraz bardziej egzotycznych krajach stają się – już nie tylko dla wąskiej elity, ale i dla znacznego odłamku klasy średniej ważnym instrumentem walki o pozycję społeczną w Polsce, o „dystynkcję”.

10.3. Kultura

Wpływ zagranicy jest chyba najbardziej widoczny w sferze kultury. Wywierany jest on przede wszystkim poprzez środki masowego przekazu (telewizję, filmy, muzykę) i kulturę masową jako całość, na skutek oddziaływania na wzory konsumpcji, podsuwania „pragnień”, wzorów prestżu i stylów życia i sposobów spędzania czasu wolnego, hobby i kontaktów z kulturą wyższą.

Z jednej strony ta importowana kultura masowa wzmacnia „sytuację nadmiaru”, dostarcza potencjalnie bardzo zróżnicowanej i pluralistycznej oferty, powiększając możliwości wyboru zarówno dóbr materialnych, jak i wartości niematerialnych. Z drugiej strony jednak coraz bardziej postępuje globalizacja, czyli w zasadzie amerykańizacja mediów i całej kultury popularnej. Jak wskazuje choćby Baudrillard, jeżeli w światowych mediach pokazują się informacje o wydarzeniach politycznych czy kulturze innych, nie zachodnich krajów, to przedstawia się je w większości z jednego, standardowego „globalno-amerykańskiego” punktu widzenia, sprowadza do sensacji i dramatów albo swoistych „ciekawostek etnograficznych”. Rzeczywistość (czy raczej hiperrzeczywistość) zachodnich, głównie amerykańskich filmów i kreskówek staje się – zwłaszcza dla młodszego pokolenia – punktem odniesienia porównawczego, a nawet powoli punktem odniesienia normatywnego dla oceny polskiej codziennej rzeczywistości. Krzysztofek (1997) mówi wręcz o objawach „zawstydzenia kulturowego Polaków” wyrażającego się w lekceważeniu rodzimej kultury (z mową ojczystą włącznie) i fascynacji masową produkcją kulturalną płynącą ze światowych, głównie amerykańskich mediów.

Zglobalizowana kultura obca wywiera przy tym wpływ podwójny. Z jednej strony wywiera wpływ homogenizujący, przyczyniając się do ujednoczenia uczestnictwa w kulturze popularnej znacznej większości

społeczeństwa polskiego, oglądającej np. te same filmy i seriale. Z drugiej jednak strony znajomość bardziej złożonych elementów kultury obcej stanowi czynnik coraz ważniejszy i coraz bardziej różnicujący poszczególne grupy społeczeństwa polskiego. Kompetencja w zakresie wielu treści kulturowych, wymagająca np. znajomości także języków obcych, staje się coraz istotniejsza czysto instrumentalnie dla wielu polskich grup zawodowych, dla których jest to często warunek odniesienia sukcesu w pracy. Dla innych z kolei grup znajomość pewnych dzieł należących do zagranicznej kultury artystycznej i najnowszych trendów mody literackiej czy plastycznej staje się powoli – w większym niż poprzednio stopniu – instrumentem walki o społeczne wyróżnienie, o społeczny prestiż.

Problem znalezienia złotego środka w sferze kultury wyraża się w tym, jak połączyć przejmowanie z zagranicy nie tylko zhomogenizowanej kultury popularnej, ale także bardziej zróżnicowanej co do geograficznego pochodzenia kultury wyższej z zapewnieniem „międzypokoleniowej transmisji kanonu kultury narodowej”. Rzecz w tym, że w coraz mniejszym stopniu zależy to od odgórnego, tradycyjnie pojętej polityki kulturalnej, a coraz bardziej od indywidualnych wyborów.

10.4. Stosunek do wspólnoty narodowej, mniejszości etnicznych i Unii Europejskiej

W nasilających się kontaktach z zewnętrznym światem nabiera dodatkowego znaczenia, ale i podlega zmianom sposób pojmowania wspólnoty narodowej, patriotyzmu i tożsamości zbiorowej Polaków. Obok ciągle dominującego, tradycyjnego postrzegania wspólnoty jako „federacji rodzin złączonych w narodzie” (Nowak 1979), rozumianym jako wspólnota etniczno-kulturowa, oparta na urodzeniu i związkach krwi (*etnos*), zaczynają się pojawiać elementy ujmowania narodu jako wspólnoty obywateli czerpiącej swą tożsamość nie z jedności etniczno-kulturowej, lecz z aktywnego demokratycznego uczestnictwa w stanowieniu systemu politycznego oraz podstawowych wartości obowiązujących w życiu publicznym (*demos*). Bardziej obiektywnie widoczny, ale także społecznie uświadamiany stał się pluralizm etniczny i kulturowy Polski. Coraz silniej zaznaczają swą obecność mniejszościowe grupy religijne (np. prawosławie), a zwłaszcza mniejszości etniczne, podkreślają-

ce, a i niekiedy dopiero budujące swoją tożsamość i odrębność (Niemcy, Ukraińcy, Łemkowie, Białorusini, Litwini, Kaszubi, ostatnio Ślązacy). Różnorodność etniczną zwiększa fakt, że Polska, która w ciągu ostatnich dwóch stuleci była głównie krajem emigracji, staje się z wolna także krajem przyjmującym imigrantów, choć jest to na razie głównie imigracja czasowa, przez większość społeczeństwa także traktowana jako coś przejściowego. Polska stanęła nagle przed bardziej zasadniczym problemem, występującym w wielu krajach świata, a wyraźnie obecnym na przykład wiosną 1997 roku w dyskusji wokół preambuły do konstytucji: czy wszyscy obywatele państwa polskiego są członkami narodu polskiego. Tendencja do akcentowania różnic etnicznych z jednej strony odbija rzeczywiste podziały, z drugiej strony jednak tożsamości etniczne są także ciągle konstruowane, a w ich podkreślaniu odgrywają rolę i interesy mniejszości jako takiej, i interesy ekonomiczne, i wreszcie także przejmowana obecnie głównie pod wpływem zewnętrznym (choć obecna także w polskiej tradycji kulturowej) ideologia wielości i pluralizmu jako wartości samych w sobie. Tendencja ta przeciwstawia się z kolei przekonaniom wielu środowisk, dla których wartością jest naród polski, a jego interesem jednolite etnicznie państwo.

Ogólnie jednak w dzisiejszej Polsce grupy etniczne i religijne, mniejszości obyczajowe i grupy alternatywne zyskują coraz bardziej na znaczeniu i zaczynają współzawodniczyć z tradycyjnymi klasami jako ośrodki grupowej tożsamości i lojalności, wyznaczając już nie indywidualne, ale grupowe interesy i wartości oparte na świadomości wspólnoty i przynależności. Stosunki pomiędzy grupami etnicznymi w Polsce – także pod wpływem zewnętrznym – opierają w coraz mniejszym stopniu na „polityce dominacji i odrębności”, a w coraz większym na „polityce uznanej różnicy” (Taylor 1994, Kurczewska 1997: 431).

Stosunek do światowego systemu kapitalistycznego wyraża się obecnie najczęściej w stosunku do perspektywy wejścia Polski do Unii Europejskiej (zob. np. Mucha red. 1999). Dwóm sposobom pojmowania wspólnoty i tożsamości zbiorowej odpowiadają dwa sposoby widzenia Europy „jako przestrzeni społeczeństw obywatelskich o wysokim potencjale kooperacji i jako przestrzeni wspólnot etnicznych o wysokim potencjale dominacji” (i co za tym idzie podległości) (Skotnicka-Illasiewicz, Wesołowski 1995: 156). Zwolennicy pierwszego z nich

postrzegają proces integracji bardziej jako grę o sumie zerowej, gdzie wygrać może silniejszy (a wszak Polska jest wobec piętnastki partnerem słabszym); zwolennicy drugiego jako grę o sumie niezerowej (dodatniej), jako proces modernizacyjny przynoszący korzyści obu stronom; proces, który jest tyleż skomplikowany i narażony na problemy i trudności, ile niezbędny i wręcz oczywisty (ibid. 164). Te dwa stanowiska, odpowiadając przeciwstawieniu uzależnienie–modernizacja, w praktyce nie są sobie całkowicie przeciwstawne. Wydaje się przykładowo, że koncepcja „Europy Ojczyzn” stanowić może swoisty pozytywny kompromis obu tych wizji, odwołując się do sytuacji, w której państwa narodowe będące jednocześnie stosunkowo otwartymi wspólnotami etnicznymi i społeczeństwami obywatelskimi mogą być równoprawnymi partnerami skutecznej kooperacji europejskiej.

Spółeczeństwo polskie jest znacznie bardziej pronatowskie i bardziej proeuropejskie niż społeczeństwa Czech, a zwłaszcza Słowacji. W stosunku Polaków do innych narodów nasila się jednak, występująca już zresztą dawniej, swoista asymetria. Stosunki z państwami Europy Zachodniej należącymi do Unii cechuje coraz większa sympatia i otwartość. Na podkreślenie zasługuje w szczególności coraz przychylniejszy stosunek do Niemców. Poprawia się także – co prawda nieco wolniej – stosunek do naszych południowych sąsiadów Czechów i Słowaków, którzy razem z nami aspirują do członkostwa w Unii Europejskiej. Wzmacnia to „okcydentalizację”, prozachodnią orientację społeczeństwa polskiego (por. Kurczewska 1997: 440). Jeżeli ta tendencja okazałaby się przeważająca, sprzyjałoby to tworzeniu się partnerskiej, egalitarnej wizji stosunków pomiędzy wszystkimi narodami bez różnicy. Ale występuje też – w stosunku do wschodnich sąsiadów – zjawisko odwrotne: wyrażanie niechęci, obaw i resentymentów, traktowanie przybyszów z byłych krajów ZSSR czy Rumunii bardziej jako intruzów. Ta tendencja z kolei prowadzi do wzrostu patriotyzmu obronnego, postaw zamkniętych, a nawet ksenofobii. Widać wyraźnie, że w świadomości społecznej występują różne rodzaje „obcych”, gorszych i lepszych, i dwa rodzaje postaw wobec tych „obcych” – otwarcia oraz ostrożności i obaw. Następuje tu swoiste przedefiniowanie „egoizmu narodowego”, za interes ogólnonarodowy uznaje się przystąpienie do Europy, ale jednocześnie zabezpieczenie się przed wszystkimi wpływami i groźbami idącymi z innych obszarów. Społeczeństwo polskie

zdaje się zatem zakładać, i nie bez pewnych racji, że pozycja, choćby peryferyjna, w Unii Europejskiej, skromne miejsce w „twierdzy Europa” jest mimo wszystko w kontekście ogólnoswiatowym – przynajmniej potencjalnie – pozycją stosunkowo bliską centrum. W myśl tego stanowiska Polska powinna znaleźć się za murami „twierdzy Europa”, czy mówiąc inaczej uzyskać „członkostwo w klubie”, a za godnych aprobaty partnerów uważa się przede wszystkim dotychczasowych i ewentualnie potencjalnych mieszkańców i obrońców twierdzy czy też członków „europejskiego klubu”. Stanowisko takie nie jest zresztą niczym specjalnie zaskakującym i nie zdaje się specjalnie odbiegać od postaw wielu mieszkańców krajów Europy Zachodniej, i to niezależnie od stosowanej retoryki. Wydaje się zatem, że Polacy są w tym względzie w większości „realistycznymi optymistami”.

11. Zmiana mechanizmów i podmiotów wywierania wpływu i sprawowania władzy i kontroli nad jednostką

Wzrost roli kultury popularnej i spadek roli państwa są tylko dwoma aspektami znacznie szerszej i fundamentalnej dla funkcjonowania współczesnych społeczeństw tendencji do zmiany zarówno podmiotów, jak i mechanizmów sprawowania władzy i kontroli oraz wywierania wpływu na zachowania i przekonania jednostek. Tendencja ta wiąże się ze wzrostem indywidualizmu, tzn. z funkcjonowaniem jednostek coraz częściej jako wolnych indywidualnych podmiotów mających autonomiczny wybór spośród nadmiaru dostępnych dóbr i nadmiaru informacji, spośród wielości proponowanych wzorów wartości i stylów życia. W tej sytuacji podstawowym problemem staje się to, czy, kto i w jaki sposób może kontrolować wybory i preferencje tych wolnych autonomicznych podmiotów, a przez to sterować ich działaniami. Funkcjonują oczywiście dotychczasowe podmioty społecznej kontroli – takie jak rodzina, szkoła i kościół – oparte na interakcjach bezpośrednich i osobistym autorytecie oraz stosujące klasyczne mechanizmy socjalizacji: przymus, nagradzanie i karanie, identyfikację i internalizację. Wydaje się jednak, że ich rola maleje i ma efekty mniej długofalowe i trwałe niż niegdyś. W Polsce osłabła także i uległa deprecjacji rola elity. Funkcjonuje elita finansowa, konsumpcyjna, „medialna” czy

polityczna. Coraz mniej uchwytne jest natomiast elita kulturalna, wzorotwórcza, wyróżniająca się (poprzez mechanizm, jak mówi Bourdieu, *distinction*) nie tyle specyficznymi, nieosiągalnymi dla innych pragnieniami, ale odpowiednią kompetencją, potrafiącą nie tylko przechowywać i odtwarzać, ale i propagować kulturę wyższą. Podmiotami kontroli stają się coraz silniej – powtórzmy – rynek dóbr konsumpcyjnych, reklama, kultura popularna i środki masowego przekazu. Podmioty te są „bezosobowe”, rozproszone, niewidzialne, pozornie pluralistyczne, ale jednocześnie propagujące dość jednolitą wizję świata podporządkowaną konsumpcji i rozrywce. Działają, przypomnę, nie poprzez przymus, ale przez „uwodzenie”, dokonują „internalizacji poprzez przyjemność”. Nie ma jednej osoby, instytucji czy organizacji, która nimi steruje; choć tworzy się często poczucie, że ktoś manipuluje mediami, że ktoś narzuca wizję świata w odpowiedzi na spreparowaną rozrywkę, to jest to w istocie oddziaływanie coraz bardziej zglobalizowanego systemu dóbr i mediów.

Jednostka swoją zwiększoną swobodę wyboru może w bardzo różny sposób wykorzystać, ale można ją też w rozmaity sposób manipulować. Decydująca staje się wyjściowa kompetencja i wyjściowe preferencje jednostek dokonujących autonomicznych wyborów i wytwarzających następnie konsumpcyjne nawyki. Rację ma Touraine (1998), twierdząc, że wielkie konflikty współczesności rozgrywają się wokół „zawłaszczania indywidualizacji”, bo wszak wolna jednostka może wybrać albo zanurzenie się w dobrach konsumpcji i komunikacji, albo przeciwnie, starać się uciec od tych determinant i budować swoją własną biografię. Według Touraine’a, powtórzmy, na poziomie globalnym, w każdym kraju oraz w każdej jednostce, coraz szybciej oddzielają się dwie sfery działań: jedna, która uczestniczy w systemie światowej wymiany gospodarczej i opiera się wyrachowaniu, przewidywaniu i technice, oraz druga, która koncentruje się na tym, co jest odrzucane przez świat racjonalności instrumentalnej, a jest „światem kulturowych korzeni, tożsamości osobistej, seksualności czy rzeczywistości wyobrażonej”. Owo poszukiwanie korzeni dokonuje się albo przez akcentowanie tożsamości przypisanych, partykularnych, tradycyjnych, takich jak grupy etniczne i religijne czy związki rodzinne, albo też przez konstruowanie sobie nowych tożsamości, osiąganych np. poprzez członkostwo w nowych ruchach społecznych,

podporządkowanie się jednostek przejściowym i zmiennym modom, czy nowe formy „trybalizmu” (por. Maffesoli 1991).

Także w różnych grupach polskiego społeczeństwa oraz w dyskursie publicznym ścierają się dzisiaj wyraźnie próby odpowiedzi na pytanie, czy i do jakiego stopnia uzyskanie przez jednostkę „wolności od” – tzn. i od ograniczeń spowodowanych zakazami władzy (co, przypomnijmy, według koncepcji Stanisława Ossowskiego [1962] oznacza wyzwolenie się spod panowania „ładu monocentrycznego” i od konformizujących nacisków opinii większości, czyli odrzucenie „ładu przedstawień zbiorowych”) – jest jednocześnie uzyskaniem „wolności do”, i na czym ta wolność miałaby polegać. W klasycznym sformułowaniu Johna Locke’a jest to problem różnicy pomiędzy wolnością (*liberty*) jednostki, nie zagrożącą wolności innych jednostek, a nadmierną swobodą (*licence*), której realizacja byłaby możliwa jedynie pod warunkiem ograniczania wolności innych indywidualów.



Rozdział V

Typy kapitałów, konwersja kapitałów
i strategię inwestowania społeczeństwa
polskiego



1. Wstęp

W rozdziale tym chciałbym uzupełnić socjologiczną analizę interesów i wartości, przechodząc od rozważań nad **celami** działań do rozważań nad stosowanymi przy realizacji tych działań **środkami**. Analiza uwzględniac będzie dwa elementy. Po pierwsze, na poziomie bardziej teoretycznym, chciałbym zaproponować pewną interpretację socjologicznej teorii różnych typów kapitału, ich użytkowania oraz ich konwersji. Po drugie, na poziomie bardziej opisowo-empirycznym, chciałbym zastanowić się nad użytkowaniem oraz konwersją poszczególnych typów kapitału w dzisiejszym społeczeństwie polskim. Interesują mnie zatem w szczególności dominujące we współczesnym społeczeństwie polskim strategie inwestowania rozumiane jako indywidualne i zbiorowe wysiłki mające za zadanie zdobycie, utrzymanie (przeciwdziałanie deprecjacji), lub pomnożenie kapitałów posiadanych przez jednostki bądź grupy.

Kapitały te są to ważne „aktywa” czy też atuty umożliwiające podejmowanie zabiegów dążących do podwyższenia bądź utrzymania swojej ogólnej społecznej pozycji i prestiżu oraz skuteczniejsze i efektywniejsze funkcjonowanie w codziennej rzeczywistości społecznej, kulturowej, politycznej i ekonomicznej. W dzisiejszej Polsce posiadanie bądź nieposiadanie kapitałów decyduje o lepszej lub gorszej adaptacji do wymogów demokratycznego kapitalizmu, w sytuacji gdy społeczeństwo polskie wchodzi coraz silniej w światowy ład gospodarczy i kulturowy.

Kapitały traktować należy jako **środki** służące realizacji określonych interesów i wartości stanowiących subiektywne **cele** działań jednostek i grup. Najistotniejszym z owych celów jest podwyższenie bądź co najmniej utrzymanie indywidualnej i grupowej pozycji społecznej oraz także – co podkreśla zwłaszcza P. Bourdieu – prestiżu społecznego. Jednakże zarówno ten cel, jak i inne interesy i wartości podlegały w Polsce w ostatnim okresie znacznym przemianom. Przypominając roz-

ważania z rozdziałów poprzednich, można stwierdzić, że w ostatniej dekadzie dominowały w Polsce trzy – stosunkowo od siebie niezależne – układy interesów i wartości: (1) interesy i wartości zastane, pochodzące z przeszłości (zarówno tej socjalistycznej, jak i przedsocjalistycznej), (2) interesy i wartości wynikające z samej terażniejszości, z natury okresu przejściowego, stwarzającego między innymi różne możliwości styku pomiędzy demokratycznie wybieraną władzą, publicznymi pieniędzmi i prywatnym kapitałem, z których wiele osób chciałoby jak najdłużej korzystać, oraz (3) nabierające stopniowo coraz większego znaczenia interesy i wartości wyznaczone funkcjonowaniem w ramach demokratycznego kapitalizmu. Te ostatnie, mające początkowo charakter interesów i wartości transgresyjnych i naśladowczych, wyznaczonych głównie przez przyszłość i przez wizję ładu docelowego, stały się jednak stopniowo podstawowym elementem polskiej rzeczywistości. Specyfika naśladowczego charakteru polskich przemian („imitacyjnej” transformacji i „imitacyjnej” modernizacji) polega dziś – powtórzmy – także i na tym, że społeczeństwo polskie znalazło się w zasięgu oddziaływania wzorów zachowań, reguł, norm i wartości należących do odrębnych faz rozwojowych kapitalizmu; fazy wczesnej nowoczesności, (opartej na „starej klasie średniej” i etyce indywidualnej produktywności) przejściowej fazy „późnej nowoczesności” („kapitalizm więzi korporacyjnych”, wielonarodowych monopolii, dominacji zewnątrzsterowności i konsumpcji) oraz fazy „ponowoczesnej niejednorodności” (dalszy wzrost roli konsumpcji, ale i wzrost wartości postmaterialistycznych w rozumieniu Ingleharta, rosnącą akceptacją dla społecznej i kulturowej „inności”). Zróżnicowanie społecznie pożądanym akceptowanych celów pociąga za sobą zróżnicowanie gromadzonych dla ich realizacji kapitałów.

2. Socjologiczna koncepcja kapitałów

Pojęcie kapitałów jest bardzo często utożsamiane w literaturze socjologicznej z pojęciem zasobów (por. Coleman 1990, Putnam 1995). Wydaje się jednak, że pojęcie zasobów jest szersze, odnosząc się do

ogółu dóbr będących w posiadaniu jednostki. Kapitał natomiast są to takie zasoby, które są lub mogą być aktywnie wykorzystywane, które służą do osiągania celów, które są pomnażane, wymieniane, wchodzą do obiegu (cyrkulacji), ulegają konwersji na inne typy kapitałów. Zasoby się zatem posiada, kapitał natomiast można aktywnie wykorzystywać, a rzecz często sprowadza się do tego, jakie posiadane przez jednostkę zasoby mogą stać się aktywnie wykorzystywanym przez nią kapitałem.

Wśród różnych współczesnych socjologicznych koncepcji kapitałów najczęściej przywoływana jest koncepcja P. Bourdieu (np. 1979, 1992), której pewną wersję chciałbym również uczynić punktem wyjścia. Nawiązując do rozróżnienia trzech podstawowych typów kapitału przyjmijmy, że mamy dziś w Polsce do czynienia z trzema podstawowymi kapitałami warunkującymi skuteczną adaptację i skuteczne, efektywne realizowanie jednostkowych i grupowych interesów.

Pierwszy z nich to **kapitał materialny**, przez który rozumiem te wszystkie dobra materialne, które wyznaczają siłę nabywczą jednostki (bądź grupy). Walka o ten typ kapitału, zarówno na poziomie minimalnym zapewniającym przeżycie i bezpieczeństwo socjalne, jak i na poziomie wyższym gwarantującym awans i sukces finansowy, stanowi najistotniejszą część dzisiejszej aktywności Polaków. Drugi to **kapitał społeczny**, czy też kapitał więzi społecznych, zawierający kilka odrębnych elementów. Dwa podstawowe jego składniki to (1) własne wpływy, powiązania i znajomości jednostek, które mogą one w pewnych okolicznościach traktować jako swoisty wkład (aport) wnoszony w już istniejące lub dopiero formujące się sieci społeczne bądź nawet jako zwykłą „ofertę handlową” mającą swoją ustaloną cenę i jasno określone warunki sprzedaży (np. „szara strefa” lobbingu), oraz (2) wewnątrzgrupowa lojalność i solidarność oraz wewnątrzgrupowe zaufanie. Szczególną i specyficzną postacią kapitału społecznego jest (3) uległość i podporządkowanie, będące jedyną formą kapitału, jaką rozporządzają i jaki mogą zaoferować na wymianę praktycznie wszyscy, ale w szczególności ci, których pozycja materialna jest słaba i którzy nie mają dostępu do żadnych innych kapitałów posiadających realną, wystarczająco atrakcyjną dla innych wartość wymienną (por. Weber 1925, Blau 1992). Za pewien specyficzny podtyp kapitału społecznego uznać można wreszcie (4) kapitał polityczny, rozumiany np. przez Wnuka-Lipińskiego (1996: 149) jako „taki

zasób indywidualnych cech człowieka nabytych w wyniku wcześniejszego zaangażowania w politykę, dzięki któremu jest on premiowany przetrwaniem w elicie władzy lub selekcją na wyższe pozycje w strukturze władzy". Trzeci to **kapitał kulturowy** rozumiany zarówno jako (1) wiedza, kompetencje i kwalifikacje zawodowe, jak i jako (2) określony typ i określony poziom kompetencji kulturowej (np. smaku czy gustu), zwłaszcza ten, który uznawany jest jako kultura prawomocna.

Polska znajduje się obecnie w dobie „pragmatyzacji świadomości” tzn. dominacji czynników materialnych zarówno wśród społecznie pożądanym celów działania, jak i wśród efektywnych kapitałów-instrumentów. Ważne jest jednakże i to, jaka jest w owym okresie pragmatyzacji rola kapitałów kulturowego i społecznego. Problem ten dotyczy kilku kwestii. Po pierwsze tego, co jest ostatecznym celem działania, zwłaszcza gdy chodzi o określenie całościowej pozycji samej działającej jednostki – czy celem tym jest jej status materialny, pozycja w sieci więzi społecznych czy też jej kompetencje kulturowe. Po drugie tego, czy kapitały kulturowy i społeczny są współcześnie dobrym, rzeczywiście funkcjonującym instrumentem pomnażania kapitału materialnego. Po trzecie wreszcie, w jakim stopniu Polacy odwołują się obecnie do chęci pomnażania swojego kapitału kulturowego bądź społecznego jako do elementu społecznie akceptowanego „słownika motywów”, niezależnie od tego, w jakiej mierze odpowiada to rzeczywistym impulsom sterującym ich działaniami.

Chciałbym podkreślić, że większość dalszych zawartych w tym rozdziale uwag odnosi się do tej zwłaszcza części społeczeństwa, która dysponuje już pewnymi, niekiedy dość znacznymi kapitałami. Odrębnej analizy wymaga natomiast sytuacja tych jakże licznych w dzisiejszej Polsce osób, które kapitałów posiadają bardzo niewiele, a zabiegają przede wszystkim o to, by nie uległy one dalszej deprecjacji.

Wszystkie omawiane typy kapitałów mogą być traktowane przez ich dysponentów przede wszystkim instrumentalnie, jako środki do realizacji innych celów-preferencji. Niekiedy jednak stają się wartościami autotelicznymi, tzn. takimi, które polegają na życiu chwilą (Ossowski 1966, Kłóskowska 1981: 203), które zostają na bieżąco konsumowane, a mówiąc ściślej – konsumowana jest ich wartość użytkowa. Funkcjonowanie w określonej sieci społecznej (np. w klubie czy nieformalnej grupie od-

wiedzących się wzajemnie znających) może dawać „czystą satysfakcję towarzyską”; uczenie się nowych umiejętności (np. nowego języka obcego) nie musi być równoznaczne z chęcią „sprzedania” ich za bardziej atrakcyjne wynagrodzenie; można wreszcie także zarabiać pieniądze dla samego faktu ich posiadania. Jedną z podstawowych kwestii przy analizie całościowej struktury, a zwłaszcza konwersji kapitałów jest to, który z nich jest bardziej (instrumentalnym) środkiem, a który bardziej (autotelicznym) celem. Pojawia się tu oczywiście istotna trudność, bo po pierwsze – jak wskazuje Kłóskowska (1981: 205) – autoteliczność przeciwstawia się instrumentalności w płaszczyźnie (subiektywnej) motywacji, a nie w płaszczyźnie (obiektywnej) funkcji, a po drugie owe subiektywne stany są nie tylko rzeczywistymi „przyczynami” podejmowania określonych działań (np. inwestowania w określony typ kapitału) ale często również elementami postracjonalizującego „słownika motywów” (kiedy to przykładowo ktoś tłumaczy partnerom, że zrobił to a to z poczucia obowiązku, a nie dla pieniędzy).

Wszystkie te kapitały mogą być osiągane przez poszczególne jednostki, w znacznej mierze są one jednak dziedziczone, stając się w ten sposób istotnym elementem trwałości struktury społecznej. Każda jednostka przejmuje – przede wszystkim od swojej rodziny ale także i od swojej grupy (warstwy, wspólnoty religijnej, klasy, narodu) – jakąś część jej kapitałów, która staje się jej własnością i którą ma ona prawo wykorzystywać do realizacji swoich celów. Wchodzą tu w grę różne mechanizmy dziedziczenia. Obok „mechanicznego” dziedziczenia dóbr materialnych, „dziedziczy się” sieć więzi społecznych i „dziedziczy się” oczywiście określony rodzaj kompetencji kulturowej – np. sposób mówienia, preferencje estetyczne itp. W toku procesu socjalizacji nabywa się również pewnych szczególnych kompetencji i umiejętności posługiwania się odziedziczonymi kapitałami i reguł ich eksploatacji oraz pomnażania. W efekcie sam fakt „szczodrego obdarowania” jednostki takimi bądź innymi kapitałami jeszcze jej automatycznie nie uprzywilejowuje. Niezbędne jest wyposażenie jednostki w odpowiednią wiedzę na temat mechanizmów gospodarowania („zarządzania”) otrzymanymi kapitałami.

Faktyczna wartość poszczególnych kapitałów dla jednostek i grup społecznych uzależniona jest więc od umiejętności ich skutecznego wykorzystywania, ale także np. od tego, jak są one oceniane pod względem

normatywnym. Niektóre typy kapitałów mogą być wszak społecznie traktowane jako środki wprawdzie potencjalnie bardzo skuteczne, ale nie w pełni prawomocne bądź wręcz zdelegitymizowane, czyli „normatywnie zakazane”. Po wtóre, rzeczywista wartość kapitałów będących w dyspozycji jednostek zależy od tego, jak odbierany i oceniany jest społecznie sposób i styl posługiwania się posiadanymi kapitałami. Liczy się nie tylko samo posiadanie kapitału (o odpowiedniej wielkości i „jakości”), lecz również kultura ich posiadania i użytkowania, która jest dodatkowym, ale istotnym źródłem prestiżu i szacunku społecznego (albo też ich braku) oraz wskaźnikiem zajmowanej pozycji społecznej.

