

Henryk Domański

## Nowe identyfikacje klasowe i nowe podziały społeczne

Lata dziewięćdziesiąte przyniosły nowe samoidentyfikacje, lub może raczej nazwy „klas” w ramach podziału na *klasę niższą, robotniczą, średnią, wyższą-średnią i wyższą*, z których dwie przedostatnie stanowią wytwór Zachodu i są w Polsce nowym zjawiskiem.

To, w jakich punktach hierarchii społecznej ludzie zaczynają się umiejscawiać, daje pewien wgląd w procesy wyłaniania się nowych podziałów klasowych, a „klas średnich” w szczególności. Zależy to oczywiście od tego, czy przekonania o przynależności klasowej faktycznie wywierają na mechanizmy strukturyzacji znaczący wpływ. Zdają się o tym świadczyć wyniki badań, które wskazują, że identyfikacje klasowe odpowiadają mniej więcej pozycjom zajmowanym przez ludzi w hierarchiach stratyfikacyjnych, aczkolwiek korelacja ta jest, co najwyżej, umiarkowana. Mamy bardziej do czynienia z tendencją niż z fenomenem ścisłego dopasowania poglądów ludzi o tym, kim są, do tego, jakie pozycje naprawdę zajmują (zob. Słomczyński i Wesołowski 1973, Kluegel i Smith 1981, Jackman i Jackman 1983, Słomczyński i Kacprowicz 1987, Graetz 1987, Vanneman i Cannon 1987).

Związek taki istnieje, co świadczy o tym, że w ogólnym zarysie ludzie znają swoje miejsce w hierarchii. Niewiele więcej wiadomo z rzeczy ważnych, a zwłaszcza jak świadomość zajmowania określonej pozycji różnicuje zachowania i na ile z deklaracjami związane są postawy wyrażające poczucie odrębności, a zarazem wspólnoty z ludźmi

zajmującymi podobne pozycje. Czy są one wyłącznie konstatacją, wyrastającą z postrzegania własnego miejsca w hierarchii społecznej, wolną od emocjonalnego stosunku, czy też świadectwem aprobaty lub też sprzeciwu wobec istniejącego ładu? Można snuć tylko domysły, jak w konsekwencji identyfikacje rzutują na dystanse społeczne i na kształt makrostruktur.

Również ja nie odpowiem na te podstawowe pytania, opierając się na identyfikacjach deklarowanych w standardowej, dość specyficznej ze względu na rodzaj problemu, sytuacji rozmowy z ankierem. W miarę ścisłym elementem poniższych rozważań będzie pokazanie dynamiki samoidentyfikacji klasowych, ich uwarunkowań, a także związków z niektórymi postawami, opartych na rezultatach badań prowadzonych w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych. Charakter samoidentyfikacji ma – jak się okaże – pewne podłoże strukturalne. Natomiast co do ich konsekwencji, to wpływ samoidentyfikacji na wybrane postawy i orientacje życiowe, takie jak tradycjonalizm czy tolerancja obyczajowa, nie jest, na ogół, znaczący, chociaż niewiele ustępuje pozycji zawodowej, poziomowi wykształcenia i innym ważnym czynnikom stratyfikacyjnym. Wynikałoby stąd, że zaliczanie się do nowych „klas” ma, w sumie, jakiś udział w krystalizowaniu się hierarchii i dystansów między ludźmi.

Ścisła, choć wspierająca się w dużym stopniu na hipotezach, diagnoza wzorów percepcji ma pewne zalety. Lata dziewięćdziesiąte przejdą do społecznej historii Polski jako okres inwazji hasła „klas średnich”, propagowanego przez polityków i środki masowego przekazu. Z danych, które przedstawię, wynika, że z klasą średnią identyfikowało się nie mniej niż 40% dorosłych mieszkańców, a – mając na uwadze ich położenie materialne, prestiż i inne wyznaczniki statusu – byli to rzeczywiście na ogół ci, którzy mogliby się w „klasach średnich” sytuować. Z kolei, z klasami „robotniczą” i „niższą” utożsamiali się stosunkowo częściej robotnicy i pracownicy fizyczni niższych szczebli. I w tym przypadku zarysowuje się więc znana skądinąd odpowiedniość sfery świadomościowej i obiektywnej.

Z popularności tych identyfikacji można wysnuwać różne wnioski, jak choćby kolejne potwierdzenie faktu, że ludzie są świadomi własnego miejsca w hierarchii stratyfikacyjnej. Ale problem tkwi w tym, czy te nowe identyfikacje są rzeczywiście czymś nowym, czy też tylko powielają pod nową nazwą utrwalone już w świadomości społecznej formy percepcji. Czy zwłaszcza gwałtowny wzrost samoidentyfikacji

z klasą średnią faktycznie znamionuje wyłanianie się nowych podziałów? W tym momencie trzeba się już odwołać do konkretnego punktu odniesienia. Będą nim ugruntowane w świadomości społecznej samooceny statusu. Te „starsze” identyfikacje pokrywają się, jak pokażę, z nowymi, ale tylko w pewnym stopniu.

### *Samooceny statusu*

Dwie tradycje badawcze organizują naszą wiedzę o sposobach porządkowania przez ludzi przestrzeni społecznej. Obok samoidentyfikacji klasowych, wnikliwie badanym wymiarem świadomości są samooceny statusu. Doświadczenia z badań surveyowych sugerują, że osoby prośzone o dokonanie oceny własnej pozycji czynią to przeważnie ze zrozumieniem wskazującym, iż przekonanie, jakie miejsce zajmuje się w hierarchii społecznej, stanowi naturalny składnik codziennego myślenia.

Zróżnicowanie tych ocen starano się wielokrotnie odtworzyć w badaniach prowadzonych w Polsce, uzyskując na tej podstawie rozkłady kategorii osób określających swoją pozycję na kolejnych szczeblach hierarchii (Sarapata 1965, Nowak 1966, Słomczyński i Wesołowski 1973). Potraktujmy ten schemat jako dogodny punkt wyjścia w rozważaniach na temat możliwych implikacji nowych identyfikacji klasowych dla formowania się układów stratyfikacyjnych.

W Polskim Generalnym Sondażu Społecznym, prowadzonym systematycznie od 1992 roku, formułowane jest następujące pytanie: „W naszym społeczeństwie są grupy ludzi, które zajmują wyższe i takie, które zajmują niższe pozycje. Poniżej mamy skalę, która biegnie od dołu do góry. W którym miejscu skali umieściłby Pan (albo: umieściłaby Pani) siebie?”. Ankieter wręczał badanym osobom kartę z dziesięciopunktową skalą, na której wskazywały one swoje miejsce.

W tabeli 1 zamieściłem rozkłady tych ocen dla 1992, 1993 i 1994 roku. Trzeba, przede wszystkim, odnotować ich silne podobieństwo w rozpatrywanym okresie. Reprezentanci dorosłej ludności Polski wskazywali najczęściej na środkowe szczeble hierarchii. Stosunkowo największe zagęszczenie zaczyna się od 3. a kończy na 6. pozycji, w którym to przedziale zaklasyfikowało się w latach 1992–1993 odpowiednio: 69,1%, 74,7% i 76,8% osób. Ludzie sytuowali się na

Tabela 1. Rozkład samooceny statusu (w %)

	1992	1993	1994
W naszym społeczeństwie są grupy ludzi, którzy zajmują wyższe pozycje i takie, które zajmują niższe pozycje. Poniżej mamy skalę, która biegnie od góry do dołu. W którym miejscu skali umieścił(a) by Pan(i) siebie?			
Na górze – 10	1,2	0,7	1,0
9	0,6	0,9	1,3
8	2,8	3,3	3,5
7	5,6	7,9	7,8
6	22,1	21,2	21,6
5	16,8	22,5	24,6
4	16,1	16,2	17,4
3	14,1	14,8	13,2
2	11,5	6,3	5,5
Na dole – 1	8,7	4,7	2,9
Nie wiem	0,5	1,5	1,2
Ogółem	100,0	100,0	100,0

ogół w pobliżu środkowego punktu i nieco poniżej – średnia ocen dla kolejnych lat oscylowała wokół 4,3, 4,7 i 4,9, czemu odpowiada wyższy odsetek osób identyfikujących się z pozycjami z dolnej połowy skali. W 1992 roku wynosił on 67,2%, wykazując tendencję spadkową. Zmniejszył się do 64,5% w 1993 roku i do 63,6% w rok później.

Dominiuje opcja środka ze wskazaniem na niższe pozycje. Mam przeciętny, nie wysoki, ale i nie całkiem niski status – powie statystyczny Polak. Trzy kolejne lata przyniosły lekki wzrost samooceny, co może być zarówno przejawem poprawy samopoczucia, jak i wolnym od emocji zdaniem sprawy z odczuwanego, przeciętnie rzecz biorąc, awansu.

Trzeba teraz zobaczyć, kim są ludzie, którzy tych ocen dokonują, a w szczególności, w jakich obszarach struktury społecznej są oni faktycznie usytuowani. Informacje podane w tabeli 2 dostarczają w miarę syntetycznej charakterystyki, zważywszy, że kategoria społeczno-zawodowa, uzupełniona danymi o sytuacji społecznej osób pozostających poza rynkiem pracy (tj. bezrobotnych, studentów, emerytów i gospodyń domowych), stosunkowo najlepiej identyfikuje położenie społeczne jednostek.

