

HENRYK DOMAŃSKI

Dystanse inteligencji w stosunku do innych kategorii społecznych ze względu na położenie materialne, pozycję rynkową, prestiż, samoocenę pozycji i stosunek do polityki

Empiryczny test na zanikanie inteligencji

Jak stwierdziliśmy w poprzednim rozdziale, inteligencja zachowuje swoją odrębność w strukturze społecznej w sensie utrzymywania się międzypokoleniowej ciągłości bycia inteligentem. Zachowuje również monopol na posiadanie wyższego wykształcenia lub – by ująć to słabiej – wyższe wykształcenie pozostaje o wiele silniejszym wyznacznikiem jej odrębności niż w przypadku jakiegokolwiek innego segmentu, chociaż rola tego czynnika po zmianie systemu jest mniejsza.

Przechodzimy do zbadania innych aspektów odrębnego usytuowania inteligencji w strukturze społecznej. Międzypokoleniowa ciągłość i związek z wyższym wykształceniem wskazują na utrzymywanie się trwałych podziałów społecznych, jednak (pozwólmymy sobie na metaforę) – trwałe formy niewiele mówią o treści. Przedstawione poniżej analizy mają odpowiedzieć na pytanie, jak zmieniało się usytuowanie inteligencji w innych wymiarach pozycji społecznej. Od 1989 roku dokonało się wiele zmian, nasuwa się jednak pytanie, czy zmiany te były wystarczająco głębokie. Charakterystyką zmieniającej się roli inteligencji (takie założenie robimy) będą zmiany jej usytuowania w stosunku do innych kategorii, takich jak niżsi pracownicy umysłowi, robotnicy, właściciele firm czy chłopci.

Prześledzimy te zmiany, zaczynając od lat osiemdziesiątych XX wieku, na danych z badań realizowanych na ogólnopolskich próbach ludności. Według przekonania podzielanego przez większość badaczy kluczowymi wyznacznikami usytuowania jednostek w systemie uwarstwienia są: położenie

materialne, pozycja rynkowa i status społeczny. Za pojęciami tymi kryją się: wielkość dochodów, posiadanie dóbr, warunki mieszkaniowe, możliwości utraty pracy, poziom wykształcenia, prestiż i samoocena pod względem sytuacji finansowej i pozycji w hierarchii społecznej. Czynniki świadomościowe kształtują hierarchię społeczną i odpowiadając na pytanie, jak zmienia się inteligencja, nie można ich w tej analizie pominąć.

Prawdopodobnie brzmi hipoteza, że polska inteligencja będzie się upodabniać do „klasy średniej”. Koniecznym warunkiem tego procesu jest wzrost zamożności i wzmocnienie pozycji rynkowej, jednak najbardziej przekonującym świadectwem wyłaniania się „klasy średniej” byłoby przemówienie przez członków inteligencji nowych wzorów zachowań i strategii życiowych. Przeanalizujemy pod tym kątem postawy inteligencji wobec systemu politycznego i zachowania, wyrażające się w uczestniczeniu w wyborach parlamentarnych, traktując to jako przyczynek do legitymizacji nowego ustroju. W krajach zachodnich rząd może liczyć na poparcie ze strony klasy średniej, która jest – z definicji – ostoją stabilności i ładu. Pytanie jest następujące: w jakim stopniu inteligencja jest w Polsce kategorią zapewniającą poparcie rządowi.

Sytuacja finansowa

Inteligencja zawsze narzekała na zbyt niskie dochody. Miało to zaszczość historyczną, sięgającą czasów PRL, a prawdopodobnie i wcześniejszego okresu, ale nie prowadzono wtedy badań i nie mamy danych, żeby to przekonanie potwierdzić. Faktem jest, że w latach osiemdziesiątych (odkąd takie badania robiono) średnie zarobki inteligencji kształtowały się poniżej średniej dla robotników wykwalifikowanych, nie mówiąc o właścicielach firm. Należy odnotować, że – poza zarobkami – inteligencja uzyskiwała dochody z innych źródeł, co pozwalało jej wyprzedzać robotników i inne kategorie pod względem sumy dochodów w rodzinie (Domański 1993). Jak często bywa, subiektywne odczucia nie muszą korespondować z faktami i trudno krytykować inteligencję za wygórowane ambicje. Odwołując się do ogólniejszych prawidłowości, wysunąłbym nawet hipotezę, że jest to kategoria, która nigdy nie przestanie narzekać (na podstawie przyszłych badań warto będzie to intuicyjne przekonanie potwierdzać).

Zobaczymy najpierw, jak kształtowały się dochody inteligencji po zmianie ustroju. Wyniki analiz, prowadzonych na danych dla pierwszej połowy lat dziewięćdziesiątych, wskazują, że dla inteligencji były to lata awansu. W naj-

większym stopniu dotyczyło to inteligencji na wyższych stanowiskach kierowniczych i w nowych zawodach, w takich dziedzinach, jak: finanse, marketing czy *public relations*, których w poprzednim ustroju nie było. Nie zwiększyły się relatywnie dochody w zawodach inteligencji technicznej (głównie inżynierowie). Jednak – średnio rzecz biorąc – inteligenci zyskali na zmianie ustroju, co znalazło odzwierciedlenie w zarysowaniu się silniejszego dystansu między ich dochodami a dochodami niższych pracowników umysłowych i robotników. Inteligenci dorównali właścicielom firm, którzy w czasach PRL sytuowali się na szczycie hierarchii podstawowych segmentów struktury społecznej. Po zmianie ustroju przedstawiciele obu tych kategorii szli ramię w ramię, plasując się w niektórych latach wyżej lub niżej (Domański 2000).

