

Władysław Adamski

PRESTIŻ GRUPOWY JAKO WSKAZNIK KONFLIKTOWOŚCI  
STRUKTURY SPOŁECZNEJ

1. Definicja i sposób badania prestiżu grupowego

Zadanie, jakie sobie stawiamy jest próbą wykorzystania metody badań nad prestiżem społecznym do ujawnienia symptomów i źródeł konfliktu w strukturze społeczeństwa polskiego. Nie jest to jednak badanie typowe dla studiów nad hierarchią społecznego poważania. Od klasycznych wzorów w tej dziedzinie nasze badanie różni się dość zasadniczo. Owe różnice przedstawić można, jak następuje:

(1) Przedmiotem naszego zainteresowania nie jest prestiż konkretnego zawodu lub roli społeczno-zawodowej, lecz prestiż wspólny dla zbioru pokrewnych ról i pozycji społeczno-zawodowych, którym przypisać można strukturalną tożsamość grupowych interesów;

(2) Na treść grupowego prestiżu społecznego składają się jednak nie tylko wielkości poważania wedle oceny kompetencji zawodowej i pozycji danej grupy w społecznym podziale pracy, ale także w zależności od oceny sektora gospodarki, z jakiego dana grupa czerpie dochody, jak też w zależności od

oceny jej usytuowania wobec władzy;

(3) Uzyskane wielkości przyznawanego danej grupie prestiżu są dla nas efektem emocjonalnie zabarwionego wartościowania, które może się wyrażać nie tylko w ocenach pozytywnych - jak się zazwyczaj przyjmuje - ale także i negatywnych;

Ocena danej grupy na skali prestiżu zależy - jak zakładamy - od sposobu, w jaki oceniający postrzega strukturę społeczną w całości, w tym zwłaszcza swoje w niej miejsce oraz sympatie (poczucie identyfikacji) lub antypatie (poczucie obcości) wobec ludzi usytuowanych w innych segmentach owej struktury.

Zakładamy również, iż przedstawione ujęcie prestiżu grupowego okaże się narzędziem przydatnym do wykrywania, zarówno symptomów tożsamości i solidarności między grupami, jak też - dystansów i antagonizmów społecznych, które mogą być rozpatrywane jako zarzewie potencjalnego konfliktu interesów o charakterze strukturalnym. Inspiracją do przyjęcia tych założeń były wyniki badań nad dynamiką polskiego konfliktu, prezentowane we wcześniejszych raportach z serii "Polacy".

Nasze oczekiwania, związane z koncepcją grupowego prestiżu znajdują także usprawiedliwienie w osobliwości okresu, w którym prowadzone były badania. Jak wiadomo, przełom lat 1987/88 odznaczał się wciąż obecnością przedłużającego się i coraz bardziej uciążliwego kryzysu, którego skutki ekonomiczne dotykały wprost znakomita większość społeczeństwa. W tej sytuacji wydawało się w pełni uprawnione przewidywanie, iż badanie grupowego prestiżu społecznego może się okazać

przydatne do ujawnienia symptomów konfliktogennych dystansów o charakterze strukturalnym, a więc odznaczających się znaczną trwałością.

Czym kierowaliśmy się przy wyborze tych, a nie innych grup społeczno-zawodowych, które posłużyły za podstawę do ustalenia hierarchii prestiżu grupowego? Przede wszystkim przyjęliśmy, iż struktura społeczna w okresie kryzysu charakteryzować się będzie przechodzeniem od podziałów stratyfikacyjnych do klasowych. Kierując się zatem zasadą krzyżowania obydwu kryteriów strukturalizacji, zaś w kryterium klasowym uwzględniając nie tylko posiadanie środków produkcji, lecz również możliwość dysponowania nimi, wyróżniliśmy następujący schemat struktury społecznej w Polsce:

(1) grupy dominujące w sferze produkcji materialnej, reprezentowane przez robotników wykwalifikowanych, chłopów, chłopów-robotników i robotników niewykwalifikowanych ("ludzie pracy fizycznej");

(2) dysponenci środków produkcji i funkcjonariusze władzy, reprezentowani przez ministrów, sekretarzy komitetów partyjnych, dyrektorów i kierowników w przemyśle uspołecznionym, urzędników, oficerów WP i milicjantów ("ludzie władzy");

(3) inteligencja, pozostająca na statusie specjalistów nie uwikłanych wprost w procesy sprawowania władzy, reprezentowana przez naukowców, lekarzy uspołecznionej służby zdrowia, inżynierów w przemyśle uspołecznionym, dziennikarzy i nauczycieli ("ludzie pracy umysłowej");

(4) Przedsiębiorcy prywatni poza rolnictwem, reprezentowani przez rzemieślników, agentów i sklepikarzy, producen-

tów owoców, kwiatów i warzyw oraz właściciele firm polonij-  
nych i zagranicznych ("ludzie interesu") oraz

(5) księży czyli "ludzie Kościoła".