W praktyce wszędzie tam, gdzie posiadanie i użytkowanie określonego typu kapitału pełni rolę wskaźnika zajmowanej pozycji społecznej, mamy do czynienia z funkcjoznakami w sensie R. Barthesa. W istocie jednak „efektywne” posługiwanie się funkcjoznakami wymaga nie tylko dostępu do odpowiednio wysokiego kapitału materialnego, lecz także dysponowania określoną kompetencją kulturową rozumianą w tym wypadku jako wiedza, jak i gdzie owe funkcjoznaki wykorzystywać. Z punktu widzenia strategii budowania prestiżu nie wystarczy mieć dość pieniędzy, by kupić np. jaguara, trzeba jeszcze „wyczuwać”, jak się do tego auta ubierać oraz kiedy i jak wypada o nim mówić, a kiedy nie; nie wystarczy „zbierać obrazy”, trzeba umieć zrobić z nich kolekcję itd. Wykorzystywanie funkcjoznaków w celu zmanifestowania i podkreślenia własnej pozycji społecznej może być zatem niebezpieczną pułapką. Funkcjoznaki, zwłaszcza te najbardziej kosztowne, rzeczywiście są wskaźnikiem wysokiej pozycji materialnej ich właściciela. Niekoniecznie jednak muszą być wskaźnikiem jego wysokiej pozycji społecznej – rozumianej jako dysponowanie odpowiednim kapitałem społecznym i kulturowym. Właściwie wszystko zależy tu od stylu ich użycia. W skrajnym wypadku styl ten może wręcz obnażać osobę posługującą się funkcjoznakami, zamiast ją „doszacowywać” w oczach innych, może ją kompromitować i ośmieszać.

Podkreślmy zatem, że geneza kapitałów posiadanych przez jednostkę jest dwoista. Z jednej strony, ich ostateczna wielkość i charakter to efekt świadomych i wykalkulowanych działań – strategii inwestorskich, w których stawką jest uzyskanie dostępu do czegoś, czego się nie ma lub co posiada się w niedostatecznym stopniu. Ale z drugiej strony, znaczna

część kapitałów jest dziedziczona, i to nie tylko w prostym znaczeniu ich fizycznego przejęcia, lecz również w rozumieniu znacznie bardziej subtelny – dziedziczona jest wiedza, jak nimi zarządzać w celu ich maksymalizacji oraz wiedza *par excellence* kulturowa dotycząca stylu ich posiadania i wykorzystania w świecie społecznym.

Zarówno same strategie inwestowania służące maksymalizacji kapitałów, jak i sposób posługiwania się zgromadzonymi kapitałami mogą mieć charakter partykularny, na wskroś egoistyczny i antyspołeczny, przybierając postać gry o sumie zerowej. Ale inwestowanie i posługiwanie się poszczególnymi kapitałami może być również podporządkowane realizacji interesów i wartości grupowych bądź też realizacji interesów i wartości całego społeczeństwa. Tak rozumianym kolektywnym kapitałem społecznym są zinstytucjonalizowane normy (por. Coleman 1990) i ogólnospołeczne zaufanie, lojalność i solidarność (por. Putnam 1995, 1996, Coleman 1990, Hirschman 1995, Sztompka 1997, 1999, Fukuyama 1997). Warto zatem podkreślić, że kapitał społeczny – rozumiany jako uczestnictwo w sieci społecznych stosunków, lojalność i zaufanie ma w istocie podwójną naturę. Może być używany dla realizacji egoistycznych, partykularnych celów jednej – zwykle niewielkiej – grupy (np. o charakterze mafijnym) prowadzącej z innymi grupami grę o sumie zerowej, w której jedna strona zyskuje tylko kosztem drugiej. Ten typ kapitału społecznego E. Banfield (1958) określił mianem „amoralnego familizmu”. Może też być używany w celach ponadosobistych, uniwersalnych, stanowiąc podstawę takich społecznych stosunków (unormowanych interakcji), w których zyskują wszyscy partnerzy i życie społeczne jako całość. Putnam jest zasadniczo zwolennikiem tej ostatniej koncepcji, odnosząc kapitał społeczny przede wszystkim do uogólnionego zaufania i lojalności i wiążąc go z powstawaniem sieci oddolnych stowarzyszeń. Tak pojęty kapitał społeczny „pozwala rozwiązywać dylematy, jakie nasuwa zbiorowe działanie”. Jednakże i sam Putnam zdaje sobie sprawę z tego, że kapitał społeczny może oznaczać partykularne powiązania społeczne, polityczne i gospodarcze, które wiążą się „ze szkodliwą kartelizacją tego, co specjaliści od ekonomii politycznej określają mianem 'szukania zysków', a co zwyczajni ludzie zwą korupcją” (Putnam 1996). Podobnie, na oba powyższe sposoby – indywidualno-egoistyczno-partykularny i społeczno-altruistyczno-uniwersalny – używać można

kapitału materialnego i kapitału kulturowego. Przykładowo analizowany przez P. Bourdieu mechanizm przemocy symbolicznej polega na używaniu swojego kapitału kulturowego do panowania nad innymi, uzyskania dodatkowych przywilejów bądź zaznaczenia „różnicy”.

3. Czynniki wyznaczające zmiany strategii inwestowania w różne typy kapitałów w latach dziewięćdziesiątych

Chciałbym obecnie zarysować cztery podstawowe czynniki wyznaczające zmiany strategii inwestycyjnych społeczeństwa polskiego w nowej sytuacji.

Czynnikiem pierwszym jest zmiana wartości kapitałów warunkujących skuteczne radzenie sobie w okresie realnego socjalizmu. Początek lat dziewięćdziesiątych ujawnił częściową bądź całkowitą nieprzydatność niektórych posiadanych przez jednostki zasobów, które w latach poprzedzających przełom roku 1989 umożliwiały względnie pomyslnie funkcjonowanie (takich jak sklepowe „dojścia” umożliwiające nabywanie deficytowych towarów czy oszczędności dewizowe Polaków, których realna wartość nabywcza topniała w początku lat dziewięćdziesiątych wprost proporcjonalnie do tempa „europeizacji” cen obowiązujących w Polsce). Niektóre z tych kapitałów utraciły swoje znaczenie praktycznie z dnia na dzień, inne zostały dotknięte szybko postępującą inflacją, której nie zahamowały ani indywidualne, ani nawet zorganizowane, zbiorowe naciski i roszczenia mające na celu odwrócenie tej tendencji (jak np. walka o utrzymanie przywilejów branżowych). Na wartości straciły zwłaszcza dwa szczególne podtypy kapitałów: czas (wykorzystywany np. do wystawiania w kolejkach), który przestał być substytutem pieniędzy, a którego nadmiar – połączony z brakiem dostępu do innych zasobów – stał się w sytuacji pojawienia się bezrobocia cechą deprecjonującą jednostki, czymś niemal piętnującym (por. Tarkowska 1997) oraz gotowość do lojalności i podporządkowania, odbierane przez większość społeczeństwa jako przejawy postawy do pewnego stopnia sprzecznej z odblokowanymi aspiracjami podmiotowościowymi. Nowe realia eko-

nomiczne unieważniły też znaczną część wiedzy i doświadczeń przydatnych w czasach *ancien régime'u*. Spadek wartości posiadanych kapitałów uczynił z wielu jednostek osoby niepotrzebne (nie wciagane, nie „zapraszane” i nie akceptowane w nowo powstających sieciach społecznych), natomiast zdezaktualizowane doświadczenia uczyniły je bezradnymi, nie potrafiącymi sobie poradzić z nowymi wymaganiami, nie rozumiejącymi tych wymagań i nie umiejącymi ich właściwie zinterpretować. Wszyscy ci ludzie stanęli w obliczu dwóch (nie całkiem zresztą wykluczających się) możliwości. Możliwość pierwsza to strategia obronno-roszczeniowa – próba „ratowania” starych kapitałów, uchronienia ich przed dalszą deprecjacją. Możliwość druga to z góry zaplanowane i bardziej lub mniej realistycznie skalkulowane strategie działania mające na celu zdobycie nowych zasobów, bardziej przydatnych i bardziej użytecznych w zmienionych warunkach.

Z drugiej jednakże strony, gospodarka rynkowa przyniosła ze sobą podniesienie wartości wielu kapitałów, które przed rokiem 1989 były niedoszacowane lub których posiadanie wiązało się raczej ze stratami i trudnościami niż z wymiernymi korzyściami (np. kłopotliwa i raczej fikcyjna własność kamienic obciążonych hipotecznie). Istotne jest przy tym to, że zarówno „szczęśliwy” wzrost wartości posiadanych zasobów jak i „pechowa” deprecjacja ich wartości dokonywały się często „samistnie”, niezależnie od działań (lub braku działań) bezpośrednio zainteresowanych. Dobrym przykładem tej sytuacji są zmiany wartości kapitału kulturowego związane z przekształceniami na rynku pracy. Niektóre typy kwalifikacji zawodowych (np. kwalifikacje niezbędne do wykonywania zawodów notariusza, informatyka, ekonomisty, grafika użytkowego wybieranych w czasach realnego socjalizmu raczej z powodów pozafinansowych) stały się nagle i niespodziewanie kapitałem umożliwiającym pełnienie poszukiwanych i dobrze wynagradzanych „rynkowych profesji”.

Czynnikiem drugim jest wydłużenie perspektywy temporalnej społeczeństwa polskiego. Coraz większa ilość inwestycji służących maksymalizacji kapitałów (zwłaszcza kapitału materialnego oraz kapitału kulturowego) ma charakter inwestycji długofalowych. Mimo licznych i niewątpliwych potknięć, niekonsekwencji i zaniechań lata dziewięćdziesiąte przyniosły z sobą stopniowe ustabilizowanie porządku prawnego i instytucjonalnego, równowagę rynkową, rosnącą z roku na rok sta-

bilizację ekonomiczną i przede wszystkim internalizację podstawowych reguł demokratycznych i rynkowych. Reguły te, jakkolwiek dla wielu nie do końca czytelne i przejrzyste i przez wielu nie w pełni zaakceptowane, zaczęły być postrzegane jako nieuchronna i naturalna rzeczywistość, od której nie ma ucieczki i którą należy w związku z tym starać się możliwie jak najlepiej rozpoznać i oswoić (por. Marody 1996).

Stopniowo zatem traciły znaczenie powody sprawiające, że społeczeństwo polskie było „społeczeństwem czasu teraźniejszego”, społeczeństwem doraźnych, bieżących strategii adaptacyjnych bądź „społeczeństwem wyczekującym” (por. Tarkowska 1992). Nowy porządek polityczny, społeczny i gospodarczy, mimo że wciąż daleki od doskonałości, a w wielu miejscach niepokojąco labilny, stwarza możliwość odejścia od doraźności, albowiem pociąga za sobą sukcesywne zmniejszanie się obszarów nieoznaczoności i społecznej niepewności, zaczyna być przewidywalny. Powtórzę w tym miejscu, że warto odróżniać przejściową ze swej natury niepewność czasu transformacji spowodowaną zarówno kruchością nowego porządku, jak i całym mnóstwem tymczasowych, doraźnych regulacji od niepewności spowodowanej koniecznością podejmowania ryzyka w ramach normalnych reguł demokratycznego kapitalizmu (por. Beck 1992).

W konsekwencji społeczeństwo polskie staje się w coraz większym stopniu społeczeństwem posiadającym możliwość antycypowania przyszłości, społeczeństwem kalkulującym, projektującym i planującym (por. Tarkowska 1997). Jednocześnie czasowa perspektywa tych kalkulacji, projektów i planów ulega istotnemu wydłużeniu.

W zakresie kapitału kulturowego podstawowym wyrazem tej tendencji jest – wspomniany już w poprzednim rozdziale – bardzo szybki wzrost liczby studiującej młodzieży oraz fakt, że jednym z podstawowych celów rodziców staje się umożliwienie zdobycia wyższego wykształcenia przez ich dzieci, co jest traktowane jako podstawowa inwestycja w ich przyszłość. Co charakterystyczne, wykształcenie wyższe pragnie zapewnić się przede wszystkim córkom, traktując to jako niezbędny warunek ich sukcesu na rynku pracy. O synach natomiast zakłada się, że nawet nieco gorzej wykształceni i tak dadzą sobie radę w życiu. W tej sytuacji narastają specyficzne dysproporcje między płciami. O ile mężczyznom lepiej powodzi się w pracy, więcej mężczyzn pracuje

i mają wyższe zarobki niż kobiety, to kobiety z kolei posiadają coraz większą przewagę wykształcenia, czyli przewagę kapitału kulturowego.

Przykładem tej tendencji w odniesieniu do kapitału materialnego może być wzrost zainteresowania dobrowolnymi funduszami emerytalnymi, obligacjami, funduszami powierniczymi. Według badań CBOS z czerwca 1998 roku, ponad połowa Polaków chce oszczędzać w funduszach emerytalnych, aż 60% chce dobrowolnie oszczędzać na dodatkową emeryturę. Innym przykładem jest wzrastająca popularność kredytów i systemów ratalnych. Jeszcze w początku lat dziewięćdziesiątych większość społeczeństwa polskiego odnosiła się do „łatwego pieniądza” nieufnie. Dzisiaj większość transakcji zakupu nowego samochodu finansowana jest kredytami.

Świadczy to o wzroście zaufania do gospodarki i o większym ufaniu we własne możliwości, lecz przede wszystkim o rosnącym poczuciu stabilności reguł. Stają się one podstawą długofalowych strategii działania, i to w podwójnym sensie. Strategie te są długofalowe, ponieważ – po pierwsze – „programują” drogę i sposób osiągnięcia takich celów, co do których zakłada się (ma się wystarczające podstawy, by zakładać), iż nie ulegną szybkiej dezaktualizacji, „unieważnieniu” (na przykład wskutek radykalnej zmiany reguł prawnych, załamania się gospodarki, destabilizacji politycznej). Po drugie – są to strategie wieloletnie, rozpisane na lata, niekiedy na dziesięciolecia.

Niekiedy owo przewidywanie przeszłości idzie dość daleko. Część społeczeństwa uświadamia sobie, iż cały szereg szans (przede wszystkim finansowych) ma dziś jedynie charakter potencjalny (np. z powodu obowiązywania określonych regulacji prawnych, które nie pozwalają jeszcze z szans tych skorzystać). Dobrym przykładem inwestycji podejmowanych w imię szans na razie tylko hipotetycznych są zakupy ziemi bądź gromadzenie współczesnych dzieł sztuki. Ekonomiczna racjonalność tych inwestycji opiera się na założeniu stopniowej przyszłej zmiany cen i reguł prawnych, jaka nastąpi z chwilą przyjęcia Polski do Unii Europejskiej. Strategie inwestycyjne są więc w pewnym stopniu sterowane nie interesami bieżącymi, ale interesami transgresyjnymi, wizją własnego położenia w nowych, docelowych realiach. Interesy transgresyjne przyjmujące długofalowe cele działań są więc charakterystyczne dla „społeczeństwa antycypującego”. Zarazem zaś wyznaczają one bieżące prefe-

rencje i oczekiwania co do kierunku i tempa zmian, a także wpływają na aktualne działania tak jednostek, jak i szerszych zbiorowości (które mają za zadanie aktywne wsparcie dokonujących się przeobrażeń, ich osłonę przed przeciwnikami, kredytową legitymizację, względnie też pełnią funkcję swoistego treningu do nowych ról i służą przygotowaniu się do sprawnego, skutecznego funkcjonowania w antycypowanych warunkach). Interesy transgresyjne wymagają zaangażowania się w imię korzyści, które są tylko korzyściami potencjalnymi. Korzyści te mogą być oczywiście źle skalkulowane lub nawet wyimaginowane, mogą – w miarę upływającego czasu – utracić znaczną część swojej motywującej siły, objawić się jako nierealistyczne, praktycznie nieosiągalne cele. Orientacja na interesy transgresyjne wiąże się zatem każdorazowo ze swoście pojętym ryzykiem inwestycyjnym, z gromadzeniem zasobów o niezwykłej wartości i przydatności.

Czynnikiem sprzyjającym inwestycjom o charakterze długofalowym jest zmiana wyobrażeń na temat wzajemnych relacji i obowiązków rodziców i dzieci. Zapewnienie dzieciom odpowiedniego startu w dorosłe życie (w praktyce – zapewnienie dzieciom mieszkania) jeszcze do niedawna było w przypadku większości rodzin zadaniem przekraczającym ich możliwości. Obecnie jednak zaczyna być ono traktowane jako „rodzicielska powinność”, jako coś, czego dzieci mają prawo oczekiwać od swoich rodziców. Po wtóre, coraz więcej rodziców czuje się zobowiązanych do zagwarantowania dzieciom odpowiedniego wykształcenia, rozumiejąc zarazem, że jest to w nowych realiach równoznaczne z finansowaniem edukacji od najwcześniejszych lat szkolnych, z opłacaniem dodatkowych zajęć pozalekcyjnych mających zrekompensować niezadawalający poziom nauczania w szkołach publicznych. Po trzecie, rodzice przestają liczyć na pomoc swoich dorosłych dzieci i często również – przestają życzyć sobie tej pomocy. Rosnąca popularność funduszy emerytalnych i powierniczych bierze się także z tego, że są one traktowane przez osoby w średnim wieku jako zabezpieczenie i gwarancja, że „nie będą one ciężarem dla swoich dzieci” i że ich starość nie będzie dla nikogo uciążliwa.

Czynnikiem trzecim jest pragmatyzacja świadomości społeczeństwa polskiego. Wydaje się jednak, że pomimo owej pragmatyzacji utrzymującej się praktycznie w ciągu całych lat dziewięćdziesiątych (choć oczy-

wicie w różnym nasileniu i z okresami „zawieszenia” przypadającymi np. na czas niektórych wydarzeń ważnych dla całego narodu, takich jak przyjęcie Polski do NATO lub kolejne pielgrzymki do ojczyzny Jana Pawła II), zarysowuje się jednak z wolna zjawisko częściowego odchodzenia od instrumentalnego traktowania niektórych wartości. Przykładem tego są strategie inwestycyjne obliczone na zwiększenie kapitałów społecznego oraz kulturowego. W ostatecznym rozrachunku inwestowanie we własną wiedzę oraz wszelkie wysiłki, które mają na celu przeniknięcie do atrakcyjnej sieci społecznej (oferującej jej członkom solidarność, lojalność i zaufanie lub np. dostęp do szans zastrzeżonych wyłącznie dla „swoich”) podyktowane jest przede wszystkim chęcią wywalczenia dla siebie jak najwyższej pozycji społecznej. W tym sensie każde działanie obliczone na maksymalizację kapitałów jest działaniem instrumentalnym. Równocześnie jednak liczne kategorie społeczeństwa polskiego – przede wszystkim „stara” inteligencja, która zdobyła wykształcenie przed rokiem 1989, ale także część „nowej” inteligencji, wykształconej już w latach dziewięćdziesiątych – zaczynają traktować posiadany (czy gromadzony) kapitał społeczny i kapitał wiedzy jako wartości same w sobie. Oba te typy kapitału stają się w oczach wspomnianych kategorii jednymi z kluczowych kryteriów miejsca zajmowanego w strukturze społeczeństwa, kryteriami równie ważnymi bądź nawet ważniejszymi niż pozycja materialna mierzona wysokością dochodów i rozmiarami kapitału materialnego będącego w dyspozycji jednostki. Oznacza to, że dla części Polaków pragmatyzacja nie oznacza już tylko orientacji na wartości materialne, że staje się bardziej zawaolowana i „subtelniejsza”. Pewne typy kapitału społecznego i kulturowego – takie jak kwalifikacje profesjonalne, poziom kompetencji kulturowej, czy krąg znajomych i przyjaciół – nie są traktowane czysto instrumentalnie, a bardziej autotelicznie. Jest to też częściowo związane z tendencją do przechodzenia od wartości materialistycznych do wartości postmaterialistycznych.

W grę wchodzi – jak się zdaje – przynajmniej trzy przyczyny tego procesu. Po pierwsze, wydaje się, że część jednostek, które odniosły sukces rynkowy i już sobie zagwarantowały odpowiednio wysoką pozycję materialną zaczyna odczuwać potrzebę potwierdzenia tego sukcesu społecznym prestiżem, którego źródłem nie są – jak się okazuje – wyłącznie pieniądze. Jednostki te są poniekąd „zmuszone” inwestować

w swój prestiż, w swój pozytywny wizerunek społeczny. I robią to, maksymalizując własny kapitał społeczny i kulturowy. Orientacja materialistyczna zostaje tym samym – w ich przypadku – nie tyle wyparta i zastąpiona, co uzupełniona przez pewne elementy orientacji postmaterialistycznej. Po drugie, pewna część beneficjentów gospodarki rynkowej – ludzi, którzy w latach dziewięćdziesiątych odnieśli znaczący sukces finansowy jest już dziś wystarczająco nasycona (a może nawet przesycona) możliwością konsumowania. O ludziach tych można – nieco przekornie – powiedzieć, że w ich wypadku inwestowanie w kapitały społeczny i kulturowy jest konsekwencją rozczarowania nudą i schematyzmem maksymalizacji kapitału materialnego. I po trzecie, część jednostek (wydaje się, że jest to dziś grupa największa) stara się potwierdzać bądź budować swoją pozycję społeczną w oparciu o kapitały społeczny i kulturowy, nie zaś w oparciu o kapitał materialny, ponieważ w ich przypadku maksymalizacja kapitału społecznego i kapitału wiedzy oraz kompetencji kulturowych jest łatwiejsza niż maksymalizacja pieniędzy. Wydaje się, że dla niektórych z tych jednostek rezygnacja ze zwiększania kapitału materialnego i dążenie, aby o zajmowanej pozycji społecznej nie decydowały – w rozstrzygający sposób – pieniądze, lecz wiedza i kapitał społeczny, jest postawą w znacznym stopniu wymuszoną. Dzieje się tak np. w przypadku wszystkich tych osób, które podjęły próbę wpisania się w reguły gospodarki rynkowej, ale przegrały, zostały negatywnie zweryfikowane przez rynek. W przypadku takich osób odejście od pragmatyzacji jest zatem dość dwuznaczne. W grę wchodzi tutaj nie tyle świadoma decyzja, co dokonana ex post racjonalizacja własnej sytuacji, swoista wersja mechanizmu „kwaśnych winogron”: powrót lub przeorientowanie w kierunku wartości postmaterialistycznych staje się sposobem ratowania twarzy i potwierdzaniem spójności własnej biografii.

Ostatnim wreszcie, czwartym czynnikiem jest – sygnalizowany już wyżej – naśladowczy, imitacyjny charakter transformacji. Kluczowe pytanie brzmi w tym wypadku następująco: czy działania mające na celu maksymalizację kapitałów materialnego, społecznego i kulturowego są jeszcze jednym przejawem naśladownictwa społeczeństw funkcjonujących od lat w ramach reguł „dorosłego” kapitalizmu demokratycznego (a zatem są spowodowane nie tyle wewnętrznymi uwarunkowaniami w Polsce i ich uświadamianiem sobie, ile swoistym automatyzmem imita-

cji), czy też są – każdorazowo – projektowane w oparciu o realistycznie zinterpretowane doświadczenia transformacji? Jednoznaczna odpowiedź na tak postawione pytanie nie jest dzisiaj możliwa. Wydaje się, że mamy do czynienia ze specyficznym splotem imitacji (wówczas inwestowanie staje się jeszcze jednym „modnym” wzorem postępowania) i improwizowanych strategii adaptacyjnych, które nie wzorują się na żadnych zewnętrznych doświadczeniach.

4. Funkcje strategii inwestowania

Inwestowanie we wszystkie trzy typy kapitałów służy zaspokajaniu różnego typu potrzeb, które częściowo próbować można porządkować zgodnie z hierarchią potrzeb Masłowa.

Po pierwsze inwestowanie w więzi społeczne, własne kompetencje oraz we własną siłę nabywczą ma funkcje obronne i defensywne, podyktowane jest potrzebą zachowania (odzyskania, umocnienia) indywidualnego poczucia bezpieczeństwa (ekonomicznego, lecz także poznawczego czy emocjonalnego). Znaczna część wysiłków inwestycyjnych podejmowanych przez Polaków ma charakter prewencyjny i zabezpieczający. Dotyczy to wpłat do funduszy powierniczych, długoterminowych lokat bankowych i dobrowolnych funduszy emerytalnych, dotyczy to inwestycji we więzi (mające zagwarantować wzajemność zobowiązań i udrożniony dostęp do ważnych informacji) i inwestycji w kwalifikacje (mające zapewnić jednostce, że nawet w mniej sprzyjających i trudnych dziś do przewidzenia warunkach będzie ona w dalszym ciągu „potrzebna rynkowi”). Minimalizuje to również poczucie zagrożenia, jakie niesie z sobą w szczególności niestabilność reguł w przejściowym okresie transformacji, ale ogólniej – gospodarka rynkowa. Coraz więcej ludzi uświadamia sobie, że demokratyczny kapitalizm (nawet w okrzepłej postaci, jaką przybiera w krajach Europy Zachodniej) nie jest równoznaczny z marginalizacją ryzyka (por. Beck 1992, Krasnodębski 1996) i podejmuje działania, których celem jest przygotowanie się na każde, nawet najbardziej niesprzyjające okoliczności.

Po drugie inwestycje są działaniami ofensywnymi, służą reprodukcji rozszerzonej, mają doprowadzić do zwielokrotnienia i dywersyfikacji posiadanych kapitałów, do lepszej i skuteczniejszej nad nimi kontroli. Jest to niekiedy zaspokojenie potrzeby osobistej samorealizacji (inwestycje w kompetencje, które nie muszą być jedynie użytkowe) i potrzeby rozwoju, podmiotowości i niezależności. Dążenie do niezależności ma jednak często charakter „ucieczkowy”, zapewnia ona uwolnienie się od niechcianych i nieakceptowanych powiązań, od sytuacji zawodowej, w którą wpisane są dyspocyjność i podporządkowanie. Niekiedy też orientacja na niezależność i podmiotowość w mniejszym stopniu stanowi indywidualny wolny wybór, w większym natomiast jest swoistą koniecznością, do której przymuszają zewnętrzne warunki (np. groźba utraty pracy, wycofanie się państwowego pracodawcy z wcześniejszych zobowiązań socjalnych itp.). W efekcie, pewna część społeczeństwa polskiego stała się w latach dziewięćdziesiątych upodmiotowiona i niezależna niejako na siłę, nie dlatego, że chciała, lecz dlatego, że nie miała innej możliwości. Rozpowszechniany w Polsce pozytywny obraz przedsiębiorcy spełniającego się w swojej pracy winien być chyba uzupełniony obrazem przedsiębiorcy, który czuje się wmanewrowany w swą nową sytuację i jej serdecznie nie znosi, odbierając ją jako sytuację bez wyjścia, która go często przerasta i paraliżuje.

Po trzecie, jednym z kluczowych motywów towarzyszących wysiłkom mającym doprowadzić do maksymalizacji kapitałów społecznego, kulturowego i materialnego jest – co podkreśla zwłaszcza Bourdieu – chęć zaznaczenia różnicy, zasygnalizowania własnego miejsca w strukturze społeczeństwa. Najbardziej wyrazistym sposobem manifestacji położenia jednostki na drabinie stratyfikacyjnej jest styl życia (traktowany dziś Polsce przede wszystkim jako określony styl konsumpcji i jako określony standard posiadania, w mniejszym zaś stopniu – jako typ kompetencji kulturowej „przypisany” do zajmowanej pozycji i traktowany jako jej „wskaźnik”). Szczególna rola w manifestowaniu pozycji jednostki w strukturze społeczeństwa przypada zatem materialnym obiektom – funkcjom, symbolom awansu i powodzenia. Oznacza to z kolei, iż najważniejszym kryterium stratyfikacyjnym staje w oczach znacznej części społeczeństwa dostęp do kapitału materialnego, siła nabywcza potwierdzona odpowiednio wysokim i „prestżowym” pozio-

mem konsumpcji i że znaczna część tej konsumpcji jest konsumpcją „na pokaz”, której sens sprowadza się to tego, by została zauważona i odpowiednio zinterpretowana przez „publiczności” traktowane przez jednostkę jako jej najważniejsze grupy odniesienia. Należy jednak pamiętać o wskazywanym przez Bourdieu fakcie, że samo pomnażanie kapitałów, choć zwiększa obiektywne szanse i możliwości radzenia sobie jednostki w świecie społecznym, podnosi jej społeczną atrakcyjność, zwiększa jej władzę i wreszcie „odróżnia” ją od innych, to jednak nie jest równoznaczne z automatycznym pozyskaniem dla siebie większego prestiżu (przynajmniej w oczach klas wyższych, które dla większości społeczeństwa stanowią grupę porównawczego odniesienia, zaś dla części klasy średniej grupę aspiracji – por. Jacyno 1997).

Naśladowczy, imitacyjny charakter polskiej transformacji sprowadza się dziś w znacznym stopniu do naśladownictwa zachodniego stylu życia i wzorów konsumpcji propagowanych szeroko (i skutecznie) za pośrednictwem telewizyjnej i reklamowej hiperrzeczywistości. Społeczeństwo polskie bardzo szybko przeszło od gospodarki niedoboru do sytuacji nadmiaru dóbr konsumpcyjnych. Równocześnie jednak bogata, coraz atrakcyjniejsza i coraz bardziej wyrafinowana oferta rynkowa była i jest w dalszym ciągu dla sporej części Polaków doświadczeniem wzmagającym jedynie poczucie deprivacji. Orientacja społeczeństwa polskiego na konsumpcję podyktowana jest niewątpliwie przeświadczeniem o konieczności szybkiego odrobienia wieloletnich cywilizacyjnych zapóźnień i zwykłym „głodem konsumowania”, który w warunkach realnego socjalizmu nie miał szansy być zaspokojony (por. Miszalska 1997), ale wynika ona również z faktu, że konsumpcja staje się obecnie swego rodzaju „obowiązkiem”. Ta obligatoryjność konsumpcji stawia w szczególności trudnej sytuacji jednostki nie dysponujące odpowiednią siłą finansową. Są one skazane na konsumpcję substytutową (konsumpcję „zdegradowaną” do ersatzów, „podróbek” markowych produktów, do użytkowania przedmiotów pochodzących z drobnego, „detalicznego” przemytu itd.) i na „prosumcję”, na swego rodzaju „oszukiwanie” własnego otoczenia społecznego polegające na rekompensowaniu niedostatecznej siły nabywczej własną pracą, która w normalnym układzie powinna być zakupiona „na zewnątrz”.

Szerokie kręgi społeczeństwa, które nie są w stanie zaspokoić na satysfakcjonującym dla siebie poziomie nowo wykreowanych potrzeb, znajdują się w sytuacji opisywanej przez Mertonowską koncepcję anomii. Rysują się przed nimi dwie możliwości. Możliwość pierwsza to, wobec braku dostępu do społecznie aprobowanych i systemowo zalegitymizowanych środków, sięgnięcie po „środki nieprawomocne” (od wspomnianej konsumpcji substytutowej, poprzez „detaliczny przemysł”, drobne przestępstwa podatkowe, celne, aż po zorganizowaną przestępczość). Możliwość druga to powolne inwestowanie przy czasowym odroczeniu konsumpcji w bliżej nieokreśloną (często dosyć odległą) przyszłość. Równocześnie skoncentrowanie się na projektowaniu i tworzeniu bardziej sprzyjających warunków dla przyszłej konsumpcji na własny użytek pozwala zachować w mocy wszystkie konsumpcyjne aspiracje i traktować własną dzisiejszą sytuację jako tymczasową.