Tabela 1. *Dochody z pracy w podstawowych kategoriach społeczno-zawodowych (średnia dla kategorii/średnia ogółem)*

Kategorie zawodowe	Rok					
	1992	1995	1997	1999	2002	2005
Inteligencja	1,73	1,96	1,67	1,67	1,99	1,64
Niżsi umysłowi	0,86	0,89	0,85	0,94	1,00	1,03
Właściciele	1,57	1,62	1,71	1,48	1,33	1,43
Robotnicy	0,89	0,85	0,85	0,89	0,80	0,97
Rolnicy	0,69	0,53	0,71	0,54	0,70	0,53
Ogółem	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Tabela 2. *Dochody rodzin na osobę w podstawowych kategoriach społeczno-zawodowych (średnia dla kategorii/średnia ogółem)*

Kategorie zawodowe	Rok					
	1992	1995	1997	1999	2002	2005
Inteligencja	1,81	1,74	1,63	1,82	1,94	1,73
Niżsi umysłowi	1,16	1,13	1,09	1,19	1,25	1,16
Właściciele	1,40	1,21	1,31	1,30	1,16	1,23
Robotnicy	0,84	0,87	0,86	0,77	0,75	0,77
Rolnicy	0,61	0,65	0,63	0,55	0,63	0,78
Ogółem	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Dane przedstawione w tabelach 1 i 2 informują, jak kształtowały się relacje między tymi kategoriami w późniejszym okresie. Pochodzą one z Polskiego Generalnego Sondażu (PGSS) z lat 1992–2005, realizowanego na reprezentatywnych próbach ludności w wieku powyżej 18 roku życia. Respondenci odpowiadali na następujące pytanie: „Biorąc pod uwagę ostatnie trzy miesiące, proszę powiedzieć, ile wynoszą przeciętne miesięczne dochody Pana(i) i wszystkich osób z Pana(i) gospodarstwa domowego, włączając w to wszystkie źródła dochodów. Proszę uwzględnić wszystkie dochody z pracy stałej i prac dodatkowych oraz wszystkie inne dochody, takie jak renty, emerytury, stypendia, dodatki, alimenty, zasiłki, dochody z wynajmu lub dzierżawy itp. Proszę obliczyć średnią miesięczną – po odliczeniu podatku”. Podobnie brzmiało pytanie dotyczące dochodów z głównego miejsca pracy.

Upredzając wnioski należałoby oczekiwać, że inteligencja nie powinna była stracić uprzywilejowanej pozycji, jeżeli weźmiemy pod uwagę, że kapitalistyczny rynek pracy wynagradza kategorie charakteryzujące się specjalistycznymi kwalifikacjami, związanymi z posiadaniem wyższego wykształcenia i wykonywaniem zawodów, które trudno zastąpić. Dane zawarte w tabelach 1 i 2 wydają się potwierdzać ten wniosek. Przedstawione są w nich średnie dochody rodzin i dochody uzyskiwane z głównego miejsca pracy wśród inteligencji, niższych pracowników umysłowych, właścicieli, robotników i rolników. Są to relatywne wielkości, odniesione – dla kolejnych lat – do średnich dochodów ogółem. Wielkości powyżej (lub poniżej) 1 wskazują na uzyskiwanie przez daną kategorię odpowiednio wyższych (lub niższych) dochodów¹.

W istocie rzeczy, inteligencja okazuje się kategorią uzyskującą stosunkowo najwyższe dochody. W latach 1992–2005 kategoria ta, obejmująca również (co warto przypomnieć) wyższe kadry kierownicze, sytuowała się na ogół na najwyższej pozycji – zarówno w hierarchii dochodów rodzin, jak i hierarchii zarobków. Inteligencji wyprzedzali właściciele firm, niższych pracowników umysłowych, robotników oraz robotników rolnych i chłopów. Tylko w 1997 roku (ujmowani ogółem) właściciele uzyskiwali najwyższe do-

*Sytuacja
finansowa*

¹ W rozdziale tym struktura społeczna w Polsce definiowana jest w postaci podziału na 5 podstawowych kategorii: inteligentów (specjaliści w zawodach o wysokiej złożoności, wymagających na ogół wyższego wykształcenia i kierownicy wyższego szczebla – głównie dyrektorzy instytucji i firm), niżsi pracownicy umysłowi (łącznie z szeregowym personelem handlu i usług), właściciele poza rolnictwem, robotnicy, rolnicy (robotnicy rolni i właściciele gospodarstw).

chody z pracy. Oczywiście inteligencja jest kategorią o bardzo zróżnicowanej kondycji finansowej, gdzie na przykład obok lukratywnych pozycji notariuszy i specjalistów w dziedzinie bankowości występują niskie zarobki nauczycieli szkół średnich. Posługując się średnimi wiele z tych złożonych relacji upraszczam, jednak uproszczeniem jest również powtarzanie opinii o degradacji finansowej inteligencji, gdy nie wiadomo, co miałyby to konkretnie oznaczać. W świetle przedstawionych tu faktów, w latach 1992–2005 trudno jest znaleźć oznaki pogorszenia się sytuacji finansowej inteligencji w stosunku do innych segmentów.

Opinie o degradacji finansowej inteligencji funkcjonują w obiegu publicznym i upowszechniane są głównie przez media, nieodwołujące się do systematycznych analiz. Upowszechnianiem ich zajmują się również inteligenci, zresztą niektórzy z nich sami te opinie kreują. Jakikolwiek jest podłoże tego procesu musimy je w naszych rozważaniach uwzględnić. Wzrost niezadowolenia inteligencji z uzyskiwanych dochodów należałoby traktować jako wskaźnik pogarszania się nastrojów, który negatywnie rzuca na samoocenę statusu. Z kolei, w przypadku stwierdzenia braku zmian trudno byłoby tezę o pogorszeniu utrzymać.

Sumaryczną charakterystyką zadowolenia z własnej sytuacji finansowej są dane przedstawione w tabeli 3. Odsetki w pierwszej kolumnie informują o występowaniu tej postawy wśród inteligencji i innych segmentów struktury społecznej (pytanie brzmiało: „Biorąc pod uwagę sytuację P. i P. rodziny proszę powiedzieć, czy jest P. zadowolony(a) z własnej sytuacji finansowej, mniej więcej zadowolony, niezadowolony?”). W drugiej kolumnie zamieszczone są odsetki osób wskazujących na poprawę sytuacji finansowej („czy w ciągu ostatnich lat P. sytuacja finansowa poprawiała się, pogarszała, czy też pozostawała taka sama?”). Z kolei odsetki w trzeciej kolumnie są charakterystyką samooceny dochodów dokonywanych przez reprezentantów inteligencji i innych kategorii na tle innych warstw. Respondenci odpowiadali na pytanie: „Czy uważa P., że w porównaniu z dochodami innych rodzin, dochody P. rodziny są znacznie niższe niż przeciętne, trochę niższe, przeciętne, trochę wyższe niż przeciętne, czy znacznie wyższe?”. Odsetki te dotyczą osób przekonanych o uzyskiwaniu „trochę wyższych” i „wyższych” dochodów.