## 2. Hierarchia prestiżu grup społecznych w sytuacji kryzysu

W toku badania respondentom przedstawiono listę wymie-  
nionych wyżej grup społecznych z prośbą o ocenę "poważania  
lub uznania", jakim obdarzają oni każdą z tych grup. Pytanie  
pozostawiało możliwość wyboru następujących ocen "bardzo  
duże" (5 punktów), "duże" (4), "średnie" (3), "małe" (2),  
"bardzo małe" (1) oraz "trudno powiedzieć" (0). Przedsta-  
wioną w hierarchię grup społecznych ustaliliśmy na podstawie  
średnich wielkości przyznawanego im prestiżu.

Podobnie jak w badaniach nad prestiżem zawodów w Polsce  
(por. Sarapata i Wesołowski, 1961; Domański i Sawiński  
1988), również w naszym badaniu najwyższe pozycje w skali  
prestiżu grupowego zajmują przede wszystkim naukowcy a nas-  
tępnie lekarze i nauczyciele (tabela 1). Niespodziewanie wy-  
soko lokują się również chłopcy i robotnicy wykwalifikowani.  
Jako wynik w znacznej mierze zaskakujący przyjąć można fakt,  
iż w porównaniu do chłopów i robotników niższą pozycję w tej  
skali zajmują nie tylko inżynierowie zatrudnieni w uspołecz-  
nionej gospodarce, ale także księży. Natomiast jako zupełnie  
odbiegające od "normy" potraktować należy bardzo niskie lub  
poniżej średniej pozycje w skali grupowego prestiżu, przy-  
padające nie tylko funkcjonariuszom partyjnym i państwowym,  
ale także reprezentantom prywatnej przedsiębiorczości.

Ustalona przez nas hierarchia prestiżu społecznego, ja-ki ogół Polaków u progu 1988 roku skłonny jest przyznawać ważniejszym grupom społeczeństwa, wydaje się wskazywać na wyraźnie zarysowane dystanse pomiędzy najbardziej wpływowymi grupami. O konfliktogennym sposobie postrzegania struktury społecznej świadczy przede wszystkim fakt, iż grupy wyróżniające się wysokim statusem materialnym, uprzywilejowanym dostępem do władzy bądź jednym i drugim, uzyskują niskie lub bardzo niskie notowania w skali prestiżu. Dzieje się tak pomimo ponadprzeciętnie wysokiego poziomu wykształcenia, jakim mogą się wykazać reprezentanci owych grup.

Trudno się oprzeć wrażeniu, iż kryteria, jakimi kierują się Polacy w rozdziale grupowego poważania są niejednolite. Powiedzieć można, iż są one stosowane wybiórczo. Z jednej strony bowiem respektowane jest kryterium kompetencji zawodowych i użyteczności społecznej w odniesieniu do podstawowych grup ludzi pracy, a z drugiej zaś, daje o sobie znać wyraźne ignorowanie tych cech w odniesieniu do przedstawicieli władzy lub prywatnej przedsiębiorczości.

Obecność politycznych kryteriów przydziału prestiżu grupowego występuje najdosadniej w odniesieniu do tych grup, które są powszechnie postrzegane jako bezpośredni reprezentanci władzy w konflikcie politycznym. Wymowną tego ilustracją jest najniższa pozycja w hierarchii prestiżu grupowego, przyznawana sekretarzom komitetów partyjnych i milicjantom. Waga tych kryteriów prestiżu uwidacznia się również - chociaż nieco słabiej - w przypadku reprezentantów aparatu państwowego (ministrów) i gospodarczego (dyrektorów uspołecznionych przedsiębiorstw). Być może jednak w tym wypadku re-

Tab. 1. Hierarchia i zróżnicowanie prestiżu grupowego  
w społeczeństwie polskim, 1988 r., N=2349\*

Grupy społeczne według średniej oceny	% oceniających	
	Bardzo wysoki	Wysoki
1. Naukowcy	34,2	42,2
2. Nauczyciele	22,5	52,3
3. Lekarze społecznej służby zdrowia	25,5	44,7
4. Chłopi, właściciele gospodarstw rolnych	23,3	42,8
5. Robotnicy wykwalifikowani	22,2	43,0
6. Księża	23,5	39,1
7. Inżynierowie w przemyśle uspołecznionym	11,6	45,4
8. Dziennikarze	12,6	39,0
9. Dyrektorzy i kierownicy w przemyśle uspołecznionym	9,3	36,9
10. Oficerowie W.P.	13,0	35,2
11. Ministrowie	15,2	28,0
12. Właściciele firm polonij- nych i zagranicznych	8,6	23,4
13. Chłopi-robotnicy	7,5	23,9
14. Rzemieślnicy, agenci, sklepikarze	4,9	20,8
15. Prywatni producenci owo- ców, kwiatów i warzyw	4,9	20,6
16. Urzędnicy	3,7	16,0
17. Robotnicy niewykwalifiko- wani	4,0	15,4
18. Milicjanci	5,8	14,6
19. Sekretarze komitetów par- tyjnych	5,3	12,3

\* Braki odpowiedzi, obejmujące od 0,3 do 1,1% całej populacji, włączono do rubryki "Nie ma zdania".