**Tabela 2.** Średnie samooceny statusu społecznego w kategoriach społeczno-zawodowych

Grupy społeczno-zawodowe	1992	1993	1994
Inteligencja, wyższe kadry kierownicze w administracji państwowej, dyrektorzy przedsiębiorstw	5,3	5,6	6,1
Technicy i pracownicy administracyjni średniego szczebla	4,8	4,9	5,3
Pracownicy biurów	4,5	5,0	4,9
Prywatni przedsiębiorcy	5,1	5,2	5,4
Pracownicy placówek handlowo-usługowych	4,1	4,7	4,8
Robotnicy wykwalifikowani	4,2	4,4	4,5
Robotnicy niewykwalifikowani w produkcji	3,9	4,4	4,5
Pracownicy fizyczni usług	3,9	3,7	4,5
Rolnicy – właściciele gospodarstw	3,8	4,2	4,5
Bezrobotni	4,2	4,3	5,0
Studenci	5,5	6,1	5,2
Gospodynie domowe	4,3	4,6	4,4
Emeryci i renciści	3,0	4,0	4,2
Średnia	4,3	4,7	4,9
Stosunek korelacyjny	0,26	0,31	0,28

Powiedziałbym, że układ samoocen wykazuje sporą zbieżność z faktycznie zajmowanymi przez ludzi pozycjami w hierarchii uwarstwienia. Na przestrzeni trzech rozpatrywanych lat cechuje go również daleko posunięta stabilność w czasie, chociaż dotyczy to bardziej pozycji zawodowej, a mniej kategorii nie związanych z rynkiem pracy. Przeciętnie, w latach 1992–1993 stosunkowo najwyższą pozycję przypisywali sobie studenci, ale w 1994 roku ich samoocena w relacji do innych kategorii uległa obniżeniu. Wyprzedzili ich, przede wszystkim, reprezentanci środowisk inteligenckich i prywatnego biznesu, którzy zresztą przez cały ten czas konsekwentnie przyznawali sobie wysoki status. Na przeciwległym krańcu znajdują się emeryci, robotnicy niewykwalifikowani i rolnicy – właściciele gospodarstw.

Hierarchia ta, będąca tworem subiektywnych odczuć, odpowiada w zarysie klasycznej społeczno-ekonomicznej gradacji, której istnienie w społeczeństwie polskim od lat dokumentują wyniki badań (Domański i Sawiński 1991, Domański 1994). Na szczycie sytuuje się inteligencja, łącznie z kierowniczymi kadrami przedsiębiorstw i administracji państwowej, a nieco poniżej prywatni przedsiębiorcy

– pozycję tych ostatnich blisko wierzchołka „obiektywnej” drabiny stratyfikacyjnej determinuje wysoki poziom zasobności materialnej i konsumpcji. Usytuowanie pracowników fizycznych bez kwalifikacji i rolników w najniższych partiach hierarchii uwarstwienia, to również wynik potwierdzony przez rezultaty dotychczasowych studiów.

Te dwa bieguny wyznaczają kształt obiektywnej hierarchii i subiektywnych wizji własnego w niej usytuowania. Z zarysowanego w tabeli z obrazu można wysnuć wniosek, że ludzie znają swoje miejsce w gradacji klasowo-warstwowej. Subiektywne odczucia byłyby więc jednym z ogniw jej stabilizacji, przy czym kotwicą jest odniesienie do ról zawodowych. Przykład studentów, których samoocena uległa relatywnemu obniżeniu i z pierwszego miejsca (w 1992 i 1993 roku) przesunęli się oni w 1994 roku na miejsce czwarte, unaocznia, że osobom nie osadzonym jeszcze na rynku pracy brakuje trwałych ram odniesienia w kształtowaniu tożsamości własnego statusu.

Niemniej większość studentów dzieli tylko krok od obejmowania stanowisk przynależnych kadrom kierowniczym i inteligencji. Spory odsetek zasili środowiska biznesu, a dyplom wyższej uczelni stał się finansowo znacznie bardziej opłacalną inwestycją w sektorze prywatnym niż państwowym (Domański 1994, 1996). Osoby studiuje mają więc podstawy, aby się czuć prawie elitą. Myślą o sobie w tych kategoriach i przypisywanie sobie pozycji zbliżonej do ocen dokonywanych przez inteligencję i właścicieli może być tego przejawem.

Stosunkowo wysoka zmienność ocen charakteryzowała też subiektywne wizje bezrobotnych. I w tym przypadku, w grę może wchodzić definiowanie własnej pozycji przez odniesienie do hierarchii zawodowej. Jeśli samooceny statusu dokonywane przez studentów wyrastają z antycypacji przyszłego stanu, to bezrobotni żyją raczej niedawną przeszłością i identyfikują się z ostatnio wykonywaną pracą.

Natomiast, konsekwentnie, najniżej oceniają się emeryci i renciści. Prawdopodobnie nie były zawód jako punkt odniesienia góruje w ich przypadku, ale położenie materialne i warunki bytowe. Zwłaszcza rozbieżność pomiędzy subiektywnie definiowanymi potrzebami w tym zakresie a możliwościami ich zaspokojenia zdaje się w tym środowisku odczuciem dominującym i to bez względu na to, czy przed przejściem na emeryturę było się dyrektorem przedsiębiorstwa, inżynierem, czy też tylko robotnikiem na budowie lub sprzątaczką. W efekcie, emeryci

i renciści tworzą dolny biegun odtwarzającej się hierarchii subiektywnego statusu. Kategoria licząca 8 mln obywateli jest solidnym gwarantem trwałości.

Wizerunek własnego miejsca w drabinie stratyfikacyjnej ma zatem oparcie w faktach związanych z rzeczywistym usytuowaniem w istniejącej hierarchii. Sięgnijmy jeszcze do dwóch przykładów, aby uzmysłowić, że rzeczywiście mamy do czynienia z prawidłowością o ogólniejszym wymiarze. Jak kształtowały się samooceny ze względu na poziom wykształcenia, będącego silnym i uniwersalnym wyznacznikiem pozycji społecznej? W hierarchii 9 szczebli, od kategorii osób z nieukończonym wykształceniem podstawowym, poprzez zasadnicze zawodowe, średnie i nieukończone wyższe, najwyższy status przypisują sobie osoby z dyplomami wyższych uczelni. W 1994 roku ich średnia samoocena na dziesięciopunktowej skali wynosiła 6,2 i obniżała się niemal liniowo w miarę przechodzenia do kategorii o coraz niższym statusie edukacyjnym. Na przykład wśród osób o nieukończonych studiach kształtowała się ona na poziomie 5,3, w kategorii z wykształceniem pomaturalnym 5,5, absolwenci gimnazjów ogólnokształcących i techników przyznawali sobie prawie identyczną pozycję (5,0 i 5,1), a na samym dole sytuowały się osoby po szkole podstawowej (4,4) i te, które nie ukończyły szkoły w ogóle (4,2). W latach 1993 i 1992 zależność ta układała się prawie według identycznego wzoru, a status edukacyjny różnicował samoocenę pozycji ze zbliżoną intensywnością (wartość stosunku korelacyjnego dla 1992 roku wynosiła 0,28 i 0,30 w latach następnych).

Drugi przykład dotyczy wpływu pochodzenia społecznego i zdaje się dokumentować, że związek samooceny ze statusem wynika nie tylko z aktualnych doświadczeń, ale ma również swe źródła w międzypokoleniowej transmisji pozycji społecznej. W 1994 roku najwyżżej oceniały swą pozycję osoby wywodzące się ze środowisk inteligenckich (5,7) i dzieci właścicieli (5,2), natomiast najniżej synowie i córki robotników niewykwalifikowanych (4,5) i rolników (4,6). W przekroju wszystkich kategorii pochodzenia, wyodrębnionych tak samo jak w tabeli 2, rozkład średnich ocen w pokoleniu ojca pokrywa się z ich zróżnicowaniem ze względu na aktualny, społeczno-zawodowy status jednostek na przestrzeni trzech rozpatrywanych lat.