Tabela 3. *Samoocena sytuacji finansowej w latach 1992–2005*

Kategorie zawodowe	Rok																	
	1992			1995			1997			1999			2002			2005		
	a	b	c	a	b	c	a	b	c	a	b	c	a	b	c	a	b	c
Inteligencja	9,8	18,9	25,7	20,4	36,3	30,7	17,1	34,8	25,9	18,4	33,2	31,0	21,5	27,5	31,0	12,7	20,9	30,9
Niżsi umysłowi	6,3	19,2	13,1	9,6	19,0	12,3	10,8	25,9	11,2	7,9	17,8	13,5	8,7	19,3	13,7	11,6	25,4	13,8
Właściciele	16,3	30,4	25,3	15,6	24,7	21,3	25,3	37,3	22,7	13,5	29,5	27,2	8,1	16,0	19,9	17,0	17,0	23,6
Robotnicy	4,7	10,4	5,6	5,5	16,6	4,8	7,8	21,5	9,4	3,6	12,1	9,9	5,8	8,4	5,9	8,8	11,5	6,4
Rolnicy	7,3	8,1	4,0	9,3	14,7	2,8	7,6	17,6	8,0	3,4	7,6	4,9	7,5	9,8	8,5	5,0	10,1	2,2
Ogółem	6,6	14,1	11,1	9,0	19,0	9,6	10,8	24,6	12,2	6,8	16,2	13,4	8,5	14,0	11,7	10,0	16,5	11,7

a - % zadowolonych z własnej sytuacji finansowej.

b - % stwierdzających, że sytuacja finansowa uległa poprawie.

c - % stwierdzających, że dochody ich rodzin są wyższe od innych dochodów.

W latach 1992–2005 osoby zaliczające się do „zadowolonych” z własnej sytuacji finansowej stanowiły nie więcej niż 10–11% ogółu dorosłej ludności. Nie pokazano tego w tabeli, ale należy dodać, że kategoria osób deklarujących „niezadowolenie” obejmowała ponad 50% ogółu – z wyjątkiem 1997 roku, gdy odsetek ten wyniósł 49,8%. Wynik ten jest potwierdzeniem dominacji niezadowolenia z poziomu dochodów w Polsce, co dokumentowały wcześniejsze badania (Domański i in. 2005). Na tle tego przygnębiającego obrazu, inteligencja sytuowała się nieco bardziej korzystnie, czego świadectwem są wyższe wskaźniki „zadowolenia” w tej kategorii w stosunku zadowolenia wśród ogółu ludności. W 2002 roku relacje między tymi wskaźnikami kształtowały się jak 21,5% do 8,5% na korzyść inteligencji, chociaż w 2005 roku nad-reprezentacja „zadowolonych” inteligentów wyniosła już tylko 12,7% do 10%. W 2005 roku najwyższym odsetkiem zadowolenia z sytuacji finansowej charakteryzowali się właściciele firm (17%). W obu tych kategoriach grupa osób zadowolonych z własnej sytuacji finansowej była w rozpatrywanym okresie największa. Nie będzie oryginalne, jeżeli stwierdzimy, że najprawdopodobniej wynikało to z uzyskiwania przez właścicieli i inteligencję „obiektywnie” najwyższych dochodów, potwierdzając znany – z różnych badań – fakt występowania silnej zależności między samooceną a dochodami jednostek.

W latach 2002–2005 zadowolenie z sytuacji finansowej wśród inteligentów zmniejszyło się z 21,5 do 12,7%. Była to prawie skokowa różnica, chociaż (jak wynika z tych danych) podobne załamania nastrojów występowały już wcześniej i nie muszą być zapowiedzią długofalowej tendencji. Za interpretacją tą przemawia również brak oznak wzrostu „niezadowolenia” z sytuacji finansowej. Z danych, których tu nie przedstawiam, wynika, że w latach 2002–2005 odsetek „niezadowolonych” inteligentów zmniejszył się – z 35,6 do 32,7% – natomiast zwiększył się odsetek inteligentów „mniej więcej zadowolonych” (z 41,5 do 53,6%). Nastąpiło więc raczej przesunięcie w kierunku umiarkowanej samooceny niż radykalne załamanie nastrojów.

Bezpośrednim wskaźnikiem zmian w samoocenie inteligencji są odpowiedzi jej reprezentantów na pytanie, czy ich sytuacja finansowa uległa poprawie. Z danych przedstawionych w drugiej kolumnie tabeli 3 wynika, że osoby te były w Polsce w mniejszości, a ich odsetek kształtował się w granicach 14–25%. Wśród inteligencji osoby deklarujące poprawę były również w mniejszości – odsetek ich zawierał się w granicach 18,9–36,3%, chociaż był on większy w porównaniu z robotnikami i kategorią rolników. W 1995, 1999 i 2002 roku był również większy niż w kategoriach niższych pracowników umysłowych i właścicieli firm.

Trzecim testem samooceny inteligencji są oceny dochodów własnych rodzin w porównaniu z innymi. W kategorii inteligencji występował najwyższy odsetek osób wyrażających przekonanie o uzyskiwaniu dochodów przewyższających dochody innych rodzin. Na drugim miejscu sytuowali się właściciele, a najniżej plasowali się robotnicy i kategoria rolników. Relatywny udział reprezentantów tego poglądu wśród inteligencji wynosił w rozpatrywanym okresie 25–31%, podczas gdy w zbiorowości dorosłych Polaków kształtował się on na poziomie 9,6–13,4%.

Podsumowując analizę subiektywnego aspektu dokonywanej analizy, warto jest zapamiętać trzy fakty. Po pierwsze, inteligencja wydaje się być w znacznej części świadoma uzyskiwania relatywnie wysokich dochodów. Po drugie, spory odsetek inteligencji ocenia swą sytuację finansową najlepiej w porównaniu z innymi segmentami struktury społecznej. Trzeci wniosek rzuca światło na źródła stereotypowych opinii o nienajlepszej kondycji finansowej inteligencji, które przecież nie biorą się znikąd. Prawdopodobnie brzmi teza, że inteligencja jest kategorią, mającą aspiracje do zajmowania wysokiej pozycji, żyjącą w przekonaniu, że jej wysokie kwalifikacje powinno się odpowiednio nagradzać. Te słuszne oczekiwania nie znajdują – jej zdaniem – odzwierciedlenia w poziomie dochodów. Przedstawione powyżej ustalenia wskazują, że mimo uzyskiwania – średnio rzecz biorąc – najwyższych dochodów, w kategorii tej dominuje niezadowolenie z sytuacji finansowej i negatywna ocena zmian w czasie.