prestiz danej grupy jako				Srednia ocen
Sredni	Niski	Bardzo niski	Nie ma zdania	
15,7	2,4	0,2	5,3	4,138
19,6	2,1	0,6	2,9	3,969
20,3	5,2	1,6	2,8	3,898
21,5	6,8	1,8	3,8	3,822
23,9	5,4	1,8	3,8	3,811
24,9	5,9	2,9	3,7	3,775
30,2	4,6	0,9	7,3	3,671
34,7	6,0	1,7	5,9	3,581
36,0	7,2	2,0	8,8	3,486
28,4	10,0	4,4	9,1	3,466
30,4	10,9	5,0	10,5	3,421
29,3	14,0	7,7	17,0	3,135
40,0	16,2	6,5	5,9	3,102
42,1	18,5	6,4	7,3	2,990
40,3	18,1	8,1	8,0	2,957
46,1	21,6	8,0	4,5	2,851
34,5	26,4	13,7	6,1	2,677
32,2	23,5	16,7	7,2	2,670
28,6	21,2	17,4	15,5	2,609

latywnie niskie przydziały prestiżu wiązać należy wprost z przypisywaną tym grupom odpowiedzialnością za dopuszczenie do kryzysu ekonomicznego.

Jakkolwiek wydawałoby się to szokujące, ofiarami frustracji społecznych z powodu kryzysu i powszechnie towarzyszącej mu degradacji warunków bytu większości ludności, mogą być także "ludzie biznesu". Najbardziej jest to widoczne na przykładzie prywatnych przedsiębiorców w rolnictwie, rzemiośle i handlu, którzy w skali prestiżu grupowego plasują się poniżej chłopów-robotników. Natomiast relatywnie wyższy, ale wciąż poniżej średniego poziomu, jest prestiż przedstawicieli firm polonijnych i zagranicznych. Gdyby szukać przyczyn tego zjawiska, to być może okazałoby się, że powściągliwość Polaków w wyrażaniu uznania dla rodzinnych i zagranicznych przedsiębiorców pozostaje w związku ze znanym skądinąd i dość powszechnym w naszym kraju brakiem akceptacji społecznej dla wszelkich wzorów ostentacyjnej demonstracji zamożności.

W przeciwieństwie do ludzi władzy (i jej bezpośredniego zaplecza) oraz reprezentantów krajowej i zagranicznej przedsiębiorczości prywatnej, miejsce przyznawane pozostałym z badanych grup w skali społecznego poważania wydaje się być niezależne od kryteriów politycznego lub ideologicznego wartościowania. Potwierdza to zarówno bardzo wysokie miejsce przypadające w hierarchii prestiżu grupowego naukowcom, średnie - wykwalifikowanym robotnikom i inżynierom, oraz niskie - w przypadku chłopów-robotników, a zwłaszcza robotników bez kwalifikacji zawodowych.

Tak więc grupy społeczne, które utrzymują się z pracy w



państwowym sektorze gospodarki i nie są związane z władzą, oceniane są w sposób ewidentny głównie według kryteriów merytorycznych. O przypadającym im miejscu w podziale prestiżu decydują przede wszystkim posiadane przez nich kompetencje zawodowe i przypisywana użyteczność społeczna. Na tym tle na uwagę zasługuje pozycja, jaką w tej skali grupowego poważania zajmują chłopci. Fakt, iż sytuują się oni nie tylko powyżej robotników wykwalifikowanych, ale także inżynierów i księży, wydaje się być następstwem uznania nie tyle dla formalnych kwalifikacji, będących udziałem tej grupy społecznej, co przede wszystkim dla uciążliwości warunków jej pracy i życia, a zwłaszcza uznania dla roli chłopów w przewyciężaniu kryzysu żywnościowego.

Ujawniona w naszym badaniu zasada rozłączności w stosowaniu merytorycznych czy polityczno-ideologicznych kryteriów w ocenie prestiżu danej grupy społecznej nie jest jednak dziełem przypadku. Wskazuje na to już prosta hierarchia badanych grup (por. tabela 1). Otóż w świetle przedstawionych wyników, ten segment struktury społecznej, któremu w założeniach nadaliśmy miano "klas dominujących w sferze produkcji materialnej", jest postrzegany rozłącznie. Wysokie oceny w skali grupowego prestiżu są przyznawane jedynie chłopom i robotnikom wykwalifikowanym (czego dowodzi fakt zajmowania przez te grupy 4 i 5 pozycji wśród ogółu 19 badanych grup). Natomiast chłopci-robotnicy, a zwłaszcza robotnicy bez kwalifikacji, zawodowych sytuują się wyraźnie na dalszych pozycjach hierarchii, poniżej poziomu, jaki wyznacza średnia wielkość grupowego prestiżu (dla wszystkich badanych grup wynosi ona 3.370). Wysoki prestiż, jakim mogą się wykazać

chłopi i wykwalifikowani robotnicy kontrastuje więc wyraźnie z niskim poziomem prestiżu chłopów-robotników i niewykwalifikowanych robotników. Czy można jednak potraktować to jako podstawę do traktowania jednych i drugich jako odrębnych kategorii struktury społecznej?