W praktyce jednak zaznaczenie różnicy w oparciu o przedmioty – oznaki materialnego statusu staje się coraz trudniejsze do osiągnięcia. Pierwsza przyczyna to fakt, że wzorów konsumpcji dostarcza dziś przede wszystkim kultura masowa – telewizyjna i reklamowa „hiperrzeczywistość” (por. Melosik 1995), która obejmując zasięgiem swojego oddziaływania praktycznie całe społeczeństwo, prowadzi do ujednoczenia dominujących stylów życia. Z drugiej strony, „estetyka ponowoczesnej codzienności” opiera się na swoistym synkrytyzmie, przekracza i kwestionuje „wartościujące różnice”. W efekcie właściwie wszystko staje się „dopuszczalne” i „równoprawne” i trudno jest etykietkować indywidualny czy grupowy „styl” jako „lepszy” lub „gorszy” (por. Bauman 1996). Wszystkie te style stają się „grami symbolicznymi”, w których (stare i nowe) konwencje pełnią rolę swobodnie dobieranych „rekwizytów” (por. Baudrillard 1990). „Nie wypada” przywiązywać się do nich na dłużej i „nie wypada” traktować ich całkiem serio. Żadna z tych konwencji nie może być więc – w zasadzie – potraktowana jako miarodajny wskaźnik społecznej pozycji. Druga przyczyna to szybka inflacja oznak statusu (por. Melosik 1996, Drozdowski 1998). Na współczesnym rynku konsumpcyjnym coraz trudniej znaleźć dobra, które są prestiżowe z powodu elitarnego dostępu. Wynika to zarówno z samej natury tego rynku – jego funkcjonowanie opiera się przede wszystkim na produktach, które są możliwie jak najbardziej dostępne dzięki niskim kosztom

wytworzenia i niskiej cenie, jak i z błyskawicznego starzenia się nowo wprowadzanych technologii. Wynika to również z faktu, że współczesna oferta rynkowa jest coraz bardziej wystandaryzowana pod względem wartości użytkowej. Przyczyną trzecią jest to, że oczywistą niegdyś zależność pomiędzy wysokością dochodów a poziomem konsumpcji zamazuje dziś dostępność „łatwego pieniądza” (por. Bell 1994). Bogactwo i różnorodność coraz bardziej „przyjaznych” systemów ratalnych, kariera leasingu i karty kredytowej powodują, że „użytkowanie” przestaje zależeć od czysto formalnego „posiadania”. Nie jest to sytuacja całkiem nowa. Nowa jest jednak jej powszechność, a także to, że brak zależności między „posiadaniem” a „użytkowaniem” staje się czymś naturalnym i akceptowanym. W efekcie jeszcze do niedawna ewidentne różnice pomiędzy klasą niższą a klasą średnią z jednej strony i klasą średnią a klasą wyższą z drugiej, stają się coraz bardziej zamazane (por. Drozdowski 1998).

Inwestycje w kapitały mogą mieć na celu, po czwarte, maksymalizację władzy, służąc do świadczenia różnym partnerom usług wymiennych z kolei na podporządkowanie tych partnerów danej jednostce. Wydaje się jednak, że lata dziewięćdziesiąte przyniosły z sobą znaczną deprecjację władzy politycznej jako motywu inwestowania. Władza polityczna nie „produkuje”, podobnie jak w latach wcześniejszych, prestiżu, ale nie „produkuje” również spektakularnych pieniędzy. W efekcie zainteresowanie władzą polityczną ustępuje miejsca zainteresowaniu władzą pojętą jako kontrola i wpływy w organizacjach, które funkcjonują w oparciu o zasadę racjonalności rynku.

Po piąte wreszcie, inwestowanie w kapitały materialny, społeczny i (chyba przede wszystkim) w kapitał kulturowy – czyli kompetencje, gust i smak – może być w pewnych przypadkach strategią ucieczkową i przejawem eskapizmu. Wysiłki mające na celu maksymalizację wspomnianych kapitałów mogą być specyficzną „ucieczką w przyszłość”, która nie jest jednakże podyktowana wyłącznie racjonalnymi kalkulacjami, lecz ma swoją podstawę w niedostatecznie silnym zakorzenieniu w teraźniejszość lub wręcz w poczuciu poznawczego i emocjonalnego zagubienia w teraźniejszości. Inwestowanie staje się wówczas substytutem skutecznych strategii adaptacyjnych podejmowanych „tu i teraz”. Jest raczej symptomem bezsilności niż umiejętności planowania i prze-

widywania. Celem tak pojmowanych inwestycji jest nie tyle wywalczenie dostępu do kapitałów, ich powiększenie, lepsza kontrola nad nimi itp., co raczej psychologiczne bezpieczeństwo (alibi) zyskane dzięki znacznemu odroczeniu w czasie momentu, w którym skuteczność i efektywność powziętych działań zostanie w taki lub inny sposób zweryfikowana. Można powiedzieć więc, że – paradoksalnie – „lepsze” i wygodniejsze są w tym wypadku te strategie inwestycyjne, które zakładają bardzo odległą (im bardziej odległą, tym lepiej) perspektywę temporalną ich weryfikacji, które są długofalowe.

5. Konwersja kapitałów

Wszystkie te kapitały mogą być używane do realizacji określonych celów-preferencji, mogą być jednak także gromadzone na zapas bądź z zamiarem ich konwersji na inny typ kapitału. Utylitaryzm przypisywany dotąd właściwie tylko inwestycjom w kapitał materialny zaczyna dzisiaj znamionować inwestycje w kapitał kulturowy, czyli kwalifikacje i kompetencje – od „kupowanej” wiedzy oczekuje się, by była ona możliwie jak najbardziej „użytkowa” i by możliwie prędko dało się ją „wprowadzić w obieg” i zdyskontować. Przykładem mogą być dość radykalne zmiany w preferencjach młodzieży akademickiej. Gwałtownie rośnie zainteresowanie studiami praktycznymi, dającymi szansę na dobrze płatną pracę. Studiowanie przestaje być w Polsce „bezinteresownym hobby”. Równocześnie coraz więcej studiującej młodzieży przyznaje, że na wybór kierunku studiów nie miały wpływu prywatne zainteresowania, lecz czysto pragmatyczne kalkulacje. Utylitaryzm zdaje się również towarzyszyć – znacznie silniej niż w przeszłości – życiu towarzyskiemu, traktowanemu jako inwestycje w więzi społeczne. Z jednej strony relacje towarzyskie stały się bardziej chłodne. Z drugiej jednak, jednoznaczne, gwałtowne i nieodwołalne „rozstania” są chyba rzadsze niż w latach osiemdziesiątych – Polacy zaczęli dostrzegać to, że „każdy może się kiedyś przydać”. W efekcie wiele znajomości podtrzymywanych jest „na wszelki wypadek”. Szereg nowych wzorów życia towarzyskiego nie służy już – jak w latach osiemdziesiątych – podtrzymywaniu poczucia afiliacji i wspólnoty, ale pragmatycznie pojętej konserwacji więzi. Styl

i „logika organizacyjna” uroczystych bankietów, modnych przyjęć ogrodowych, branżowych lub firmowych lunchów nie sprzyja i nie służy rozmawianiu, lecz tylko zaznaczaniu obecności. „Wymiana znaczeń” nie jest ani potrzebna, ani wręcz mile widziana. Podobną funkcję – zaznaczania obecności – pełnią dziś niektóre modne sporty, takie jak tenis lub golf.

Najwięcej uwagi w polskiej literaturze socjologicznej lat dziewięćdziesiątych poświęcono dotąd zjawisku konwersji władzy politycznej we władzę gospodarczą (por. Staniszki 1994). Geneza i rozwój „nomenklaturowego biznesu” stanowią klasyczną ilustrację mechanizmu konwersji kapitałów niematerialnych w kapitał materialny. Władza polityczna – sama w sobie pod koniec lat osiemdziesiątych mało wartościowa, bo mało skuteczna jako medium sterowania i kontroli i pozbawiona społecznego prestiżu, okazała się być dla wielu decydentów z poprzedniego systemu wystarczającą gwarancją pomyślnego startu w biznes. Wydaje się jednak, że w rzeczywistości konwersji poddana została nie tyle posiadana władza, co nagromadzony kapitał więzi społecznych (przyjmujący w tym wypadku postać koteryjnej solidarności i lojalności gwarantującej z kolei dostęp do poufnych informacji, wzajemną ochronę i wsparcie, dystrybucję szans związanych z nowo powstającymi instytucjami gospodarczymi jedynie „między swoimi ludźmi” itd.). Znaczna część PRL-owskiej elity odniosła sukces na kapitalistycznym rynku nie tylko dlatego, że w chwili inicjowania reform rynkowych zajmowała dogodnie i uprzywilejowane pozycje wynikające z faktu sprawowania władzy, ale przede wszystkim dlatego, że zdołała wcześniej wygenerować odpowiednio znaczny kapitał więzi społecznych i że umiała go wykorzystać.

Konwersja kapitału społecznych powiązań i koneksji w kapitał materialny nie dotyczyła na początku lat dziewięćdziesiątych wyłącznie funkcjonariuszy starego systemu. Bardzo podobny mechanizm leży u podstaw wielu prywatnych przedsięwzięć gospodarczych inicjowanych przez ludzi nigdy nie powiązanych ze strukturami władzy PRL. Wykorzystywany przez nich kapitał społeczny miał jednak w tym przypadku inną genezę i inny charakter. Nie był produktem stosunków władzy, lecz dobrowolnej współpracy i wspólnoty sprawdzonej w trudnych realiach lat osiemdziesiątych.

Drugi charakterystyczny dla lat dziewięćdziesiątych kierunek konwersji to konwersja kapitału kulturowego w postaci kwalifikacji zawodowych w kapitał materialny. W przypadku niektórych grup zawodowych i specjalności można mówić o konwersji niejako mimowolnej. Szereg zawodów stało się – powtórzmy – dobrze opłacanymi profesjami praktycznie niezależnie od wysiłków i starań ich wykonawców. W wyniku zmian i przewartościowań na rynku pracy, część zawodów niedoszacowanych finansowo w latach wcześniejszych zaczęła być nagle bardzo intratna i atrakcyjna. Mowa tu o zawodach opierających się na umiejętnościach, które w warunkach realnego socjalizmu nie miały szansy być w pełni wykorzystane i skonsumowane bądź były wręcz niepotrzebne. Mowa tu także o zawodach, w których – pomimo ich twórczego, innowacyjnego charakteru – obowiązywała państwowo-budżetowa, nie zaś rynkowo-efektywnościowa logika wynagradzania.

Proces konwersji kwalifikacji i kompetencji w siłę nabywczą przybiera jednak w latach dziewięćdziesiątych przeważnie postać dobrze zaplanowanej i z góry skalkulowanej strategii. „Inwestowanie w siebie” oznacza zarówno inwestowanie w określony typ wiedzy i umiejętności zawodowych, jak również inwestowanie we własną sprawność i we własną (fizyczną) atrakcyjność. Błyskawicznie rosą obroty przemysłu kosmetycznego upowszechniającego nowe, praktycznie nieznanie przed rokiem 1989 typów kosmetyków (np. przeciwmarszczkowe kremy z liposomami lub ceramidami). Podwyższają się społeczne standardy określające, kto jest „zadbany”, a kto nie (regularna likwidacja kamienia nazębnego, dokładna depilacja itd.). Rośnie zainteresowanie kulturystyką, joggingiem, fitness-clubami, treningami relaksacyjnymi, salonami odnowy biologicznej, klubami sportowymi mającymi zapewniać zarówno sprawność i kondycję czysto fizyczną, jak i sprawność (równowagę) psychologiczno-emocjonalną, umiejętność szybkiej regeneracji sił, radzenia sobie ze stresem. Regularne uczęszczanie do salonu odnowy lub wizytowanie własnego trenera-psychoterapeuty to w jakimś stopniu czysto zewnętrzne przejawy nowej mody; tak samo jak „wypada” być zagonionym, tak i „wypada” aktywnie odpoczywać i regenerować siły. Część tych nowych zachowań wynika jednak też z przystosowywania się do nowych, trudniejszych realiów zawodowych, w jakich znajduje się coraz większa liczba Polaków i z jakimi większość nie bardzo umie sobie poradzić.

Inwestowanie w psychofizyczną sprawność staje się w nowych realiach rynku pracy swoistą koniecznością i często wręcz przymusem. Rozpowszechniają się wszak „śledztwa” mające za zadanie ustalenie faktycznego stanu zdrowia nowo przyjmowanych pracowników; a testy i formularze personalne stosowane przez firmy zajmujące się doradztwem i pośrednictwem personalnym są w rzeczywistości narzędziami psychometrycznymi mającymi ustalić cechy osobowościowe pracownika. Inwestowanie we własną zewnętrzną atrakcyjność jest z kolei z jednej strony wyrazem przekonania o konieczności nadrobienia dystansu, jaki nas ciągle dzieli jako społeczeństwo od „zdrowych i zadbanych” społeczeństw zachodnich, z drugiej zaś – paradoksalnie, jest ono świadectwem rozregulowania i pewnej nieokreśloności reguł kariery i awansowania. Wobec braku twardych, jednoznacznych kryteriów oceny i niemożności (lub nieumiejętności) jasnego sformułowania oczekiwań wobec pracowników, szczególnego znaczenia nabiera umiejętność „budowania własnej reputacji” i „stwarzania dobrego wrażenia”. Kryteria merytoryczne ustępują pierwszeństwa kryteriom osobowościowym i kryteriom estetycznym. Nawet pobieżna lektura ogłoszeń prasowych zamieszczanych przez pracodawców i agencje headhunterskie pozwala zauważyć, że czysto estetyczne wymogi („młody wiek”, „dobra prezencja”, „miła powierzchowność” itd.) biorą w wielu wypadkach górę nad jasno określonymi wymaganiami merytorycznymi. W efekcie stereotyp niektórych profesji (np. sekretarki w prywatnej firmie, sprzedawczynie w butik, ale także konsultanta, maklera, pracownika agencji reklamowej itd.) jest dzisiaj w Polsce w o wiele większej mierze stereotypem estetycznym i wizerunkowym niż stereotypem uwzględniającym kwalifikacje merytoryczne.

Specyficzną grupą zawodową, której byt profesjonalny w szczególnie silny sposób zależy od umiejętnego sterowania wrażeniami oraz od zdolności wzbudzania zaufania (i akceptacji) w oparciu o czysto zewnętrzne cechy i atrybuty jest kognitariat (por. Domański 1994:117) zatrudniony w sferze tzw. soft managementu (reklama, konsulting, public relations, doradztwo personalne i usługi head-hunterskie, marketing, niektóre typy doradztwa prawnego itd.), gdzie bardzo trudno jest oszacować faktyczne efekty pracy, a o zawodowym sukcesie decyduje częstokroć przede wszystkim „urok osobisty”, umiejętność autopromocji lub też – po prostu – dobre stosunki z przełożonymi. Jak zauważa Merton (1982), sytuacja

taka prowadzi do wykształcenia się nowego typu „osobowości biurokracyjnej”, niezdolnej do faktycznych innowacji, karierowiczowskiej, konformistycznej i defensywnej (por. Drozdowski 1998).

Obydwa opisane powyżej mechanizmy konwersji mają tę cechę wspólną, że kapitały niematerialne (powiązania czy kompetencje i kwalifikacje) poddane zostają konwersji w kapitał materialny. Strategie inwestycyjne, które polegają na zamianie kapitału niematerialnego w kapitał materialny znamionują przede wszystkim społeczeństwa stosunkowo mało zamożne, zmuszone do „pierwotnej akumulacji” praktycznie od podstaw. W dzisiejszej Polsce ten kierunek konwersji ciągle jeszcze dominuje. Wzrost roli kapitałów kulturowego i społecznego polega więc przede wszystkim na tym, że są one skutecznym środkiem i narzędziem konwersji w kapitał materialny i osiągnięcie dominującego celu ostatecznego – podwyższenia (bądź przynajmniej obrony) swojej pozycji społecznej dzięki sukcesowi finansowemu.

Coraz bardziej widoczny staje się też w niektórych przynajmniej grupach polskiego społeczeństwa odwrotny kierunek konwersji – konwersja pieniędzy w kapitał społeczny oraz kapitał kulturowy.

Występuje to przede wszystkim wśród osób najbogatszych. Ludzie, którzy wygrali wyścig o duże pieniądze nie wywodzą się wyłącznie z dawnych struktur władzy. Jeszcze rzadziej wywodzą się z dawnych elit społecznych. Są to często „polscy nowobogacy”, którzy odnieśli sukces w nowych realiach gospodarczych, mimo że nie funkcjonowali wcześniej w żadnej wpływowej sieci społecznej ani nie posiadali profesjonalnego przygotowania do sprawowania zarządczych funkcji w biznesie. Znaczna część tych ludzi stara się dzisiaj społecznie zalegitymizować swoje bogactwo. Nie zapewnia tego ostentacyjna konsumpcja, postrzegana wręcz jako przejaw i potwierdzenie przynależności do warstwy nuworyszów. Ale mogą to zagwarantować odpowiednie koneksje i powiązania i odpowiednio prestiżowe kompetencje (rozumiane w tym przypadku bardziej jako uznany i uprawomocniony typ kompetencji kulturowej manifestującej się w określonych regułach postępowania się językiem, w określonym rodzaju preferencji estetycznych, kulinarnych, a nawet etycznych i politycznych, mniej natomiast jako kwalifikacje zawodowe). Niektóre z realizowanych sposobów zachowania odpowiadają bardziej wartościom uznawanym niż w rzeczywistości odczuwanym; są one zatem wyrazem

mniej lub bardziej umiejętnie ukrywanego snobizmu, a z powodu braku odpowiednich podstaw prowadzą niekiedy do rozmaitych gaf i wpadek. Rzecz w tym jednak, że ludzie ci zaczęli odczuwać niezbędność pewnego typu działań, a przecież – jak wiadomo – wartości uznawane często z czasem stają się i wartościami odczuwanymi. Bardzo rozpowszechnionym i zarazem skutecznym sposobem konwersji kapitału materialnego w kapitał społeczny i kulturowy jest dziś w Polsce sponsoring artystyczny oraz rozmaite fundacje i przedsięwzięcia o charakterze charytatywnym.

Inwestowanie w autotelicznie pojęty kapitał społeczny i kulturowy występuje także wśród coraz liczniejszej klasy średniej i to zarówno wśród tego jej odłamu, który dysponuje pewnymi nadwyżkami finansowymi (a więc może dokonać konwersji), jak i tej jej części, która nadwyżek materialnych nie posiada, a odpowiednie zachowania kulturowe i kultywowanie więzi społecznych są głównym dostępnym dla niej sposobem walki o swoją pozycję społeczną.

Trzeba jednak wyraźnie podkreślić, że ten ostatni kierunek konwersji nie występuje w tych – bardzo przecież licznych – grupach polskiego społeczeństwa, które nie dysponują żadną nadwyżką środków materialnych. Skupiają się one raczej na obronie dotychczasowego standardu życia, i choć każdy dąży do tego, żeby się jakoś odróżnić od sąsiada w społecznej hierarchii, to niektóre z „gier o prestiż i wyróżnienie” stosowanych zwłaszcza przez elity – niezależnie od tego, że i w Polsce każdy prawie lubi oglądać „the life-styles of the rich and famous” – mogą być przez nie odbierane jako nieco denerwujące marnotrawstwo społecznej energii i wysiłku.

W odniesieniu do elity i klasy średniej pojawia się w tym kontekście klasyczny problem spójności czynników statusu. Charakterystyczna dla lat sześćdziesiątych w Polsce dekompozycja czynników statusu (można było mieć prestiż i dość wyrafinowany styl życia bez posiadania pieniędzy) (Wesołowski 1966) ustąpiła miejsca rekompozycji – widocznej już w latach siedemdziesiątych, a nasilającej się zdecydowanie po upadku starego systemu. Jednym z przejawów tej rekompozycji jest to, że wśród wszystkich postkomunistycznych krajów regionu właśnie w Polsce wysokie dochody wiążą się w najsilniejszym i ciągle rosnącym stopniu z kapitałem kulturowym – wyższym wykształceniem i kwalifikacjami. Jednakże w dobie wrastającej pluralizacji wartości i stylów życia coraz

bardziej liczne i społecznie widoczne stają się te grupy, które – z wyboru bądź z konieczności – starają się odróżnić nie poprzez kapitał materialny, ale poprzez odmienne (np. „wyższe”) wartości i zachowania kulturalne.

Pojawiają się tutaj dwa problemy, których nie sposób na razie w odniesieniu do dzisiejszej Polski jednoznacznie rozstrzygnąć.

Problem pierwszy polega na tym, czy owe odmienne wartości i zachowania kulturalne zapewniają realizującym je jednostkom jedynie pozycję członków tolerowanych grup alternatywnych (czy też subkultur), w stosunku do których stosuje się nieco odmienne kryteria oceny statusu, czy też uznają wyższą pozycję w jednej, ogólnospołecznej hierarchii statusów (stając się w ten sposób efektywnym równoważnikiem kapitału materialnego). Czy np. chodzenie do teatru lub śledzenie najnowszych trendów literackich traktowane jest i przez większość społeczeństwa i przez elity finansowe tylko jako odrębna, specyficzna i nawet nieco enklawowa kultura pewnych środowisk inteligenckich, czy też jako kultura „wyższa” i prawomocna, wyznaczająca ogólną pozycję i prestiż w społeczeństwie.

Problem drugi sprowadza się do tego, kto jest źródłem wartości uznawanych, czy mówiąc inaczej wzorcem kultury uznawanej za prawomocną. Jednostki mają dzisiaj wszak coraz większe możliwości wyboru spośród nadmiaru dostępnych dóbr i nadmiaru informacji, spośród wielości proponowanych wzorów wartości i stylów życia. W Polsce tymczasem osłabła i uległa deprecjacji rola elity. Funkcjonuje elita finansowa, konsumpcyjna, „medialna” czy polityczna. Coraz mniej uchwytna jest natomiast elita kulturalna, wzorotwórcza, wyróżniająca się (poprzez mechanizm *distinction*) nie tyle specyficznymi, nieosiągalnymi dla innych pragnieniami, ale i odpowiednią kompetencją, potrafiącą nie tylko przechowywać i odtwarzać, ale i propagować kulturę wyższą. Wzorami kultury prawomocnej stają się coraz silniej zglobalizowany rynek dóbr konsumpcyjnych, reklama, kultura popularna i środki masowego przekazu. One to są przede wszystkim szkołą gustu i smaku.

Wydaje się, że o ile hierarchia finansowa – jako bardziej wymierna – jest bardziej jednolita i w związku z tym powszechnie uznawana, to hierarchia więzi społecznych i kompetencji kulturowych jest znacznie bardziej rozchwiana i występuje w istocie w postaci kilku różnych, uznawanych lokalnie hierarchii, z których żadna nie jest powszechnie

akceptowana. Uniwersalizacji różnicującego kryterium pieniądza zdaje się w dzisiejszej Polsce towarzyszyć pluralizacja i rozchwianie hierarchizujących kryteriów gustu, smaku, stylu życia i towarzyskiej przynależności. Wizja Bourdieu, zgodnie z którą wyraźne, dychotomizujące społeczeństwo różnice kulturowe wzmacniają i nakładają się na inne podziały społeczne – wyznaczone dostępem do pieniędzy i władzy – odpowiada być może przypadkowi Francji, w niewielkim jednak stopniu zdaje się stosować do współczesnej Polski.

W tej sytuacji dążenie do sukcesu czy choćby bezpieczeństwa finansowego jest najbardziej powszechnym, zrozumiałym i traktowanym jako szczerzy elementem słownika motywów w dzisiejszej Polsce. Odwoływanie się natomiast do innych motywacji zdaje się być jedynie składnikiem lokalnego słownika motywów, uznawanego w pewnych tylko środowiskach, a przez większość społeczeństwa traktowanego jako obronne i nie w pełni szczerze postracjonalizacje.

6. Czynniki demotywuujące do inwestowania

Po omówieniu motywacji skłaniających do inwestowania przyjrzymy się obecnie najważniejszym przyczynom, które zniechęcają do wysiłków inwestycyjnych. Pierwsza i najważniejsza z tych przyczyn to orientacja na bieżącą konsumpcję. Jest ona przejawem postępującej pragmatyzacji społeczeństwa polskiego, lecz również w pełni racjonalną strategią autoprezentacji mającą za zadanie wywarcie odpowiedniego wrażenia na otoczeniu społecznym i zapewnienie sobie prestiżu. W efekcie w kręgach małego i średniego biznesu częstym motywem zakupu prestiżowego auta, domu wiejskiego itd. jest przeświadczenie, że będzie się dzięki tym inwestycjom odbierany jako „człowiek sukcesu” i że tym samym poprawi się własną sytuację biznesową. W grę wchodzi swoisty kamuflaż. Konsumpcja na wysokim poziomie ma za zadanie pokazać i udowodnić siłę firmy, ma uruchomić specyficznie rozumiane samospełniające się proroctwo („jeśli prowadzę wystawny styl życia, to znaczy, że mi się dobrze wiedzie, jeśli mi się dobrze wiedzie, to znaczy, że jestem wiarygodnym partnerem w interesach”). Nieco podobną rolę – „oszukiwania” otoczenia i zamazywania swojego faktycznego położenia

– pełni dziś „optymizm na pokaz”. Polacy powoli przestają bowiem być społeczeństwem, w którym „wypada narzekać”. Podczas gdy w latach osiemdziesiątych utyskiwania na nieracjonalność obowiązujących reguł były swego rodzaju „społecznym rytuałem” i sygnałem przynależności do „wspólnoty przeżywania”, która źle czuje się w narzuconych realiach politycznych, społecznych i gospodarczych (por. Miszańska 1995), w latach dziewięćdziesiątych coraz więcej grup społecznych i środowisk zawodowych skłonnych jest przypisywać winę za niepowodzenia i brak sukcesów poszczególnym jednostkom. W konsekwencji nawet ci, którzy nie radzą sobie dostatecznie dobrze w nowym porządku częstokroć starają się budować zgoła odwrotne wrażenie – prezentując się jako „ludzie sukcesu” i beneficjenci reform.

Orientację na bieżącą konsumpcję można traktować również – paradoksalnie – jako „strategię rezygnacyjną”. Alternatywą dla bieżącej konsumpcji jest inwestowanie. Ale coraz więcej jednostek (także ci, którzy na początku lat dziewięćdziesiątych aktywnie włączyli się w przemiany gospodarcze) uświadamia sobie, że nie ma realnych szans na inwestycje o charakterze strategicznym, że koszty takich inwestycji przerastają ich możliwości. Na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych firma mająca perspektywę sukcesu rynkowego mogła powstać praktycznie z niczego, przy zaangażowaniu minimalnych środków finansowych. Jednak w połowie lat dziewięćdziesiątych sytuacja taka przestała już być możliwa. Obecnie aby rozwijać się (i aby przetrwać), trzeba dysponować nieporównanie większym kapitałem. Ponieważ spośród małych i średnich przedsiębiorców dostęp do dużego kapitału finansowego mają tylko nieliczni, większość – siłą rzeczy – skracając czasową perspektywę swoich inwestycji i rozumiejąc, że i tak nie ma szansy dogonić liderów koncentrującego się rynku, przeznaczają własne nadwyżki finansowe na konsumpcję.

Drugi czynnik demotywujący do inwestowania to wzrost zróżnicowania majątkowego społeczeństwa polskiego (por. Domański, Duka-czewska 1994, Domański 1996). Znaczna część potencjalnie możliwych inwestycji ma – w oczach inwestujących jednostek – sens o tyle, o ile prowadzi do skrócenia dystansu, jaki oddziela te jednostki od ich grup aspiracji. Jeśli jednak społeczne rozwarstwienie wzrasta, wówczas szansa, że outsiderzy dogonią liderów staje się coraz bardziej iluzoryczna.

W konsekwencji wszystkie wysiłki i starania mające na celu „restaurację” pozycji zajmowanej w strukturze społeczeństwa czy wędrówkę w górę po szczeblach drabiny stratyfikacyjnej zaczynają być traktowane jako poczynania, które są z góry skazane na niepowodzenie, jako przejawy bezpodstawnego myślenia życzeniowego. Zjawisko, o którym mowa, można określić mianem „oddalających się grup aspiracji”.

Trzeci czynnik demotywuujący do inwestowania to roszczeniowość społeczeństwa. Przedmiotem zabiegów inwestycyjnych są – zasadniczo – wyłącznie te pożądane i oczekiwane rezultaty, które są traktowane jako „pula do wygrania” w wyniku indywidualnych wysiłków i zabiegów podejmowanych na własne ryzyko i na własną odpowiedzialność (nie zaś jako pula, która „należy się” z racji zobowiązań poczynionych przez państwo, pracodawcę itd.). Jak zauważa Mokrzycki (1997), w gospodarce uspołecznionej roszczeniowość jest tym, czym konkurencja w gospodarce rynkowej: najbardziej racjonalnym sposobem postępowania w walce o bogactwo. Społeczeństwo polskie lat dziewięćdziesiątych funkcjonuje w warunkach gospodarki postsocjalistycznej, ale psychokulturowe dziedzictwo poprzedniego okresu okazuje się być trwałe. W efekcie zasoby, które w warunkach stabilnej i ugruntowanej gospodarki rynkowej są zasobami „do wygrania” w zasadzie wyłącznie w wyniku indywidualnie podejmowanych strategii inwestycyjnych, w Polsce w dalszym ciągu są spostrzegane – przez niektóre grupy społeczeństwa – jako zasoby, w odniesieniu do których powinna być zastosowana zasada „gwarantowanego dostępu” oraz egalitarystyczna zasada redystrybucji wyrównawczej. Dobrym tego przykładem jest pasywność społeczeństwa polskiego w radzeniu sobie z problemami mieszkaniowymi. Pasywność tę wzmaga dodatkowo retoryka kolejnych kampanii przedwyborczych, w których politycy przekonują swoich potencjalnych wyborców, że kwestię mieszkaniową można rozwiązać odpowiednimi decyzjami administracyjnymi i że rozwiązanie tej kwestii stanowi obowiązek państwa, z którego to obowiązku państwo prędzej czy później musi się wywiązać.