*Sytuacja
finansowa*

Warunki mieszkaniowe

Uzyskiwanie przez inteligencję stosunkowo wysokich dochodów nie musi znajdować odzwierciedlenia w zasobności materialnej, rozpatrywanej w postaci posiadania cennych dóbr. Prawdopodobnością udokumentowaną przez wyniki badań są odmienne preferencje tej kategorii w porównaniu nie tylko z kategoriami o niższym statusie społecznym, ale również w porównaniu z właścicielami firm, ludźmi, którzy są stosunkowo zamożni. Sytuują one inteligencję na poziomie „kultury wysokiej” (Bourdieu 1986; Savage i Butler 1995; Warde 1997; van Eijck i Knulst 2005), która każe jej przywiązywać mniej wagi do eksponowania zamożności – noszenia kosztownych ubrań, widocznych sygnetów, urządzania wystawnych uroczystości rodzinnych czy wyposażenie domu (raczej biblioteka z książkami, niż dębowa boazeria i salon).

Szczególny gust i upodobania kategorii o wyższym statusie społecznym znajdują wyraz w otoczeniu, w którym się funkcjonuje na co dzień. Podsta-

Tabela 4. *Warunki mieszkaniowe i zasobność materialna w latach 1992–2005*

	Położenie materialne	Inteligencja	Niżsi umysłowi	Właściciele	Robotnicy	Rolnicy	Ogółem
1992	Własny dom	19,7	20,4	28,4	21,3	72,0	29,8
	Własne mieszkanie	30,3	15,8	23,5	6,6	4,1	11,5
	Posiadanie domku letniskowego	11,5	4,5	5,1	1,1	0,0	2,9
	Posiadanie samochodu	65,4	47,0	76,9	25,7	30,9	38,2
1995	Własny dom	25,9	19,7	32,6	26,9	69,6	31,8
	Własne mieszkanie	36,6	18,4	16,9	8,6	9,7	14,1
	Posiadanie domku letniskowego	11,5	6,2	9,0	1,3	1,4	3,9
	Posiadanie samochodu	71,7	46,8	73,0	28,6	33,6	40,5
1997	Własny dom	22,8	19,1	36,5	26,2	68,0	30,8
	Własne mieszkanie	36,4	22,9	22,3	14,4	8,0	18,5
	Liczba m ² na osobę	25,1	20,9	21,7	18,9	23,2	20,9
	Posiadanie domku letniskowego	7,4	3,6	12,1	2,5	1,7	3,9
	Posiadanie samochodu	62,7	50,7	74,3	37,1	36,8	45,8
1999	Własny dom	21,5	22,0	38,8	27,1	73,2	31,8
	Własne mieszkanie	39,3	23,8	20,4	12,1	11,3	18,5
	Liczba m ² na osobę	23,9	22,4	31,8	19,4	23,4	20,9
	Posiadanie domku letniskowego	13,1	5,3	8,7	2,3	0,4	4,4
	Posiadanie samochodu	66,4	51,9	77,9	37,6	43,3	47,5
2002	Własny dom	20,8	19,7	44,0	29,4	73,8	33,1
	Własne mieszkanie	45,5	36,6	29,6	21,2	8,8	26,6
	Liczba m ² na osobę	26,7	22,3	25,5	19,5	25,2	22,2
	Posiadanie domku letniskowego	15,4	6,1	2,4	2,5	2,0	4,7
	Posiadanie samochodu	69,5	62,0	79,0	49,6	59,9	58,3
2005	Własny dom	20,7	18,8	50,0	30,8	65,8	31,2
	Własne mieszkanie	52,2	37,7	29,6	23,5	20,8	30,6
	Liczba m ² na osobę	27,9	23,8	29,9	23,7	29,4	25,1
	Posiadanie domku letniskowego	10,9	5,0	7,5	2,3	1,7	4,1
	Posiadanie samochodu	76,4	59,7	77,8	48,4	58,5	57,1

wowymi atrybutami klasy średniej w społeczeństwach zachodnich są posiadanie własnego mieszkania o wysokim standardzie lub domu. Mieszkając w prestiżowej dzielnicy, można wierzyć, że jest się człowiekiem sukcesu, a własne mieszkanie lub dom są największymi inwestycjami życiowymi i przedmiotem ambicji. Są to również wzory do naśladowania dla większości Polaków. W społeczeństwie polskim własne mieszkanie i dom zaczynają być dobrami dostępnymi dla ludzi, których stać, żeby za nie zapłacić, co powoduje, że stają się one znaczącymi wyznacznikami pozycji społecznej. Warto pamiętać, że w czasach PRL rynek mieszkaniowy w zasadzie nie istniał, a zróżnicowanie pod względem standardu mieszkaniowego było stosunkowo nieduże. Wydaje się zatem, że warunki mieszkaniowe inteligencji powinny się raczej poprawiać. Jeżeli nawet nie przekształci się ona w klasę średnią pod względem wartości i postaw, to jest duże prawdopodobieństwo, że przejmie jej skłonność do inwestowania we własny dom i mieszkanie.

W dwóch pierwszych wierszach tabeli 4 przedstawione są dane wskazujące, jak kształtował się odsetek właścicieli mieszkań i domów wśród inteligencji, pracowników umysłowych, właścicieli firm, robotników i rolników. W latach 1992–2005 w społeczeństwie polskim dokonywał się stały wzrost właścicieli mieszkań wśród ogółu ludności. Ich odsetek wzrósł z 11,5 do 30,6%. Natomiast relatywny udział właścicieli domów utrzymywał się bez większych zmian na poziomie 29,8–33,1%.

Liczebny wzrost właścicieli mieszkań jest pozytywnym sygnałem zapowiadającym wzrost stopy życiowej. Jednak należy wziąć pod uwagę, że wynika on nie tyle z wzrostu zamożności, co z szybkiego uwłaszczenia mieszkań spółdzielczych. Inicjatywa wyszła od rządu, a uwłaszczenie przeprowadzono na mocy ustawy. Dotychczasowi użytkownicy mieszkań nabywali je po niższych kosztach niż wynikałoby to z ceny rynkowej, tak więc właścicielem nie zostawało się tylko dlatego, że można było sobie na własne mieszkanie pozwolić. Odgórne uwłaszczenie przeprowadzono również w innych krajach postkomunistycznych, czego efektem stał się masowy wzrost liczby właścicieli. W rezultacie ich odsetek przewyższył odsetek właścicieli mieszkań i domów w społeczeństwach zachodnich (Domański i Alber 2005), co należy odnotować jako paradoks, ponieważ nie pozostaje to w żadnej proporcji do różnic w zamożności tych krajów².

*Warunki
mieszka-
niowe*

² Ustalenia te pochodzą z badania *European Quality of Life Survey* zrealizowanego w 2003 roku w 28 krajach. W społeczeństwach postkomunistycznych odsetek właścicieli mieszkań i domów wyniósł w tym czasie 72, a w krajach Europy Zachodniej 60%.