Zanim spróbujemy odpowiedzieć na powyższe pytanie, zwróćmy jeszcze uwagę, iż wśród grup społecznych, które określiliśmy wcześniej zbiorczą nazwą "dysponenci środków produkcji i funkcjonariusze władzy" występuje podobny podział, jak wśród "ludzi pracy fizycznej". Otóż dyrektorzy, oficerowie wojska i ministrowie plasują się blisko średniego poziomu grupowego prestiżu, natomiast urzędnicy, milicjanci i sekretarze odbiegają wyraźnie od tego poziomu, zajmując w tej skali pozycje najniższe. Przypuszczać można, iż w pierwszym wypadku badani stosowali częściej kryteria merytoryczne, a w drugim - polityczne. Czy jednak są to różnice wystarczające, aby ową kategorię "ludzi władzy" traktować jako oddzielne segmenty struktury społecznej? Wątpliwości te, jak również wcześniejsze, odnoszące się do podziału wśród grup dominujących w sferze produkcji materialnej, jesteśmy w stanie w znacznej mierze rozstrzygnąć, odwołując się do wyników analizy korelacyjnej.

### 3. Prestiż "ludzi władzy", "ludzi pracy fizycznej" i "ludzi interesu"

W odróżnieniu od hierarchii prestiżu, która wspiera się na średnich wielkościach ocen, jakie uzyskała dana grupa

wśród ogółu badanych, analiza korelacyjna zwraca uwagę na zbieżność, a więc spójność ocen, przyznawanych poszczególnym grupom. Jak wykazuje macierz współczynników korelacji, najwyższy stopień zbieżności w ocenie grupowego poważania występuje w obrębie wyróżnionych we wstępie tego rozdziału podstawowych segmentów struktury naszego społeczeństwa. Oznacza to przede wszystkim, iż osoby oceniające pozycje poszczególnych grup społecznych w skali prestiżu czyniły to dość konsekwentnie.

Najwyższe poziomy zbieżności w wielkościach przyznawanego prestiżu układają się w zbiory podobnie ocenianych grup społecznych. Owe zbiory prezentujemy jako "syndromy" wspólnego usytuowania w skali prestiżu. Wykaz grup wchodzących w skład danego "syndromu prestiżu", poziom ich wzajemnych współzależności oraz związki korelacyjne z pozostałymi z ocenianych grup zawierają dane z tabel 2, 3, 4, 5 i 6.

Co nowego wnosi ta metoda grupowania do obrazu struktury społecznej, wywiedzionego z hierarchii grupowego prestiżu? Przede wszystkim daje ona możliwość weryfikacji zasad grupowania społecznego. Zbieżność w postrzeganiu prestiżu badanych grup wykazuje zasadniczą trafność zaproponowanego przez nas sposobu strukturalizacji społecznej. Jedyne przypadki nieodpowiedniego zaklasyfikowania, to grupa społeczno-zawodowa dziennikarzy, która - wbrew naszym założeniom - jest postrzegana bardziej wśród "ludzi władzy", niż wśród neutralnego politycznie syndromu "ludzi pracy umysłowej". Jak pamiętamy do syndromu "ludzi władzy" wchodziły grupy, którym przypadły średnie bądź bardzo niskie pozycje w hierarchii prestiżu. Mimo to uprawnione jest zaklasyfikowanie ich

Tab. 2. Prestiż ludzi władzy jako źródło potencjalnej integracji i konfliktu (r Pearsona).

Syndrom prestiżu ludzi władzy i jego korelaty		
	1	2
1. Sekretarze	x	
2. Ministrowie	0.58	x
3. Milicjanci	0.50	0.50
4. Oficerowie W.P.	0.46	0.43
5. Dyrektorzy	0.42	0.51
6. Urzędnicy	0.38	0.39
7. Dziennikarze	0.32	0.51
Korelaty syndromu		
Właściciele firm polonijnych i zagranicznych	0.25	0.17
Lekarze	0.24	0.30
Rzemieślnicy i inni	0.24	0.20
Inżynierowie	0.23	0.33
Prywatni producenci owoców, kwiatów i warzyw	0.20	0.14
Księża	0.14	0.23
Nauczyciele	0.12	0.19
Chłopi-robotnicy	0.10	0.03
Robotnicy niewykwalifikowani	0.02	0.00
Chłopi	-0.01	-0.06
Robotnicy wykwalifikowani	-0.03	-0.08

Współczynnik korelacji

3	4	5	6	7
x				
0.47	x			
0.32	0.33	x		
0.37	0.31	0.34	x	
0.36	0.34	0.33	0.33	x

0.14	0.04	0.05	0.11	0.14
0.20	0.21	0.32	0.26	0.23
0.16	0.13	0.23	0.24	0.16
0.23	0.28	0.47	0.23	0.31
0.13	0.10	0.26	0.23	0.13
0.10	0.12	0.25	0.25	0.24
0.18	0.24	0.27	0.20	0.27
0.19	0.19	0.06	0.20	0.15
0.23	0.18	-0.02	0.19	0.13
0.18	0.14	-0.04	0.03	0.05
0.16	0.12	-0.07	0.04	0.04

do wspólnego syndromu. Stanowi o tym fakt, iż w jego obrębie występują silne powiązania wzajemne poszczególnych grup ludzi władzy, o czym informują współczynniki korelacji w tabeli 2.