Warto na zakończenie podkreślić, że zarówno cele społeczeństwa polskiego, tzn. jego interesy i wartości, jak i strategie inwestowania w różne typy kapitałów stanowiących środki do realizacji tych celów są w coraz większym stopniu warunkowane i kształtowane poprzez fakt

wchodzenia społeczeństwa polskiego w światowy ład ekonomiczny, polityczno-instytucjonalny i kulturowy, a w tym w szczególności poprzez rozpoczynający się proces przystępowania Polski do Unii Europejskiej. Gry o społeczny prestiż i wyróżnienie, nie tylko przy zastosowaniu kapitału materialnego, ale także społecznego i kulturowego, będą chyba w coraz większym stopniu odbywać się w odniesieniu do ponadnarodowego, europejskiego, czy nawet światowego kontekstu. Dla części polskiej elity punktem odniesienia jest już zachodnie bogactwo. Można się także zastanawiać, czy i kiedy dla przynajmniej niektórych członków polskich elit ważne staną się orientacja w najnowszej literaturze francuskiej i amerykańskiej, czy też liczenie się w salonach Brukseli czy Paryża. Owo wchodzenie w system międzynarodowy sprawia, że niektóre z dominujących dotychczas zjawisk zaczną zanikać i tracić na znaczeniu, a z kolei wiele rysujących się dziś zaledwie zaczątkowo tendencji ulega i będzie nadal ulegać istotnemu wzmocnieniu.

Rozdział VI

Przemiany percepcji ładu społecznego,
mentalności oraz strategii przystosowawczych
społeczeństwa polskiego w latach 1988-1998



1. Wstęp – informacja o badaniach empirycznych

Poprzednie rozdziały niniejszego tomu prezentowały z jednej strony rozważania teoretyczne, a z drugiej próby analiz przemian współczesnego społeczeństwa polskiego wykorzystujące między innymi wyniki badań empirycznych prowadzonych przez różne ośrodki, w tym przede wszystkim wyniki badań CBOS oraz Polskiego Generalnego Sondażu Społecznego. Wiele elementów poprzednich rozważań stanowi także podstawę teoretyczną oraz zbiór hipotez dla odrębnych badań empirycznych prowadzonych przez zespół badawczy z Uniwersytetu Adama Mickiewicza w Poznaniu. Badania te zrealizowane w latach 1998-2000 składały się z kilku faz, stosujących kilka różnych metod: (1) reprezentatywne kwestionariuszowe badania ogólnopolskie, (2) pogłębione badania na wybranych celowo podpróbach próby ogólnopolskiej, (3) zogniskowane wywiady grupowe, oraz (4) analizy telewizyjnych reklam komercyjnych oraz politycznych (przedwyborczych). Celem tych badań było uchwycenie nowych sposobów artykulacji interesów i wartości w społeczeństwie polskim. Cały schemat tych badań oraz ich wyniki i interpretacje przedstawione będą w drugim – pisanym zbiorowo przez cały zespół – tomie niniejszej pracy. W tym miejscu przedstawić chciałbym pewną jedynie część tych badań, uwzględniając tylko te wybrane pytania badań kwestionariuszowych z 1998, które stanowiły powtórzenie pytań z dwóch innych reprezentatywnych badań ogólnopolskich. Badanie pierwsze przeprowadzono w roku 1988, a więc pod sam koniec funkcjonowania starego systemu, badanie drugie w kwietniu i maju 1993 roku, nasze badanie trzecie zaś zrealizowane zostało na przełomie listopada i grudnia 1998 roku^{*}. W ten

^{*} Badanie z 1988 roku przeprowadzono na ogólnopolskiej próbie reprezentatywnej liczącej 1898 osób, badanie z 1993 na próbie 1729 osób, a badanie z 1998 roku na próbie 1549 osób. Badanie z 1988 roku zanalizowane jest dokładniej w książce *Mentalność Polaków* (Koralewicz, Ziółkowski 1990). Badanie z 1993 roku powstało w ramach porównawczych badań międzynarodowych, obejmujących dziesięć krajów postkomunistycznych i koordynowanych przez Nuffield College Uniwersytetu w Oksfordzie.

sposób mogę dokonać porównań obejmujących dokładnie całą dekadę, co pozwoli uchwycić nie tylko stan świadomości społeczeństwa polskiego w jednym wybranym momencie, ale także dynamikę przemian tej świadomości.

Prezentacja wyników składać się będzie z dwóch części. Przedstawię najpierw przemiany w percepcji rzeczywistości, odwołując się do pytań stosowanych we wszystkich trzech badaniach. Następnie zaś omówię przemiany pewnych głębszych orientacji w stosunku do rzeczywistości społecznej, orientacji, które badano jedynie w pierwszym i trzecim z analizowanych badań, a więc w latach 1988 i 1998. W końcowej partii tekstu dokonać chciałbym podsumowującej interpretacji wykazanych w badaniach tendencji przemian mentalności oraz strategii przystosowawczych społeczeństwa polskiego.

Poniższa analiza opiera się na omówionym w pierwszym rozdziale tomu założeniu, że o polskim współczesnym społeczeństwie mówić można w ramach dwóch paradygmatów: po pierwsze, w ramach paradygmatu transformacji, a więc systemowego przejścia od monocentrycznego porządku „realnego socjalizmu” do policentrycznego porządku kapitalizmu i demokracji oraz po drugie, w kontekście wchodzenia Polski w światowy – polityczny, gospodarczy i kulturowy – system kapitalistyczny. Uzyskane wyniki można zatem interpretować dwojako. Zadając pytanie, jak daleko odeszliśmy od „starego systemu” i właściwych mu strategii działania i mentalności „homo sovieticus” oraz rozważając kwestię, jak dostosowujemy się do nowej sytuacji, stwarzającej nowe szanse, ale i rodzącej nowe zagrożenia.

2. Postrzeganie funkcjonowania ładu społeczno-gospodarczego i polityczno-prawnego

Różnice pomiędzy społeczeństwami „realnego socjalizmu” i „demokratycznego kapitalizmu” postrzegać można w kilku wymiarach, z których najbardziej rzucają się w oczy odmienności w funkcjonowaniu gospodarki i polityki. Prezentację wyników chciałbym zatem zacząć od omówienia tego, jak respondenci postrzegali w trzech badanych przeze mnie momentach funkcjonowanie podstawowych zasad regulujących ład społeczny w wymiarach społeczno-gospodarczym i polityczno-prawnym: zasad wy-

gradzania i tworzenia się różnic majątkowych, funkcjonowania demokracji i swobód obywatelskich oraz funkcjonowania i przestrzegania prawa.

Odpowiednie pytania w kolejnych kwestionariuszach badań brzmiały:

Postrzeżenie zasady wynagradzania i różnic majątkowych

1. Awansują najlepsi w zawodzie, nie mają szans tylko ci, którzy są złymi fachowcami
2. Zarobki zależą przede wszystkim od wykształcenia, kwalifikacji i wkładu pracy
3. Różnice majątkowe pomiędzy ludźmi w Polsce nie są zbyt duże
4. Wzbogacić się można tylko uczciwą pracą
5. Wiele osób zarabia u nas więcej niż na to zasługuje
6. Renty, emerytury i zasiłki pozwalają ludziom starym i chorym na spokojne życie

Postrzeżenie funkcjonowania demokracji i działań rządu

7. Każdy ma wpływ na wybór władzy
8. W naszym kraju panuje wolność zrzeszania się i wypowiedzi
9. Rząd działa w interesie większości społeczeństwa

Postrzeżenie funkcjonowania i przestrzegania prawa

10. Wszyscy, którzy przekraczają prawo to przestępcy
11. Wszyscy są równi wobec prawa
12. Łapówki, dojścia i znajomości są w rzeczywistości marginesowym zjawiskiem

Przedstawiam poniżej wyniki porównawcze, opisujące najpierw całe badane zbiorowości w poszczególnych latach, a potem prezentujące odpowiedzi w rozbiciu na grupy wykształcenia. W tabeli pierwszej przedstawione są: najpierw odsetek osób, które na dane pytanie udzieliły odpowiedzi pozytywnej („zdecydowanie się zgadzam” i „zgadzam się”), a następnie średnia akceptacji danego twierdzenia liczona od 1 (zdecydowana zgoda) do 0 (zdecydowane odrzucenie). Wskaźnik eta pokazany jest przy tych opiniach, które istotnie zmieniły się w ciągu badanych 10 lat. W tabeli drugiej pokazane są natomiast tylko średnie w poszczególnych grupach wykształcenia.

Tabela 1.

Wyniki porównawcze ogólnopolskie

	1988	1988	1993	1993	1998	1998	
	%tak	śred	%tak	śred	%tak	śred	Eta
Zasady wynagradzania							
1. awansują najlepsi	38,6	45	62,3	63	61,2	62	.06
2. zarobki zależne od kwalifikacji	31,5	42	43,1	46	49,5	52	
3. różnice majątkowe nie są duże	26,9	45	17,2	26	21,7	30	.07
4. wzbogacić się można tylko uczciwą pracą	26,5	44	34,4	40	30,5	39	
5. wielu zarabia więcej niż zasługują	82,9	78	70,9	70	78,4	73	
6. renty i emerytury wystarczają	23,2	43	14,1	19	12,9	20	.13
Postrzeżenie demokracji i rządu							
7. każdy ma wpływ na wybór władzy	29,2	41	50,4	52	57,0	56	.04
8. jest wolność zrzeszania i wypowiedzi	32,9	41	79,3	73	82,0	72	.22
9. rząd działa w interesie społeczeństwa	46,7	49	35,6	43	47,9	52	
Postrzeżenie funkcjonowania prawa							
10. wszyscy są równi wobec prawa	37,3	47	47,4	51	37,1	44	
11. wszyscy przekr. prawo to przestępcy	23,7	35	52,8	58	57,3	60	.10
12. łapówki i dojsčia są mało ważne	15,5	39	15,6	27	15,7	30	

T a b e l a 2.

Wyniki w rozbiciu na grupy wykształcenia

Wykształcenie	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1988 podstawowe	47	46	45	50	77	46	44	46	52	49	38	41
niep. średnie	49	44	45	44	79	44	42	39	47	47	37	39
średnie	43	39	45	39	77	41	40	39	50	46	32	37
niep. wyższe	41	38	44	37	78	41	39	43	51	44	31	34
wyższe	33	34	47	33	77	35	31	35	43	35	26	34
	45	42	45	44	78	43	41	41	49	47	35	39
1993 podstawowe	64	54	30	43	69	23	54	74	43	50	60	32
niep. średnie	65	50	27	40	71	22	53	72	41	51	59	26
średnie	67	42	21	38	72	15	50	72	44	51	55	25
niep. wyższe	56	34	22	36	66	12	46	72	42	50	50	22
wyższe	51	28	19	38	71	10	50	76	51	54	55	18
	63	46	26	40	70	19	52	73	43	51	58	27
1998 podstawowe	64	57	35	44	73	21	55	70	51	42	66	33
niep. średnie	65	53	28	37	77	20	58	74	51	43	59	30
średnie	61	50	29	38	72	21	57	72	54	47	57	29
niep. wyższe	58	47	25	35	68	17	52	71	48	50	52	23
wyższe	56	45	22	33	68	14	56	75	56	44	53	25
	62	52	30	39	73	29	56	72	52	44	60	30

2.1. Postrzeganie ładu społeczno-gospodarczego

Rozkład odpowiedzi na pytania poświęcone postrzeganiu społecznego zróżnicowania i ocenie zasad systemu wynagradzania pokazuje, że respondenci w pełni uświadamiają sobie podstawowe zmiany w strukturze dochodów, które dokonały się w naszym kraju w ciągu ostatnich 10 lat; zmiany polegające przede wszystkim na większym zróżnicowaniu dochodów oraz pojawieniu się biegunów dobrobytu i ubóstwa. Postrzegając dość podobnie efekty zmian, respondenci różnią się jednak wyraźnie co do **percepcji**, a zwłaszcza co do **oceny mechanizmów**, które zmiany te spowodowały. W stosunku polskiego społeczeństwa do nowego ładu społeczno-gospodarczego walczą ze sobą obecnie różne tendencje; zwiększającej

się ogólnej akceptacji zasad merytokracji towarzyszy niepewność i lęk o własną pozycję, a także często poczucie niesprawiedliwości.

Świadomość społeczna rejestruje, po pierwsze, dość wiernie rosnące zróżnicowanie majątkowe społeczeństwa, które przedstawiłem już pokrótce w rozdziale czwartym. Wskaźnik akceptacji twierdzenia, że „różnice majątkowe nie są w Polsce zbyt duże” spadł z 45 w roku 1988 do 26 w roku 1993, by podnieść się nieznacznie do 30 w roku 1998. Charakterystyczne są w tym przypadku opinie osób o najwyższym wykształceniu. O ile najsilniej w stosunku do innych grup akceptowały one w roku 1988 twierdzenie o niezbyt dużych różnicach majątkowych w Polsce, to stały się zdecydowanie najbardziej świadome różnic ekonomicznych w latach następnych, a zwłaszcza w roku 1993 (zmiany wskaźnika akceptacji 1988 – 47, 1993 – 19, 1998 – 22). Bardzo podobnie rozkładają się opinie społeczne dotyczące osób w trudnej sytuacji życiowej. Wskaźnik akceptacji twierdzenia, że „renty, emerytury i zasiłki pozwalają ludziom starym i chorym na spokojne życie” spadł dramatycznie i w całym społeczeństwie (z 43 w roku 1988 do 19 w roku 1993 i 20 w roku 1998; eta równa się 0,13) i znowu najsilniej wśród osób z wyższym wykształceniem (z 35 w roku 1988 do 10 i 14 w dwóch następnych badanych latach). Polacy, a szczególnie osoby z najwyższym wykształceniem, świadomi są zatem i rosnącego zróżnicowania majątkowego społeczeństwa i faktu zwiększania się grupy ludzi żyjących w niedostatku.

Wszyscy respondenci zauważają jednak po drugie, że społeczeństwo polskie stało się w ciągu ostatnich lat społeczeństwem ogólnie bardziej merytokratycznym. W porównaniu z rokiem 1988 wzrosło wyraźnie w roku 1993 i utrzymało się w 1998 przekonanie, że „Awansują najlepsi w zawodzie, nie mają szans tylko ci, którzy są złymi fachowcami”. Sądzi już tak obecnie większość Polaków, a wzrost akceptacji jest statystycznie istotny (eta równa się 0,06.) Rośnie także akceptacja opinii „Zarobki zależą przede wszystkim od wykształcenia, kwalifikacji i wkładu pracy”. W tym przypadku wzrost akceptacji tego przekonania następował bardziej stopniowo, wystąpił już w roku 1993, ale zmiana w latach 1993-1998 była jeszcze wyraźniejsza niż w pięcioleciu poprzednim i w konsekwencji opinię tę wyraża już połowa respondentów.

Wskazywałyby to, że w ogólnej opinii społeczeństwa polskiego powiązania pomiędzy wykształceniem i wkładem pracy a zarobkami są coraz ściślejsze, i że jest to tendencja raczej stała, a nie krótkotrwała. Świado-

mość społeczna prawidłowo rejestruje w tym przypadku obiektywne tendencje. Przypomnijmy, że kategoria pracowników z wyższym wykształceniem (szeroko rozumiana inteligencja) wzrosła liczebnie, z około 10% pracujących zawodowo w 1989 do ponad 14% w 1998. Pod względem przeciętnych dochodów inteligencja zdecydowanie zyskała (i nadal zyskuje) nie tylko w stosunku do robotników wykwalifikowanych, ale także – wbrew potocznym stereotypom – w stosunku do prywatnych przedsiębiorców. Wśród wszystkich postkomunistycznych krajów regionu właśnie w Polsce wysokie dochody wiążą się w najsilniejszym i ciągle rosnącym stopniu z wyższym wykształceniem i kwalifikacjami. Polska staje się więc rzeczywiście powoli społeczeństwem merytokratycznym, upodabniając się w tym względzie stopniowo do krajów zachodnich.

Akceptacja opinii o stopniowym wzroście merytokracji jest jednak społecznie wyraźnie zróżnicowana. Obie opinie silniej wyrażają osoby o stosunkowo niższym wykształceniu; przekonanie, że „awansują najlepsi” respondenci o wykształceniu zwłaszcza zawodowym i średnim; przekonanie, że „zarobki zależą od wykształcenia...” najsilniej osoby o wykształceniu podstawowym. Oba przekonania najsłabiej akceptowały – i to w każdym z badanych lat – osoby o wykształceniu wyższym. W roku 1993 odrzucały one zresztą najsilniej to przekonanie, nieco silniej nawet niż pięć lat wcześniej, w ciągu pięciolecia 1993-1998 zaczęły się z nim nieco silniej zgadzać, ciągle jednak zdecydowanie słabiej niż wszystkie inne grupy.

Ten rozkład opinii pokazuje dobrze zarówno ogólne prawidłowości postrzegania zasad wynagradzania, jak i pewną polską specyfikę w tym względzie. Osoby o niższym wykształceniu widzą, że zarabiają mniej niż inne, ale są coraz bardziej przeświadczone, że w nowym systemie gospodarczym zdobycie wyższego wykształcenia zwiększa szanse uzyskiwania większych dochodów. Natomiast osoby o najwyższym wykształceniu, choć zdają sobie sprawę, że zarabiają w stosunku do innych coraz więcej, widzą, że są także najbardziej chyba pod względem dochodu zróżnicowane.

Znowu jest to odbicie sytuacji obiektywnej. W Polsce w ostatnich latach poprawie ogólnej pozycji inteligencji (osób z wyższym wykształceniem) towarzyszy jej rosnące wewnętrzne zróżnicowanie związane przede wszystkim z wejściem części inteligencji w sferę działania mechanizmów rynkowych, przy ciągłej ilościowej dominacji znacznie gorzej zarabiającej „inteligencji budżetowej”. Całe społeczeństwo polskie, ale w szczególności

osoby wyżej wykształcone zarabiają – powtórzmy – zgodnie z dwiema odmiennymi logikami: budżetowo-wyrównawczą logiką sektora publicznego i rynkową logiką sektora prywatnego. Wśród osób z wyższym wykształceniem, które ekonomicznie najbardziej zyskały na przemianach, znajdują się nie tylko (formalnie należący do tej kategorii) wyżsi urzędnicy administracji centralnej i lokalnej i wyższe kadry kierownicze w gospodarce, ale również znacznie liczniejsza i należąca do rdzenia inteligencji grupa niezależnych wysoko wykwalifikowanych profesjonalistów (prawnicy, ekonomiści i specjaliści od marketingu, lekarze, angiści i germaniści, niektórzy ludzie nauki i pióra) funkcjonujących na wolnym rynku albo jako niezależni, pracujący na własny rachunek specjaliści oferujący poszukiwane usługi, albo jako pracownicy najemni w sektorze państwowym, a zwłaszcza w sektorze prywatnym (w firmach krajowych i korporacjach międzynarodowych).

Odwołując się do omawianej w poprzednim rozdziale koncepcji konwersji kapitałów (por. Bourdieu, 1979:145-146, 1992), można zatem powiedzieć, że znaczna część inteligencji potrafiła przekształcić swój kapitał społeczny i kulturowy w kapitał ekonomiczny, że przystosowała się do wolnego rynku, że zmieniła swoją życiową orientację. Natomiast szeregowi budżetowi zatrudnieni w sektorze publicznym zarabiają ciągle stosunkowo bardzo niewiele. Część z nich zmuszona jest – często kosztem kariery zawodowej – do poszukiwania dodatkowych źródeł dochodów, uzyskiwanych zgodnie z logiką rynkową, a praca na kilku etatach, będąca życiową koniecznością, staje się dla niej swoistą formą samoeksploatacji. Do wymagań rynku nie potrafi się dostosować także część inteligencji twórczej przyzwyczajona do państwowego mecenatu i „miękkiego finansowania”.

Przekonaniu, że wyższe wykształcenie i wyższe kwalifikacje zwiększają szanse uzyskania wyższych dochodów towarzyszy jednak także przekonanie, że szanse te są bardzo nierównomiernie i właściwie nawet niesprawiedliwie rozłożone. Niektóre, bardzo podobne typy kwalifikacji (przykładowo angiści wobec rusycystów) stwarzają owe szanse w bardzo nierównym stopniu.

Logika nowego systemu sprawia, że z jednej strony coraz wyraźniej przestaje się cenić jedynie ciężki wysiłek fizyczny (pracę górnik czy hutnika), a narasta z wolna poczucie wartości także pracy intelektualnej i jej

produktów (np. programów komputerowych), z drugiej jednak strony – głównie wśród osób bardziej wykształconych – istnieje przekonanie, że w wielu przypadkach wyższe kwalifikacje intelektualne nie są w dalszym ciągu sprawiedliwie i równomiernie wynagradzane. Z tego punktu widzenia istotne wydaje się to, że wśród osób z wykształceniem wyższym akceptacja tezy, że zarobki zależą od wykształcenia i kwalifikacji po przejściowym spadku w roku 1993 bardzo istotnie wzrosła w ciągu kolejnego pięciolecia, przekraczając zdecydowanie – także i w obrębie tej grupy – wyjściową akceptację z roku 1988 (wskaźnik 1988 – 34, 1993 – 28, 1998 – 45). Oznacza to, że w opinii badanych polski system wynagrodzeń zaczyna się nieco stabilizować, a właściwa okresom gwałtownych przemian możliwość dość przypadkowego dochodzenia do pieniędzy ustępuje miejsca bardziej uporządkowanym merytokratycznym mechanizmom.

Kolejne pytania dotyczyły już nie samego oczywistego faktu zróżnicowania dochodów, ale oceny zasadności i „sprawiedliwości” różnic w uzyskiwanych dochodach. We wszystkich trzech badaniach prawie powszechna jest akceptacja tezy, że „wielu zarabia więcej niż na to zasługują”. Charakterystyczne jest jednak to, że najsilniej akceptowano to twierdzenie w roku 1988, a więc w okresie *ancien régime’u*, czyli wtedy, kiedy ogólnie różnice ekonomiczne były mniejsze. Następnie wskaźnik akceptacji tego twierdzenia spadł z 78 do 70 w roku 1993, by nieco znowu wrosnąć do 73 w roku 1988. Okazuje się więc, że w opinii respondentów nieuzasadnione wysokie dochody uzyskiwano zawsze, ale częściej w okresie „realnego socjalizmu”. Jest to, jak można sądzić, związane z przekonaniem, iż w starym systemie część dochodów wyznaczana była przede wszystkim kryteriami politycznymi. W obecnej gospodarce wolnorynkowej natomiast, choć tworzy ona większe zróżnicowanie, część z owych różnic postrzegana jest jako uzasadniona przez ten choćby fakt, że tworzy się niejako wewnątrz samej gospodarki, a nie jest spowodowana arbitralnymi decyzjami pozagospodarczymi. Jest to więc znowu pewne świadectwo nieco większej akceptacji merytokratycznych reguł wynagradzania, nawet jeśli doprowadzają one do powstawania większych różnic majątkowych. Nieco silniej (choć nie jest to statystycznie istotne) twierdzenie o niezasłużonych zarobkach akceptują osoby z wykształceniem zasadniczym i średnim. Nieco rzadziej akceptują je osoby o najniższym wykształceniu, a najrzadziej godzą się z nim natomiast osoby o najwyższym poziomie wykształcenia, które jak widać silniej akcentują zasadność merytokracji.

Akceptacji merytokracji jako zasady nie towarzyszy jednak wzrost przekonania, że zasada ta jest w pełni wprowadzana w życie w obecnej polskiej rzeczywistości. Dowodem na to jest fakt, że nieznacznie spadła w ciągu ostatnich 10 lat (choć nie jest to wynik statystycznie istotny) akceptacja twierdzenia, że „wzbogacić się można tylko uczciwą pracą”. W roku 1988 uważało tak 44% respondentów, w latach następnych odpowiednio 40% i 39%. W najmniejszym stopniu akceptują to twierdzenie osoby z wyższym wykształceniem.

Podsumowując zatem postrzeganie ładu społeczno-gospodarczego, można powiedzieć, że Polacy dostrzegają większe zróżnicowanie i większą polaryzację dochodów, postrzegając je głównie jako efekt działania zasad merytokracyjnych, ale ze świadomością pojawiania się ciągle wielu odstępstw od tych zasad.

2.2. Postrzeganie ładu polityczno-prawnego

Transformacja systemowa w Polsce rozpoczęła się od zmian politycznych i prawnych. Niektóre z tych zmian są wyraźnie zauważane i doceniane przez społeczną świadomość, zmiany inne, a zwłaszcza ich społeczne efekty, są jednak według respondentów znacznie mniej widoczne. Wśród wszystkich zmian, które zaszły w Polsce w ciągu ostatnich dziesięciu lat, respondenci podkreślają najsilniej fakt uzyskania większej wolności przemieszczania się i wypowiedzi (sądziło tak 32,9% osób w roku 1988, a 82,0% w roku 1998). Znacznie słabiej natomiast wzrosła akceptacja twierdzenia, że każdy ma wpływ na wybór władzy (z 29,2% respondentów w roku 1988 do 57,0% dziesięć lat później). Prawie w ogóle natomiast nie zmieniło się społeczne przekonanie, że rząd działa w interesie społeczeństwa, w roku 1993 sądziło tak nawet mniej osób niż pięć lat wcześniej, a w roku 1998 generalny odsetek osób akceptujących to twierdzenie wrócił do poziomu z ostatnich lat funkcjonowania „realnego socjalizmu”.

Akceptacja dwóch pierwszych z powyższych twierdzeń jest mniej więcej równomierna wśród grup o różnym wykształceniu. Charakterystyczne przesunięcie nastąpiło natomiast w przypadku poziomu akceptacji twierdzenia trzeciego. W roku 1988 sąd, że rząd działa w interesie społeczeństwa, najsłabiej akceptowały osoby z wykształceniem wyższym, a najsil-

niej osoby z wykształceniem podstawowym. Realny socjalizm stwarzał zatem bariery przede wszystkim ludziom bardziej wykształconym. W latach następnych – 1993 i 1998 – sytuacja uległa odwróceniu; poczucie, że rząd działa w interesie społeczeństwa, wyrażają stosunkowo najsilniej osoby z wyższym wykształceniem. Fakt ten częściowo związany jest, jak się wydaje, z najsilniejszym wśród osób najlepiej wykształconych poczuciem niezbędności przeprowadzanych przez władze zmian, które wymagają od społeczeństwa wyrzeczeń, a efekty przynoszą dopiero w dłuższym okresie. Jest to jednak także odbicie przekonania, że nowy system bardziej sprzyja ludziom wykształconym – a zatem, że realizuje zasady merytokratyczne, kosztem jednak wielu innych, nie dysponujących „kapitałem kulturowym” grup.

Ogólnie widać zatem, że społeczna percepcja zmian w ładzie politycznym nie jest do końca jednoznaczna. Wprowadzenie zasad ładu liberalnego i demokratycznego udało się w opinii respondentów najbardziej w sferze swobód obywatelskich, znacznie mniej entuzjastycznie ocenia się rzeczywisty wpływ społeczeństwa na wybór władzy, a najbardziej krytycznie ocenia się zachowania osób wybranych poprzez demokratyczne procedury, osób, które – zgodnie ze społecznymi opiniami – są równie daleko od społeczeństwa jak dawniejsza komunistyczna władza, realizując przy tym bardziej interesy wykształconych elit niż gorzej wykształconych mas.

Bardzo krytyczne jest w nowej rzeczywistości postrzeganie funkcjonowania prawa. Rozczarowanie nowym porządkiem przejawia się w bardzo niskim we wszystkich badanych okresach poziomie akceptacji twierdzenia, że „wszyscy są równi wobec prawa” i w tym zwłaszcza, że najbardziej sceptyczni wobec tego twierdzenia okazują się być respondenci w roku 1998. W latach dziewięćdziesiątych również zdecydowanie mniej osób niż w okresie *ancien régime*'u uznaje, że „łapówki i dojsčia są mało ważnym zjawiskiem”. Nowy system zatem dla znacznej części Polaków charakteryzuje się nierównym traktowaniem obywateli, korupcją oraz dużą rolą układow i znajomości. Formalno-instytucjonalne zmiany w ładzie prawnym i politycznym – w opinii respondentów – nie odmieniły zatem zasadniczo, a jeżeli nawet, to raczej na gorsze, praktycznych reguł postępowania funkcjonariuszy władzy politycznej, urzędów i wymiaru sprawiedliwości.

Charakterystyczna jest natomiast ewolucja poziomu akceptacji twierdzenia, że „wszyscy, którzy przekraczają prawo, to przestępcy”. W roku

1988 sądziło tak zaledwie 23,7% społeczeństwa, co odbijało powszechne przekonanie, że socjalistyczny system prawny tak w sferze działań politycznych, jak i w dziedzinie aktywności gospodarczej w sposób arbitralny zakazuje czynności, uznawanych w innych społeczeństwach za zupełnie normalne. W okresie III Rzeczypospolitej twierdzenie, że przekroczenie prawa jest zawsze przestępstwem, uznaje już znacznie więcej osób. Dodać warto, że we wszystkich badaniach najbardziej rygorystyczne w tym względzie okazują się osoby o najniższym wykształceniu. Wydaje się to być związane z ich przekonaniem, że władza działa raczej w interesie elit, a zatem skłonna jest niekiedy do przymykania oczu na takie działania osób z elity, które formalnie są przestępstwem.

Ogólnie jednak w odpowiedzi na pytanie, w jakim stopniu Polska po 1989 roku zbliżyła się do ideału „państwa prawa”, społeczeństwo wyraża bardzo niejednoznaczną opinię. Formalny system norm i przepisów prawnych oceniany jest obecnie znacznie pozytywniej niż pod rządami starego systemu. Jednakże jego stosowanie, a zwłaszcza nierówne w praktyce traktowanie obywateli, jest przedmiotem krytycznych ocen. Równie (samo)krytycznie ocenia się jednak także postępowanie obywateli (to oni ostatecznie dają łapówki). Raz jeszcze okazuje się, że łatwiej zmienić literę prawa niż zachowania i nawyki ludzkie.