Inteligencja wyróżniała się zdecydowanie najwyższym odsetkiem właścicieli mieszkań z wyraźną tendencją do wzrostu. W latach 1992–2005 kategoria właścicieli zwiększyła się tu z 30,3 do 52,2%, co wskazywałoby na wzrost zamożności inteligencji, nawet jeżeli weźmiemy poprawkę, że kategoria właścicieli mieszkań została wykreowana odgórnie. Między inteligencją a pozostałymi kategoriami utrzymywała się wyraźna różnica. W 2005 roku na drugiej pozycji sytuowali się w tym rankingu pracownicy umysłowi, wśród których odsetek ten kształtował się na poziomie 37,7%; z kolei w trzeciej kategorii – właścicieli firm – wyniósł on 29,6%.

Czynnikiem obniżającym korzystne notowania inteligencji jest własność domów, gdzie ustępowała ona właścicielom firm i rolnikom – wśród tych drugich odsetek właścicieli był zdecydowanie najwyższy. Konieczny jest metodologiczny komentarz, że dominacja właścicieli domu w kategorii rolników wynika z tradycyjnych różnic w stylu życia między miastem a wsią (pracując na gospodarstwie raczej nie mieszka się w blokach), natomiast nie jest ona wskaźnikiem wyższej zamożności rolników. Wśród inteligencji odsetek właścicieli domów oscylował w tym czasie w granicach 20% i był w miarę stabilny. Odnośnie do strategicznych inwestycji dokonywanych przez polską inteligencję, można by na tej podstawie wnioskować, że preferowanym przez nią wzorem komfortu jest raczej posiadanie mieszkania niż domu. Z drugiej strony, dom jest kosztowną inwestycją i nie można wykluczyć, że większość inteligencji nie może sobie na nią pozwolić. Na posiadanie domu znacznie częściej decydują się właściciele firm; kategoria ta charakteryzuje się największym odsetkiem posiadaczy domów, nie licząc rolników.

Zgodnie z oczekiwaniami, liczebnemu wzrostowi odsetka właścicieli mieszkań towarzyszył wzrost powierzchni mieszkalnej. W świetle danych dla lat 1997–2005 (w PGSS wcześniej tego pytania nie było) średnia wielkość powierzchni mieszkalnej zwiększyła się w Polsce z 20,9 do 25,1 metrów kwadratowych na członka rodziny. Reprezentanci inteligencji żyli w nieco większych mieszkaniach i domach – średnia powierzchnia w rozpatrywanym okresie wynosiła w tej kategorii 23,9–27,9 metrów kwadratowych na osobę. Było to więcej w porównaniu do średniej powierzchni mieszkalnej ogółem, ale mniej w porównaniu do właścicieli firm. Od 1999 roku właściciele charakteryzowali się największą powierzchnią mieszkalną, a w 2005 roku dorównali im pod tym względem rolnicy. Mimo że odsetek właścicieli mieszkań jest wśród inteligencji największy, okazuje się, że mieszkania te nie wyróżniają się pod względem wielkości. Można to interpretować jako kolejne świadectwo odmiennych preferencji inteligentnego stylu życia. Właścicielami mieszkań częściej powinni być

ludzie zamożni, tak więc inteligenci mogliby sobie pozwolić na większe mieszkanie, ale z jakichś powodów (odmiennych preferencji?) tego nie robią.

Ważniejszym atrybutem odrębności statusu inteligencji jest posiadanie domku letniskowego, które jest połączeniem potrzeby rekreacji z poczuciem komfortu. Kategoria właścicieli domów letniskowych zwiększyła się w rozpatrywanym okresie z 2,9 do 4,1%, tak więc w dalszym ciągu jest stosunkowo nieduża (tabela 4). Najwięcej właścicieli domów letniskowych jest wśród inteligencji – w latach 1992–2005 kategoria ta kształtowała się na poziomie 7–15%, wyprzedzając właścicieli firm i pracowników umysłowych o niższym statusie. Drugi dom jest świadectwem zamożności, zmienia styl życia i jest miejscem, w którym można wypocząć. Mimo że właściciele stać jest na dom letniskowy, od inteligencji dzieli ich wyraźna różnica, co wskazywałoby na odmienny charakter ich upodobań w dziedzinie konsumpcji³.

Nie ograniczając zasobności jedynie do takich dóbr materialnych, jak mieszkanie i dom, zobaczmy, jak kształtowało się posiadanie samochodu. W porównaniu z innymi dobrami samochód jest w Polsce najbardziej trafnym wskaźnikiem położenia materialnego jednostek⁴. Z danych przedstawionych w tabeli 4 wynika, że między kategoriami społecznymi występowały pod tym względem wyraźne różnice. Kategorią o największym nasyceniu samochodami byli właściciele firm, w której od 1992 roku odsetek ten nie był mniejszy niż 73%. Do 2002 roku na drugim miejscu sytuowała się inteligencja (60–70%), chociaż w 2005 roku prawie się z nimi zrównała. Faktem godnym odnotowania jest to, że posiadanie samochodu pozostaje wyznacznikiem zamożności bez względu na cenę, markę, rok produkcji czy model.

Pozycja rynkowa

Drugim rodzajem kryteriów pozwalających ocenić pozycję inteligencji w hierarchii społecznej jest jej pozycja rynkowa. Do analiz nad stratyfikacją pojęcie to wprowadził Dawid Lockwood (1958) w głośnej w swoim czasie książce *The Blackcoated Worker*, dotyczącej brytyjskiej klasy średniej. Pozycja rynkowa była jednym z trzech głównych wymiarów analizy klasy średniej – dwoma pozostałymi były status społeczny i sytuacja pracy (warunki, otoczenie, rodzaj wykonywanych zadań).

³ Wyjątkiem od tej prawidłowości był wyższy odsetek domków letniskowych wśród właścicieli w 1997 roku.

⁴ Wielkość stosunku korelacyjnego między faktem posiadania samochodu a podziałem na 5 rozpatrywanych tu kategorii wyniosła w latach 2002–2005 średnio 0,20.