Generalna tendencja jest zatem przejrzysta, ale byłibyśmy w niezgodzie z faktami, znanymi też z wcześniejszych badań, gdybyśmy mieli utrzymywać, że subiektywna hierarchizacja ściśle koresponduje

Tabela 3. Związek samooceny z wybranymi cechami

Wybrane cechy	1992	1993	1994
	różnicowanie samoocen (w %) przypadające na:		
Płeć	0	0,1	0,1
Pochodzenie (wykształcenie matki i zawód ojca)	0,2	0,5	0,2
Wiek	0,3	0	0,5*
Wykształcenie i pozycja zawodowa	7,1**	2,5**	2,2*
Dochody rodziny i ocena zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych	0,7*	0,7	0,6
Wykształcenie małżonka	0	0	0
Wielkość miejsca zamieszkania	0	0	0
Praca w sektorze prywatnym lub państwowym	0,1	0	0,2
Syndrom postaw: ocena dochodów rodziny	0,7**	0	0
Zadowolenie z własnej sytuacji finansowej i z jej zmian w ciągu ostatnich lat	0,9*	0	0
Orientacje antytradycjonalistyczne	0	0	0
Tolerancja obyczajowa	0	0,7*	0,6*
Stosunek do aborcji	0	0	0,5*
Ocena demokracji i, czy system polityczny wymaga zmian	0	0	1,1*
Odsetek różnicowania związany z wszystkimi cechami ( $R^2$ )	22,6	16,2	17,4

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

Są to wielkości współczynników korelacji częściowej, przemnożone przez 100, które informują, jaki odsetek różnicowania samoocen „wyjaśniają”, ją w statystycznym sensie poszczególne zmienne. W tabeli nie podano wielkości obrazujących związek samoocen z postawami wyrażającymi liberalizm ekonomiczny i stosunek do ustroju socjalistycznego, które to zjawiska wzięto pod uwagę, ale ich wpływ nie okazał się znaczący.

z gradacją obiektywnego statusu i wzmacnia istniejące w jego ramach podziały. Związek pomiędzy obiektywnym porządkiem i jego świadomościowym odbiciem jest w sumie słaby. Widać to w tabeli 3, w której zestawilem wielkości obrazujące siłę oddziaływania na samoocenę własnego statusu wybranych czynników stratyfikacyjnych i, jako punkt odniesienia, wybranych orientacji i postaw oraz łączny wpływ tych wszystkich uwarunkowań.



Jedynie syndrom zawodowo-edukacyjny różnicował samooceny w znacznym stopniu, włączając w to przynależność do kategorii studentów, bezrobotnych, gospodyń domowych i emerytów. Dla wszystkich trzech lat, ze wzrostem wykształcenia i pozycji zawodowej wzrasta ocena własnego miejsca w hierarchii społecznej, chociaż jest to wzrost ledwo dostrzegalny, skoro np. w latach 1993–1994 ich „czysty wkład” nie przekraczał 2,5%. W 1992 roku również ludzie o wyższych dochodach na osobę w rodzinie i wyższej konsumpcji byli skłonni oceniać się odpowiednio wyżej. Wyznacznikiem poziomu konsumpcji była deklarowana przez badanych sytuacja posiadania pieniędzy na zakup ubrania lub żywności, na leczenie, kształcenie dzieci i pokrycie kosztów mieszkaniowych w ciągu ostatniego roku.

Natomiast nie zaznaczał się w znaczącym stopniu samodzielny wpływ czynników pochodzeniowych, wielkości miejsca zamieszkania i wykształcenia współmałżonka. Zarówno mieszkańcy większych miast, jak i osoby wywodzące się z klas wyższych, mający ponadto małżonka o wyższym statusie, oceniają swoją pozycję odpowiednio wyżej, ale jak wynikałoby z przedstawionych ustaleń, stoi za tym głównie wpływ innych atrybutów stratyfikacyjnych, które bierzemy pod uwagę. Na przykład, mąż i żona o tym samym poziomie wykształcenia mają co prawda bardzo zbliżone poglądy na to, jakie miejsce w strukturze społecznej zajmują, jednak status edukacyjny współmałżonka, sam w sobie, nie jest tu czynnikiem wzmacniającym – jest tylko pochodną wspólnie osiągniętego standardu materialnego rodziny i innych wyznaczników pozycji społecznej.

Krótko na temat wpływu wybranych opinii i postaw w kształtowaniu się samoocen. Bardziej skłonne do lokowania się na wyższych piętrach drabiny statusu powinny być jednostki mające poczucie sukcesu i aspiracji materialnych. Pewna tendencja w tym kierunku występuje w 1992 roku i to niezależnie od tego, jak bardzo osoby składające tego rodzaju deklaracje należą do lepiej sytuowanych kategorii społecznych w obiektywnym sensie. Jednostki, które częściej oceniały swoją sytuację finansową i dochody rodzin jako „zadowolające” i które wyrażały pogląd, że w ciągu „ostatnich kilku lat ich sytuacja materialna uległa poprawie” (tak sformułowane stwierdzenia kierowano w PGSS do respondentów), charakteryzowały się odpowiednio wyższą samooceną.

W 1993 i w 1994 roku zależność ta zniknęła. Poziom zadowolenia raczej bywa niż jest tworzywem przekonań o zajmowaniu określonej

pozycji. To samo można powiedzieć o orientacjach mających wymiar bardziej uniwersalny, takich jak tolerancja w sprawach obyczajowości (w kwestii zdrady małżeńskiej, stosunków seksualnych przed ślubem, homoseksualizmu) tolerancja dla aborcji, a także antytradycjonalizm polegający na przyznawaniu mniejszej wagi w życiu codziennym takim wartościom, jak: religia, kościół czy utrzymywanie bliskich związków z sąsiadami i krewnymi. Osoby bardziej tolerancyjne częściej niż przedstawiciele przeciwstawnej opcji, uważały się za reprezentantów wyższych szczebli hierarchii społecznej. Tym razem tylko w 1994 roku zarysował się pewien związek.

Wyżej też, w 1994 roku, oceniali się zwolennicy istniejącego ładu politycznego. W miarę wzrostu aprobaty dla poglądu, że „obecny system polityczny działa dobrze i nie musi być zmieniony” rosła proporcja osób zaliczających się do wyższych kategorii statusu. Poza tym było ich więcej wśród bardziej „zadowolonych” z demokracji w Polsce. Jest to dobre potwierdzenie zrozumiałego faktu, że istniejący system polityczny znajduje największych popleczników w klasach wyższych, a właściwie w gronie tych, którzy się za klasę „wyższą” uważają (Lipset 1971).

### *Identyfikacje z lower – working – middle – upper*

W 1995 roku tygodnik „Cash” ogłosił zapisy do klasy „średniej”, publikując formularze rejestracyjne, na których czytelnicy spełniający podane przez redakcję kryteria mogli zgłaszać swój akces wysyłając je zwrotnie do komitetu organizacyjnego tej akcji. Był to, po krótkim okresie propagandowego zastoju, kolejny przypływ popularyzacji hasła, które zrobiło karierę już na jesieni 1989 roku. Rozpowszechnianiem idei *middle class* zajęli się przede wszystkim politycy i prasa. Tonem dominującym było przeświadczenie, że coś takiego jak klasa „średnia” powinno się jak najszybciej pojawić w Polsce jako siła napędowa rozwoju stosunków rynkowych i że brak klasy średniej świadczy o osłabieniu tempa transformacji gospodarczej oraz opóźnia kształtowanie się obywatelskiego ładu.

Akcja ta odniosła swój skutek, a dowodem na to mogą być wysokie odsetki osób deklarujących przynależność do klas średnich w badaniach surveyowych. Z odpowiedzi na pytanie zadane w kwestionariuszu PGSS wynika (tabela 4), że już w 1992 roku do klasy średniej i wyższej

**Tabela 4.** Rozkład identyfikacji z klasami (w %)

Osoby identyfikujące się z klasą:	1992	1993	1994
Przypuśćmy, że poproszono by Pana(ią) o zaliczenie się do jednej spośród pięciu klas lub warstw społecznych. Do której z nich zaliczył(a)by Pan(i) siebie?			
Wyższą	0,6	1,0	1,2
Średnią wyższą	3,3	4,8	5,4
Średnią	38,0	38,8	39,2
Robotniczą	41,8	42,4	42,0
Niższą	8,7	7,3	6,9
Pozostali: identyfikujący się z jakąś inną klasą, albo z żadną klasą, albo stwierdzający, że nie ma w Polsce klas	7,6	5,7	5,3
Ogółem	100,0	100,0	100,0

średniej zaliczało się około 41% dorosłych mieszkańców Polski. Tymczasem w badaniach socjologicznych przed 1989 roku prawie nikt nie identyfikował się z klasą średnią. Dominującym typem percepcji był trójpodział: inteligencja, robotnicy, chłopi, a więc schemat wyróżniania podstawowych grup społecznych według odrębnych „funkcji” spełnianych przez nie w społecznym podziale pracy. Jest to oczywiście kryterium całkiem innego rodzaju. Z odmienną poetyki niż zakłada to wizja hierarchicznego podziału na usytuowanych niższej, średnio i wyżej. Nagłe pojawienie się identyfikacji z *middle class* na masową skalę świadczy o przeobrażeniach świadomości, ale jest też dobrym testem na skuteczność propagandy prowadzonej w środkach komunikacji.

Jednak dla samego tylko testu na popularność hasła nie warto byłoby się problemem klas średnich zajmować. Klasyczne pytanie *what class do you belong to?*, wprowadzone w obieg empirycznej socjologii przez Richarda Centersa (1949), wykorzystuje się najczęściej do uchwycenia statusowych aspiracji badanych. Natomiast rzadko kto polega na odpowiedziach dotyczących *lower*, *middle* i *upper* przy poszukiwaniu przejawów świadomości klasowej, a nawet nie traktuje się tych informacji jako wiarygodnych wskaźników subiektywnego poczucia przynależności do klasy ze względu na ich deklaracyjny charakter (Mann 1973).