Wysoka spójność prestiżu przyznawanego grupom funkcjonariuszy partyjnych i państwowych skłania do hipotezy, iż w powszechnym odbiorze owe różnorodne grupy postrzegane są w wysokim stopniu jako jednorodne, co może oznaczać, że są one zaliczane do odrębnej klasy społecznej. Mierzony zbieżnością grupowego prestiżu, dystans w stosunku do tej klasy niesie ze sobą zapowiedź, jeśli nawet nie konfliktu, to z pewnością izolacji społecznej. Potwierdzenie tej hipotezy znajdujemy we współzależnościach, w jakich pozostaje prestiż ludzi władzy z prestiżem pozostałych grup społecznych.

Bodaj najbardziej doniosły społecznie jest fakt, iż wśród grup, które ze względu na wielkość przyznawanego im prestiżu lokują się w bezpośredniej bliskości wobec ludzi władzy, są wszystkie grupy reprezentujące sektor prywatny, a więc podobnie jak ludzie władzy, obdarzeni raczej niskim prestiżem. Na tle znacznego podobieństwa w postrzeganiu ludzi władzy i ludzi interesu, jako zarzewie potencjalnego konfliktu potraktować można korelacje negatywne pomiędzy prestiżem ludzi władzy najwyższej (sekretarze i ministrowie) a prestiżem "ludzi pracy fizycznej", reprezentowanym przez chłopów i robotników wykwalifikowanych.

W porównaniu do syndromu "ludzi władzy", grupy wchodzące w skład syndromu "ludzi interesu" obdarzone są prestiżem dość nierównomiernie (por. tabela 3). Największa zbieżność pod względem wielkości przyznawanego im prestiżu występuje,

Tab. 3. Prestiż ludzi interesu jako źródło potencjalnej integracji i konfliktu (r Pearsona)

Syndrom ludzi interesu	Współczynnik korelacji prestiżu		
	1	2	3
1. Właściciele firm polonijnych i zagranicznych	x		
2. Prywatni producenci owoców, kwiatów i warzyw	0.45	x	
3. Rzemieślnicy i inni	0.25	0.52	x
Korelaty syndromu			
Sekretarze	0.25	0.20	0.25
Księża	0.19	0.14	0.17
Dyrektorzy	0.19	0.26	0.23
Ministrowie	0.17	0.14	0.20
Dziennikarze	0.14	0.13	0.18
Lekarze	0.12	0.15	0.21
Urzednicy	0.11	0.23	0.24
Nuczyciele	-0.02	0.04	0.05
Chłopi-robotnicy	-0.05	0.18	0.07
Robotnicy niewykwalifikowani	-0.09	0.08	0.04
Chłopi	-0.14	0.03	-0.05
Robotnicy wykwalifikowani	-0.20	-0.06	-0.10

z jednej strony, pomiędzy prywatnymi producentami i rzemieślnikami, a z drugiej - właścicielami firm polonijnych i prywatnymi producentami.

Tab. 4. Prestiż "ludzi pracy fizycznej" jako źródło potencjalnych konfliktów (r Pearsona)

Syndrom prestiżu ludzi pracy fizycznej i jego korelaty	Współczynnik korelacji prestiżu			
	1	2	3	4
1. Robotnicy wykwalifikowani	x			
2. Chłopi	0.54	x		
3. Robotnicy niewykwalifikowani	0.32	0.33	x	
4. Chłopi-robotnicy	0.27	0.35	0.50	x
Korelaty syndromu				
Nauczyciele	0.17	0.23	0.26	0.27
Milicjanci	0.16	0.18	0.23	0.19
Oficerowie	0.12	0.14	0.18	0.19
Inżynierowie	0.07	0.08	0.09	0.13
Dziennikarze	0.04	0.05	0.13	0.15
Urzednicy	0.04	0.03	0.19	0.19
Lekarze	0.04	0.21	0.07	0.14
Naukowcy	0.02	0.07	0.03	0.09
Sekretarze	-0.03	-0.01	0.02	0.10
Prywatni producenci	-0.06	0.03	0.07	0.18
Dyrektorzy	-0.07	-0.04	-0.02	0.06
Księża	-0.08	-0.01	0.06	0.06
Ministrowie	-0.08	-0.06	-0.01	0.03
Rzemieślnicy	-0.10	-0.05	0.04	0.07
Właściciele firm polonijnych i zagranicznych	-0.20	-0.14	-0.09	-0.05



Wśród ludzi interesu źródłem potencjalnego konfliktu jest jednak głównie grupa właścicieli firm polonijnych i zagranicznych. Świadczy o tym fakt, iż osoby obdarzające tą grupę wysokim poważaniem ujawniają równocześnie wyraźną skłonność do odmawiania takiego poważania "ludziom pracy fizycznej". I odwrotnie: ci, co przyznają wysoki prestiż wykwalifikowanym robotnikom, na ogół skąpią prestiż właścicielom firm polonijnych i zagranicznych.