3. Pojęcie mentalności. Trzy aspekty mentalności zbiorowej

W dotychczasowych rozważaniach opisywałem zmiany świadomości społecznej, obejmujące przemiany w percepcji różnych aspektów społecznej rzeczywistości, a przede wszystkim kształtowanie się nowych interesów i wartości w społeczeństwie polskim. Jak już poprzednio stwierdzono interesy i wartości mogą funkcjonować zarówno na poziomie w pełni wyartykułowanych i uświadamianych przekonań, jak też na poziomie nie w pełni uświadamianych założeń i odczuć. Obecnie przedstawić chciałbym zmiany zachodzące właśnie na tym głębszym, mniej uświadamianym poziomie, który – w nawiązaniu do poprzednich publikacji (Koralewicz, Ziółkowski 1990) – chciałbym nazwać poziomem mentalności.

Zacznę od zaprezentowania samej kategorii mentalności. Nie jest to pojęcie jednoznaczne, używane jest i w języku nauk społecznych, i w języku potocznym, w tym ostatnim stanowi przy tym często bardziej kategorię wartościującą i wyrażającą emocje niż czysto opisową. Obok pojęcia mentalności stosuje się także inne pojęcia odnoszące się do tego samego w istocie zjawiska, w tym na przykład pojęcie charakteru społecznego (np. narodowego albo grupowego), osobowości podstawowej albo modalnej itp.

Określmy najpierw mentalność indywidualną. Przyjmuję, w nawiązaniu do wcześniejszych rozważań, że mentalność danej jednostki jest to zestaw reprezentowanych przez tę jednostkę orientacji rozumianych jako zgeneralizowane tendencje do postrzegania, wartościowania, odczuwania i reagowania na rzeczywistość społeczną (por. Koralewicz, Ziółkowski 1990:14). Tendencje te są oparte na mniej lub silnie uświadamianych wizjach tego, jak w społeczeństwie być powinno, a więc związane silnie z „ukrytymi założeniami normatywnymi” (por. np. Reykowski 1990). Orientacje te składają się nie tylko z przekonań jasných, wyraźnych i uświadamianych, zawierają one także przekonania na wpół uświadamiane, przecucia i odczucia sytuujące się często na progu nieświadomości. Obok przekonań „treściowych” w skład mentalności indywidualnej wchodzi reguły działań i reguły przetwarzania informacji o świecie społecznym.

Mentalność indywidualna są to więc Tocqueville’owskie „nawyki serca”, jest to sfera orientacji życiowych, obyczajów, stylów życia, świadomości i nawet podświadomości zbiorowej. Odwołując się do koncepcji P. Bourdieu, można by powiedzieć, że mentalność odpowiada habitusowi (czy może części habitusu), jest to „nie podlegająca wyborowi zasada dokonywania wszelkich wyborów” (*le principe non-choisi de tous les choix*), w tym także np. wyboru grup i obiektów odniesienia porównawczego.

To zasadnicze rozumienie mentalności jako mentalności indywidualnej stanowi podstawę pojęcia mentalności zbiorowej. W tym drugim przypadku sprawa jest jednak bardziej skomplikowana. Kiedy w dyskursie potocznym, a często nawet i w dyskursie naukowym, mówi się o cechach mentalności członków pewnej zbiorowości społecznej można w istocie mieć na myśli trzy różne, ale nakładające się na siebie i niekiedy mieszane zjawiska, stanowiące różne aspekty mentalności zbiorowej.

Rozumienie pierwsze mentalności zbiorowej odpowiada najbardziej bezpośrednio określönemu powyżej pojmowaniu mentalności indywidual-

nej i daje się z niego wyprowadzić. Mentalność danej zbiorowości jest to więc zestaw pewnych orientacji występujących rzeczywiście wśród członków danej zbiorowości. Chodzi przy tym najczęściej o porównanie, o fakt, że dane cechy występują w tej właśnie zbiorowości statystycznie częściej czy w większym natężeniu niż w innych zbiorowościach. Mentalność zbiorowa odnosi się do pewnej typowości grupowej, tego, co łączy członków danej grupy i jednocześnie przeciwstawia ich członkom grup innych.

Jednakże w mentalności zbiorowej zawiera się jeszcze coś więcej niż zestaw typowych w danej grupie cech mentalności indywidualnych. Mentalność zbiorową ujmuję w sposób analogiczny jak przywoływaną wyżej świadomość zbiorową. Składa się ona z takich cech, które w mniejszym lub większym stopniu: (1) są wspólne członkom danej zbiorowości; (2) są przez nich uświadamiane bądź przynajmniej przeżywane czy zakładane jako wspólne; oraz (3) towarzyszą bądź uruchamiają pewne praktyczne działania w postaci albo masowych działań indywidualnych, albo działań zbiorowych. Przykładowo, roszczeniowość jako cecha orientacji indywidualnej staje się częścią mentalności zbiorowej, kiedy pewne roszczeniowe przekonania są podzielane przez członków danej zbiorowości, kiedy wzajemnie wiedzą oni o takich właśnie a nie innych swoich przekonaniach oraz kiedy podejmują – wspólnie bądź równoległe – pewne roszczeniowe działania. Mentalność zbiorowa jest najbardziej wyrazista, kiedy wszystkie trzy warunki spełnione są w stopniu maksymalnym w całej zbiorowości. Niejednokrotnie jednak warunki te wypełniane są nierównomiernie, różniąc się i co do zasięgu, i co do natężenia. Niekiedy, powiedzmy, mimo dużej wspólnoty cech mentalnych uświadomienie sobie tej wspólnoty może być znacznie słabsze, a wspólne działania zbiorowe mogą pojawiać się jedynie sporadycznie. Niezależnie od wszystkich komplikacji mentalność w tym rozumieniu jest elementem społecznej rzeczywistości. Jest ona więc – rzecz by można nieco paradoksalnie – zjawiskiem „obiektywnym”. Osobną kwestią jest oczywiście pytanie, czy i do jakiego stopnia współczesne nauki społeczne, w tym psychologia i socjologia, zdolne są przy zastosowaniu dzisiejszych metod badawczych precyzyjnie docierać do owej „obiektywnej” mentalności.

Rozumienie drugie wywodzi się z drugiego z powyższych kryteriów mentalności zbiorowej jako zjawiska obiektywnego. O ile posiadanie pew-

nych przekonań (kryterium pierwsze) oraz podejmowanie związanych z nimi działań (kryterium trzecie) mogą być traktowane jako część obiektywnej rzeczywistości, to uświadamianie sobie czy przypisywanie partnerom pewnych przekonań jest zjawiskiem subiektywnym. Nie chodzi tu o to, jacy ludzie są w rzeczywistości, ale o to jakie, cechy się im przypisuje. Niekiedy owo wzajemne przypisywanie sobie cech mentalnych opiera się na długotrwałym doświadczeniu i jest stosunkowo wiernym odbiciem rzeczywistości. Bardzo często jednak jest ono dość słabo ugruntowanym bądź wręcz nieuzasadnionym, a przy tym naładowanym emocjonalnie i wartościującym stereotypem. Można przy tym mówić o samoświadomości zbiorowej i świadomości odnoszącej się do innych, sąsiednich grup i odpowiednio o autostereotypach (cechach przypisywanych sobie wzajemnie przez członków danej grupy) oraz heterostereotypach (cechach przypisywanych pewnej grupie przez członków innych, sąsiednich grup). Mentalność w tym rozumieniu jest zatem zespołem pewnych subiektywnych przeświadczeń o tym, jak przedstawiają się cechy mentalne członków takiej czy innej grupy, przeświadczeń należących do kształtującej się spontanicznie świadomości potocznej.

Często przekonania te nie stanowią jedynie mniej lub bardziej trafnego odzwierciedlenia rzeczywistości, ale zawierają także pewien element normatywny – pokazując, jakich cech oczekuje się bądź wymaga od członków danej grupy. Mentalność w sensie subiektywnym jest zatem nie tylko próbą opisu, ale także oceną i jednocześnie określonym wzorem osobowym.

Rozumienie trzecie mentalności zbiorowej – najmniej istotne, ale warte wskazania – ma także charakter subiektywny. Nie jest to jednak zbiór rzeczywiście wyznawanych przekonań należących do świadomości potocznej. Jest to natomiast zbiór wypowiedzi o cechach mentalnych członków danej grupy; wypowiedzi wygłaszanych w sytuacjach publicznych, a służących najczęściej jako wyjaśnienie czy usprawiedliwienie pewnego sposobu traktowania danej zbiorowości i jej poszczególnych członków przez autorów tych wypowiedzi (przykładowo przez władzę centralną podejmującą decyzje co do dystrybucji środków budżetu państwa). Jest to zatem pewien zbiór instrumentalnych argumentów używanych w dyskursie publicznym, w tym także w środkach masowego przekazu, niezależnie od tego, czy ci, którzy te argumenty formułują, sami rze-

czywiście w nie wierzą. Przywoływane cechy mentalności swojej bądź partnerów stają się elementem „publicznego słownika motywów”. Argumenty te są w znacznej mierze zobiektywizowane i utrwalone, funkcjonują w postaci przysłów, powiedzonek, sloganów, haseł i figur retorycznych, w których miesza się historyczna tradycja i bieżące interesy. Jako zaplecze określonych decyzji funkcjonują często w postaci skrótowej, nierozwiniętej, formułowanej jedynie aluzyjnie, traktowane są jako element powszechnej, oczywistej wiedzy. („Rządzić Rosjanami można tylko silną ręką”, „Wszyscy przecież wiedzą, że Wielkopolanie czy Ślązacy jako z natury gospodarni dadzą sobie radę nawet przy mniejszych funduszach z budżetu centralnego”).

W fenomenie mentalności zbiorowej współwystępują w istocie wszystkie trzy owe zjawiska. Na mentalność zbiorową składają się zatem i rzeczywistość grupowo podzielanych cech mentalnych, i subiektywne odczucia, samoodczucia i stereotypy, i wreszcie argumenty używane w dyskursie publicznym. W samej istocie mentalności zbiorowej zawiera się wszak refleksja nad – własną i cudzą – mentalnością.

4. Mechanizmy kształtujące mentalność

Spójeczno-kulturowe mechanizmy kształtujące orientacje składające się na mentalność można – wzorem A. Kłóskowskiej (1973: 260) – podzielić formalnie na dwa typy. Pierwszy to wpływ przeżytych rzeczywiście sytuacji, to zgeneralizowane własne doświadczenia życiowe (np. z pracy, stosunków międzyludzkich, kontaktów z różnymi instytucjami państwa i społeczeństwa obywatelskiego). Owo doświadczenie pochodzi zawsze z bezpośrednich działań i interakcji. Drugi, to „kultura symboliczna”, a więc przekazywane symbolicznie, a przede wszystkim językowo, wartości, normy, oceny, zasady i reguły postępowania stanowiące część kulturowej tradycji. Przekazywane są one przede wszystkim jako tradycja ustna w skrótowej, nieusystematyzowanej i nie w pełni wyartykułowanej postaci w trakcie socjalizacji pierwotnej. Mogą jednak także przybierać postać bardziej systematyczną, tworząc całe zapisane i rozbudowane systemy reguł i oczekiwań, a nawet całe systemy ideologiczne. Oba te typy wpływów nakładają się i przenikają wzajemnie od najwcześniejszych lat.

Warto jednak podkreślić, że kultura symboliczna może być przekazywana na dwa zasadnicze sposoby: w bezpośrednich interakcjach twarzą w twarz oraz za pomocą pośrednich środków komunikowania. W dobie rozwoju środków komunikowania i postępującej globalizacji kultury coraz istotniejszy wpływ na mentalność wywiera pośrednia komunikacja symboliczna, przekazująca treści wykraczające coraz dalej poza zakres bezpośrednich doświadczeń.

W ciągu ostatnich dziesięciu lat w Polsce przemianie uległy oba typy uwarunkowań mentalności. Zmieniła się dość istotnie sfera codziennego doświadczenia życiowego, ale – powtórzmy tezę z rozdziału czwartego – jeszcze wyraźniej chyba zmieniły się i nabrały dużo większego znaczenia pośrednie przekazy symboliczne, w tym zwłaszcza telewizja. Stają się one coraz istotniejszym instrumentem socjalizacji pierwotnej. Informacje dotyczące niedoświadczanych bezpośrednio obszarów rzeczywistości, a także często całkowicie nierealistyczne kreskówki czy fabularne filmy akcji są coraz ważniejszym źródłem dostarczającym kategorii poznawczego ujmowania także tego wycinka rzeczywistości, który jest obszarem podstawowej codziennej aktywności życiowej, służą jako kryteria oceny, stają się elementami odniesienia porównawczego i często także normatywnego. Jak wskazują badania psychologów, przekazy symboliczne mają olbrzymi wpływ zwłaszcza na dzieci (nie odróżniające np. bajkowej fikcji od rzeczywistości). Formułowana ostatnio często teza o „medializacji” społeczeństwa polskiego odnosić się zdaje także do mechanizmów kształtowania mentalności.

Zmiana bezpośrednich doświadczeń potocznych i „medialnego uniwersum symbolicznego” wpływa z wolna na kształt orientacji składających się na mentalność polskiego społeczeństwa. Zmiany w mentalności następują jednakże bardzo powoli. Nie da się wszak zapomnieć doświadczeń socjalizacji pierwotnej. O efektach oddziaływania nowych medialnych mechanizmów kształtowania mentalności najmłodszego pokolenia przekonamy się w pełni dopiero za kilkanaście lat. Jak to formułuje w swoich kategoriach teoretycznych Bourdieu, habitus jest stosunkowo trwały i mimo pewnej elastyczności odporny na zmiany. Jak już wspomniano wyżej, o ile zmian instytucjonalnych można dokonać względnie szybko, to zmiany społeczne i kulturowe mają znacznie wolniejszy rytm. (por. Dahrendorf 1990), a mentalność zmienia się chyba najwolniej. Zmiany instytucjonalne w trojaki sposób mogą wpływać na mentalność. Mogą one: (1) dokonywać się „na

powierzchni” zjawisk nie zmieniając w istocie rzeczywistych orientacji mentalnych, a co najwyżej sposób mówienia o mentalności; (2) wywoływać powolne, związane często dopiero ze zmianami pokoleniowymi, zmiany mentalności; (3) prowadzić do tego, co Bourdieu nazywa „histerezą habitu-su”, czyli niedostosowaniem mentalności ukształtowanej w poprzednich warunkach systemowych do nowej sytuacji.

W ewolucji mentalności zdaje się zatem występować podwójna opozycja: ciągłości i powolnej zmiany, oraz adaptacji i niedostosowania do nowych warunków. Wszystkie procesy dokonują się jednak bardzo stopniowo, a dziesięć lat to – jak można sądzić – stanowczo za mało, by mentalność uległa poważniejszym zmianom. Choć i polska opinia publiczna, i polscy socjologowie są często bardzo „niecierpliwi” (doszukując się i oczekując zmian i na poziomie neutralnego opisu rzeczywistości, i na poziomie obywatelskiego zaangażowania w jej przekształcanie), to dokonując porównań mentalności Polaków w latach 1988 i 1998, szukać można jedynie pierwszych, niejednoznacznych oznak pojawiających się tendencji, traktując je nie jako fakty dokonane, ale raczej jako zapowiedzi tego, co może (ale wcale nie musi) z wolna nasilać się w przyszłości.

5. Wybrane wyniki badań porównawczych. Przemiany poszczególnych wymiarów mentalności 1988-1998

Przystąpić chciałbym obecnie do zaprezentowania wyników badań empirycznych. W badaniach tych odwołuję się zasadniczo jedynie do pierwszego rozumienia mentalności, pojmując ją zatem jako pewien rzeczywistości występujący zestaw cech mentalnych, które są wspólne, uświadamiane jako wspólne i uruchamiające pewne strategie przystosowawcze. Próbuje odpowiedzieć na pytanie, czy i do jakiego stopnia zmieniła się w okresie ostatniej dekady mentalność Polaków, dokonać chciałbym porównania wybranych wyników dwóch wspomnianych wyżej reprezentatywnych badań ogólnopolskich z roku 1988 i z roku 1998. Przypomnę, że badanie z 1988 roku zanalizowane jest dokładniej w książce *Mentalność Polaków* (Koralewicz, Ziółkowski 1990). Powtarzając ogólnie sposób analizy stosowany w tej pracy, przedstawić chciałbym najpierw rezultaty opisujące przemiany

w poszczególnych wymiarach mentalności, a następnie próbę zarysowania bardziej syntetycznego obrazu przemian całościowych typów mentalności.

Cechy mentalności opisywane są za pomocą skal składających się każda z kilku pytań i sprawdzonych psychometrycznie. Skale te odpowiadają w zasadzie skalom opisanym w pracy *Mentalność Polaków* (Koralewicz, Ziółkowski 1990: 67 pass., 87 pass., 109 pass., 135 pass.). Nie chciałbym w tym miejscu opisywać dokładnie założeń i sposobu konstrukcji owych skal. Należy wskazać przede wszystkim, że opisują one następujące główne wymiary mentalności: indywidualizm – kolektywizm, stosunek do pracy, orientację produktywną versus orientację receptywno-roszczeniową, stosunek do władzy, poczucie podmiotowości, zaufanie do ludzi. W niektórych przypadkach w skład skal wchodziły pytania o własne przekonania respondenta, w innych respondentów pyta się o to, jakie cechy pragnąłby on widzieć u swojego dziecka (są to tzw. wartości rodzicielskie). Pozycje składające się na poszczególne skale zamieszczone zostały w Aneksie. Wszystkie skale traktować można jako próbę empirycznej operacjonalizacji mentalności. Wszystkie one przyjmują wartości od 0 do 1, przy czym wartość 1 odpowiada każdorazowo cesze zawartej w nazwie skali (tak na przykład poniżej – przy skali 1 wartości bliżej jedynki pokazują indywidualizm, a wartości bliżej zera kolektywizm; przy skalach od 2 do 4 im wyższe wyniki, tym silniejsza podmiotowość a słabsze podporządkowanie itd.). Wskaźnik eta wyłuszczone przy tych skalach, których wyniki statystycznie istotnie zmieniły się w ciągu badanych 10 lat.

W analizie starano uzyskać się maksymalną porównywalność wyników z lat 1988 i 1998. Pierwszych jedenaście z wymienionych wyżej skal utworzono z tych samych pojedynczych pytań w obu badanych latach. Oznacza to, że nie uwzględniono wszystkich analizowanych w 1988 roku skal, oraz że w kilku przypadkach skale te tworzone inaczej niż w pierwotnej analizie danych z 1988 roku, wykorzystując tylko te pozycje, które i w 1988 i w 1998 roku pozwoliły tworzyć skale o odpowiedniej rzetelności mierzonej współczynnikiem alfa Cronbacha. Oznacza to więc także, że wyniki na poszczególnych skalach przedstawione poniżej w celach porównawczych dla 1988 roku różnią się nieco od obrazu zaprezentowanego w *Mentalności Polaków*.

Jedynym wyjątkiem jest skala „roszczeniowość w stosunku do państwa”. W nowym systemie polityczno-społeczno-gospodarczym, zakładającym wszak inną zupełnie rolę i „filozofię” funkcjonowania władzy centralnej,

o roszczeniowość nie można było pytać w ten sam sposób jak w okresie „realnego socjalizmu”. Skala ta zatem w obu latach składa się z częściowo odmiennych pytań i nie jest bezpośrednio porównywalna. Podano natomiast wyniki na tej skali w rozbięciu na grupy wykształcenia. Po to jednak, by uwzględnić ten bardzo istotny wymiar mentalności, w ostatecznej syntezie dokonano dwóch operacji. Po pierwsze, skalę tę znormalizowano, tzn. określono pozycję każdego respondenta w odchyleniach standardowych w stosunku do średniej z każdego roku. Po drugie, maksymalne ujemne i dodatnie odchylenia standardowe z każdego roku potraktowano jako końce przedziału 0 – 1, umieszczając wszystkie inne wyniki w tymże zakresie 0 – 1.

Olbrzymia większość wymiarów mentalności wykazuje silne zróżnicowanie wewnątrz społeczeństwa. Jak pokazują jednak wszystkie analizy, najsilniejszym czynnikiem różnicującym – i to najczęściej różnicującym liniowo – jest wykształcenie. Dlatego też poniżej pokazuję tylko zróżnicowanie i dynamikę średnich według grup wykształcenia, nie uwzględniając innych zróżnicowań społecznych.

Tabela 3.

Wyniki porównawcze ogólnopolskie

	1988	1998	Zmiana
1. indywidualizm	43	42	-01
2. podmiotowość makrosocjalna	79	79	0
3. podmiotowość lokalna	68	58	-10
4. podmiotowość w rodzinie	59	61	+02
5. kult ciężkiej pracy	55	61	+06
6. zaufanie do ludzi	52	48	-04
7. wartości rodzicielskie – minimalizm	66	77	+11
8. prospołeczność	85	87	+02
9. WR – indywidualna ekspansywność	47	56	+09
10. poszukiwanie ułatwień i spokoju	55	70	+15
11. aktywna przedsiębiorczość	82	85	+03
12a. roszczeniowość wobec państwa 88	79		-
12b. roszczeniowość wobec państwa 98		43	-

Tabela 4.

Wyniki porównawcze w rozbiciu na grupy wykształcenia

		Wykształcenie				
		wyższe	półwyższe	średnie	zasadnicze	podstawowe
indywidualizm	88	50	43	42	46	41
	98	41	44	43	41	41
podmiotowość makrospołeczna	88	83	83	81	79	77
	98	88	82	82	78	73
podmiotowość lokalna	88	74	73	70	68	65
	98	61	60	60	58	55
podmiotowość w rodzinie	88	71	73	66	57	52
	98	74	69	66	61	52
kult ciężkiej pracy	88	49	48	52	55	59
	98	59	58	63	61	60
zaufanie do ludzi	88	60	56	52	51	49
	98	55	50	51	46	44
WR – minimalizm	88	49	56	65	67	72
	98	67	72	76	79	80
prospołeczność	88	84	85	86	85	85
	98	86	87	88	87	86
WR – indyw. ekspansywność	88	40	45	43	50	51
	98	56	58	54	57	58
poszukiwanie ułatwień i spokoju	88	39	43	51	57	61
	98	55	61	68	74	75
aktywna przedsiębiorczość	88	87	85	84	82	80
	98	89	88	87	85	80
roszczeniowość	88	62	72	76	81	84
	98	32	37	41	45	47

Krótkie omówienie wyników zacząć chciałbym od skal 5, 7, 9, 10, 11, pokazujących przyjmowane przez respondentów strategie przystosowawcze w podstawowej sferze życiowej aktywności obejmującej kwestie gospodarki, pracy i poziomu życia. W dzisiejszej Polsce – powtórzmy – ciągle dominuje orientacja „materialistyczna”, czy też mówiąc inaczej „pragmatyzacja świadomości”. Dla Polaków najważniejszy jest zatem sukces w pracy oraz gwarancja odpowiedniego standardu ekonomicznego.

Podstawową zmianą w ciągu dziesięciu lat wydaje się być dążenie do zapewnienia sobie przyzwoitego standardu życiowego wszystkimi możliwymi,

a niekiedy nawet wręcz wzajemnie sobie przeciwstawnymi środkami. W roku 1998 na pierwszym miejscu znajduje się ciągle aktywna przedsiębiorczość (11), ale zdecydowanie częściej niż przed dziesięciu laty występuje w 1998 roku poszukiwanie ułatwień i spokoju (10), nastawienie na zapewnienie sobie przynajmniej minimalnych standardów (7), i wreszcie realizowanie swoich celów bardzo zdecydowanymi, bezwzględными, „egoistycznymi” sposobami (9 – utworzone z odpowiedzi na pytania: „chciałbym, by moje dziecko potrafiło narzucić innym swoją wolę”, „...potrafiło zdobyć dla siebie więcej niż inni”). Wzrósł także dość wyraźnie szacunek dla ciężkiej znożnej pracy (5). Wobec niepewności otoczenia i zagrożenia dotychczasowych standardów i wzrostu ryzyka dopuszcza się więc mnogość celów i sposobów postępowania. Należy walczyć o swój los wszystkimi możliwymi metodami, od produktywnej przedsiębiorczości, poprzez szukanie ułatwień i spokoju, aż po niewychylanie się i zapewnienie sobie przynajmniej minimum. W tej dziedzinie zdaje się obowiązywać zasada *anything goes*, a stare strategie przystosowawcze z epoki „realnego socjalizmu” współwystępują ze strategiami nowymi, podporządkowanymi regułom i możliwościom stwarzanym przez nowy ład ekonomiczno-społeczny.

Hierarchia akceptowanych strategii przystosowawczych różni się jednak silnie w poszczególnych grupach wykształcenia. Aktywna przedsiębiorczość rośnie wraz ze wzrostem wykształcenia. Natomiast wszystkie pozostałe wymiary mentalności, tzn. kult ciężkiej pracy, minimalizm, poszukiwanie ułatwień i spokoju oraz indywidualna ekspansywność – spadają wraz ze wzrostem wykształcenia. Śledząc zmiany w ciągu ostatnich lat 10 można stwierdzić, że dążenie do poszukiwania ułatwień i spokoju oraz minimalizm wzrosły zdecydowanie najsilniej, ale jednocześnie zachowały różnice międzygrupowe – w dalszym ciągu cechują one silniej ludzi mniej wykształconych. Ogólnie jednak cała populacja przesunęła się w kierunku akceptacji strategii przystosowawczych realizowanych dotychczas częściej przez osoby o niższym poziomie wykształcenia. Znaczy to więc, że także osoby lepiej wykształcone silniej akceptują pewne odrzucone dotychczas przez siebie strategie. Wynik ten z jednej strony wydaje się to dość niespodziewany; wydawałoby się bowiem, że takie właśnie strategie przystosowawcze powinny – jako niefunkcjonalne – ulegać stopniowemu wygaszaniu w nowej rzeczywistości, że powinna raczej rozpowszechniać się akceptacja tych strategii przystosowawczych, które odpowiadają logice nowego systemu, a które

w większym stopniu realizowane były przez ludzi lepiej wykształconych. Z drugiej jednak strony tendencja ta jest w pewnym stopniu zbieżna z zaobserwowanym np. przez B. Macha (1995) wzrostem konformizmu inteligencji w nowej sytuacji systemowej. Fakt, że Polacy silniej nastawiają się obecnie na poszukiwanie ułatwień i zapewnienie sobie przynajmniej minimum, wydaje się być dodatkowo jedną z możliwych reakcji na sytuację, w której oddalają czy wręcz „rozpadają się” dotychczasowi „adresaci roszczeń”. Trudniej jest obecnie jednostce żądać od kogoś innego (państwa, przedsiębiorstwa, nie mówiąc już o komitetach partyjnych) zagwarantowania jej życiowego minimum, ułatwień czy socjalnego bezpieczeństwa; w większym stopniu skazana jest ona sama na siebie. Indywidualna ekspansywność z kolei oraz (w mniejszym stopniu) kult ciężkiej pracy nasiliły się i jednocześnie wyrównały w całości populacji. Warto wskazać, że kult ciężkiej pracy (co wykazują omawiane niżej analizy czynnikowe) występuje obecnie w nieco innej niż poprzednio konfiguracji, stając się w mniejszym stopniu pochwałą jedynie znoјnej pracy fizycznej, a bardziej zbliżając się do „ducha kapitalizmu” w sensie Weberowskim, charakteryzującego już nie rutynowych pracowników fizycznych, ale raczej aktywnych samodzielnych przedsiębiorców. Pojęcie ciężkiej pracy zaczyna się w Polsce z wolna uogólniać także na pracę o charakterze umysłowym. Nie omawiam w tym miejscu szerzej deklarowanej przez respondentów prospołeczności (skala nr 8), niewiele się ona w ciągu lat dziesięciu zmieniła, a w pogłębionych analizach służy mi ona jedynie jako składnik szerszych konfiguracji.

Stosunkowo niewiele zmieniły się w ciągu dziesięciu lat nastawienia Polaków wobec ładu społeczno-politycznego. Trzy skale podmiotowości (2, 3, 4) dotyczą akceptowanej wizji ładu politycznego, zarówno demokracji politycznej na poziomie ogólnopaństwowym i lokalnym, jak i demokracji „społecznej”, czyli wizji stosunków panujących w rodzinie (a więc poza sferą wąsko rozumianej polityki). Podmiotowość makropolityczna nie zmieniła się na poziomie całej próby, uległa jednak pewnemu dalszemu zróżnicowaniu. Jeszcze bardziej wzrosła ona wśród osób najwyżej wykształconych, ale nieco zmniejszyła się wśród osób najniższej wykształconych. Wśród tych ostatnich pojawiły się zatem pewne przejawy rozczarowania demokracją. Związane jest to z tym, co N. Bobbio (1987) nazywa „złamanymi obietnicami demokracji”, a w szczególności faktem, że dla większości osób demokracja jest pożyteczna jedynie wtedy, gdy przynosi

dobrobyt („demokracja równych warunków życiowych”), a jedynie dla mniejszości wtedy, gdy zapewnia swobody indywidualne i szanse działania („demokracja równych szans”) (por. Ziółkowski 1994: 23).

Istotne zmiany zaszły natomiast w sferze podmiotowości lokalnej. Średnie wyniki na skali podmiotowości lokalnej spadły aż o 10%. Nie można tego jednak żadną miarą interpretować w kategoriach wyrzeczenia się indywidualnej podmiotowości czy ogólnego wzrostu autorytaryzmu i skłonności do podporządkowywania się władzy. Respondenci są obecnie bardziej skłonni oddawać decyzje w wielu sprawach w ręce wybranych przez siebie i z bardzo bliska niekiedy obserwowanych władz lokalnych. W tym przypadku zatem rezygnacja z własnej podmiotowości indywidualnej oznacza jednocześnie wzrost zaufania do władz lokalnych, często – jak to pokazują liczne badania – w opozycji do darzonych znacznie mniejszym zaufaniem władz centralnych. Jest to jeszcze jedno potwierdzenie faktu, że polskie społeczeństwo zaakceptowało ideę reformy samorządowej, a własną indywidualną autonomię polityczną realizuje często poprzez wspólnotę lokalną i jej wybranych przedstawicieli.

Nie ma natomiast większych zmian na skali podmiotowości w rodzinie. Wizja stosunków wewnątrzrodzinnych (pomiędzy małżonkami oraz w relacji rodzice - dzieci) jest jednak ciągle niezmiernie zróżnicowana w społeczeństwie polskim. Wskaźnik akceptacji autonomii oraz współdecydowania bądź przynajmniej dopuszczenia do dyskusji wszystkich członków rodziny waha się od 0.52 dla osób z wykształceniem podstawowym do 0.74 dla osób z wykształceniem wyższym. Różnice te są znacznie większe niż w przypadku obu pozostałych wymiarów podmiotowości. Okazuje się zatem, że społeczeństwo polskie łatwiej zaakceptowało demokratyzację polityczną, a znacznie trudniej jest mu (zwłaszcza pewnym jego grupom) dopuścić demokratyzację w podstawowych stosunkach międzyludzkich. Raz jeszcze pokazuje to, że łatwiejsza jest zmiana w funkcjonowaniu życia politycznego niż przemiany w oddolnych wzorach codziennych zachowań.