Tabela 5. Bezrobocie i szanse znalezienia pracy w latach 1992–2005

Kategorie zawodowe	Rok																	
	1992			1995			1997			1999			2002			2005		
	a	b	c	a	b	c	a	b	c	a	b	c	a	b	c			
Inteligencja	3,8	7,0	20,3	4,4	12,4	22,8	6,3	13,7	32,4	4,2	15,0	22,9	4,4	16,2	14,8	8,2	27,3	21,8
Niżsi umysłowi	11,0	15,2	9,5	14,7	25,9	18,2	12,0	27,5	23,0	13,6	26,6	13,8	15,9	31,6	9,7	20,2	38,9	15,8
Właściciele	16,3	22,8	25,0	8,9	15,6	16,9	10,7	28,0	32,7	15,4	40,4	15,4	14,9	28,7	9,6	9,4	29,6	17,0
Robotnicy	15,8	20,9	9,2	20,5	28,8	10,4	18,3	33,2	11,4	19,6	35,2	9,9	28,2	45,4	5,7	20,8	38,2	6,7
Rolnicy	12,5	12,8	2,8	9,4	21,9	5,5	15,8	24,6	8,6	16,0	26,0	5,3	11,5	23,1	3,6	19,2	38,5	4,2
Ogółem	13,1	17,7	10,1	16,1	25,2	13,1	14,4	28,6	17,7	15,5	30,2	12,0	20,3	36,0	7,6	18,5	36,7	11,1

- a % bezrobotnych w ciągu ostatniego roku.
b % bezrobotnych w ciągu ostatnich 10 lat.
c % tych, którzy łatwo znaleźliby pracę.

Jak położenie ekonomiczne jest funkcją położenia materialnego, tak o pozycji rynkowej decyduje pewność pracy identyfikowana przez zagrożenie bezrobociem. Można założyć, że w przypadku inteligencji ryzyko bezrobocia powinno być – w porównaniu z innymi kategoriami – najniższe. Ochronę zapewniają im specjalistyczne kwalifikacje, posiadanie wyższego wykształcenia i wykonywanie zawodów, które trudno zastąpić. Należy, gwo-li prawdy, przypomnieć wyniki z poprzedniego rozdziału, wskazujące na zmniejszenie się siły związku między posiadaniem wyższego wykształcenia a przynależnością do omawianego segmentu. Niewykluczone, że mamy do czynienia z krótkookresowym efektem „nadprodukcji” wyższego wykształcenia, będącego konsekwencją masowego rozwoju szkół wyższych. Jeżeli nawet zmniejszenie się alokacyjnej roli wyższego wykształcenia będzie trwać dłużej, to i tak z czasem wyłonią się inne bariery rekrutacji do zawodów inteligenckich, które przejmą selekcyjną rolę tego czynnika.

O sile zagrożenia bezrobociem informują dane przedstawione w tabeli 5. W dwóch pierwszych kolumnach zamieszczone są dane o odsetkach osób, które odpowiadając na pytanie ankietera stwierdziły, że były bezrobotne (lub szukały pracy): (i) w ostatnim roku poprzedzającym badanie, (ii) kiedykolwiek w ciągu 10 lat. W analizach dotyczących społeczeństw zachodnich ryzyko utraty pracy zawsze było zaliczane do klasycznych wyznaczników pozycji społecznej i okazuje się, że nie inaczej jest w Polsce. Różnice między kategoriami przybierają postać hierarchii, w której najniższe miejsce zajmuje zagrożenie bezrobociem wśród inteligencji. Analizujemy te same co dotąd kategorie, z wyjątkiem rolników. Uwzględniłem tylko robotników rolnych, pomijając rolników pracujących we własnym gospodarstwie (którym nie zadawano tego pytania, zakładając, że bezrobocie ma tylko zastosowanie do pracy najemnej)⁵.

Kategoria reprezentantów inteligencji dotkniętych bezrobociem w ciągu ostatniego, poprzedzającego badanie, roku kształtowała się w granicach od 3,8 do 8,2%. Było to kilkakrotnie mniej w porównaniu do innych kategorii społecznych i do stopy bezrobocia wśród ogółu ludności. Na drugim miejscu sytuowali się na zmianę pracownicy umysłowi i właściciele firm – nierzadkie przypadki bezrobocia w biografii właścicieli wskazują, że prawdopodobnie jest ono jednym z motywów założenia biznesu, wymuszonym przez okoliczności zewnętrzne. Niskie ryzyko bezrobocia inteligencji jest po-

*Pozycja
rynkowa*

⁵ Natomiast ma sens analiza historii bezrobocia wśród właścicieli, ponieważ duża część właścicieli przeszła do biznesu z pracy najemnej.

zytywnym aspektem jej pozycji rynkowej. Negatywnym aspektem jest wzrost tego ryzyka, co w szczególności dotyczy lat 2002–2005, gdy odsetek przypadków bezrobocia zwiększył się wśród inteligencji z 4,4 do 8,2%.

Podobnie kształtowały się zależności z bezrobociem rozpatrywanym w dłuższej perspektywie czasowej. Kategoria osób, które zetknęły się z bezrobociem w ciągu 10 lat jest oczywiście liczniejsza. W punkcie wyjścia (1992 rok), stanowiła ona 17,7% ogółu dorosłej ludności, zwiększając się sukcesywnie do 36,7% w 2005 roku. Najmniej przypadków bezrobocia było wśród inteligencji, jednak w latach 1992–2005 kategoria ta zwiększyła się z 7 do 27,3%. Nawet przy uwzględnieniu generalnego wzrostu bezrobocia w ciągu tych lat odsetek bezrobotnych inteligentów był zaskakująco wysoki. Według stanu odnotowanego w 2005 roku więcej niż jedna czwarta reprezentantów tej kategorii pozostawała w dłuższym przedziale czasowym bez pracy. Świadczy to o tym, że posiadanie wysokich kwalifikacji nie stanowiło wystarczającego zabezpieczenia przed bezrobociem ani nie gwarantowało zatrudnienia osobom po studiach.

Jednak oceniając pozycję rynkową inteligencji, należy również uwzględnić możliwości znalezienia pracy, który to wymiar informuje o perspektywach powrotu na rynek pracy osób, które z niego wypadły. Wyniki badań prowadzonych w Stanach Zjednoczonych i w Anglii wskazują na większą łatwość ponownego znalezienia pracy w zawodach wymagających specjalistycznych kwalifikacji potwierdzonych dyplomem wyższej uczelni. Przedstawiciele kategorii *professions* mają tam więcej ofert pracy, częściej uczestniczą w programach ułatwiających uzyskanie kwalifikacji poszukiwanych na rynku, a ich bezrobocie trwa krócej (Jacoby 2000). O tym, jak było w Polsce, informują odpowiedzi na pytanie zadawane w PGSS: „Proszę powiedzieć jak łatwo mógłby (mogłaby) P. znaleźć pracę zapewniającą takie same dochody i świadczenia, jakie ma P. w obecnej pracy? Czy byłoby to łatwe, raczej łatwe, w ogóle niełatwe”.