W charakterystyce syndromu prestiżu "ludzi pracy fizycznej" (tabela 4) zwraca uwagę wysoka zbieżność prestiżu przyznawanego, z jednej strony, chłopom i robotnikom wykwalifikowanym, a z drugiej - chłopom-robotnikom i niewykwalifikowanym robotnikom. Jest to w pełni zgodne z faktem, iż obydwie pary zajmują niemal dokładnie takie same pozycje w hierarchii grupowego prestiżu. "Ludzie pracy fizycznej" zdają się więc być postrzegani jako przynależni do dwóch odrębnych segmentów struktury społecznej. Tym, co jednak osłabia ów podział jest silne powinowactwo źródeł prestiżu zarówno jednych, jak drugich z prestiżem tak wpływowych grup społecznych, jak nauczyciele, milicjanci i oficerowie WP (o tych zaś grupach skądinąd wiadomo, że legitymują się w lwiej części robotniczym lub chłopskim rodowodem).

Wysokie uznanie społeczne dla "ludzi pracy fizycznej", rozpatrywanych w całości, idzie wszakże w parze z tendencją do odmowy prestiżu przede wszystkim reprezentantom sektora prywatnego (z właścicielami firm polonijnych na czele). Nieco słabiej odnosi się to również i do ludzi władzy (ministerowie i dyrektorzy), a nawet księży. Jeśli zatem prestiż "ludzi pracy fizycznej" rozpatrywać jako przesłankę poten-

Tab. 5. Prestiż ludzi pracy umysłowej jako źródło potencjalnej integracji (r Pearsona)

Syndrom prestiżu ludzi pracy umysłowej i jego korelaty	Współczynnik korelacji prestiżu			
	1	2	3	4
1. Naukowcy	x			
2. Lekarze uspołecznionej służby zdrowia	0.30	x		
3. Nauczyciele	0.29	0.31	x	
4. Inżynierowie w uspołecznionej gospodarce	0.36	0.28	0.33	x
Korelaty syndromu				
Dziennikarze	0.36	0.23	0.27	0.32
Oficerowie WP	0.32	0.21	0.24	0.28
Ministrowie	0.30	0.30	0.19	0.33
Urzednicy	0.21	0.26	0.20	0.23
Dyrektorzy i kierownicy w gospodarce uspołecznionej	0.27	0.32	0.27	0.47
Sekretarze partii	0.17	0.24	0.12	0.23
Księża	0.17	0.25	0.16	0.17
Milicjanci	0.16	0.20	0.18	0.23
Prywatni producenci	0.11	0.15	0.04	0.20
Właściciele firm polonijnych i zagranicznych	0.10	0.12	-0.02	0.08
Chłopi-robotnicy	0.09	0.14	0.27	0.13
Chłopi	0.07	0.11	0.23	0.08
Rzemieślnicy, ajenci sklepikarze	0.08	0.21	0.04	0.12
Robotnicy niewykwalifikowani	0.03	0.07	0.26	0.09
Robotnicy wykwalifikowani	0.02	0.04	0.17	0.07

cialnego konfliktu społecznego, to jego źródłem będzie głównie skłonność do równoczesnego odmawiania prestiżu tak ludziom władzy (z wyjątkiem milicjantów i oficerów), jak i ludziom interesu.

Prestiż, jakim cieszą się "ludzie pracy umysłowej" (por. tabela 5) wykazuje szereg osobliwości. Jest on relatywnie najmniej spójny wewnątrz. Empiryczne tego dowody znajdujemy w charakterystyce korelatów rozpatrywanego syndromu. Otóż "ludzie pracy umysłowej", a więc naukowcy, lekarze, nauczyciele i inżynierowie, swój wysoki prestiż społeczny dziela w znacznym stopniu z tą częścią inteligencji, która jest postrzegana wprost jako aparat władzy państwowej (dyrektorzy, urzędnicy, ministrowie, oficerowie WP, a także i dziennikarze). W znacznej mierze dotyczy to również tych grup, których prestiż zależy najbardziej od polityczno-ideologicznych preferencji badanych. Źródła prestiżu "ludzi pracy umysłowej" wykazują bowiem liczące się pokrewieństwo z prestiżem tak przeciwstawnie usytuowanych grup, jak sekretarze partii i milicjanci, księża i reprezentanci biznesu. Prestiż "ludzi pracy umysłowej" nie jest także rozłączny z prestiżem "ludzi pracy fizycznej", a wśród nich zwłaszcza chłopów i chłopów-robotników. Być może w tym pierwszym przypadku gra rolę pokrewieństwo przypisywanych kompetencji, a w tym drugim - pokrewieństwo "użyteczności" społecznej.