Przy wszystkich tych zastrzeżeniach, wskazywanie przez ludzi własnego miejsca pod kątem przynależności do kategorii robotniczych i usytuowania „wyżej” albo „pośrodku” jest jednak faktem, będącym jeszcze jedną formą strukturyzacji przestrzeni stratyfikacyjnej. Identyfikacje z klasą niższą, robotniczą, średnią i wyższą w społeczeństwie polskim lat dziewięćdziesiątych, potraktowałbym jako przejaw percepcji, która uwydatnia, w odróżnieniu od samooceny statusu, odrębność wielkich grup społecznych zajmujących wyższe i niższe pozycje. Pytanie jest następujące: czy osoby, które się do tych grup zaliczają, różnią się równocześnie pod innymi, ważnymi względami?

Aby rozstrzygnąć, jak adaptowana z Zachodu wizja różnicuje społeczeństwo polskie, odniesiemy ją raz jeszcze do podstawowych kategorii społeczno-zawodowych. Dane te przedstawiłem w tabeli 5, gdzie podane są osoby identyfikujące się w poszczególnych kategoriach z klasą średnią i wyższą średnią łącznie. Jest to, poza „klasą robotniczą”, najbardziej rozpowszechniona forma samoidentyfikacji, wydobywająca specyfikę tego schematu.

**Tabela 5.** Osoby identyfikujące się z klasą średnią i wyższą średnią (w %)

Grupy społeczno-zawodowe	1992	1993	1994
Inteligencja, wyższe kadry kierownicze w administracji państwowej, dyrektorzy przedsiębiorstw	73,3	73,4	80,6
Technicy i pracownicy administracyjni średniego szczebla	73,3	70,6	72,5
Pracownicy biurowi	62,5	65,0	74,2
Prywatni przedsiębiorcy	55,6	56,8	60,9
Pracownicy placówek handlowo-usługowych	39,1	50,6	49,8
Robotnicy wykwalifikowani	23,3	20,9	26,4
Robotnicy niewykwalifikowani w produkcji	19,2	19,8	16,2
Pracownicy fizyczni usług	25,9	22,5	24,5
Rolnicy – właściciele gospodarstw	28,1	30,6	30,6
Bezrobotni	43,1	39,7	53,7
Studenci	66,8	77,2	69,7
Gospodynie domowe	39,0	44,7	29,9
Emeryci i renciści	21,4	22,1	36,3
Średnia	40,7	43,8	44,5
Stosunek korelacyjny	0,42	0,45	0,44

Porównując wielkości z ostatniego wiersza tabeli 5 i 2, stwierdzamy przede wszystkim, że identyfikacje z klasą „średnią” silniej niż samooceny statusu związane są z pozycją społeczno-zawodową. Różnica między korelacjami rzędu 0,42–0,45 a 0,26–0,31 jest istotna. Okazuje się, że deklaracja członkostwa w *middle class* znacznie lepiej „rozdziela” inteligencję, pracowników umysłowych niższych szczebli, kategorie robotnicze, rolników, prywatnych przedsiębiorców i cztery kategorie spoza rynku pracy. Nawet jeśli nie działają tu bardziej fundamentalne mechanizmy kształtujące poczucie odrębności i jest to wyłącznie efekt snobizmu i podatności na egzotykę nazwy, to samo etykietowanie osadza w realnie występujących podziałach.

Układ kategorii w obydwu hierarchiach jest z grubsza podobny. Zarówno wysokie samooceny statusu, jak i deklaracja przynależności do klas średnich występują najczęściej wśród inteligencji i częściej wyrażają je pracownicy umysłowi niższych szczebli niż rolnicy, kategorie robotnicze, bezrobotni, gospodynie domowe i emeryci. Ale podobny nie znaczy identyczny. Zestawiając wielkości odnajdujemy w ramach tych generalnych podobieństw pewne różnice. Dotyczy to szczególnie robotników wykwalifikowanych, którzy stosunkowo rzadziej utożsamiają się z klasą średnią, co daje im niską lokatę w hierarchicznym układzie kategorii w porównaniu z samooceną statusu – w 1992 i 1993 roku byli oni nawet poniżej niewykwalifikowanych pracowników fizycznych usług. Robotnicy wykwalifikowani postawieni przed alternatywą „klasa robotnicza lub średnia” częściej uważają się za reprezentantów klasy robotniczej, który to wybór łatwo zrozumieć.

Rzadziej też, niż można by oczekiwać mając w pamięci hierarchię ocen statusu, widzą się w szeregach klasy średniej prywatni przedsiębiorcy. Przedstawiciele polskiego biznesu, czyli odpowiednicy „starej klasy średniej” ze społeczeństw zachodnich ustępowali pod względem częstości samozaliczania się do *middle class* nie tylko inteligencji, ale i pracownikom umysłowym niższych szczebli. W 1994 roku 60,9% właścicieli przedsiębiorstw wybrało klasę średnią i średnią wyższą. Było to kilkanaście procent mniej w porównaniu z analogicznymi danymi wśród kadr administracyjnych i techników (72,5%) – fakt, który daje prywatnym przedsiębiorcom niższą pozycję w porównaniu z samooceną na dziesięciopunktowej skali statusu. Postulaty rozwoju klasy średniej sformułowano od początku z myślą o prywatnych przedsiębiorcach i szczególnie do nich hasło to było adresowane. Tymczasem okazuje się, że dobrowolny akces do *middle class* częściej

zgłaszają referenci administracyjni, technicy, laboranci, sekretarki i inni przedstawiciele profesji, kreowanych przez mass media na mniej wiarygodnych kandydatów do tej „klasy”. Jest tak, jakby właścicielom silniejsze poczucie wyższości zapewniała abstrakcyjna i anonimowa pozycja, niż obdarzana strategiczną misją klasa „średnia”.

To, że utożsamianie się z *lower*, *middle* i *upper* jest zjawiskiem z trochę innego porządku niż samooceny statusu, potwierdzają samoidentyfikacje studentów, których odsetek w 1992 i 1994 roku nie dorównuje identyfikacjom z klasą średnią dokonywanym przez kadry administracyjno-biurowe, mimo że w tym samym czasie studenci lokowali się wyżej na skali statusu. W 1993 roku natężenie tych identyfikacji przejściowo wzrosło i studenci najczęściej ze wszystkich kategorii uznawali się za członków klasy średniej – zgodnie zresztą z „prawem większej fluktuacji opinii” w kategoriach spoza rynku pracy. Zapewne nauka i studia traktowane są przez studentów jako okres przedwstępnego zawieszenia, w którym pozostaje się też poza obrębem stosunków klasowych. Za to jakąś pozycję i status społeczny ma się zawsze, toteż studenci poruszają się na tym obszarze bardziej pewnie niż w przestrzeni klasowej.

Tak jak w przypadku właścicieli jest w tym paradoks, choć nieco innego rodzaju. Poglądy studentów na członkostwo w klasach „średnich” cechuje niejaka chwiejność, mimo że predestynuje ich do tego uzyskanie po rozpoczęciu pracy, statusu *professions*, uznawanych w krajach kapitalistycznych za trzon „nowych klas średnich” (Burrage i Torstendahl 1990, Brint 1991). Chodzi oczywiście o polski odpowiednik *professions* w przyszłości, bo mechanizmy profesjonalizacji w ścisłym sensie nie zostały dotąd wprowadzone na krajowym rynku pracy. Na razie silniejsza jest u studentów wiara w zajmowanie wysokiej pozycji w hierarchii globalnego statusu (zob. tabela 2), którego sens łączy prawdopodobnie ze statusem uzyskiwanego wykształcenia.

Trudności ze znalezieniem własnego miejsca w hierarchii klasowej mają też dwie inne kategorie znajdujące się poza rynkiem pracy, a mianowicie gospodynie domowe i emeryci. Poglądy gospodyń na temat tego, czy są w klasie średniej, były w latach 1992–1994 dość zmienne. Tak im, jak i emerytom samoidentyfikacje dają stosunkowo wyższe pozycje niż samooceny statusu. Dotyczy to zwłaszcza emerytów, częściej zaliczających się do klasy średniej, niż np. robotnicy niewykwalifikowani, którzy lokują się pod tym względem na samym dole hierarchii, podczas gdy przy samoocenie byli na odwrót.

Z tego, co powiedzieliśmy do tej pory, wynika, że samoidentyfikacje z „klasą średnią” cechuje pewne zakotwiczenie w hierarchii podstawowych segmentów struktury społecznej, a w tych samych kategoriach społeczno-zawodowych częściej zaliczeniu się do klas średnich towarzyszy przyznawanie sobie odpowiednio wyższej oceny na skali społecznego statusu. Obydwa rodzaje subiektywnej gradacji coś ze sobą łączy. Hierarchia wyznaczona przez identyfikację klasową nie odbiega zasadniczo od bardziej utrwalonej w świadomości społeczeństwa polskiego drabiny stratyfikacyjnej, w której nie ma klas, a jest tylko kontinuum szczebli.

Wróćmy jednak do początku dyskusji. Jeśli samozaliczanie się do *lower, working, middle* i *upper class* kreuje nowe formy podziałów społecznych, to dzieje się tak tylko wtedy, gdy pod nowymi nazwami kryje się coś innego niż treści, które i przedtem tworzyły w miarę spójną wizję hierarchicznego układu. Trzeba więc zbadać, kim – z własnego wyboru – są członkowie tych „klas”, jakie mają orientacje i poglądy. Punktem odniesienia będą w dalszym ciągu samoceny pozycji społecznej, względem których spróbujemy teraz określić samodzielny wkład przeniesionych z Zachodu form percepcji w powstawanie nowych struktur.