Na zakończenie wskazać chciałbym krótko na podstawowe tendencje przemian w sferze indywidualizmu (skala nr 1), zaufania do ludzi (skala nr 6) i wreszcie roszczeniowości (dwie nieporównywalne skale 12a i 12b).

Ogólny poziom indywidualizmu w społeczeństwie polskim w ciągu ostatnich dziesięciu lat nie uległ zmianie. Zwraca jedynie uwagę fakt, że wyraźnie spadł indywidualizm osób o wykształceniu wyższym. Poprzednio

wykazywały one poziom indywidualizmu znacznie wyższy od wszystkich innych grup wykształcenia, obecnie zaś upodobniły się w tym względzie do reszty społeczeństwa.

Polski indywidualizm był zawsze dość specyficzny. Doświadczenia komunistycznego państwa w znacznej mierze skompromitowały ideę dobra wspólnego. Jednostki łatwiej jednak wykazywały indywidualną „zatomi-zowaną” zaradność przy jednoczesnym braku umiejętności wspólnego oddolnego działania, spontanicznej organizacji. Dodajmy, że w odpowiedziach na poszczególne pytania określające wymiar indywidualizm – kolektywizm tendencje są niejednoznaczne. Wzrosło – choć nieznacznie – przekonanie, że każdy powinien najpierw troszczyć się o własne sprawy oraz tak wychowywać dzieci, aby same umiały się o siebie troszczyć. Jednocześnie jednak istotnie częściej niż poprzednio wybiera się obecnie tezę, że społeczeństwo funkcjonowałoby lepiej, gdyby ludzie raczej ze sobą harmonijnie współpracowali, a nie konkurowali i rywalizowali. Jest to więc większa akceptacja opinii, że w nowej rzeczywistości trzeba z konieczności przede wszystkim zadbać o siebie samego, choć ludzie tym silniej dostrzegają, że teoretycznie byłoby lepiej, gdyby można było współpracować z innymi. Dają się przy tym wyraźnie odnaleźć dwie odmienne postaci indywidualizmu. Pierwszy, oparty na autonomii, kompetencji, optymizmie, otwartości poznawczej i własnej aktywności, charakteryzuje zwłaszcza osoby lepiej wykształcone. Drugi, wiążący się silniej z nieufnością i poczuciem konieczności walki o swoje dobro wobec zagrażającej rzeczywistości, występuje częściej wśród osób o wykształceniu podstawowym. Te dwie odmiany indywidualizmu wiążą się z opisywanym wyżej pluralizmem sposobów przystosowania się do rzeczywistości, która daje szanse, ale jest wymagająca i trudna, a niekiedy wręcz zagrażająca.

Wbrew tezie o konieczności wzrostu zaufania jako warunku kulturowej modernizacji (por. np. Sztompka 1997) w Polsce w istocie zaznaczył się niewielki spadek zaufania do innych ludzi. Wzrosła szczególnie akceptacja twierdzeń, że gdy ktoś ma poważne kłopoty, to nikt nie troszczy się, co się z nim dzieje oraz tego, że człowiek współpracuje z innymi jedynie wtedy, gdy widzi w tym swój własny interes. Mniej niż połowa respondentów uznaje obecnie, że większości ludzi można ufać, choć pozytywnych odpowiedzi na to konkretne pytanie było w 1998 roku nieco więcej niż przed dziesięcioma laty. Zaufanie wyrażają częściej osoby o wyższym

wykształceniu. Ogólnemu brakowi zaufania do ludzi towarzyszy wielokrotnie przedstawiany stosunkowo niski poziom zaufania do wielu instytucji publicznych, w tym zwłaszcza do organów władzy centralnej.

Roszczeniowość społeczeństwa badano w roku 1998 odmiennie niż poprzednio. Zadawano pytanie, kto jest odpowiedzialny za cztery sprawy – zapewnienie mieszkania, znalezienie pracy, pomoc w trudnych sytuacjach i wreszcie zdobywanie kwalifikacji, prosząc o uszeregowanie czterech możliwych podmiotów. W myśl odpowiedzi respondentów we wszystkich tych sferach łącznie najwięcej powinno załatwiać się samemu (wskaźnik w przedziale 0 – 1 wynosił 0,69 i wzrastał liniowo wraz z wykształceniem). Na drugim miejscu wymieniano władzę lokalną (wskaźnik średni 0,51), co potwierdza tendencję omówioną powyżej przy analizie podmiotowości lokalnej. Na trzecim znalazło się państwo (wskaźnik 0,43, który umieszczono w tabeli); przy czym roszczeniowość wobec państwa spada liniowo wraz z wykształceniem. Dopiero na czwartym znalazła się rodzina (wskaźnik 0,40), której pomocy oczekuje się zwłaszcza w trudnych sytuacjach, takich jak choroba. Różnice międzygrupowe sprowadzają się przede wszystkim do przeciwstawiania odpowiedzialności własnej (co podkreślają osoby lepiej wykształcone) i odpowiedzialności państwa (czego oczekują zwłaszcza osoby mniej wykształcone). Charakterystyczne jest przy tym to, że za obowiązek państwa uznaje się obecnie przede wszystkim opłacanie nauki pozwalającej zmienić kwalifikacje zawodowe (34% wymienia w tym przypadku państwo na pierwszym miejscu), a w znacznie słabszym stopniu zapewnienie mieszkania (20%) czy znalezienie pracy (15%).

Należy jednak podkreślić, że roszczenia wobec państwa wyraża się często w działaniach zbiorowych. Dominującą postacią politycznego uczestnictwa w społeczeństwie obywatelskim w Polsce stały się po 1989 różne formy kolektywnego protestu (Ekiert, Kubik 1995). Można powiedzieć wręcz, że polskie społeczeństwo obywatelskie jest bardziej wspólnotą protestu niż wspólnotą konstruktywnego oddolnego działania. Wzrasta także społeczna akceptacja protestów zbiorowych. W odpowiedzi na pytanie, czy ludzie mają prawo do wyrażania publicznego protestu przeciw rządowi, procent popierających wzrósł z 64,4% w 1993 do 83,5% w 1998.

6. Analiza porównawcza 1988-1998. Kształtowanie się nowych całościowych typów mentalności

Dotychczas omawiano poszczególne składniki mentalności. Obecnie przedstawić chciałbym próbę zarysowania bardziej syntetycznego obrazu, prezentując całościowe typy mentalności uzyskane w wyniku przeprowadzenia analizy czynnikowej „drugiego stopnia” tzn. zastosowanej nie do pojedynczych pytań, ale do całych skal. Przed przystąpieniem do interpretacji wyników przedstawiam najpierw pewne podstawowe informacje metodologiczno-statystyczne dotyczące sposobu przeprowadzania tej porównawczej analizy.

W przeciwieństwie do analizy zastosowanej w książce *Mentalność Polaków* przeprowadzono najpierw eksploracyjną analizę czynnikową z rotacją ukośną (Oblimin) nie wymuszającą ortogonalności czynników. Uzyskane w wyniku tej analizy trzy czynniki dla jednego i drugiego roku potraktowano następnie jako jeden z wyjściowych modeli do przeprowadzenia konfirmacyjnej analizy czynnikowej wykorzystującej program LISREL 7 (Joreskog, Sorbom:1988) i wzorującej się na analizach stosowanych do podobnych przypadków przez M. Zakrzewską (1995:56 i nast.)

Tabela 5.

Rok 1988. Eksploracyjna analiza czynnikowa – rotacja Oblimin (pattern matrix)

	czynnik 1	czynnik 2	czynnik 3
1. normatywny indywidualizm	-,291	,151	,718
2. podmiotowość makrospołeczna	-,158	,479	
3. podmiotowość lokalna		,634	,221
4. podmiotowość w rodzinie		,485	-,278
5. kult ciężkiej pracy	,515		
6. wartości rodzicielskie – minimalizm	,737		
7. zaufanie do ludzi		,217	-,397
8. wartości rodzicielskie – ekspansywność	,421	,219	,592
9. prospołeczność	,620	,331	-,363
10. przedsiębiorczość	,391	,651	
11. poszukiwanie ułatwień	,600	-,118	,332
12. roszczeniowość w stosunku do państwa	,547	-,207	

Czynniki te wyjaśniają odpowiednio: czynnik 1 19,1%, czynnik 2 14,3%, czynnik 3 10,6% wariacji. Czynniki te są bardzo słabo skorelowane – Cz1-Cz2 -0,05; Cz1-Cz3 +0,02, Cz2-Cz3 -0,12.

Tabela 6.

Rok 1988. Konfirmacyjna analiza czynnikowa (dokonywana przy założeniu trzech powyżej przedstawionych czynników)

	czynnik 1	czynnik 2	czynnik 3
1. normatywny indywidualizm			,872
2. podmiotowość makrospołeczna		,199	
3. podmiotowość lokalna		,265	
4. podmiotowość w rodzinie		,349	
5. kult ciężkiej pracy	,355		
6. wartości rodzicielskie – minimalizm	,708		
7. zaufanie do ludzi		,228	
8. wartości rodzicielskie – ekspansywność	,366		203
9. prospołeczność	,481	,618	
10. przedsiębiorczość		,509	
11. poszukiwanie ułatwień	,526		
12. roszczeniowość w stosunku do państwa	,470		

Czynniki otrzymane w wyniku konfirmacyjnej analizy czynnikowej są nadal one dość słabo skorelowane, silniej jednak niż poprzednio. Wskaźniki korelacji wynoszą: Cz1-Cz2 -0,09; Cz1-Cz3 -0,24; Cz2-Cz3 -0,22.

Porównano dobroci dopasowania trzech modeli. Są to:

M0 (1988) – model zerowy, zakładający brak czynników wspólnych

M1 (1988) – model jednoczynnikowy, zakładający, że wystarczy jeden czynnik, aby wyjaśnić związki pomiędzy wszystkimi analizowanymi skalami

M3 (1988) – model trzyczynnikowy.

Wyliczono cztery wskaźniki: statystyczny wskaźnik dobroci dopasowania (chi-kwadrat), wskaźniki psychometryczne – dobroci dopasowania ((GOF – goodness of fit) i poprawiony wskaźnik dobroci dopasowania (AGOF- adjusted goodness of fit) oraz wskaźnik delta Bentlera i Bonetta. GOF i AGOF przyjmują wartości od 0 do 1, gdzie jedynka oznacza perfekcyjne dopasowanie modelu i danych wyjściowych, wskaźnik delta poka-

zuje relatywny wzrost precyzji dopasowania jednego modelu w stosunku do innego modelu i też przyjmuje wartości od 0 do 1.

Tabela 7.

Rok 1988. Wskaźniki dobroci dopasowania

	chi ²	df	GOF	AGOF	Delta (wobec M0)
Model 0	2393,01	66	0,797	0,760	---
Model 1	1140,82	54	0,899	0,854	,43
Model 3	661,76	49	0,945	0,913	,65

Okazuje się zatem, że model trójczynnikowy (M3) najlepiej odzwierciedla wyjściową strukturę danych.

Tabela 8.

Rok 1998. Eksploracyjna analiza czynnikowa – rotacja Oblimin (pattern matrix)

	czynnik 1	czynnik 2	czynnik 3
1. normatywny indywidualizm		-,316	,700
2. podmiotowość makrospołeczna	,281	,448	
3. podmiotowość lokalna		,109	,323
4. podmiotowość w rodzinie	,182	,579	-,169
5. kult ciężkiej pracy	,472		,197
6. wartości rodzicielskie – minimalizm	,501	-,394	-,287
7. zaufanie do ludzi		,488	,103
8. wartości rodzicielskie – ekspansywność	,407	-,371	,362
9. prospołeczność	,729	,119	-,296
10. przedsiębiorczość	,775	,243	
11. poszukiwanie ułatwień	,353	-,599	
12. roszczeniowość w stosunku do państwa	-,117	-,264	-,565

Czynniki te wyjaśniają odpowiednio: czynnik 1 17,2%, czynnik 2 14,1%, czynnik 3 10,5% wariacji. Czynniki te są bardzo słabo skorelowane – Cz1-Cz2 0,00; Cz1-Cz3 -0,01, Cz2-Cz3 -0,05. Są to więc prawie czynniki ortogonalne.

Tabela 9.

Rok 1998. Konfirmacyjna analiza czynnikowa (przeprowadzona przy założeniu trzech powyżej przedstawionych czynników)

	czynnik1	czynnik 2	czynnik 3
1. normatywny indywidualizm			,318
2. podmiotowość makrospołeczna		,405	
3. podmiotowość lokalna		,072	
4. podmiotowość w rodzinie		,393	
5. kult ciężkiej pracy	,292		
6. wartości rodzicielskie – minimalizm	,655	-,546	
7. zaufanie do ludzi		,286	
8. wartości rodzicielskie – ekspansywność	,506		,611
9. prospołeczność	,730		
10. przedsiębiorczość	,723		
11. poszukiwanie ułatwień	,540	-,676	
12. roszczeniowość w stosunku do państwa		-,450	-,395

Czynniki te, w przeciwieństwie do czynników otrzymanych przy eksploracyjnej analizie czynnikowej są ze sobą silnie skorelowane. Czynniki 1 z czynnikiem 2 + 0,55, czynniki 1 i 3 -0,58 -, a czynniki 2 i 3 -0,62.

W odniesieniu do danych z 1998 roku zanalizowano cztery modele.

M0 (1998) – model zerowy, zakładający brak czynników wspólnych

M1 (1998) – model jednoczynnikowy, zakładający, że wystarczy jeden czynnik, aby wyjaśnić związki pomiędzy wszystkimi analizowanymi skalami

M3 (1998) – model trzyczynnikowy przedstawiony powyżej

M3 (1988) – model trzyczynnikowy otrzymany w wyniku analizy danych z 1988 roku.

Tabela 10.

Wskaźniki dobroci dopasowania

1998	chi2	df	GOF	AGOF	delta (wobec M0)
Model 0	1886,94	66	,825	,794	---
Model 1	888,85	54	,904	,862,	,43
Model 3	397,63	47	,960	,933	,73
Model 3/88	636.63	49	,933	,893	,57

Podobnie jak w roku 1988, tak i w roku 1998 model trójczynnikowy M3 (1998) najlepiej odzwierciedla strukturę danych wyjściowych. Model M3(1988) daje nieco gorsze wskaźniki dopasowania, okazuje się ponadto, że w odniesieniu do danych z 1998 roku produkuje niewłaściwe parametry, dlatego nie będę go stosował w dalszej analizie.

Można zatem stwierdzić, że tak roku 1988, jak i w roku 1998 całościowa struktura mentalności społeczeństwa polskiego daje się najlepiej opisać poprzez sprowadzenie każdorazowo do trzech czynników. Nie są to jednak te same czynniki, układ czynników z 1988 roku nie daje się – powtórzmy – zastosować do danych z 1998 roku. Oznacza to, że całościowa struktura mentalności Polaków w ciągu 10 lat transformacji uległa pewnej zmianie.

Spróbujmy obecnie zinterpretować te zmiany. Do interpretacji wykorzystuję wyniki zarówno eksploracyjnej, jak i confirmacyjnej analizy czynnikowej. Pierwsza z nich dała (bez wymuszania, które zakłada np. rotacja Varimax) czynniki zbliżone do ortogonalnych, które traktować można zatem jako niezależne wymiary mentalności. Druga uzyskane czynniki z jednej strony wyostrzyła, z innej jednakże są one dość silnie – zwłaszcza w 1998 roku – ze sobą skorelowane, co uniemożliwia ich traktowanie jako niezależnych wymiarów mentalności. Dlatego też wyniki analizy confirmacyjnej traktuję jedynie pomocniczo. Zaczę od krótkiego omówienia struktury czynników z roku 1988, traktując je jako porównawczy punkt odniesienia dla analizy danych z roku 1998. Raz jeszcze warto przypomnieć, że z powodu innej liczby i nieco odmiennej w kilku przypadkach konstrukcji skal użytych w analizie wyniki te różnią się od tych, które omówione zostały w *Mentalności Polaków*.

W mentalności społeczeństwa polskiego w 1988 roku wyodrębnić się daje trzy wymiary.

Pierwszy wymiar mentalności, „produktywno-roszczeniowo-niepodmiotowy”, odpowiada pierwszemu czynnikowi wyjaśniającemu 19,1% wariancji. Opisuje on ludzi „socjalistycznej małej stabilizacji”, unikających stawiania sobie zbyt ambitnych celów życiowych, skoncentrowanych z jednej strony na pracy zawodowej pojmowanej nie jako wykazywanie inicjatywy, ale raczej jako posłuszne wypełnianie obowiązków dla dobra własnego i społecznego, z drugiej zaś strony na unikaniu zbędnego wysiłku i poszukiwaniu ułatwień. Ludzie ci nie przejawiają żadnych dążeń do podmiotowości politycznej, ale jednocześnie są nastawieni bardzo silnie roszczeniowo wobec państwa. Są to więc osoby reprezentujące prawie w modelowej postaci „kulturę polityczną poddanych”. Wymiar ten odpowiada połączeniu wymiarów A i B (mentalności „bierno-produktywno-antyindywidualistycznej” oraz „obronno-zachowawczo-rozscheniowej”) omówionych obszernie w *Mentalności Polaków*.

Drugi wymiar mentalności, „przedsiębiorczo-podmiotowy”, odpowiadający drugiemu czynnikowi wyjaśniającemu 14,3% wariancji, opisuje ludzi łączących poczucie podmiotowości w stosunku do władzy i podmiotowość w stosunkach rodzinnych z przedsiębiorczością i inicjatywą w pracy oraz zaufaniem do ludzi. Przedsiębiorczość jest tu działaniem produktywnym i społecznie użytecznym, a nie egoistycznym i receptywno-rozscheniowym. Ten układ cech obrazuje wzorcowego członka społeczeństwa obywatelskiego – dążącego do podmiotowości we wszystkich sferach życia, gotowego wziąć swój indywidualny i zbiorowy los polityczny i gospodarczy we własne ręce. Są to ludzie reprezentujący „kulturę polityczną uczestnika”. Wymiar ten odpowiada dokładnie wymiarowi C przedstawionemu w *Mentalności Polaków*.

Trzeci wreszcie wymiar mentalności, opisywany przez trzeci czynnik wyjaśniający 10,6% wariancji, nazwać można wymiarem „nieufno-ekspansywno-indywidualistycznym”. Opisuje on ludzi skoncentrowanych na aktywnym i nie przebiegającym w środkach zaspokajaniu swoich własnych indywidualnych potrzeb, także poprzez aktywne poszukiwanie ułatwień. Nie dbają oni o dobro społeczności, ale także nie oczekują niczego ani od innych ludzi, do których nie mają zaufania, ani od państwa. Podobny zestaw skorelowanych cech pojawił się także w trakcie analizy przedstawionej w *Mentalności Polaków*, nie wystąpił on tam jednak jako odrębny wymiar mentalności w końcowej analizie czynnikowej. Warto zwrócić

uwagę, że wymiar ten opisuje bardzo dobrze jeden z dwóch przeciwstawnych sposobów przejawiania się i funkcjonowania indywidualizmu. Indywidualizm może być po pierwsze związany z podmiotowością, autonomią oraz optymistyczną i bardziej poznawczo rozbudowaną wizją świata. Po drugie jednak, co uwidacznia się właśnie w omawianym tu wymiarze mentalności, związany może być z mniej rozbudowaną wizją rzeczywistości, nieufnością wobec ludzi i rzeczywistości oraz przekonaniem, że trzeba walczyć w obronie swej pozycji i interesów (por. Koralewicz, Ziółkowski 1990: 85-86).

Nie podejmując w tym miejscu dokładniejszej analizy społecznego występowania owych trzech wymiarów mentalności, wskazać chciałbym tylko, że pierwszy i trzeci typ mentalności występował w 1988 roku częściej wśród osób z wykształceniem podstawowym, natomiast drugi typ mentalności zdecydowanie częściej wśród osób z wykształceniem wyższym. Podsumowując, można stwierdzić, że w ostatnich chwilach funkcjonowania *ancien régime'u* w społeczeństwie polskim przejawiały się trzy ogólne typy stosunku do społecznej rzeczywistości. Typ pierwszy to politycznie bierni, spełniający rutynowo swoje zawodowe obowiązki, nastawieni roszczeniowo wobec państwa zwolennicy „małej stabilizacji”. Można sądzić, że typ ten reprezentowali zwolennicy systemu oraz przedstawiciele „milczącej większości”. Typ drugi to osoby przedsiębiorcze i podmiotowe, wykazujące inicjatywę zarówno w działalności gospodarczej, jak i dążące do większej podmiotowości politycznej. Do tego typu należeli zwłaszcza ludzie uczestniczący w próbach budowania „drugiego społeczeństwa”, albo w pozasystemowej działalności gospodarczej, albo w opozycyjnych działaniach politycznych. Typ trzeci, to ludzie politycznie neutralni i niezaangażowani, skoncentrowani na zaspokajaniu własnych potrzeb w rzeczywistości postrzeganej jako nieprzyjazna i zagrażająca.

Po dziesięciu latach systemowej transformacji, w roku 1998 całościowe typy mentalności układają się pod wieloma względami podobnie, w kilku jednak istotnych aspektach wyraźnie inaczej.

Pierwszy wymiar mentalności Polaków Anno Domini 1998, odpowiadający pierwszemu czynnikowi wyjaśniającemu 17,2% wariacji, reprezentuje – po stronie ładunków dodatnich – „aktywną adaptację” do nowej rzeczywistości, a zwłaszcza do nowego ładu ekonomicznego. Owa aktywna adaptacja zakłada „pluralizm praktycznych strategii życiowych”, odpo-

wiadając postawie „*anything goes*”, przy której wszystkie sposoby postępowania w życiu codziennym, o ile tylko okazują się skuteczne, są dozwolone. Mentalność ta zawiera aktywne i przedsiębiorcze poszukiwanie sukcesu na rynku pracy bądź przynajmniej uchronienie się przed ekonomiczną degradacją różnymi sposobami, które – jak mogłoby się *a priori* wydawać – są sobie często przeciwstawne. Występuje tu i prospołeczność, i przedsiębiorczość, i kult ciężkiej pracy, i ekspansywność, z drugiej zaś strony minimalizm i poszukiwanie ułatwień. Ludzie o tym typie mentalności udzielają ogólnego poparcia demokratycznym przemianom, traktują je jednakże przede wszystkim jako wstępny warunek umożliwiający stosowanie różnych strategii codziennie-ekonomicznych. Jest to samodzielna, indywidualna, czasami wręcz nieco samotna, aktywna adaptacja ani nie opierająca się na zaufaniu do ludzi, ani też nie zakładająca roszczeniowości wobec państwa. Nowy ład ekonomiczny traktują jako otwierający wiele nowych szans, ale i rodzący rozmaite zagrożenia; aktywnie przystosowując się do owego ładu, starają się sami walczyć o swój los.

Czynnik drugi, wyjaśniający 14,1% wariancji, przeciwstawia sobie dwa typy mentalności. Po jednej stronie (reprezentowanej przez cechy z ładunkami dodatnimi) znajdują się ludzie zainteresowani i biorący udział przede wszystkim w życiu politycznym, wykorzystujący nowo powstałe możliwości politycznej ekspresji. Wykazują oni nie tylko autonomię polityczną, ale także podmiotowe traktowanie partnerów w życiu rodzinnym oraz uogólnione zaufanie do ludzi. W dziedzinie ekonomicznej odrzucają natomiast minimalizm, poszukiwanie ułatwień oraz roszczeniowość wobec państwa. Są to zatem członkowie społeczeństwa obywatelskiego, wykazujący „kulturę polityczną uczestnika”, traktujący polityczną demokrację przede wszystkim jako demokrację równych szans oraz rozciągający demokrację także na inne – pozapolityczne – sfery życia. Ten typ mentalności rysuje się jeszcze wyraziściej przez przeciwstawienie drugiemu krańcowi tego wymiaru, reprezentowanemu przez cechy z ładunkami ujemnymi. Ten drugi kraniec charakteryzuje ludzi nie wykazujących ani demokratycznych dążeń, ani zainteresowań sferą polityki, a więc reprezentujących polityczną „kulturę poddanych”, którzy w codziennej aktywności życiowej skoncentrowani są na poszukiwaniu ułatwień, zorientowani w pierwszej kolejności na zapewnienie sobie życiowego minimum oraz reprezentujący silną roszczeniowość wobec państwa.

Trzeci wymiar mentalności wreszcie, opisywany przez trzeci czynnik wyjaśniający 10,5% wariacji, pokazuje nastawioną na realizację własnych interesów egoistyczną, indywidualną samodzielną aktywność. Nazwać go można typem „podmiotowo-ekspansywno-indywidualistycznym”. Jest on jak widać z jednej strony dość podobny do trzeciego typu mentalności z roku 1988. Opisuje ludzi skoncentrowanych na aktywnym i niekiedy nie przebiegającym w środkach zaspokajaniu swoich własnych indywidualnych potrzeb, ani nie dbających o dobro społeczności, ani też nie oczekujących wiele ani od innych ludzi, ani od państwa. Typ ten jednak nie traktuje rzeczywistości jako zagrażającej, nie przejawia braku zaufania do innych ludzi, nie dąży jedynie do ułatwień i celów minimalistycznych. Dlatego też pierwszy człon jego określenia zamieniono z „nieufny” na „podmiotowy”. Można powiedzieć, że opisując generalnie postawę indywidualistyczną, przedstawia on inną niż opisywaną poprzednio wersję tej postawy, związaną bardziej z podmiotowością, autonomią oraz optymistyczną i bardziej poznawczo rozbudowaną wizją świata.

Poszczególne typy mentalności występują z różną częstotliwością w poszczególnych kategoriach i grupach społecznych. Zróżnicowanie to podobnie jak poprzednio przedstawić chciałbym w rozbiciu na grupy wykształcenia.

T a b e l a 11.

Factor scores w zależności od wykształcenia

Wykształcenie	czynnik 1	czynnik 2	czynnik 3
podstawowe	-0,17	-0,55	-0,17
zasadnicze	+0,06	-0,19	-0,11
średnie	+0,13	+0,27	+0,10
półwyższe	-0,03	+0,49	+0,26
wyższe	-0,04	+0,98	+0,34

Zależność wyników (factor scores) od wykształcenia przy wszystkich trzech czynnikach jest statystycznie istotna na poziomie 0,000. Wartości współczynnika eta wynoszą: Cz1 – 0,12; Cz2 – 0,48; Cz3 – 0,18. Wyniki te pokazują, że pierwszy typ mentalności występuje dość równomiernie w poszczególnych grupach społecznych, a jego zależność od wykształcenia

jest krzywoliniowa. Pojawia się on najczęściej wśród osób z wykształceniem średnim i zawodowym – one to przede wszystkim zatem przejawiają opisywany wyżej „pluralizm praktycznych strategii życiowych”. Osoby o niższym wykształceniu nie potrafią – jak można sądzić – wykorzystywać wszystkich tych strategii, osoby o najwyższym wykształceniu z kolei rezygnują z niektórych z nich, co widać było przy rozkładzie wyników, przykładowo przy skali „poszukiwanie ułatwień i spokoju”, które znacznie rzadziej zadowalało osoby o najwyższych kwalifikacjach.

Najbardziej społecznie zróżnicowane jest występowanie drugiego typu mentalności – jego częstotliwość zwiększa się silnie i liniowo wraz ze wzrostem wykształcenia. Okazuje się więc wyraźnie, że w kategoriach o coraz wyższym wykształceniu (a w szczególności wśród inteligencji) pojawia się zdecydowanie najwięcej osób, dla których bardzo istotne są dążenia podmiotowo-demokratyczne, a które do rozwiązywaniu codziennych problemów ekonomicznych przywiązują mniejszą wagę. Związane to jest – jak się wydaje – z dwoma mechanizmami. Po pierwsze, dla części osób o wyższym wykształceniu podstawowe potrzeby ekonomiczne, przynajmniej na minimalnym zadowalającym poziomie, zostały zaspokojone, toteż ich aspiracje wiążą się już raczej z uzyskaniem podmiotowości i samorealizacją w różnych sferach życia. Waga dążeń podmiotowo-demokratycznych istotna zdaje się być jednak także po drugie dla osób, które nie są zadowolone ze swojego statusu materialnego, ale cieszą się i starają korzystać z demokratyzacji życia społecznego. Jedna i druga podgrupa to „post-materialiści” w sensie Ingleharta; wartości postmaterialne dla pierwszych uzyskują znaczenie dlatego, że (zgodnie z tradycyjną Inglehartowską interpretacją) zaspokojone zostały podstawowe wartości materialne, dla drugich zaś jako substytut nie do końca zaspokojonych potrzeb materialnych. Mówiąc jeszcze inaczej, w nowej polskiej rzeczywistości właśnie inteligencja jest tą grupą społeczną, dla której istotne jest życie w demokracji, nawet jeśli nie do końca zadowolona jest z życia w kapitalizmie.

Typ trzeci mentalności wreszcie, zakładający indywidualne, aktywne przystosowanie, jest także liniowo zależny od wykształcenia, pojawiając się nieco częściej w grupach lepiej wykształconych. Na aktywne, podmiotowe, nie oparte na roszczeniowości wobec jakiegokolwiek władzy „wzięcie własnych spraw w swoje ręce” łatwiej jest zdecydować się ludziom posiadających obok predyspozycji charakterologicznych także i więcej kapitału kulturowego.

7. Przemiany w stosunku do rzeczywistości a nowe strategie przystosowawcze

Analizowane wyżej wymiary mentalności wyznaczają w dużej mierze sposoby radzenia sobie ze społeczną rzeczywistością. Nowa rzeczywistość stworzyła wiele nowych szans, ale jednocześnie pozbawiła wielu ludzi dotychczasowych zabezpieczeń i stała się źródłem wielu zagrożeń. Patrząc z tej perspektywy na mentalność, można stwierdzić, że podstawową cechą Polaków jest wielość, pluralizm i instrumentalizacja strategii życiowych, wśród których strategie stare – znane jeszcze ze starego systemu – mieszają się i przełamują ze strategiami nowymi, wynikającymi z akceptacji albo przynajmniej przystosowania się do reguł nowego porządku. Wielu ludzi zyskało w wyniku zmian, ale jednocześnie wiele grup społecznych straciło na dotychczasowym przebiegu transformacji i nie potrafi znaleźć sobie miejsca w nowej rzeczywistości. Jednocześnie ocena tej rzeczywistości – artykułowana w licznych badaniach opinii społecznej – jest obecnie (przeciętnie rzecz biorąc) bardzo krytyczna, niejednokrotnie bardziej ostra i pesymistyczna niż wynikałoby to zarówno z obiektywnych wskaźników poziomu życia i zaspokajania potrzeb, jak i z analiz (podobnych do analizy zaprezentowanej powyżej) stosowanych przez Polaków strategii życiowych.