Kryteria, jakimi kierowali się nasi respondenci w przydziale prestiżu "ludziom pracy umysłowej" okazują się wolne od polityczno-ideologicznych, a więc konfliktorodnych wartościowań. Tego nie możemy jednak w pełni odnieść do ostatniej, tak bardzo specyficznej z rozpatrywanych grup społecz-

Tab. 6. Prestiż księży jako źródło potencjalnej integracji społecznej konfliktu (r Pearsona)

Korelaty prestżu księży	Współczynnik korelacji
Lekarze społecznej służby zdrowia	0.25
Urzednicy	0.25
Dziennikarze	0.24
Ministrowie	0.23
Dyrektorzy i kierownicy w gospodarce uspołecznionej	0.19
Właściciele firm polonijnych i zagranicznych	0.19
Naukowcy	0.17
Nauczyciele	0.17
Rzemieślnicy, ajenci, sklepikarze	0.16
Prywatni producenci owoców, kwiatów i warzyw	0.14
Sekretarze partii	0.14
Oficerowie WP	0.12
Milicjanci	0.10
Chłopi-robotnicy	0.09
Robotnicy niewykwalifikowani	0.06
Chłopi	-0.01
Robotnicy wykwalifikowani	-0.08

nych, jak księży (tabela 6). Rodowód dość wysokiego prestiżu księży ujawnia podobne właściwości łagodzące możliwość strukturalnych dystansów, jak rodowód prestiżu "ludzi pracy umysłowej". Świadczą o tym silne korelacje, w jakich prestiż księży pozostaje z prestiżem zarówno ludzi władzy, jak i lu-

dzi interesu. To, co stanowi wszakże o istotnej różnicy pomiędzy prestiżem księży i "ludzi pracy umysłowej" to fakt, iż poważanie księży na ogół nie idzie w parze z poważaniem dla "ludzi pracy fizycznej". Syndromem potencjalnie konfliktogennym jest zwłaszcza negatywna korelacja, występująca pomiędzy prestiżem księży i prestiżem wykwalifikowanych robotników.

#### 4. Strukturalne wyznaczniki prestiżu grupowego

Prestiż społeczny jako źródło potencjalnej integracji i konfliktu wykazuje mniej lub bardziej istotne współzależności z cechami położenia społecznego badanych. Korelacje te są jednak w większości dość słabe. W stopniu najwyższym odnoszą się do "ludzi władzy" (tabela 7). Źródłem uznania społecznego są dla tej grupy częściej niż średnio chłopi, a szczególnie właściciele większych gospodarstw oraz robotnicy niewykwalifikowani oraz renciści i emeryci. Odwrotną tendencję ujawniają pod tym względem przede wszystkim specjaliści i kierownicy. Jeśli idzie o wykwalifikowanych robotników, to ich powściągliwość w obdarzaniu ludzi władzy wyższym prestiżem dotyczy najczęściej milicjantów.

Wielkość grupowego prestiżu przyznawanego "ludziom władzy" zależy wyraźniej od przynależności organizacyjnej badanych. Tak więc członkowie partii wyróżniają się skłonnością do przyznawania wyższego prestiżu ludziom władzy, podczas gdy bezpartyjni wykazują tendencję przeciwną. Ludziom władzy odmawiają swego uznania najczęściej członkowie bylejš

Tab. 7. Korelacje cech położenia społecznego i prestiżu ludzi władzy (r Pearsona)

Cechy położenia społecznego	Prestiż przyznawany				
	Sekretarzom	Ministrom	Oficerom	Dyrektorom	Milicjantom
Specjaliści i kierownicy z wyższym wykształceniem	-0.11	-0.11	-0.02	-0.08	-0.10
Robotnicy wykwalifikowani	-0.04	-0.03	-0.02	-0.03	-0.10
Robotnicy niewykwalifikowani	0.05	-0.03	-0.00	0.03	0.02
Chłopi	0.06	0.07	0.05	0.08	0.08
Sektor prywatny poza rolnictwem	-0.03	-0.02	-0.00	-0.05	-0.03
Emeryci i nie pracujący	0.03	0.06	0.00	0.06	0.08
Solidarność '81	-0.11	-0.14	-0.09	-0.09	-0.13
Związki branżowe '81	0.10	0.05	0.05	0.10	0.10
Nie zrzeszeni '81	0.03	0.09	-0.02	0.01	0.05
PZPR - obecnie	0.15	0.04	0.05	0.10	0.07
Bezpartyjni	-0.16	-0.04	-0.06	-0.11	-0.06
Nowe związki	0.11	0.04	0.05	0.07	0.05
Udział w referendum '87	-0.11	-0.13	-0.03	-0.07	-0.10
Rok urodzenia	-0.10	-0.07	-0.05	-0.19	-0.18
Wykształcenie	-0.19	-0.16	-0.07	-0.22	-0.18
Obszar gospodarstwa	-0.01	0.09	0.07	0.00	0.07

"Solidarności", podczas gdy członków dawnych związków branżowych, jak też członków nowych związków wyróżnia skłonność do przyznawania tym grupom wysokiego poważania. Prestiżowi ludzie władzy wybitnie nie sprzyja wyższy od średniego poziom wykształcenia i młodszy wiek badanych. O ile osoby z wyższym

Tab. 8. Korelacje cech położenia społecznego i prestiżu ludzi interesu (r Pearsona).