### *Kim są?*

Sumaryczną charakterystykę położenia społecznego członków pięciu klas zawiera tabela 6. Dane dotyczą w zasadzie 1994 roku, ale sięgam też do 1993 roku z uwagi na nieco większą liczebność klas „wyższych” w porównaniu z 1994 rokiem.

Średnie wielkości układają się w zgodny z przewidywaniami wzór. To, z jaką klasą ludzie się identyfikują, odzwierciedla – w tendencji – ich miejsce w hierarchii społecznej. W miarę przechodzenia z góry w dół obniża się sukcesywnie status pochodzeniowy jednostek (definiowany przez wykształcenie ojca), poziom ich własnego wykształcenia, zmniejszają się dochody rodzin i maleje zasobność materialna, której wskaźnikiem jest tu posiadanie samochodu. Logika identyfikacji wiąże hierarchię „klas” z wymiarami własnej pozycji stratyfikacyjnej.

Uzupełnijmy ten obraz ważnymi informacjami, których w tabeli nie ma, takimi np. jak zarobki. W 1994 roku osoby deklarujące członkostwo w wyższej klasie średniej uzyskiwały miesięcznie najwyższe

Tabela 6. Wybrane charakterystyki kategorii identyfikujących się z klasami (1994)

Osoby identyfikujące się z klasą:	Liczba lat nauki	Liczba lat nauki ojca	Liczba lat nauki	Dochody rodzin na osobę w tys. zł	Osodek w samochodów (w %)	Pracowałyby gdyby nie musiały (w %)	Orientacje antytradycyjalistyczne	Aprobata roli kobiet pracującej zawodowo	Osodek „zadowolonych” z funkcjonowania demokracji w Polsce
Wyższą	12,6	a	a	a	a	100	100	100	30,3
Średnią wyższą	10,0	14,0	3,7	55,3	55,3	91,1	39,3	77,4	43,5
Średnią	7,9	10,9	2,1	46,9	46,9	80,2	27,9	45,1	40,7
Robotniczą	6,7	9,0	1,5	31,3	31,3	76,3	15,4	8,3	31,5
Niższą	6,9	7,8	1,3	19,2	19,2	76,0	0	0	30,3
Średnia ogółem	7,4	10,0	1,9	38,1	38,1	79,5	—	—	36,1
Stosunek korelacyjny (E)	0,39	0,40	0,35	0,22	0,22	0,11	0,17	0,20	0,10

(a) Obliczeń nie wykonano ze względu na małą liczebność tej kategorii.



wynagrodzenia, których poziom w „niższych” klasach maleje. Osoby te były też najczęściej posiadaczami domku letniskowego. Miało go 5,9%, a wśród zaliczających się do klasy „średniej” – 4%, co otwiera niejake perspektywy dorównania stylowi zachodnich *upper-middle* i *middle*, choć nawet klasa robotnicza i niższa mają tu pewne szanse w przyszłości. Wśród zaliczających się do klasy niższej odsetek właścicieli domków letniskowych wynosił 1,7%, a w klasie „robotniczej” – 1,2%. Identyfikacje klasowe różnicują, ale nie tak, aby wiernie odtwarzać podział, który w klasycznym wydaniu anglosaskim składa się na odrębność *upper*, *middle* i *lower*.

Nowy podział silniej koreluje z poczuciem niedostatku – tzn. z sytuacją, w której brakuje pieniędzy na żywność, ubranie, opłacenie opieki zdrowotnej, mieszkania i naukę dzieci. Z jednej strony aż 57,6% wśród osób czujących się członkami klasy niższej wskazywało na niemożność zaspokojenia każdej z tych potrzeb, z drugiej – w wyższej klasie średniej – odsetek ten wynosił 32,4%. Identyfikacjom z klasami średnimi i z klasą wyższą sprzyja też pochodzenie z większych miast (w 14 roku życia). Prawie liniowo, jako że potencjalni członkowie *upper class* wywodzili się z miejscowości liczących średnio 250 tys. mieszkańców, członkowie *middle* mieszkali w miastach stutysięcznych, a *lower* w miastach, których wielkość kształtowała się na średnim poziomie 16 tys. mieszkańców.

Co do innych cech położenia społecznego, które zwykło się brać pod uwagę, to dość słaby związek z identyfikacjami klasowymi wykazuje płeć, przy pewnej nadreprezentacji kobiet w klasie niższej (w czym uwidacznia się feminizacja kategorii fizycznych pracowników usług, zaliczających się w dużym odsetku do *lower class*). Jest też wpływ wieku, który polega na częstszym wskazywaniu wyższej pozycji klasowej przez ludzi starszych. Wreszcie, częściej w klasach „wyższych” sytuują się osoby zatrudnione w firmach prywatnych niż w sektorze publicznym.

Czy między kolejnymi „klasami”, idąc od szczytu hierarchii subiektywnych „klas”, zarysowują się dystanse? Jakies „przerwy” na skali średnich dochodów, zarobków, wykształcenia, które mogłyby świadczyć o tym, że wizja pięcioklasowego układu odtwarza podział określony przez zagęszczenia cech i czy zgodnie z potocznymi intuicjami w skład „klas” wchodzi ludzie mający poczucie własnej odrębności? Trzeba stwierdzić, że w analizowanych wymiarach skokowe różnice systematycznie nie występują. Może z wyjątkiem dochodów na styku

pomiędzy „wyższą klasą średnią” a „średnią” – ci pierwsi wyróżniają się większą zamożnością od, przypisującej się do niższych pięter, reszty.

Tak jak poprzednio, warto się zastanowić nad miejscem klas „średnich”, które wzbudzając najwięcej emocji, mogą nadawać temu układowi specyfikę. Ludzie, którzy się zaliczają do wyższej klasy średniej i średniej, są też mniej więcej „pośrodku” głównych wymiarów hierarchii stratyfikacyjnej. Powtarza się paralelnieść obiektywnej hierarchii i subiektywnych odczuć. Ale od czasów dyskusji nad klasami w *Yankee City* i *Jonesville*, zainicjowanych przez monograficzne studia Warnera (1947) nad życiem wspólnot lokalnych, jesteśmy świadomi złożoności tego problemu. Klas średnich nie tworzy zaliczanie się do nich określonych jednostek. Potrzebny jest jeszcze do tego, wzmacniający samoidentyfikację, wpływ wspólnych orientacji życiowych, dążeń i stylu, składających się na względnie spójne i odseparowane od siebie całości.

Gdyby, zwłaszcza, udało się u nas stwierdzić obecność orientacji typowych dla *middle class*, byłoby to pewnym wsparciem dla zwolenników ich rozwoju. W społeczeństwach zachodnich istotą tego zjawiska jest syndrom zachowań i postaw, a nie to, jaki zawód się wykonuje i jakie się ma z tego tytułu dochody. „Klasa średnia” ujmowana wyłącznie przez pryzmat atrybutów stratyfikacyjnych daje się wyodrębnić wszędzie, bo w każdym społeczeństwie są i były w przeszłości jakieś grupy społeczne zajmujące środkowe pozycje w drabinie uwarstwienia. Natomiast jako czynnik stabilności i rozwoju ekonomicznego, wzór do naśladowania i siła, której zachowania regulują rytm aktywności współczesnych społeczeństw, klasa „średnia” wyłoniła się dopiero z rozwojem kapitalistycznego rynku. Motorem jej działań stała się etyka protestancka i pogoń za sukcesem, symbolem – dobrobyt i zadowolenie z osiągniętego standardu materialnego, ideologią – liberalizm i tolerancja, a wartością polityczną – udział w budowaniu demokratycznego ładu (Bradley 1982). W ciągu ostatnich dziesięcioleci sytuacja uległa pewnej zmianie, bo z rozwojem społeczeństwa dobrobytu „duch kapitalizmu” został wystawiony na pokusę ucieczki w hedonizm, priorytetowa rola akumulacji kapitałów równoważona jest przez potrzebę konsumpcji, a w protestanckim etosie *middle class* dokonała się erozja mieszczańskich wartości samoograniczenia i uporczywego dążenia do celu. Bell (1976), pisząc o „kulturowych sprzecznościach” współczesnego kapitalizmu, pokazuje, jak klasa średnia wpadła w zastawioną przez siebie samą pułapkę sprzeczności

między nakazem nieustannego pomnażania zasobów a chęcią ich „użycia”, przedkładaniem długofalowych strategii nad zaspokajanie bieżących przyjemności. Od czasów Franklina (1987) i Smilesa (1864), w syndromie *middle class* pojawiły się obok surowej samodyscypliny całkiem inne treści: apatia polityczna, bierność, zagubienie, obawa przed degradacją do klas niższych, a zarazem – gdyby polegać na zdaniu specjalistów wypowiadających się w tej kwestii – niepokojąca permissywność wobec mniej ważnych potrzeb (Sokoloff 1971) czy skłonności do „narcyzmu” (Lasch 1979). W każdym razie, kluczem do odrębności klas średnich wobec elit i klas niższych jest styl życia i mentalność – prace Ehrenreich (1989), De Mott (1990) czy Lamont (1992) zawierają uzasadnienie tego poglądu. Poszukując analogicznych zjawisk w Polsce, możemy prześledzić tylko niektóre zależności. Te z tabeli 6 odsyłają do etosu pracy, stosunku do tradycyjnych wartości i stereotypów oraz oceny demokratyzacji systemu politycznego.