Odsetek odpowiedzi „łatwe” i „raczej łatwe” można traktować jako summaryczną charakterystykę usytuowania kategorii w ramach tego wymiaru. Analiza tych danych wskazuje, że inteligencja miała najwięcej szans na znalezienie pracy. W 2005 roku odsetek tych osób wśród inteligencji wyniósł 21,8%, sytuując ją przed właścicielami (17%) i pracownikami umysłowymi o niższym statusie (15,8%). Kategoriami, którym najtrudniej byłoby uzyskać podobną pracę, są robotnicy (6,7%) i rolnicy (4,2%). Tyle na temat samej hierarchii; występowała ona w tym kształcie przez większą część rozpatrywanego okresu, z inteligencją zachowującą najwyższą pozycję (z wyjątkiem 1992

i 1997 roku, gdy na pierwszej pozycji sytuowali się właściciele). Nie zmienia to faktu, że procentowy wskaźnik szans znalezienia pracy przez inteligencję był niski i nie odbiegał wyraźnie ma jej korzyść od kategorii, które usytuowane są niżej.

*Pozycja
rynkowa*

Prestizj

Wyznacznikami pozycji społecznej są nie tylko pewność pracy, poziom dochodów czy możliwości zrobienia kariery, ale i oceny dokonywane przez innych, których sumarycznym wskaźnikiem jest miejsce w hierarchii prestiżu. Od początku analiz nad stratyfikacją społeczną zwrócono uwagę, że czyjś prestiż, czyli ocena dokonywana w terminach wyższości-niższości, funkcjonuje niezależnie od obiektywnych czynników usytuowania w hierarchii społecznej. Bez wysokiego prestiżu nigdy nie można było zajmować wysokiej pozycji, czego przykładem w społeczeństwach stanowych był stosunkowo niski status społeczny bogatego mieszczaństwa. W średniowiecznej Europie prestiż występował w postaci sformalizowanych oznak szacunku, który należało okazywać arystokracji i szlachcie. Obecnie, funkcjonuje on w postaci uznania, którego jednym z wskaźników jest hierarchia prestiżu zawodów.

Badania nad prestiżem zawodów mają długą tradycję sięgającą lat pięćdziesiątych ubiegłego stulecia. Teoretycznej inspiracji dostarczyła im myśl Maxa Webera i twórców funkcjonalnej teorii uwarstwienia społecznego w osobach Kingsleya Davisa i Williberta Moore'a (1945) oraz Talcotta Parsons'a (1950). Badania te prowadzone były zawsze według podobnego schematu, który polega na przedstawieniu respondentom listy zawodów z prośbą o dokonanie ich oceny ze względu na prestiż. W większości krajów stosunkowo najwyżej oceniane są zawody wymagające wysokich kwalifikacji, związane z wykonywaniem złożonych zadań, zaliczane w Polsce do inteligencji. Uniwersalną normą jest przyznawanie wysokiego prestiżu pozycjom zawodowym wymagającym wysokich „nakładów”, które trudno zastąpić.

W Polsce badania te prowadzone są od 1958 roku. Najwyższym prestiżem cieszył się zawsze „profesor uniwersytetu”, a w pierwszej dziesiątce najwyższej ocenianych zawodów sytuowali się również lekarz, nauczyciel w szkole, sędzia, inżynier i inni reprezentanci inteligencji (Domański i Sawiński 1991; Domański 2002). Prawidłowością jest wyjątkowa stabilność hierarchii prestiżu w perspektywie czasowej. Wielkości współczynników korelacji mię-

dzy hierarchiami, ustalonymi dla różnych lat, zawierają się w różnych krajach w granicach 0,91–0,98, co wskazywałoby, że są prawie niezmiennie. Wynik ten zwykle się interpretować jako empiryczne świadectwo faktu, że oceny prestiżu są odzwierciedleniem trwałej normy dotyczącej rankingu wyższości. Jeżeli tak, to jakiegokolwiek zmiany dotyczące pozycji inteligencji powinny znaleźć odzwierciedlenie w hierarchii prestiżu. Natomiast, jeżeli inteligencja jako kategoria nie zanika, to społeczeństwo powinno ją obdarzać równie wysokim prestiżem jak kiedyś.

Zobaczmy, jak kształtowała hierarchia prestiżu zawodów w Polsce. W tabeli 6 przedstawione są średnie ocen prestiżu zawodów ustalone na podstawie badań realizowanych w latach 1958–2006. W każdym z nich stosowano standardowy schemat badawczy polegający na przedstawianiu respondentom listy kilkudziesięciu zawodów, reprezentujących podstawowe segmenty struktury społecznej, i zadawaniu pytania: „jakim poważaniem darzy P. profesora uniwersytetu, robotnika niewykwalifikowanego, itd.”. Badane osoby oceniały zawody na pięciopunktowej skali, od: darzę go „bardzo dużym poważaniem” (1), do „bardzo małym poważaniem” (5). Jak dowiodły różne eksperymenty, w Polsce lepiej jest pytać o „poważanie” niż o „prestiż”, i z tego względu pytanie o poważanie zadawane było u nas od początku tych badań (w krajach anglosaskich „prestiż” zastępowany jest przez *prestige*, *social standing* lub *status*). Porównujemy tylko zawody, które wystąpiły w kilku badaniach. Dla każdego zawodu wyznaczyłem średnią ocenę prestiżu, a następnie – w celu zapewnienia porównywalności – wystandaryzowałem je dla kolejnych lat w taki sposób, że zawód o najwyższej średniej ma wartość 100, a o najniższej – 0. Pierwsze badanie – z 1958 roku – zrealizowano na losowo dobranej próbie mieszkańców Warszawy, natomiast wszystkie pozostałe, na próbach reprezentujących mieszkańców Polski. Mimo że dane z różnych prób nie są w pełni porównywalne, warto pamiętać, iż ograniczenie się do mieszkańców Warszawy nie miało większego znaczenia ze względu na silne podobieństwo między hierarchiami prestiżu w kategoriach różniących się miejscem zamieszkania, poziomem wykształcenia, wiekiem i innymi cechami. Stąd też nie popełnimy dużego błędu interpretując wyniki dla 1958 roku jako charakterystykę ogółu ludności.