Strategie, za pomocą których jednostki próbują sobie dawać radę (na poziomie poznawczym, emocjonalno-wartościującym i wreszcie przystosowawczo - zachowaniowym) przedstawić chciałbym zbiorczo, wykorzystując koncepcję A. Schütza (1962, 1966) pokazującą, w jaki sposób każda jednostka, patrząc ze swojej indywidualnej perspektywy, porządkuje sobie otaczającą ją społeczną rzeczywistość, wyróżniając w niej pewną hierarchię sfer ważności i pewną strukturę przestrzenną i czasową przybierającą w istocie postać koncentrycznych kręgów otaczających jednostkę. Wyróżnienie tych sfer rzeczywistości wiąże się z podstawowymi pytaniami, na jakie zjawiska ja sam mogę wpływać swoim własnym działaniem, jakie zjawiska na mnie wpływają, a jakie zjawiska są praktycznie nieistotne dla mojej życiowej aktywności. Sposoby radzenia sobie z rzeczywistością można przedstawić w postaci następujących koncentrycznych kręgów.

1. Pierwszym sposobem działania jest własna aktywność na rzecz samego siebie. Jednostka osiąga swoje cele sama, swoim własnym bieżącym,

aktywnym, produktywnym, przedsiębiorczym działaniem, przede wszystkim indywidualnym. Uderza przy tym fakt wielości akceptowanych i stosowanych owych aktywnych działań, które ocenia się przede wszystkim pod kątem ich skuteczności. Z jednej strony dąży się do sukcesu, czasami bezwzględnie walcząc o swoje interesy. Z drugiej próbuje się aktywnie szukać dla siebie wszelkich możliwych ułatwień i udogodnień – np. łatwej i spokojnej pracy zapewniającej przynajmniej minimum życiowe. Oba te typy aktywności dążą do zaspokojenia potrzeb bieżących, przyjmują zatem krótki horyzont czasowy, nastawione są przede wszystkim na terażniejszość.

2. Drugim sposobem przystosowania nie są już bieżące działania, ale zakładające dłuższy horyzont czasowy strategie inwestowania rozumiane jako wysiłki mające za zadanie budowę, utrzymanie czy pomnożenie kapitałów posiadanych przez jednostki bądź grupy. Przypominając rozważania z poprzedniego rozdziału, wskaźmy, że może chodzić tu zasadniczo o trzy podstawowe rodzaje kapitałów warunkujących skuteczną adaptację i skuteczne, efektywne realizowanie jednostkowych i grupowych interesów. Pierwszy z nich to kapitał materialny, którego zdobycie stanowi najistotniejszą część dzisiejszej aktywności Polaków. Drugi to kapitał społeczny. Trzeci to kapitał kulturowy (w szczególności własne wykształcenie i kwalifikacje), w który – jak pokazują dane empiryczne – w ostatnim czasie Polacy coraz częściej inwestują, co związane jest z faktem, że wśród wszystkich postkomunistycznych krajów regionu właśnie w Polsce wysokie dochody wiążą się w najsilniejszym i ciągle rosnącym stopniu z wyższym wykształceniem i kwalifikacjami, a Polska – o czym świadczą także prezentowane wyżej wyniki – staje się więc powoli społeczeństwem merytokratycznym, upodabniając się w tym względzie do krajów zachodnich.

3. Kolejnym sposobem przystosowywania się do rzeczywistości są inwestycje w przyszłość dzieci, w tym przede wszystkim poprzez zapewnienie im lepszego wykształcenia. Przypomnijmy raz jeszcze szybki wzrost liczby studentów, coraz częstsze traktowanie wyższego wykształcenia jako jednego z podstawowych celów życiowych, czy też wspomniany wyżej fakt, że do obowiązków państwa zalicza się obecnie przede wszystkim opłacanie nauki pozwalającej zmienić kwalifikacje zawodowe.

Fakt, że w polskim społeczeństwie coraz bardziej rozpowszechnia się inwestowanie w siebie i w dzieci pokazuje, że pojawiają się znacznie sil-

niej niż poprzednio elementy myślenia długofalowego, a więc że obecny system i jego reguły zaczynają być traktowane jako trwałe.

4. Dotychczas wymienione sposoby działań polegały na własnej produktywności, tzn. tworzącej coś nowego aktywności, zakładającej „grę o sumie większej od zera”. W polskiej rzeczywistości olbrzymią rolę odgrywają jednak ciągle działania będące przejawem orientacji „receptywno-rozszczeniowej”. Orientacja ta przyjmuje różne postaci – od aktywnych działań po bierne oczekiwanie pomocy, od roszczeniowości wyrównawczej zakładającej wyrównywanie do średniej i swoistą sprawiedliwość dystrybucyjną po „roszczeniowość uprzywilejowanych” żądającej z różnych względów specjalnych przywilejów (por. Koralewicz, Ziółkowski 1990: 27). Działania roszczeniowe są niekiedy działaniami indywidualnymi, częściej jednak przyjmują postać protestów zbiorowych.

5. W obecnej sytuacji jest jednak coraz więcej zjawisk, które wywierają na nas olbrzymi wpływ, a na które my sami nie jesteśmy w stanie w jakikolwiek sposób oddziaływać. Stan ten pogłębiają procesy globalizacji zwłaszcza w płaszczyźnie ekonomicznej i kulturowej. Skutkiem globalizacji jest fakt, że radykalnie zwiększa się zakres rzeczywistości, która wpływa na każdego z nas, do której każdy musi dostosować swoje własne działania. Tymczasem dla większości osób bardzo niewiele (o ile w ogóle) rozszerzył się ten obszar rzeczywistości, na które one same wywierają jakikolwiek wpływ przez własne aktywne produktywne działania czy inwestowanie, a nawet poprzez wysuwanie roszczeń. Zjawiska i procesy wyznaczające sytuację współczesnych Polaków ulegają w ciągu ostatnich lat podwójnej przemianie, po pierwsze podlegają globalizacji, wymykając się spod kontroli rodzimych instytucji, grup pierwotnych i państwa, a po drugie stają się „bezosobowe”, rozproszone, niewidzialne, pozornie pluralistyczne, „internalizujące się w przyjemności”, działające nie poprzez przymus, ale przez „uwodzenie”, lecz jednocześnie propagujące dość jednolitą wizję świata. Powtórzmy, kłopoty z rozpoznaniem i zrozumieniem tego, kto tak naprawdę ustala *terms of trade* wymiany międzynarodowej czy określa treści zamerykanizowanych przekazów telewizyjnych, powodują, iż ludzie potocznie często interpretują rzeczywistość, w kategoriach spisku, układów mafijnych czy zмовы tajemnych sił. Ludzie nie mogą oddziaływać na rzeczywistość próbują ją jedynie w pewien sposób poznawczo interpretować, także i po to, by okolicznościami zewnętrznymi wytłumaczyć sobie swoje niepowodzenia i trudną życiową

sytuację. Czasem postrzegają siebie jako ofiary kogoś zidentyfikowanego, konkretnej osoby czy instytucji, coraz częściej jednak przypisują winę bezosobowym, bezwzględnyemu regułom, czy wręcz losowi. Jest to ich główny, w pewnym sensie dość „bezzradny” sposób radzenia sobie z rzeczywistością.

Spółceństwu polskiemu jako całości przypisać można dzisiaj następujące podstawowe cechy. Jest ono, po pierwsze, znacznie silniej niż poprzednio, **społeczeństwem refleksyjnym**, ciągle rozważającym to, co się dzieje i to, co ewentualnie miało by się mogło. Owa refleksyjność jest – jak to wskazuje np. A. Giddens (1990: 36 i nast.) – jedną z konstytutywnych cech nowoczesności w ogóle. W sytuacji polskiej jednak przybiera ona cechy dość swoiste. Wiąże się to z faktem, iż po drugie, Polacy są **społeczeństwem ustawicznie porównującym się**. Odniesieniem dla tych porównań – będącym podstawą oceny aktualnej sytuacji – są obiekty bardzo różnej natury. Rzecz w tym jednak, że jest to zwykle porównywanie się z czymś lepszym, bardziej rozwiniętym – w rzeczywistości, albo i jedynie w subiektywnym przeświadczeniu, stereotypie czy wspomnieniu. Polacy (i oczywiście nie tylko oni) wykazują charakterystyczną tendencję do porównywania się w górę (*upward comparison*). Odnoszą swoją obecną sytuację życiową do obrazków z telewizyjnych seriali albo do Niemiec (i to raczej nie do byłego NRD), a nie do Ukrainy czy Białorusi; do tych aspektów sytuacji rzeczywistej i własnych wspomnień, np. Polski lat siedemdziesiątych, które wyglądały wtedy lepiej niż dziś (pamięta się bardziej gwarancję zatrudnienia czy niewielkie wymagania w pracy niż biedę, puste półki czy cenzurę); do tych ludzi w Polsce, którym powodzi się obecnie lepiej niż nam samym. Społeczeństwo polskie jest wreszcie **społeczeństwem niecierpliwym**, chciałoby szybko widzieć pozytywne efekty wprowadzanych zmian, a zwłaszcza wymuszanych przez nie wyrzeczeń. Warto podkreślić w tym kontekście, że tę cechę niecierpliwości wykazują także w znacznym stopniu publicyści, jak i badacze – ekonomiści, socjologowie czy politologowie – którzy jak gdyby zapominają, że wiele z zachodzących w naszym kraju procesów analizować należy jedynie w perspektywie *longue durée*.

Owe trzy cechy: refleksyjność, porównywanie się i niecierpliwość stanowią niekiedy bodźce do wzmożonej indywidualnej aktywności, bardzo często rodzą jednak także frustrację. W coraz szybciej obecnie się różnicują

cym społeczeństwie polskim w różnych grupach przejawiają się różne postawy wobec rzeczywistości i różne strategie przystosowawcze. Nadzieje na to, by bardzo szybko rozpowszechniły się przede wszystkim strategie pierwsza, druga i trzecia, okazały się płonne. Od tego, jakie strategie będą dominować, jakie interesy będą realizować i na jakich wartościach będą się opierać, zależy w dużej mierze nasz indywidualny i zbiorowy los.



Aneks

Sposób konstrukcji skal opisujących mentalność

W skład poszczególnych skal wchodziło po kilka pozycji zadawanych w ramach zbiorczych pytań. Wszystkie skale zostały sprawdzone psychometrycznie. Przedstawiam poniżej sposób konstrukcji tych skal. Na początku podaję listę skal, a następnie wszystkie składające się na te skale pytania (pozycje w pytaniach zbiorczych). Dla lepszej orientacji przypisuję każdej skali odpowiedni numer, a potem numer ten podaję przy odpowiednich pozycjach. Jednocześnie podaję ilość pozycji wchodzących w skład każdej skali i informację, z którego pytania pozycje owe pochodzą. Oczywiście w kwestionariuszach z 1988 i z 1998 roku układ pytań był inny. Pytania o roszczeniowość z 1988 roku przedstawione są w *Mentalności Polaków* (Koralewicz, Ziółkowski 1990: 99 i nast.)

1. indywidualizm (4 pozycje z pytania E)
2. podmiotowość makrospołeczna (3 pozycje z pytania A)
3. podmiotowość lokalna (2 pozycje z pytania A i 3 pozycje z pytania E)
4. podmiotowość w rodzinie (2 pozycje z pytania E)
5. kult ciężkiej pracy (4 pozycje z pytania D)
6. zaufanie do ludzi (5 pozycji z pytania D)
7. wartości rodzicielskie – minimalizm, zachowawczość (4 pozycje z pytania B)
8. wartości rodzicielskie – prospołeczność (2 pozycje z pytania B)
9. wartości rodzicielskie – indywidualna ekspansywność (2 pozycje z pytania B)
10. poszukiwanie ułatwień i spokoju (1 pozycja z pytania B i 3 pozycje z pytania C)
11. aktywna przedsiębiorczość (3 pozycje z pytania B i 3 pozycje z pytania C)

12a. roszczeniowość wobec państwa 88 (--)

12b. roszczeniowość wobec państwa 98 (pytanie F)

Pytanie A. Przeczytam P. listę cech opisujących społeczeństwo. Proszę powiedzieć, czy i w jakim stopniu cechy te są potrzebne dla takiego społeczeństwa, które mógłby P. nazwać dobrym? Czy w takim społeczeństwie powinna istnieć:

Możliwość swobodnego tworzenia przez ludzi organizacji społecznych, ekonomicznych, politycznych (2)

Wolność słowa i możliwość publicznego wypowiedzania różnych opinii (2)

Ograniczenie publicznego wypowiedzania poglądów sprzecznych z poglądami władzy (odwrócone) (2)

Jednakowe, odgórnie ustalane przez władze programy nauczania w szkołach (odwrócone) (3)

Możliwość wyboru różnych programów nauczania przez szkoły i rodziców uczniów (3)

Pytanie B. W naszych badaniach chcielibyśmy trochę miejsca poświęcić wychowaniu dzieci. Każdy, nawet jeżeli nie ma dzieci, myśli czasem, jakie dziecko chciałby mieć. Niezależnie od tego, czy ma P. dziecko, czy też nie, proszę powiedzieć, jak bardzo by P. pragnął lub jak bardzo by P. nie chciał, aby poniżej opisane cechy miało P. dziecko, gdy dorośnie?

Pragnąłbym, aby dziecko:

umiało się zadowolić tym, co ma (7)

umiało unikać ryzyka (7)

umiało korzystać z doświadczeń ludzi starszych (7)

trzymało się sprawdzonych sposobów postępowania (7)

umiało dobrze żyć ze wszystkimi (8)

angażowało się w problemy innych ludzi, pomagało im (8)

potrafiło narzucać innym swoją wolę (9)

umiało zdobyć dla siebie więcej niż inni (9)

umiało zapewnić sobie lekką pracę (10)

umiało w pracy realizować swoje pomysły (11)

umiało stawiać sobie trudne cele życiowe (11)

wykazywało inicjatywę i przedsiębiorczość (11)

Pytanie C. Pomówmy teraz o pracy. Jak P. sądzi, co tak naprawdę powinno być istotne przy podejmowaniu pracy lub jej zmianie? Czy powinno brać się pod uwagę:

to, że praca jest lekka, nie męcząca (10)

możliwość uzyskania od pracodawcy różnego rodzaju dodatkowych dóbr i świadczeń (mieszkanie służbowe, bony konsumpcyjne, dofinansowanie wczasów itp.) (10)

to, że dana praca jest spokojna, wszystko toczy się bez niespodzianek (10)

możliwość dokształcania się, podnoszenia kwalifikacji (11)

to, że w danym miejscu pracy doceniana jest przedsiębiorczość, indywidualna inicjatywa (11)

możliwość wymyślenia samemu czegoś nowego i zrealizowania tego pomysłu (11)

Pytanie D. Proszę powiedzieć, w jakim stopniu zgadza się P. z następującymi twierdzeniami:

Większość ludzi, którym się w życiu nie powodzi, jest po prostu leniwa (5)

Ciężka praca daje gwarancję sukcesu (5)

Człowiek, który nawet nieprzyjemne obowiązki wykonuje z zapałem, da sobie radę w życiu (5)

Jednym z największych powodów do zadowolenia w życiu jest poczucie, że w pracy dało się z siebie wszystko (5)

Człowiek z natury skłonny jest do współpracy z innymi ludźmi (6)

Większości ludzi można ufać (6)

Gdy ktoś ma poważne kłopoty, nikt nie troszczy się o to, co się z nim dzieje (6)

Jeżeli człowiek nie ma się na baczności, inni ludzie to wykorzystują (6)

Człowiek współpracuje z innymi ludźmi jedynie wtedy, gdy widzi w tym swój własny interes (6)

Ludzie powinni sobie pomagać, gdyż nigdy nie wiadomo, czy i oni sami nie znajdują się w potrzebie (6)

Pytanie E. Proszę teraz powiedzieć, które z każdej pary twierdzeń bliższe jest P. opinii i w jakim stopniu zgadza się P. z nim bądź nie zgadza: 1. zdecydowanie z pierwszą opinią; 2. raczej z pierwszą opinią niż z drugą; 3. zarówno z pierwszą opinią, jak i z drugą; 4. raczej z drugą opinią niż z pierwszą; 5. zdecydowanie z drugą opinią; (8. trudno powiedzieć)

Społeczeństwo działałoby lepiej wtedy, gdyby każdy troszczył się o własne sprawy LUB Społeczeństwo działałoby lepiej wtedy, gdyby każdy troszczył się o dobro innych (1)

Społeczeństwo działałoby lepiej wtedy, gdyby ludzie konkurowali i rywalizowali ze sobą LUB Społeczeństwo działałoby lepiej wtedy, gdyby ludzie harmonijnie ze sobą współpracowali (1)

W wypadku różnicy zdań w rodzinie lepiej jest, gdy jej członkowie trzymają się własnej opinii LUB W wypadku różnicy zdań w rodzinie lepiej jest, gdy jej członkowie podporządkowują się opinii większości (1)

Społeczeństwo działałoby lepiej wtedy, gdyby w wychowaniu dzieci najważniejsze było to, aby dzieci same potrafiły dawać sobie radę, nie licząc na innych LUB Społeczeństwo działałoby lepiej wtedy, gdyby w wychowaniu dzieci najważniejsze było to, aby potrafiły one współpracować z innymi dla wspólnej korzyści (1)

Mieszkańcy danego regionu powinni mieć prawo niedopuszczenia do budowy takich obiektów jak wysypiska odpadów lub autostrady, nawet wówczas, kiedy nie są one zagrożeniem dla środowiska naturalnego i zdrowia ludzi LUB O lokalizacji takich obiektów jak wysypiska odpadów lub autostrady powinny decydować władze regionu (3)

Rodzice uczniów danej szkoły powinni mieć wpływ na to, jakich dodatkowych przedmiotów uczą się ich dzieci (np. języki obce, wychowanie

seksualne) LUB O dodatkowych przedmiotach (np. językach obcych, lekcjach wychowania seksualnego) powinna decydować szkoła (3)

Mieszkańcy danego osiedla (wsi) powinni mieć wpływ na lokalizację sklepów, punktów usługowych i parkingów LUB O lokalizacji sklepów, punktów usługowych i parkingów powinny decydować władze lokalne (3)

Dzieci trzeba uczyć przede wszystkim posłuszeństwa wobec rodziców LUB Dzieci trzeba uczyć przede wszystkim samodzielności (4)

Kiedy dziecko jest nieposłuszne, to trzeba je ukarać dla jego własnego dobra LUB

Kiedy dziecko jest nieposłuszne, trzeba zastanowić się, jakie są tego przyczyny i co należy robić, żeby było inaczej (4)

Pytanie F. Roszczeniowość 1998

Jak P. sądzi, kto powinien czuć się odpowiedzialny za:

Proszę uszeregować, kto powinien być najbardziej odpowiedzialny, a kto najmniej odpowiedzialny

	(A) każdy sam	(B) rodzina	(C) samorząd i instytucje lokalne	(D) władza państwowa
1. zapewnienie odpowiedniego mieszkania				
2. znalezienie pracy				
3. pomoc w trudnych sytuacjach życiowych (np. długotrwała choroba, niezdolność do pracy)				
4. opłacenie nauki pozwalającej podnieść lub zmienić kwalifikacje zawodowe				



Bibliografia

- ADAMSKI W. (1998) Hasło „Interes”. *Encyklopedia socjologii*. Tom 1. Warszawa: Oficyna Naukowa.
- ADAMSKI W. (1998a) *Interes narodowy i resentymenty etniczne w procesie zmiany systemowej i integracji europejskiej*. [w:] ADAMSKI W., RYCHARD A. (red.) *Polacy '95. Aktorzy i klienci transformacji*. Warszawa: IFiS PAN.
- ADLER F. (1956) *The Value Concept in Sociology*. „The American Journal of Sociology”, LXIII, no 3.
- ALMOND G. (1990) *Separate Tables: Schools and Sects in Political Science*. [w:] ALMOND G. *A Discipline Divided. Schools and Sects in Political Science*. Newbury Park, London, New Delhi: Sage.
- ARCHER M. (1996) *Culture and Agency. The Place of Culture in Social Theory*. Cambridge: University Press.
- ASSORODOBRAJ N. (1963) *Żywa historia. Świadomość historyczna. Symptomy i propozycje badawcze*. „Studia Socjologiczne”, nr 2.
- BANFIELD E. (1958) *The Moral Basis of a Backward Society*. Free Press. Glencoe, III.
- BAUDRILLARD J. (1990) *Revenge of the Cristal*. London.
- BAUDRILLARD J. (1991) *La société de consommation*. Paris: Denoel.
- BAUMAN Z. (1990) *A Sociological Theory of Postmodernity*. (maszynopis)
- BAUMAN Z. (1993) *A Post-modern Revolution*. [w:] FRENTZEL-ZAGÓRSKA J. (red.) *From a One-party State to Democracy. Transition in Eastern Europe*. Poznań: Studies in the Philosophy of the Sciences and the Humanities.
- BAUMAN Z. (1994) *Dwa szkice o moralności ponowoczesnej*. Warszawa: Instytut Kultury.
- BAUMAN Z. (1996) *Etyka ponowoczesna*. Warszawa: PWN.
- BAUMAN Z. (1997) *Glokalizacja, czyli komu globalizacja, a komu lokalizacja*. „Studia Socjologiczne”, nr 3.

- BECK U. (1992) *Risk Society. Towards a New Modernity*. London: Sage.
- BELL D. (1994) *Kulturowe sprzeczności kapitalizmu*. Warszawa: PWN.
- BENDIX R. (1984) *Nowe spojrzenie na tradycje i nowoczesność*. [w:] KURCZEWSKA J., SZACKI J. (red.) *Tradycja a nowoczesność*. Warszawa: Czytelnik.
- BENEDICT R. (1966) *Wzory kultury*. Warszawa: PWN.
- BERGER P., BERGER B., KELLNER H. (1973) *The Homeless Mind. Modernization and Consciousness*. Penguin Books.
- BERGER P. (1995) *Rewolucja kapitalistyczna. Pięćdziesiąt tez o dobrobycie, równości i wolności*. Warszawa: Oficyna Naukowa.
- BERGER P., LUCKMANN T. (1983) *Spoleczne tworzenie rzeczywistości*. Warszawa: PIW.
- BESSIS S. (1995) *From Social Exclusion to Social Cohesion: a Policy Agenda*. Paris: UNESCO. MOST Policy Papers.
- BOBBIO N. (1987) *The Future of Democracy*. New York: Polity Press.
- BOURDIEU P. (1979) *La distinction. Critique sociale du jugement*. Paris: Les éditions du minuit.
- BOURDIEU P. (1984) *Questions de sociologie*. Paris: Les Editions de minuit.
- BOURDIEU P. (1984a) *Specyfika dziedziny naukowej i społeczne warunki rozwoju wiedzy*. [w:] MOKRZYCKI E. (red.) *Kryzys i schizma*. Warszawa: PIW.
- BOURDIEU P. (1992) *Réponses*. Paris: Seuil.
- BOURDIEU P., PASSERON J.C. (1990) *Reprodukcja. Elementy teorii systemu nauczania*. Warszawa: PWN.
- BURSZTA W. (1998) *Antropologia kultury. Tematy, teorie, interpretacje*. Poznań: Wydawnictwo Zysk i ska.
- BLAU P. (1992) *Sprawiedliwość w wymianie społecznej*. [w:] KEMPNY M., SZMATKA J. (red.) *Współczesne teorie wymiany społecznej*. Warszawa: PWN.
- BACHRACH P., BARATZ M. (1962) *Two Faces of Power*. „American Political Science Review”, no 56.
- BACHRACH P., BARATZ M. (1970) *Power and Poverty. Theory and Practice*. Oxford: Oxford University Press.
- BARBALET J. (1987) *Power, Structural Resources and Agency*. „Perspectives in Social Theory”, no 8.
- CASTELLS M. (1996) *The Information Age, Economy, Society, and Culture*. Volume 1. *The Rise of Network Society*. Oxford: Blackwell.

- CASTELLS M. (1999) *The Social Implications of Information and Communication Technologies*. [w:] *World Social Science Report 1999*. Paris: UNESCO/Elsevier.
- CHMIELEWSKI P. (1994) *Nowa analiza instytucjonalna. Logika i podstawowe zasady*. „Studia Socjologiczne”, nr 3-4.
- CHMIELEWSKI P. (1995) *Ludzie i instytucje. Z historii i teorii nowego instytucjonalizmu*. Warszawa: Instytut Pracy i Spraw Socjalnych
- COLEMAN J. (1990) *Foundations of Social Theory*. Cambridge-Massachusetts-London: The Belknap Press of Harvard University Press.
- COLEMAN J. (1992) *Introduction*. [w:] COLEMAN J., FARRARO T. (eds.) *Rational Choice Theory: Advocacy and Critique*. Newbury Park: Sage.
- DAHRENDORF R. (1975) *Teoria konfliktu w społeczeństwie przemysłowym*. [w:] DERCZYŃSKI W., JASIŃSKA-KANIA A., SZACKI J. (red.) *Elementy teorii socjologicznych*. Warszawa: PWN.
- DAHRENDORF R. (1990) *Reflections on the Revolution in Europe*. London: Chatto and Windus.
- DOMAŃSKI H. (1994) *Spółeczeństwa klasy średniej*. Warszawa: IFiS PAN.
- DOMAŃSKI H. (1995) *Rekompozycja stratyfikacji społecznej i reorientacja wartości*. [w:] *Ludzie i instytucje. Stawianie się ładu społecznego*. Tom 1. Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- DOMAŃSKI H. (1996) *Na progu konwergencji. Stratyfikacja społeczna w krajach Europy Środkowej*. Warszawa: IFiS PAN.
- DOMAŃSKI H., DUKACZEWSKA A. (1994) *Orientacje indywidualistyczne w Polsce*. „Kultura i Społeczeństwo”, nr 4.
- DROZDOWSKI R. (1998) *Kontrowersje wokół klasy średniej w Polsce*. „Kultura i Społeczeństwo”, nr 1.
- DRUCKER P. (1986) *The Changed World Economy*. Foreign Affairs, ss. 768-791
- EKIERT G., KUBIK J. (1997) *Protesty społeczne w nowych demokracjach: Polska, Słowacja, Węgry i Niemcy Wschodnie (1989-1994)*. „Studia Socjologiczne”, nr 4.
- ERIKSON E. H. (1997) *Dzieciństwo i społeczeństwo*. Poznań: Rebis.
- EISENSTADT S., (1968) *Social Institutions: The Concept* [w:] SHILLS D.L. (red.) *International Encyclopedia of Social Sciences*. New York: Macmillan and Free Press.
- FOUCAULT M. (1993) *Nadzorować i karać. Narodziny więzienia*. Warszawa: Aletheia.

- FLANAGAN S.C. (1982) *Changing Values in Advanced Industrial Societies. Inglehart's Silent Revolution from the Perspective of Japanese Findings*. „Comparative Political Studies”, t. 14, nr 4.
- FLANAGAN S.C. (1987) *Value Change in Industrial Societies*. „American Political Science Review”, nr 4.
- FRANK A. G. (1992) *Economic Ironies in Europe: A World Economic Interpretation of East-West European Politics*. „International Social Sciences Journal”, 131.
- FRENTZEL-ZAGÓRSKA J. I ZAGÓRSKI K. (1989) *East European Intellectuals on the Road of Dissent: The Old Prophecy of a New Class Re-Examined*. „Politics and Society” 17 (1).
- FROMM E. (1993) *Charakter* (tłumaczenie fragmentu Man for Himself) [w:] M. CHAŁUBIŃSKI (red.) Warszawa: Wiedza Powszechna
- FUKUYAMA F. (1997) *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*. Warszawa-Wrocław: PWN.
- GELLNER E. (1997) *Postmodernizm, rozum i religia*. Warszawa: PIW.
- GIDDENS A. (1984) *The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration*. Cambridge: Polity Press.
- GIDDENS A. (1990) *The Consequences of Modernity*. Stanford Ca: Stanford University Press.
- GIDDENS A. (1991) *Modernity and Self-Identity: Self and Society in the Late-Modern Age*. Cambridge: Polity Press.
- GIDDENS A. (1999) *Trzecia droga. Odnowa socjaldemokracji*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- GIZA A., MARODY M., RYCHARD A. (2000) *Strategie i system. Polacy w obliczu zmiany społecznej*. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- GOFFMAN E. (1984) *Pierwotne ramy interpretacji*. [w:] MOKRZYCKI E. (red.) *Kryzys i schizma*. Warszawa: PIW.
- GOLKA M. (1999) *Cywilizacja Europa Globalizacja*. Poznań: Wydawnictwo Fundacji Humaniora.
- GOŁASZEWSKA M. (1978) *Internalizacja wartości*. Etyka XVI.
- GRABOWSKA M., SIELLAWA-KOLBOWSKA E., SZAWIEL T. (1996) *Polskie partie polityczne, ich elektoraty oraz ich zakorzenienie w społeczeństwie*. Warszawa: Instytut Badań nad Podstawami Demokracji.
- GRAMSCI A. (1971) *Pisma wybrane*. Tom 2. Warszawa: KiW.
- HABERMAS J. (1999) *Teoria działania społecznego*. Tom I. *Racjonalność działania a racjonalność społeczna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- HALBWACHS M. (1969) *Spoleczne ramy pamieci*. Warszawa: PWN.
- HAUSNER J., MARODY M. (red.) (1999) *Trzy Polski: Potencjal i bariery integracji z Unia Europejska*. Warszawa: Fundacja Ericha Brosta przy Fundacji im. Ericha Eberta.
- HIRSCHMAN A. (1981) *Essays in Trespassing: Economics, to Politics and Beyond*. Cambridge: Cambridge University Press
- HIRSCHMAN A. (1995) *Lojalność, krytyka, rozstanie*. Kraków: Znak.
- HIRSZOWICZ M. (1998) *Spory o przyszłość*. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- HOLMES L. (1993) *On Communism, Post-communism, Modernity and Post-modernity*. [w:] FRENTZEL-ZAGÓRSKA J. (red.) *From a One-party State to Democracy. Transition in Eastern Europe*. Poznań Studies in the Philosophy of the Sciences and the Humanities.
- HUNTINGTON S. (1966) *Political Modernization: America vs Europe*. „World Politics”, no 18.
- HUNTINGTON S. (1995) *Trzecia fala demokratyzacji*. Warszawa: PWN.
- HUNTINGTON S. (1997) *Zderzenie cywilizacji*. Warszawa: Wydawnictwo Literackie Muza S.A.
- HANKISS E. (1986) *Pułapki społeczne*. Warszawa: Wiedza Powszechna.
- HANKISS E. (1988) *The „Second Society”: Is There an Alternative Social Model Emerging in Conntemporary Hungary*. „Social Research”, Vol. 55, 1-2
- HARDIN G. (1968) *The Tragedy of Commons*. „Science”, Vol. 162, no 3859.
- HOCHFELD J. (1963) *Studia z marksowskiej teorii społeczeństwa*. Warszawa: PWN.
- INGARDEN R. (1966) *Przeżycie, dzieło, wartość*. Kraków: Wydawnictwo Literackie.
- INGLEHART R. (1977) *The Silent Revolution: Changing Values and Political Styles Among Western Publics*. Princeton: Princeton University Press.
- INGLEHART R. (1990) *Culture Shift in Advanced Industial Societies*. Princeton: University Press.
- INGLEHART R. (1995) *Changing Values, Economic Development and Political Change*. „International Social Science Journal”, nr 145.
- JANDA K., BERRY J. i GOLDMAN J. (1989) *Challenge to Democracy. Government in America*. New York: Houghton Mifflin.
- JEDLICKI J. (1999) *Historical Memory as a Source of Conflicts in Eastern Europe*. „Communist and Post-Communist Studies”, nr 32.