„Czy gdyby Pan(i) zdobył(a) dostatecznie pieniędzy, by żyć tak wygodnie jakby Pani(i) chciał(a), to czy pracował(a)by Pan(i) nadal, czy też przestał(a)by Pan(i) pracować?”. Odpowiedzi wyrażające chęć dalszej pracy, których rozkład podaję w piątej kolumnie tabeli 6, mogłyby zaświadczyć o tryumfie cnoty powołania zawodowego – jeśli, oczywiście, pytanie to trafnie oddaje ideę naczelnego symbolu etyki protestanckiej z okresu jej największej świetności. Obowiązek pracy za wszelką cenę i dla niej samej – jak wskazywał Weber (1992) – był głównym składnikiem moralnego kodeksu mieszczaństwa, „starych klas średnich”, którego brakowało z jednej strony klasom niższym, a z drugiej – arystokracji. Pewien ślad tej zależności odnajdujemy w niejednakowym odsetku osób z różnych klas stwierdzających, że „pracowaliby nadal”. Wśród reprezentantów klasy „robotniczej” i „niższej” deklaracje tego typu pojawiały się stosunkowo rzadziej niż w kategoriach definiujących swoje miejsce bliżej szczytów hierarchii społecznej, gdzie – jak w *upper class* – prawie wszyscy zdają się widzieć w pracy sens własnej egzystencji.

Jednak różnice są niewielkie. Afirmacja pracy zawodowej dla niej samej stanowi priorytetową wartość dla prawie czterech piątych dorosłych Polaków, toteż nawet dystans między 76% dla klasy „niższej” i spektakularnym 100% dla „wyższej”, nie znamionuje jakościowej odrębności. Ale podstawowa trudność tkwi w interpretacji, na ile różnice te są świadectwem rozżewu między orientacjami typowymi dla *upper i middle class*, a specyfiką kultury robotniczej. Wiadomo z licznych

badań, że niejednakowa satysfakcja z pracy wiąże się z wykonawaniem ról zawodowych o wyższej i niższej złożoności (Robinson i in. 1969, Hodson 1984). Prawidłowość tę stwierdzano swego czasu również w Polsce (Sarapata 1979, Dobrowolska 1983, Hamilton i Wright 1986), różnice utrzymują się zapewne do tej pory i będą istnieć nadal, chociaż niekoniecznie jako podłoże orientacji *middle class*. Nie klasa „średnia”, ale pozycja zawodowa stanowi pierwotne ogniwo tej zależności. Chęć pracy dla niej samej jest, przede wszystkim, pochodną satysfakcji czerpanej z kreowania rzeczy ważnych, płynie też z poczucia niezależności, kierowania pracą innych i ze swobody podejmowania decyzji, czyli charakteryzuje ludzi wykonujących zawody o wyższym statusie. To pozycja zawodowa daje miejsce w klasie średniej, a weberowskie „powołanie” do zawodu jest tego konsekwencją: klasa „średnia” stanowi pochodną tego związku.

Pytanie, jak oddzielić wpływ syndromu *middle class* od tego, co nim nie jest i wynika z całkiem innych uwarunkowań, jest kłopotliwym problemem badaczy starających się zidentyfikować klasy średnie. Tak samo, zresztą, trudno jest zgłębić subtelności znaczeniowych różnic między wyborem miejsca w hierarchii pięciu klas a samooceną statusu i w ogóle wyspecyfikować odmienne treści wszelkich hierarchicznych wizji układów stratyfikacyjnych formułowanych czy to w postaci klas, czy gradacji statusu. Każdorazowo rzeczywistość ujmowana jest niby w innym kształcie, ale pozostaje wątpliwość, czy występujące stale odniesienie do hierarchii nie świadczy o tym, że za odmiennym szyldem kryją się w istocie te same przekonania i postawy.

W świetle tych niejasności, komentarzem do wyników przedstawionych w tabeli 6 powinna być seria pytań opatrzonej wątpliwościami. Kolejny problem dotyczy bowiem mniejszego natężenia tradycyjnych orientacji w kategoriach identyfikujących się z klasą „średnią” i „wyższą”, w porównaniu z „robotnikami” i osobami uznającymi się za reprezentantów klasy „niższej”? Według danych, zdecydowanie najmniejszą wagę do spraw religii, Kościoła, więzów sąsiedzkich i bliskich relacji z krewnymi (tak rozumiany jest tu tradycjonalizm) przykładają osoby deklarujące swą przynależność do polskiej *upper class*. Klasy niższe zajmują w tych kwestiach stanowisko krańcowo przeciwstawne, co zgadza się z wynikami badań wykazujących silniejsze zakorzenienie środowisk robotniczych i chłopskich w tradycyjnym kręgu lokalnych społeczności, podleganie wpływom religijności, sił

transcendentnych i autorytetu Kościoła w rozwiązywaniu problemów życiowych (0, 100 i pozostałe wartości określają średnią pozycję kategorii, a nie absolutny poziom natężenia tych postaw; są to znormalizowane od 0 do 100 wartości uzyskane z analizy czynnikowej kilku wybranych odpowiedzi potraktowanych jako wskaźniki tradycjonalizmu).

Rozkład wskaźnika tradycyjnych orientacji nie przypomina zresztą swym kształtem ostrego podziału na klasę robotniczą i średnią, ale bliższy jest dychotomii „elita – masy”. Czy stoi za tym odrębność mniej tradycyjnie nastawionych klas średnich (Bott 1957, Hoggart 1975, Horton i Hunt 1976), czy też tradycjonalizm jest po prostu pochodną odmiennych doświadczeń związanych z zajmowaniem przez robotników niższych pozycji w hierarchii statusu (Fischer 1982, Goldthorpe 1987). Jeśli bierze się to ze statusu, to dlatego, że wyższy poziom wykształcenia i racjonalność wykonywanych zadań rozszerzają perspektywę i rozumienie złożonej rzeczywistości, lepiej to zaspokajają potrzebę bezpieczeństwa i sensu egzystencji u osób o wyższej pozycji niż tradycjonalizm.

Gdyby polegać ściśle na empirii, to za oddziaływaniem statusu zdaje się też przemawiać kształt rozkładu postaw aprobaty wobec nowoczesnego modelu roli społecznej kobiet. Nie ma rzucających się w oczy różnic między średnimi sumarycznego wskaźnika informującego, na ile, w porównaniu z mężczyznami, kobietom przypisuje się równorzędną rolę na rynku pracy, w jakim zaś stopniu powinny one pozostać tylko matkami, gospodyniami domowymi i żonami, poświęcającymi swoje ambicje sukcesowi zawodowemu męża. Klasy „wyższe” i „średnie” częściej odrzucają tradycyjny stereotyp „matki Polki” niż klasy niższe. Różnice te są dość widoczne, ale wzrost dezaprobaty ze wzrostem miejsca w hierarchii stratyfikacyjnej jest stopniowy (identycznie jak dla antytradycjonalizmu, wartości skali znormalizowano od 0 do 100, po przeprowadzeniu analizy czynnikowej czterech wybranych postaw).

Klasy „średnie” i „średnie-wyższe” wykazują też trochę większe zadowolenie z demokracji w Polsce. Wyraz uznania liberałów dla ustroju politycznego czy pragmatyczna pochwała możliwości życiowych, jakie stwarza demokracja? Prawdziwe klasy średnie nie powinny narzekać na swój los, jak zwykle mawiać się o ich funkcjonowaniu pod presją współzawodnictwa i ideologii sukcesu w realiach kapitalistycznego rynku.

Tabela 7. Związek samoidentyfikacji z wybranymi cechami

Wybrane cechy związane z identyfikacjami	1992	1993	1994
	zróżnicowania (w %) między identyfikacjami przypadające na:		
Pochodzenie społeczne	12,3	15,2	16,9
Jak wyżej + płeć, wiek	12,5	16,2	17,1
Jak wyżej + wykształcenie	28,3	28,7	32,5
Jak wyżej + miejsce zamieszkania, pozycja zawodowa, sektor gospodarki i pozycja zawodowa małżonka	34,9	33,4	37,8
Jak wyżej + położenie materialne <sup>a</sup>	35,4	34,7	40,1
Jak wyżej + wybrane postawy i orientacje <sup>b</sup>	45,7	46,4	43,2
Jak wyżej + przynależność do związków zawodowych	50,0	46,8	43,3

Są to wielkości współczynników pierwszej korelacji kanonicznej, przemnożone przez 100, w modelu, do którego kolejno dołączane są cechy podane w boczku tabeli.

<sup>a</sup> Dochody rodziny, posiadanie samochodu, ocena zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych.

<sup>b</sup> Orientacje tradycjonalistyczne, częstość chodzenia do kościoła, zarobki, jakie się mieć powinno, tolerancja obyczajowa, aprobata dla roli kobiety pracującej zawodowo, stosunek do aborcji, stosunek do socjalizmu, zaufanie do instytucji państwowych (rząd, parlament).