Cechy położenia społecznego badanych	Prestiż przyznawany		
	Właścicielom firm polonijnych i zagranicznych	Prywatnym producentom owoców, kwiatów i warzyw	Rzemieślnikom, agentom i sklepikarzom
Specjaliści i kierownicy z wyższym wykształceniem	-0.04	-0.07	-0.08
Robotnicy wykwalifikowani	0.00	-0.01	-0.03
Chłopi	0.08	0.13	0.07
Sektor prywatny poza rolnictwem	0.07	0.12	0.12
Emeryci i nie pracujący zawodowo	-0.05	-0.04	0.00
Solidarność '81	-0.07	-0.11	-0.09
Związki branżowe '81	-0.06	-0.07	-0.02
Nie zrzeszeni '81	0.12	0.15	0.09
PZPR obecnie	-0.06	-0.08	-0.07
Bezpartyjni	0.05	0.06	0.06
Nowe związki	0.03	-0.10	-0.04
Udział w referendum	-0.01	-0.02	0.00
Rok urodzenia	0.14	0.10	0.08
Wykształcenie	-0.03	-0.08	-0.06
Obszar gospodarstwa	0.01	0.05	-0.09

wykształceniem wyraźnie skapia sekretarzom ( $r = -0.19$ ) i milicjantom ( $r = -0.18$ ), to podobny jest również w tych

przypadkach wpływ młodszego wieku badanych.

W porównaniu do "ludzi władzy", prestiż przyznawany "ludziom interesu" wykazuje nie tylko ogólnie słabsze, ale przede wszystkim odmienne współzależności z cechami położenia społecznego i organizacyjnej przynależności (tabela 8). Wspólne z sytuacją ludzi władzy jest jedynie to, że skłonnością do uznania dla ludzi interesu - oprócz zatrudnionych w sektorze prywatnym poza rolnictwem - wyróżniają się nieco chłopi. Natomiast skłonność do niskiej oceny prestiżu ludzi interesu ujawniają, chociaż niezbyt konsekwentnie, specjaliści i kierownicy z wyższym wykształceniem. Podobną tendencję wykazują również emeryci i inne osoby bierne zawodowo. Są to jednak tendencje raczej słabe.

Prestiż ludzi pracy fizycznej wykazuje w przewadze nieistotne współzależności z cechami położenia społecznego badanych. Zarówno wykwalifikowani robotnicy, jak i chłopi ponadprzeciętnym prestiżem obdarzają przedstawicieli podstawowych orientacji polityczno-społecznych. Odnosi się to również do członków byłych związków branżowych, jak i byłej "Solidarności". Nie różnicuje prestiżu tej grupy także przynależność partyjna.

Jeśli idzie o prestiż "ludzi pracy umysłowej", to z wyjątkiem nauczycieli, którym skąpią poważania przedstawiciele młodszego generacji, nie wykazuje on żadnych istotnych związków z cechami położenia społecznego badanych. Fakt ten wzmacnia wcześniejsze stwierdzenia o braku dowodów na postrzeganie tej grupy jako źródła konfliktu społecznego. Znaczące są natomiast wpływy cech położenia badanych na wielkość prestiżu społecznego "ludzi Kościoła" (księży). Tak



więc sprzyja mu najbardziej wykształcenie na poziomie szkoły podstawowej, starszy wiek i żeńska płeć. Natomiast wśród korelatów, które najwyraźniej nie sprzyjają prestiżowi księży znajdujemy wykształcenie na poziomie wyższym, zajmowanie pozycji specjalisty nie kierownika, jak również afiliację w związkach branżowych z 1981 r.

## 5. Podsumowanie i wnioski

Podjmując się badania grupowego prestiżu, zakładaliśmy, że może się ono przyczynić do rozpoznania strukturalnych ognisk konfliktu społecznego. Uzyskane wyniki zasadniczo potwierdziły takie oczekiwania. Przydział społecznego prestiżu dokonuje się, tak jak przewidywaliśmy, wedle niejednorodnych kryteriów oceny.

Prawdopodobna więc wydaje się hipoteza, iż kryteria merytoryczne są na ogół powszechnie stosowane w przyznawaniu bardzo wysokiego prestiżu grupom najwyżej wykształconych specjalistów, reprezentujących "ludzi pracy umysłowej". W nieco słabszym stopniu odnosi się to również do "ludzi pracy fizycznej", a wśród nich głównie do wykwalifikowanych robotników i chłopów. Natomiast przydział grupowego prestiżu "ludziom władzy", jak również "ludziom interesu" podlega wyrażenie kryteriom polityczno-ideologicznego wartościowania.

Przedstawione wyniki badań nad prestiżem grupowym dają podstawę do wnioskowania, iż Polacy '88 w znacznym stopniu postrzegają strukturę naszego społeczeństwa w sposób konfliktowy. Ogniskami potencjalnej konfliktowości struktural-

nej jest sposób, w jaki podstawowe grupy pracownicze, a wśród nich zwłaszcza "ludzie pracy fizycznej" postrzegają zarówno grupy "ludzi władzy", jak też grupy "ludzi interesu".

### Przypisy

<sup>1</sup> Ta ostatnia kategoria została pominięta w obliczeniach średniego prestiżu przyznawanego poszczególnym grupom.