- JORESKOG K. G., SORBORN D. (1988) *LISREL VII: A Guide to the Program and Applications*. Chicago: SPSS Inc.
- JACYNO M. (1997) *Iluzje codzienności*. Warszawa: IFiS PAN.
- KEMPNY M. (1997) *Patriotyzm wspólnoty narodowej i obywatelstwo a treści demokracji w świadomości zbiorowej Polaków*. [w:] DOMAŃSKI H., RYCHARD A. (red.) *Elementy Nowego Ładu*. Warszawa: IFiS PAN.
- KEMPNY M. (2000) *Czy globalizacja kulturowa współdecyduje o dynamice społeczeństw postkomunistycznych?* „Kultura i Społeczeństwo”, nr 1.
- KICIŃSKI K. (1995) *PRL i dylematy historycznej pamięci*. [w:] KURCZEWSKI J. (red.) *Demokracja po polsku*. Warszawa: ISNS UW.
- KITSCHOLT H. (1992) *The Formation of Party Systems in East Central Europe*. „Politics and Society”, t. 20, nr 1.
- KŁOSKOWSKA A. (1973) *Kulturowe uwarunkowania postaw*. [w:] NOWAK S. (red.) *Teorie postaw*. Warszawa: PWN.
- KŁOSKOWSKA A. (1981) *Socjologia kultury*. Warszawa: PWN.
- KMITA J. (1980) *Szkice z epistemologii historycznej*. Warszawa: PWN.
- KOMUNIKATY CBOS
- KONRAD G., SZELENYI I. (1979) *The Intellectuals on the Road to Class Power*. Brighton: Harvester.
- KORALEWICZ J., ZIÓŁKOWSKI M. (1990) *Mentalność Polaków. Sposoby myślenia o polityce, gospodarce i życiu społecznym w końcu lat osiemdziesiątych*. Poznań: Nakom.
- KOSTYRKO T. (red.) (1997) *Kultura polska 1989-1997. Raport*. Warszawa: Instytut Kultury
- KRZYSZTOFEK K. (1997) *Centralne problemy kultury polskiej w XXI wieku*. Maszynopis.
- KRZYSZTOFEK K. (1997a) *System funkcjonowania kultury w Polsce a strategię rozwoju kultury w Unii Europejskiej* [w:] KOSTYRKO T. (red.) (1997) *Kultura polska 1989-1997. Raport*. Warszawa: Instytut Kultury
- KUHN T. (1970) *Struktura rewolucji naukowej*. Warszawa: PWN.
- KURCZEWSKA J. (1988) *Inteligencja W: Encyklopedia Socjologii*. Warszawa: Oficyna Naukowa.
- KURCZEWSKA J. (1996) *Party Leaders Facing Poland's Past and Culture*. „Polish Sociological Review”, 4 (116).

- KURCZEWSKA J. (1997) *Patriotyzm społeczeństwa polskiego lat 90. – między wspólnotą kultury a wspólnotą obywateli*. DOMAŃSKI H., RYCHARD A. (red.) *Elementy Nowego Ładu*. Warszawa: IFiS PAN.
- KRAJEWSKI M. (1997) *Konsumpcja i współczesność. O pewnej perspektywie rozumienia świata społecznego*. „Kultura i Społeczeństwo”, nr 3.
- KRASNODĘBSKI Z. (1996) *Postmodernistyczne rozterki kultury*. Warszawa: Oficyna Naukowa.
- LANE R. (1992) *Political Culture. Residual Category or General Theory*. „Comparative Political Studies”, Vol. 25 No. 3.
- LOWENTHAL D. (1996) *Possessed by the Past. The Heritage Crusade and the Spoils of History*. New York: The Free Press.
- LENIN W. (1949) *Co robić?* [w:] *Dzieła wybrane*. Tom 1. Warszawa: KiW.
- LUKACS G. (1988) *Historia i świadomość klasowa*. Warszawa: PWN.
- LUKES S. (1974) *Power. A Radical View*. London: Macmillan.
- MACH B. (1995) *Międzypokoleniowy przekaz wartości w warunkach zmiany systemowej*. [w:] *Ludzie i instytucje. Stawianie się Ładu społecznego*. Tom 2. Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- MAFFESOLI M. (1991) *Le Temps des tribus*. Paris: Le Livre de Poche.
- MAKARCZYK W. (1985) *Przenośnia oznaczająca łączenie a problemy stosunków międzyludzkich* [w:] *O społeczeństwie i teorii społecznej*. Warszawa: PWN.
- MARODY M. (1987) *Antynomie zbiorowej podświadomości*. „Studia Socjologiczne”, nr 2.
- MARODY M. (1988) *Sens zbiorowy a stabilność i zmiana Ładu społecznego* [w:] RYCHARD A., SUŁEK A. (red.) *Legitymizacja: Klasyczne teorie i polskie doświadczenia*. Warszawa: Instytut Socjologii UW.
- MARODY M. (1996) *Między realnym socjalizmem a realną demokracją*. [w:] MARODY M. (red.) *Oswajanie rzeczywistości. Między realnym socjalizmem a realną demokracją*. Warszawa: Instytut Studiów Społecznych.
- MARODY M. (1996a) *Selektywnie religijni*. [w:] MARODY M. (red.) *Oswajanie rzeczywistości. Między realnym socjalizmem a realną demokracją*. Warszawa: Instytut Studiów Społecznych.
- MARODY M. (1996b) *Pojęcie wartości w wyjaśnianiu zachowań społecznych*. [w:] MARODY M., E. GUCWA-LESNY E. (red.) *Podstawy życia społecznego w Polsce*. Warszawa: Instytut Studiów Społecznych.

- MERTON R. (1982) *Teoria socjologiczna a struktura społeczna*. Warszawa: PWN.
- MILLS C.W. (1940) *Situated Actions and Vocabularies of Motives*, „American Sociological Review”, no 5.
- MISZTAŁ M. (1980) *Problematyka wartości w socjologii*. Warszawa: PWN.
- MOKRZYCKI E. (1994) *Nowa klasa średnia?* „Studia Socjologiczne”, nr 1.
- MOKRZYCKI E. (1995) *Redystrybucja i interes klasowy [w:] Ludzie i instytucje. Stawianie się ładu społecznego. Pamiętnik IX Ogólnopolskiego zjazdu socjologicznego*. Lublin: PTS- Wydawnictwo UMCS
- MOKRZYCKI E. (1997) *Od protokapitalizmu do posocjalizmu. Makrostrukturalny wymiar dwukrotnej zmiany ustroju [w:] DOMAŃSKI H., RYCHARD A. (red.) Elementy Nowego Ładu*. Warszawa: IFiS PAN.
- MOKRZYCKI E. (1999) *Nauka przegrywająca. W: Społeczeństwo polskie w perspektywie członkostwa w Unii Europejskiej*. Warszawa: IFiS PAN.
- MORAWSKI W. (1998) *Zmiana instytucjonalna*. Warszawa: PWN.
- MORRIS Ch. (1964) *Signification and Significance. A Study of the Relation of Sign and Values*. Cambridge Mass.
- MUCHA J. (red.) (1999) *Społeczeństwo polskie w perspektywie członkostwa w Unii Europejskiej*. Warszawa: IFiS PAN.
- MISZALSKA A. (1995) *Transformacja systemu a samopoczucie zbiorowe*. „Kultura i Społeczeństwo”, nr 2.
- MISZALSKA A. (1997) *Psychokulturowy kontekst rozwoju kapitalizmu w Polsce*. „Kultura i Społeczeństwo”, nr 4.
- MELOSIK Z. (1995) *Postmodernistyczne kontrowersje wokół edukacji*. Toruń – Poznań: Wydawnictwo Edytor.
- MELOSIK Z. (1996) *Tożsamość, ciało i władza*. Toruń – Poznań: Wydawnictwo Edytor.
- MARKS K. (1949) *Osiemnasty brumaire'a Ludwika Bonaparte*. [w:] MARKS K., ENGELS F. *Dzieła wybrane*. Warszawa: KiW.
- MLICKI M. (1992) *Konflikty społeczne. Pułapki i dylematy działań zbiorowych*. Warszawa: IFiS PAN.
- NEDERVEEN PIETERSEE J. (1996) *Globalization and Culture: Three Paradigms*. „Economic and Political Weekly”, June 8.
- NORA P. (1984) *Entre mémoire et l'histoire. La problématique des lieux*. [w:] NORA P. (red.) *Les lieux de mémoire*. Tom 1. Paris: Gallimard.

- NOWAK L. (1988) *Spiritual Domination as a Class Oppression*. „Philosophy of the Social Sciences”, no 18.
- NOWAK S. (1973) *Pojęcie postawy w teorii i stosowanych badaniach społecznych*. [w:] *Teorie Postaw*. Warszawa: PWN.
- NOWAK S. (1979) *System wartości społeczeństwa polskiego*. „Studia Socjologiczne”, nr 4.
- NOWAK S. (1979a) *Przekonania i odczucia współczesnych* [w:] *Polaków portret własny*. Kraków: Wydawnictwo Literackie.
- NOZICK R. (1999) *Anarchia, państwo, utopia*. Warszawa: Aletheia.
- OAKESHOTT M. (1966) *Experience and Its Modes*. Cambridge.
- OFFE C. (1992) *Kapitalizm jako projekt demokratyczny. Teoria demokracji wobec potrójnego przejścia w Europie Wschodniej*. „Studia Socjologiczne”, nr 3-4.
- OLICK J. K., LEVY D. (1997) *Collective Memory and Cultural Constraints: Holocaust Myth and Rationality in German Politics*. „American Sociological Review”, Vol. 62, Dec.
- OLSON M. (1965) *The Logic of Collective Action*. Cambridge, Mass: Oxford University Press.
- OSSOWSKI S. (1962) *O osobliwościach nauk społecznych*. Warszawa: PWN.
- OSSOWSKI S. (1966) *U podstaw estetyki. Dzieła. Tom 1*. Warszawa: PWN.
- OSSOWSKI S. (1967) *O konfliktach niewspółmiernych skal wartości*. [w:] *Z zagadnień psychologii społecznej. Dzieła. Tom 3*. Warszawa: PWN.
- Our Creative Diversity. Report of the World Commission on Culture and Development*. (1995). Paris: UNESCO.
- PARSONS T. (1949) *The Structure of Social Action*. New York: McGraw-Hill.
- PARSONS T. (1966) *Societies: Evolutionary and Comparative Perspectives*. Englewood Cliffs: Prentice Hall
- PARSONS T. (1971) *The System of Modern Societies*. Englewoods Cliffs: Prentice Hall
- POPPER K. (1972) *Objective Knowledge. An Evolutionary Approach*. Oxford: Clarendon Press.
- PRŮCHA (1999) *Die Position von privaten Hochschulen in der Tschechischen Republik*. [w:] Z. DROZDOWICZ, K. GLASS (red.) *Hochschulwesen angesichts zeitgenössischer Herausforderungen*. Wien – Poznań: Österreichische Gesellschaft für Mitteleuropäische Studien. Wydawnictwo Fundacji Humaniora.

- PRZEWORSKI A. (1991) *Democracy and the Market. Political and Economic Reforms in Eastern Europe and Latin America*. Cambridge: University Press.
- PUTNAM R. (1995) *Demokracja w działaniu*. Kraków: Znak.
- PUTNAM R. (1996) *Bowling Alone: malejący społeczny kapitał Ameryki*. „Nowa Res Publica”, nr 6.
- QUINE W. (1969) *Z punktu widzenia logiki. Eseje logiczno-filozoficzne*. Warszawa: PWN.
- REYKOWSKI J. (1990) *Ukryte założenia normatywne jako osiowy składnik mentalności*. [w:] REYKOWSKI J., SKARZYŃSKA K., ZIÓŁKOWSKI M. (red.) *Orientacje społeczne jako element mentalności. Analizy teoretyczne*. Poznań: Nakom.
- REYKOWSKI J. (1995) *Kolektywny system znaczeń. Kolokwia Psychologiczne nr 5: W kręgu teorii czynności*. Warszawa: Instytut Psychologii PAN.
- ROBERTSON R. (1992) *Globalization. Social Theory and Global Culture*. London: Sage.
- ROBERTSON R., TURNER B.S (1991) *An Introduction to Talcott Parsons: Theory, Politics and Humanity*. [w:] ROBERTSON R., TURNER B.S.(red.) *Talcott Parsons Theorist of Modernity*, London: Sage
- ROGUSKA B. (1997) *Rodzina polska – wzory i wartości*. [w:] FALKOWSKA M. (red.) *Wartości, praca, zakupy... O stylach życia Polaków*. Warszawa.
- SACHS I. (1995) *Searching for New Development Strategies*. Paris: UNESCO. MOST Policy Papers.
- SAWISZ A. (1990) *Transmisja pamięci przeszłości*. [w:] SZACKA B., SAWISZ A. *Czas przeszły i pamięć społeczna*. Warszawa 1990: IS UW.
- SCHÖPFLIN G. (1993) *Culture and Identity in Post-Communist Europe*. [w:] WHITE S. i in. *Developments in East European Politics*. Durnham: Duke University Press.
- SCHÜTZ A. (1962) *On Multiple Realities*. [w:] „Collected Papers”. Vol. 1. *Problems of Social Reality*. The Hague: Martinus Nijhoff.
- SCHÜTZ A. (1966) *Some Structures of the Life-World*. W: „Collected Papers”. Vol. 3 *Studies in Phenomenological Philosophy*. The Hague: Martinus Nijhoff.
- SCHUMPETER J. (1995) *Kapitalizm. Socjalizm. Demokracja*. Warszawa: PWN.

- SCIULLI D. (1988) *Foundations of Societal Constitutionalism* „British Journal of Sociology” 39, (3).
- SKOTNICKA-ILLASIEWICZ E., WESOŁOWSKI W. (1995) *Europa społeczeństw obywatelskich i Europa wspólnot narodowych*. „Kultura i Społeczeństwo”, nr 2.
- SŁOMCZYŃSKI (1966) *Wpływ oficjalnej i prywatnej sytuacji wywiadu na wypowiedzi respondentów w środowisku inteligencji*. [w:] Z. GOSTKOWSKI (red.) *Analizy i próby technik badawczych w socjologii*. Wrocław – Warszawa – Kraków: Ossolineum.
- SOSNOWSKA A. (1997) *Tu, Tam – pomieszanie*. „Studia Socjologiczne”, nr 4.
- SOSNOWSKA A. (1998) *Teorie zmiany i rozwoju społecznego a zmiany w Europie Wschodniej. O potrzebie perspektywy globalnej*. „Kultura i Społeczeństwo”, nr 1.
- STANISZKIS J. (1994) *Dylematy okresu przejściowego. Przypadek Polski*. [w:] MORAWSKI W. (red.) *Zmierzch socjalizmu państwowego. Szkice z socjologii ekonomicznej*. Warszawa: PWN.
- STEIN H. (1987) *Developmental Time, Cultural Space: Studies in Psycho geography*. London: University of Oklahoma Press.
- SWIDLER (1986) *Culture in Action: Symbols and Strategies*. „American Sociological Review”, 51,2.
- SZACKA B. (1983) *Przeszłość w świadomości inteligencji polskiej*. Warszawa: Wydawnictwa UW.
- SZACKA B. (1990) *Społeczna pamięć polskiej przeszłości narodowej w latach 1965 – 1988*. [w:] SZACKA B., SAWISZ A. *Czas przeszły i pamięć społeczna*. Warszawa 1990: IS UW.
- SZACKI J. (1971) *Tradycja*. Warszawa: PWN.
- SZACKI J. (1991) *Socjologowie wobec historii*. [w:] *Dylematy historiografii idei oraz inne szkice i studia*. Warszawa: PWN.
- SZACKI J. (1999) *Odpowiedzi dla Studiów Socjologicznych*. „Studia Socjologiczne”, nr 4.
- SZAWIEL T. (1999) *Kościół polski – spojrzenie z zewnątrz*. „Civitas. Studia z filozofii polityki” nr 3, Warszawa: Instytut Studiów Politycznych PAN.
- SZCZEPAŃSKI M. (1999) *Hasło „Modernizacja”*. *Encyklopedia Socjologii*. Tom 2. Warszawa: Oficyna Naukowa.
- SZPOCIŃSKI A. (1983) *Kanon historyczny*. „Studia Socjologiczne” nr 4.
- SZPOCIŃSKI A. (1989) *Przemiany obrazu przeszłości Polski. Analiza słuchowisk historycznych dla szkół*. Warszawa: IS UW.

- SZPOCIŃSKI A. (1999) *Inni wśród swoich. Kultury artystyczne innych narodów w kulturze Polaków*. Warszawa: ISP PAN.
- SZPOCIŃSKI A. (2000) *Zmiany instytucjonalne w mediach*. Maszynopis.
- SZTOMPKA P. (1994) *Teorie zmian społecznych a doświadczenia polskiej transformacji*. „Studia Socjologiczne”, nr 1.
- SZTOMPKA P. (1996) *Looking Back: The Year 1989 as a Cultural and Civilizational Break*. „Communist and Post-Communist Studies”, t. 29, nr 2.
- SZTOMPKA P. (1997) *Kulturowe impoderabilia szybkich zmian społecznych: zaufanie, lojalność, solidarność*. „Studia Socjologiczne”, nr 4.
- SZTOMPKA P. (1999) *Trust. A Sociological Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- ŚWIDA-ZIEMBA H. (1995) *Wartości egzystencjalne młodzieży lat dziewięćdziesiątych*. Warszawa: ISNS UW.
- TARDE G. (1921) *Les lois de l'imitation. Etude sociologique*. Paris: Librairie Félix Alcan.
- TARKOWSKA E. (1992) *Czas w życiu Polaków*. Warszawa: IFiS PAN.
- TARKOWSKA E. (1997) *Nierówna dystrybucja czasu – nowy wymiar zróżnicowania społecznego w Polsce*. [w:] DOMAŃSKI H., RYCHARD A. (red.) *Elementy nowego ładu*. Warszawa: PWN.
- TAYLOR Ch. (1994) *The Politics of Recognition*. [w:] *Multiculturalism and the Politics of Recognition*. Princeton: Princeton University Press.
- THOMAS W., ZNANIECKI F. (1976) *Chłop polski w Europie i Ameryce*. Tom I. Warszawa: Ludowa Spółdzielnia Wydawnicza.
- TOURAINÉ A. (1998) *Les transformations sociales du XXe siècle*. „Revue Internationale des Sciences Sociales”, no 156.
- WALLERSTEIN I. (1979) *The Capitalist World-Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- WALLERSTEIN I. (1991) *Geopolitics and Geoculture*. Cambridge: Cambridge University Press.
- WEBER M. (1925) *Wirtschaft und Gesellschaft*, Verlag von J.C.Mohr. Tübingen.
- WELSCH W. (1998) *Nasza postmodernistyczna moderna*. Warszawa: Oficyna Naukowa.
- WESOŁOWSKI W. (1966) *Klasy, warstwy i władza*. Warszawa: PWN.
- WESOŁOWSKI W. (1995) *Niszczanie i tworzenie interesów w procesie systemowej transformacji. Próba teoretycznego ujęcia*. „Kultura i Społeczeństwo”, nr 2.

- WNUK-LIPIŃSKI E. (1994) *Fundamentalizm a pragmatyzm: Dwa typy reakcji na radykalną zmianę społeczną*. „Kultura i Społeczeństwo”, nr 1.
- WNUK-LIPIŃSKI E. (1996) *Demokratyczna rekonstrukcja*. Warszawa: PWN.
- WOJCIECHOWSKI J. (1997) *Polska kultura sztuk pięknych w perspektywie lat dziewięćdziesiątych* [w]: KOSTYRKO T. (red) *Kultura polska 1989-1997 Raport*. Warszawa: Instytut Kultury.
- WOJCISZKE B. (1996) *Niemoralność sukcesu w oczach Polaków* (maszynopis).
- WRIGHT E. (1985) *Classes*. London: Verso.
- ZABOROWSKI W. (1995) *Orientacje egalitarne w społeczeństwie polskim w latach 1988-1993*. Warszawa: IFiS PAN.
- ZAGÓRSKI K., STRZESZEWSKI M. (red.) (2000) *Nowa rzeczywistość. Oceny i opinie 1989 – 1999*. Warszawa: Wydawnictwo Akademickie Dialog.
- ZAGÓRSKI K. (2000) *Opinia publiczna w okresie przemian ustrojowych*. [w:] ZAGÓRSKI K., STRZESZEWSKI M. (red.) *Nowa rzeczywistość. Oceny i opinie 1989-1999*. Warszawa: Wydawnictwo Akademickie Dialog.
- ZAKRZEWSKA M. (1995) *Konfirmacyjna analiza czynnikowa polskiej adaptacji Skali Inteligencji Wechslera – AAIS-R (PL) wyniki wstępne*. [w:] BRZEZIŃSKI J. (red.) *Z zagadnień diagnostyki psychologicznej*. Poznań: Wydawnictwo Fundacji Humaniora.
- ZIÓŁKOWSKI M. (1989) *Wiedza jednostka społeczeństwo*. Warszawa: PWN.
- ZIÓŁKOWSKI M. (1994) *Pragmatyzacja świadomości społeczeństwa polskiego*, „Kultura i Społeczeństwo”, nr 4.
- ZIÓŁKOWSKI M. (1997) *Czy da się przemoc obiektywizm w poznaniu? Recenzja pracy Andrzeja Zybortowicza. Przemoc i poznanie*. „Kultura i Społeczeństwo”, nr 2.
- ZIÓŁKOWSKI M., PAWŁOWSKA B., DROZDOWSKI R. (1994) *Jednostka wobec władzy*. Poznań: Nakom.
- ZIÓŁKOWSKI M. (red.) (1993) *Polacy wobec ładu postmonocentrycznego. Społeczeństwo polskie i jego instytucje w 1992 r.* Warszawa: ISP PAN.
- ZNANIECKI F. (1922) *Wstęp do socjologii*. Poznań.



Indeks nazwisk

A

Adamski, Władysław · 60, 161
Almond, Gabriel · 32, 38
Arrow, Kenneth · 75
Assorodobraj, Nina · 91

Bourdieu, Pierre, 68, 69, 75, 99, 150, 168,
173, 175, 180, 188, 189, 199, 212, 217,
221, 222
Burke, Peter · 94
Burszta, Wojciech · 45

B

Bachrach, Peter · 67
Banfield, Edward · 179
Baratz, Morton · 67
Barbalet, J.M. · 69
Barthes, Roland · 178
Baudrillard, Jean · 40, 41, 132, 138, 163,
190
Bauman, Zygmunt · 31, 40, 41, 44, 47, 72,
137, 190
Beck, Ulrich · 66, 182, 187
Bell, Daniel · 39, 40, 191
Bendix, Richard · 37, 84
Benedict, Ruth · 44
Bentler, P.M. · 232
Berger, Peter · 27, 28, 48, 79, 102
Berry, Jeffrey · 121
Bessis, Sophie · 159
Blau, Peter · 175
Bobbio, Norberto · 227

C

Castells, Manuel · 45
Chmielewski, Piotr · 32, 142
Coleman, James Samuel · 75, 174, 179

D

Dahrendorf, Ralf · 29, 38, 70, 221
Domański, Henryk · 162, 195, 200
Drozdowski, Rafał · 9, 132, 136, 190, 191,
196
Drucker, Peter · 43
Dukaczewska, Anna · 200
Durkheim, Émil · 60, 91

E

Eisenstadt, Samuel · 143
Erikson, E. H. · 48, 56

F

- Flanagan, Scott C. · 121, 123, 124, 127,
139, 142
Foucault, Michael · 41
Frank, André Gunder · 42
Fromm, Erich · 50, 137
Fukuyama, Francis · 30, 179
-

G

- Gellner, Ernest · 32
Giddens, Anthony · 38, 40, 48, 82, 244
Goffman, Erving · 93
Goldman, Jerry · 121, 123
Golka, Marian · 44
Gołaszewska, Maria · 55
Gramsci, Antonio · 68
-

H

- Habermas, Jürgen · 32, 72, 73
Halbwachs, Maurice · 91
Hankiss, Elemer · 20, 66
Hardin, Garret · 66
Hirschman, Albert · 128, 179
Hirszowicz, Maria · 32
Hitler, Adolf · 95
Hochfeld, Julian · 65
Holmes, Leslie · 36
Huntington, Samuel · 14, 25, 27, 36
-

I

- Ingarden, Roman · 56
Inglehart, Ronald · 40, 54, 117, 118, 120,
127, 131, 132, 133, 142, 174
-

J

- Jacyno, Małgorzata · 189
Jedlicki, Jerzy · 113
Joreskog, K. G. · 231
-

K

- Kempny, Marian · 44, 162
Kiciński, Krzysztof · 91, 101
Kitschelt, Herbert · 121, 123
Kłoskowska, Antonina · 55, 56, 176, 177,
220
Kmita, Jerzy · 62
Konrad, Gyorgi · 18
Kozielecki, Józef · 82
Krajewski, Marek · 9, 139
Krzysztofek, Kazimierz · 151, 163
Kuhn, Thomas · 62
Kurczewska, Joanna · 99, 165, 166
-

L

- Lane, Ruth · 18, 74, 76
Lenin, Włodzimierz Ilicz · 70
Locke, John · 169
Lowethnal, David · 91
Lukacs, Gyorgi · 69
Lukes, Steven · 67, 68

Ł

Lepkowski, Tadeusz · 94

M

Mach, Bogdan · 227
Maffesoli, Michel · 169
Makarczyk, Waclaw · 77
Marks, Karl · 70
Marody, Mira · 28, 60, 79, 134, 149, 182
Maslow, Abraham · 48, 117, 118, 187
Melosik, Zbyszko · 190
Merton, Robert · 17, 49, 136, 140, 190,
195
Mills, Charles Wright · 60
Miszalska, Anita · 189, 200
Misztal, Maria · 56
Mokrzycki, Edmund · 136, 147, 201
Morawski, Witold · 26
Morris, Charles W. · 55, 56

N

Nora, Pierre · 91
Nowak, Leszek · 68
Nowak, Stefan · 92, 118, 164
Nozick, Robert · 105, 106

O

Oakeshott, Michael · 98
Offe, Claus · 80, 136
Ossowski, Stanisław · 68, 77, 123, 124,
152, 169, 176

P

Parsons, Talcott · 34, 35, 72
Passeron, Claude · 68, 69
Pawłowska, Barbara · 9, 132
Pietersee, Jana Nederveen · 45
Popper, Karl · 45
Průcha, Petr · 146
Przeworski, Adam · 49
Putnam, Robert · 38, 174, 179

Q

Quine, William · 63

R

Reykowski, Janusz · 59, 217
Robertson, Roland · 35, 38, 42, 44
Roguska, Beata · 148

S

Sachs, Ignacy · 43, 44, 159
Sawisz, Anna · 99
Scheler, Max · 56
Schöpflin, George · 86
Schütz, Alfred · 241
Schumpeter, Joseph · 27
Sciulli, David · 35
Słomczyński, Kazimierz Maciej · 81
Smith, Adam · 66
Sorbom, D. · 231
Sosnowska, Anna · 33, 160

Stalin, Józef Wisarionowicz · 95
 Staniszki, Jadwiga · 193
 Swidler · 38
 Szaoka, Barbara · 94, 100
 Szacki, Jerzy · 35, 91, 92, 98
 Szawiel, Tadeusz · 141, 149
 Szczepański, Marek · 16, 33
 Szelenyi, Ivan · 18
 Szpociński, Andrzej · 92, 98, 100, 151
 Sztompka, Piotr · 36, 38, 86, 154, 179, 229

Ś

Świda-Ziomba, Hanna · 54

T

Tarde, Gabriel · 37
 Tarkowska, Elżbieta · 180, 182
 Thomas, William · 55
 Tocqueville, Charles Alexis Henri de · 38,
 217
 Tönnies, Ferdinand · 34

Touraine, Alain · 40, 41, 80, 168
 Turner, Briann S. · 191 · 35

W

Wallerstein, Imanuel · 30, 32, 42
 Weber, Max · 34, 39, 74, 118, 175, 227
 Welsch, Wolfgang · 41
 Wesołowski, Włodzimierz · 57, 68, 71, 82,
 165, 197
 Wnuk-Lipiński, Edmund · 9, 26, 57, 175
 Wojciszke, Bogdan · 39
 Wright, Erik O. · 18

Z

Zagórski, Krzysztof · 49, 128
 Zakrzewska, Marzenna · 231
 Ziółkowski, Marek · 9, 32, 57, 67, 76, 92,
 123, 127, 132, 216, 217, 222, 223, 228,
 237, 242, 245
 Znaniecki, Florian · 45, 55



Z. 411747