Z ustaleń tych można wnosić, że identyfikacje z *upper*, *middle*, *working* i *lower*, umiejscowione są w pewnych obszarach struktury społecznej silniej, w innych słabiej. Jak silnie, w jakich sferach – o tym informują wielkości w tabeli 7, w której pokazują, ile wynosi, w sumie, moc rozdzielnia rozmaitych cech położenia społecznego i czynników świadomościowych względem identyfikacji. Na początku umieściłem wyznaczniki pochodzeniowe, będące w tym łańcuchu zależności najbardziej podstawowym ogniwem. Zestawione w pierwszym wierszu 12,3%, 15,2% i 16,9% dla lat 1992, 1993 i 1994 informują, jaki odsetek zróżnicowania między identyfikacjami przypadają na wpływ pochodzenia społecznego, schodząc zaś w dół tabeli dowiadujemy się, ile do tego dodają „na czysto” dołączane kolejno syndromy zjawisk.

W ciągu trzech lat zarysowały się dwie przeciwstawne tendencje, otwierając pole do rozległych spekulacji interpretacyjnych. Przy

malejącym nieco udziale orientacji i postaw, tworzących świadomościowo-kulturową esencję identyfikacji, zwiększa się (w sumie biorąc) „czysty” wkład czynników pochodzeniowych, cech demograficznych oraz wyznaczników pozycji społecznej wynikających z samodzielnych poczynań jednostek, a więc: ich wykształcenia, sytuacji społeczno-zawodowej, miejsca zamieszkania, zatrudnienia w państwowej lub prywatnej firmie oraz standardu materialnego, obejmującego dochody rodzin, posiadanie samochodu i możliwości konsumpcyjne w zakresie wydatków na żywność, odzież, opiekę zdrowotną, kształcenie dzieci i mieszkanie.

Obydwa procesy są kontinualnymi tendencjami bez nagłych załamań i oznak przyspieszonego wzrostu. Ale trzyletni okres nie daje mocnych podstaw do formułowania prognoz. Nie wykraczając więc poza połowę lat dziewięćdziesiątych musimy poprzestać na stwierdzeniu, że wchodzące do obiegu identyfikacje klasowe stawały się projekcją rzeczywistego miejsca jednostek w układach stratyfikacyjnych. Natomiast zmniejszał się ich związek z poglądami, chociaż i te miały swoją wagę w procesach dopasowywania nowych identyfikacji do warunków polskich. Może to znaczyć, że wbudowują się one w istniejący w Polsce układ hierarchicznych dystansów, ale z mniejszym udziałem znaczeniowej otoczki przydawanej im w krajach, w których zostały wykreowane.

### *Identyfikacje tkwią w strukturze, ale same różnicują słabo*

Z tego, co do tej pory przedstawiłem, wynikałoby, że importowany z Zachodu schemat jest przydatny i z tego względu może być podbudową nowych form hierarchizacji społecznej. Ale dwóch, zasygnalizowanych we wstępie i stale się tu przewijających, wątków nie doprowadziliśmy jeszcze do końca.

Po pierwsze, czy identyfikacje z *upper*, *middle*, *working* i *lower* są rzeczywiście nowym faktem? Czy wyodrębniają się względem bardziej utrwalonego i może bliższego świadomości Polaków wymiaru oceny własnego miejsca w hierarchii statusu?

Danych do postawienia „kropki nad *i*” dostarcza siła korelacji pomiędzy identyfikacją klasową a przypisywaniem się do określonego punktu na dziesięcioszczeblowej hierarchii statusu. Wielkość korelacji *Gamma* (miernika najbardziej trafnie oddającego istotę związku między hierarchiami, o których tu mowa) wynosiła w 1992 roku 0,36, w 1993

Tabela 8. Związek samoidentyfikacji, samoocen i innych cech z wybranymi orientacjami (1994)

	Tolerancja obywatelska	Stosunek do aborcji	Orientacje na pracę zawodową i kontakty	Orientacje antytradycyjne ze znajomymi <sup>1</sup>	Aprobata roli kobiety pracującej zawodowo
Pochodzenie społeczne	0,3	0,3	0,2	0,2	0,7*
Płeć	0,5*	0,1	0,1	0,9**	0,8**
Wykształcenie i pozycja społeczno-zawodowa	0,1	0,3	1,0**	1,0**	0,4
Wielkość miejsca zamieszkania	1,2*	2,0**	0,7**	0	0,4
Położenie materialne	0,2	0,6*	0,7**	0	0,1
Samoocena statusu	0	0,6*	0	0	0,1
Samoidentyfikacja z klasą	0,3	0,2	0,8	0,6	0,6
Odsetek wyjaśnionego zróżnicowania (R <sup>2</sup> )	9,3	7,8	11,4	7,4	10,0

zróżnicowania (w %) między identyfikacjami  
 przypadający na:

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

Są to wielkości współczynników korelacji częściowej, przemnożone przez 100, które informują, jaki odsetek zróżnicowania orientacji wyjaśniają poszczególne zmienne.

<sup>1</sup> Indeks sumujący odpowiedzi na pytanie o ważność trzech sfer w życiu jednostek: pracy zawodowej, przyjaciół i znajomych oraz wolnego wypoczynku.



– 0,45 i w 1994 – 0,44. Korelacje nie są więc silne, a zatem mamy do czynienia z dwoma, w znacznym stopniu odmiennymi, sposobami porządkowania własnego miejsca w hierarchicznej gradacji, choć pewien wzrost zależności zapowiadałby zachodzenie na siebie tych dwóch wymiarów w latach następnych. Ludzie mogą się do pięcioklasowego podziału przyzwyczajać, postrzegając go w formie coraz bardziej zbliżonej do gradacyjnego układu – nie klas, ale równoodległych szczebli.

Druga rzecz dotyczy tworzenia się wokół nowych samoidentyfikacji nowych struktur. Tę kwestię warto dopełnić w miarę ścisłym wnioskiem, patrząc od strony konsekwencji pięcioklasowego podziału, bo dotychczasowy wniosek o jego osadzeniu w istniejących hierarchiach wskazuje na podbudowę i źródła. Od tego, co je warunkuje, trzeba przejść do pokazania ich samodzielnej roli w ważnych sferach, szczególnie podatnych na ten wpływ. Jedną z tych sfer są rozpatrywane już orientacje życiowe, a tłem – mechanizmy stratyfikacyjne tworzące „obiektywne” różnice między ludźmi.

Wielkości w tabeli 8 unaoczniają niewielką moc nowego podziału w różnicowaniu orientacji życiowych, wyznaczających – jak skądinąd wiadomo – ważny obszar zachowań. Poziom tolerancji obyczajowej, stereotypy roli kobiet, ani też tradycjonalizm (utożsamiany z triadą wartości „religia – bliskie relacje sąsiedzko-rodzinne – kościół”) nie są znacząco związane z tym, do jakiej klasy ludzie się zaliczają. Orientacji tych nie różnicują też samooceny statusu – tylko aprobata wobec aborcji staje się tym większa, im częściej postrzega się swoje miejsce bliżej szczytu hierarchii.

Ale z drugiej strony, jeśli porównać wpływ identyfikacji i samoocen z niewiele silniejszymi zależnościami od cech położenia społecznego, brany tu pod uwagę, to staje się jasne, że sfera orientacji i postaw w niewielkim stopniu podporządkowana jest w ogóle jakimkolwiek wzorom. Nawet poziom wykształcenia, wykonywany zawód i dochody nie odgrywają z tego punktu widzenia większej roli. Nie tylko samoidentyfikacje klasowe, ale i wyznaczniki stratyfikacyjne wywierają na świadomościową mapę podziałów społecznych nikły wpływ.

### *Bardziej konsoliduje niż rozmywa*

Ponieważ pomiędzy identyfikacjami z klasą „wyższą”, „średnią” i „niższą” jest pewien związek położenia społecznego, nowe samoiden-

tyfikacje stają się jednym z czynników stabilizujących utrwalone hierarchie stratyfikacyjne – jako jeszcze jedno wzmocnienie tego, co już trwa; chociaż z drugiej strony zróżnicowanie na *upper*, *middle*, *working* i *lower* nie ma istotniejszego przełożenia na zróżnicowanie orientacji i postaw między ludźmi zaliczającymi się do tych klas.

Samoidentyfikacje konsolidują strukturę społeczną w takim stopniu, w jakim kryją się za nimi wspólne przekonania, wartości i normy, obok innych cech łączących ludzi będących blisko siebie w hierarchii społecznej. Jednak wszystko zależy od tego, czy akces do klasy zgłaszany w sytuacji wywiadu jest aktem jednorazowym – mało kto myśli o tych sprawach stale – czy też uzewnętrznia głębsze poglądy (pobudzający wpływ zadawania tego rodzaju pytań na formowanie się świadomości klasowej?) Przede wszystkim, pytanie o samoidentyfikację daje ludziom okazję do zastanowienia się nad własnym miejscem w hierarchii statusu. Samo skonstatowanie faktu, niezależnie od tego, na ile towarzyszy mu poczucie wspólnoty z ludźmi zajmującymi podobne pozycje, staje się czynnikiem kreacji dystansów.

Odosobniony akt niewiele sam w sobie znaczy. Jest ważny, gdy wyrasta z przesłanek, które mogą jednoczyć. Co może pobudzać do przyznania, że jest się członkiem klasy robotniczej lub niższej, jest się bliżej dołu niż góry, że nie należy się do uprzywilejowanej *middle class*, w której być się powinno i w której (jak głoszą inspirowane przykładem Zachodu mass media) prędzej czy później znajdzie się większość Polaków? Ludzie postawieni przed dylematem: przyznać się do niepowodzeń życiowych czy nie, mogliby wybierać to drugie, a jednak nie wybierają.

Dla niektórych rzecz jest w ogóle bez znaczenia i stwierdzenie, że jest się robotnikiem, stanowi po prostu uznanie faktów, których oznaki odbierane są na co dzień. Robotnik wie, że jest bardziej ordynarny niż inteligent, że ma większe problemy z wysłowieniem, że brakuje mu obycia i ogłady. Tak być pewnie musi i tym oczywistym prawdom pozostaje stawić czoło. Jednak samoocena własnej pozycji klasowej ma swe niuanse. Identyfikacje z *working* czy *lower* nie są jedynie beznamietną rejestracją faktu. Część z nich świadczy pewnie o pogodzeniu się z losem, który jednak w moralnym sensie nie jest akceptowany. W społeczeństwie brytyjskim i szwedzkim – utrzymywali Parkin (1971) i Scase (1992) – członkowie klasy robotniczej nie widzą sensu walki o zniwelowanie bariery dzielącej ich od lepiej sytuowanych warstw, mimo że nie zgadzają się na istniejące nierówności.

Najprawdopodobniej i w Polsce postawy pragmatyczne, choć jeszcze nie moralnej akceptacji, nie są odosobnione. Ci, którzy zaliczają się do klas niższych, czynią to ze świadomością, że wszystko musi pozostać jak jest, mimo że miejsce na dole hierarchii nie zaspokaja ich ambicji. Poczucie niesprawiedliwości, które przenika kategorię osób myślących w ten sposób, ma swoją dynamikę, ale nie musi być permanentnym zarzewiem konfliktu. Jest to legitymizacja istniejącego stanu, chociaż przy moralnej dezaprobacie, która nie wyklucza niezadowolenia. Do jego kontestacji dochodzi wówczas, gdy w niskiej samoocenie tkwi ukryty sprzeciw. Podkreślanie własnej niższości jest do tego dobrym pretekstem: „Spójrzcie, jestem na samym dole, ale tak dalej być nie może. Zasluguję na coś więcej!”.

Jeśli większość utożsamiających się z *lower i working*, to poddający się naturalnemu porządkowi spraw pragmatycy, a krańcowe postawy buntu i negacji występują rzadziej, to przeciwwagi dla napięć, frustracji i konfliktów trzeba by upatrywać w identyfikacjach z *middle i upper*, których żywiołem w rozwiniętych społeczeństwach Zachodu są stabilizacja, wiara w powodzenie i orientacja na sukces. W Polsce lat dziewięćdziesiątych, identyfikacje z klasą średnią są wyrazem aspiracji do standardu materialnego i stylu życia, którego jeszcze nie ma. Dekada ta jest okresem postępującej restrukturyzacji układów stratyfikacyjnych, zapoczątkowanej zmianą ustroju politycznego i urynkowaniem gospodarki. Dynamika nowych identyfikacji przekłada się na te przekształcenia. W sumie raczej krystalizują one, niż rozmywają, istniejące bariery i dystanse społeczne.

### *Literatura*

- Bell, Daniel. 1976. *Cultural Contradictions of Capitalism*. London: Heineman.
- Bott, Elisabeth. 1957. *Family and Social Network*. London: Tavistock.
- Bradley, Ian. 1982. *The English Middle Classes, Are Alive and Kicking*. London: Collins.Brint 1982.
- Brint, Steven. 1991. *In an Age of Experts. The Changing Role of Professionals in Politics and Public Life*. Princeton: Princeton University Press.
- Burrage, Michael, i Rolf Torstendahl. 1990. *Professions in Theory and History*. London: Sage.

- Centers, Richard 1949. *The Psychology of Social Classes*. Princeton: Princeton University Press.
- Cichomski, Bohdan i Zbigniew Sawiński. 1994. *Polski Generalny Sondaż Społeczny. Skumulowany komputerowy zbiór danych 1992–1993*. Warszawa: Instytut Studiów Społecznych, Uniwersytet Warszawski.
- De Mott, Benjamin. 1990. *Imperial Middle. Why Americans Can't Think Straight of Class*. New Haven: Yale University Press.
- Dobrowolska, Danuta. 1983. *Zróżnicowanie społeczno-zawodowe a stosunek do pracy*. Warszawa: PAN IFiS.
- Domański, Henryk. 1994. *Społeczeństwa klasy średniej*. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Domański, Henryk. 1996. *W obliczu konwergencji. Stratyfikacja społeczna w krajach Europy Środkowo-Wschodniej*. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Domański, Henryk i Zbigniew Sawiński. 1991. *Krystalizacja barier i podziałów społecznych*, s. 241–254. W: A. Sułek i W. Winclawski (red.), *Przełom i wyzwanie. Pamiętnik VIII Ogólnopolskiego Zjazdu Socjologicznego*. Warszawa–Toruń.
- Ehrenreich, Barbara. 1989. *Fear of Falling*. Harper Perennial.
- Fischer, Claude. 1982. *To Dwell Among Friends*. Chicago: University of Chicago Press.
- Franklin, Benjamin. 1987. *Writings*. New York: Viking.
- Galbraith, John K. 1967. *The New Industrial State*. London: Hamish Hamilton.
- Goldthorpe, John. 1987. *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*. Oxford: Oxford University Press.
- Graetz, Brian. 1987. *Images of Class in Australia*. Canberra: The Australian National University.
- Hamilton, Richard F. i J.D. Wright. 1986. *The State of the Mass*. New York: Aldine.
- Hodson, Randy. 1984. *Corporate structure and job satisfaction: a focus on employer characteristics*. „Social Sciences Research” 69: 22–48.
- Hoggart, Richard. 1976. *Spojrzenie na kulturę klasy robotniczej w Anglii*. Warszawa: PIW.
- Horton, P.B. i C.L. Hunt. 1976. *Sociology*. New York: MacGraw Hill.
- Jackman, Mary R. i Robert W. Jackman. 1983. *Class Awareness in the United States*. Berkeley: University of California Press.
- Kluegel, James R. i E.R. Smith. 1981. *Beliefs about social stratification*. „Annual Review of Sociology” 7: 29–56.

- Lamont, Michele, 1992. *Money, Morals and Manners. The Culture of American and French Middle Classes*. Chicago: Chicago University Press.
- Lasch, Christopher. 1979. *Culture of Narcissism. American Life in Age of Diminishing Expectations*. New York: W.W Norton.
- Lipset, Seymour M. 1971. *Political Man*. New York: Anchor Books.
- Mann, Michael. 1973. *Consciousness and Action Among the Western Working Class*. London: Macmillan.
- Nowak, Stefan. 1966. *Psychologiczne aspekty ruchliwości społecznej i przemian ruchliwości społecznej*. „Studia Socjologiczne” nr 2.
- Parkin, Frank. 1971. *Class Inequality and Political Order*. London: Praeger.
- Robinson, James P., Robert Athanasiou i K.B. Head. 1969. *Measures of Occupational Attitudes and Occupational Characteristics*. Michigan: Ann Arbor.
- Sarapata, Adam. 1979. *Wartość pracy i motywacja do pracy*, s. 12–60. W: T.M. Jaroszewski (red.), *Przemiany świadomości społeczeństwa polskiego*. Warszawa.
- Savage, Michael, James Barlow, Peter Dickens i Tony Fielding. 1992. *Property, Bureaucracy, and Culture. Middle-class Formation in Contemporary Britain*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Scase, Richard. 1992. *Class*. Minneapolis: Minnesota University Press.
- Smiles, Samuel. 1864. *Self-Help. With Illustrations of Character and Self-Conduct*. London: Murray.
- Słomczyński, Kazimierz M. i Włodzimierz Wesołowski. 1973. *Potoczna percepcja struktury społecznej*, s. 241–269. W: K.M. Słomczyński i W. Wesołowski (red.), *Struktura i ruchliwość społeczna*. Wrocław: Ossolineum.
- Słomczyński, Kazimierz M. i Grażyna Kacprowicz. 1987. *Subiektywna ocena pozycji społecznej: jej pomiar, determinanty, korelaty*, s. 231–154. W: K. Janicka (red.), *Zróżnicowanie społeczne i jego percepcja*. Wrocław: Ossolineum.
- Sokoloff, Boris. 1971. *The Permissive Society*. New York: Arlington House.
- Vanneman, Reeve i Lynn W. Cannon. 1987. *The American Perception of Class*. Philadelphia: Temple University Press.
- Warner, Lloyd W. i in. 1947. *Social Class in America*. New York: Oxford University Press.
- Weber, Max. 1992. *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*. Lublin: Test.