Przed ustosunkowaniem się do problemu inteligencji, przyjrzyjmy się kształtowi hierarchii prestiżu zawodów pod kątem zmian w czasie. Do lat dziewięćdziesiątych była ona bardzo stabilna, nie odbiegając w znacznym stopniu od hierarchii odnotowanej w społeczeństwach zachodnich. Profesor uniwersytetu utrzymywał się niezmiennie na szczycie hierarchii prestiżu,

*Prestiż
zawodów*

wysoką estymą cieszyła się pozycja ministra i dyrektora fabryki, bardzo wysoki prestiż miał nauczyciel, natomiast najniższe oceny uzyskiwali referent biurowy i niewykwalifikowany robotnik. Wynika stąd, że społeczeństwo polskie najwyżej oceniało zawody wymagające wyższego wykształcenia, związane z zajmowaniem wysokich stanowisk i realizujące ważne funkcje zaspokajające potrzeby ogółu. Godna podkreślenia jest najwyższa pozycja profesora, co pozostaje charakterystyczną cechą polskiej hierarchii prestiżu. Szczególną jej cechą było również stosunkowo wysokie uznanie dla pracy fizycznej w osobie górnika, reprezentującego trud, niebezpieczną pracę i użyteczność ekonomiczną, za które „należało” górników nagradzać.

Tabela 6. Hierarchia prestiżu zawodów w latach 1958 – 2006

Zawody	Znormalizowane średnie ocen prestiżu w roku:					
	1958	1975	1987	1996	2004	2006
Profesor uniwersytetu	100	100	100	100	100	100
Górnik	-	65	91	82	85	78
Lekarz	92	92	88	86	78	90
Nauczyciel	82	75	79	75	82	80
Dyrektor fabryki	-	73	79	36	51	67
Minister	69	90	79	29	19	24
Posel	-	-	-	-	0	0
Dziennikarz	67	63	63	50	65	65
Inżynier pracujący w fabryce	79	65	58	50	67	67
Ksiądz	57	60	56	29	49	54
Rolnik indywidualny na średnim gospodarstwie	43	25	51	46	72	47
Oficer zawodowy w randze kapitana	42	52	49	43	67	63
Policjant	-	-	-	-	56	56
Tokarz – robotnik wykwalifikowany	53	35	44	43	59	43
Właściciel dużej firmy	-	-	-	-	47	62
Właściciel małego sklepu	48	13	29	7	51	40
Urzednik – referent	19	8	6	7	37	32
Robotnik budowlany niewykwalifikowany	0	0	0	0	33	23

- nie uwzględniono tego zawodu.

Punktem zwrotnym okazała się zmiana systemu. W latach dziewięćdziesiątych dokonał się wyraźny spadek prestiżu ministra, dyrektora fabryki i reprezentanta drobnej własności. Od 1987 do 1996 roku prestiż ministra zmniejszył się na stupunktowej skali z 79 do 29, dyrektora z 79 do 36, a właściciela sklepu z 29 do 7. W badaniach z 2004 i 2006 roku drugim reprezentantem klasy rządzącej był poseł do Sejmu RP (w poprzednich badaniach nie pytano o posła), lokujący się w ocenie społecznej najniżej. Jeżeli chodzi o pozostałe elementy tego układu, to pozostały one na ogół stabilne.

Zmiana systemu naruszyła dwa ogniwa hierarchii prestiżu, a mianowicie ocenę pozycji związanych z władzą i własnością środków produkcji. Trudno jest obniżenie się prestiżu tych pozycji wyjaśnić inaczej, niż jako rezultat kształtowania się demokracji i stosunków rynkowych. Powiedzmy ogólnie, że władza zasługuje na tym większy szacunek, im większy dystans dzieli ją od mas. Wiele wskazuje, że system komunistyczny miał w Polsce słabe poparcie; był to rodzaj legitymizacji pod przymusem (trzeba się było z nim pogodzić, bo być musiał). Jednak w świadomości obywatela PRL minister uosabiał autorytet, który należało szanować.

Po załamaniu się systemu komunistycznego, zaczyna się rodzić demokracja – dystans między obywatelem i władzą ulega zmniejszeniu, ponieważ politycy wyłaniany są drogą wyborów, a kariera polityczna jest otwarta praktycznie dla wszystkich. Na dodatek w III Rzeczypospolitej ministrowie i posłowie wystawieni zostali na krytykę medialną, uwydatniającą ich zwykłe słabości. Można powiedzieć, że demokratyzacja osłabiła mistycyzm władzy, odbierając jej prestiż. Niezależnie od efektu demokratyzacji, obniżyły go afery korupcyjne i przekonanie o niskich kompetencjach klasy rządzącej. Usytuowanie polityków na dole hierarchii prestiżu jest precedensem w skali światowej, a przynajmniej we wszystkich krajach, w których takie badania robiono. Nie wynika to raczej z przejściowej utraty zaufania obywateli do władzy, biorącej się z błędów jakiejś określonej ekipy rządzącej, ponieważ degradacja ministra dokonała się już w latach dziewięćdziesiątych i trwa dalej, a niskich notowań ministra i posła nie poprawiło zastąpienie koalicji SLD-UP przez PiS po wyborach z 2005 roku.

Drugą kategorią dotkniętą brakiem społecznego uznania byli ludzie biznesu. W świetle danych dla 2004 roku właściciel wielkiej firmy sytuował się w drugiej połowie hierarchii, poniżej właściciela małego sklepu, co wskazywało na głębokie pokłady nieufności wobec ogólniejszego problemu, jakim jest gospodarka rynkowa. Tym, co podlegało negatywnej ocenie, był sam fakt prowadzenia dużej firmy, trudno byłoby bowiem inaczej wyjaśnić to, że

właściciel dużego przedsiębiorstwa zasługiwał w opinii społecznej na niższy prestiż niż drobny sklepikarz. Otóż pozytywnym sygnałem – z punktu widzenia ekonomicznej efektywności – jest to, że do 2006 roku nastąpiło odwrócenie prestiżu tych ról i właściciel dużej firmy przesunął się w rankingu estymy społecznej o kilka miejsc w górę. Duży biznes to duży kapitał, więcej miejsc pracy i modernizacja gospodarki. Można wysunąć hipotezę – zakładając, że ludzie są tych zależności świadomi – iż Polakom znacznie trudniej wdrożyć się do mechanizmów demokracji (i dlatego negatywnie oceniamy polityków), natomiast chętniej akceptujemy logikę gospodarki rynkowej. Potwierdzeniem tej hipotezy – sformułowanej przez Andrzeja Rycharda (2005) – może być również znaczący awans „dyrektora fabryki”. W latach 2004–2006 było to drugie ważne przesunięcie w górę w hierarchii społecznej dokonywanej przez ogół, wskazujące, że Polacy obdarzają wyższym prestiżem „władzę organizacyjną”, wymagającą niepodważalnych kompetencji i odpowiedzialności, związanych z kierowaniem firmami.

W przekonaniu większości Polaków kategorią zasługującą na najwyższy prestiż pozostaje inteligencja. Wynik ten godny jest komentarza w świetle obiegowych opinii wskazujących, że rozwój kapitalizmu spowodował zmniejszenie prestiżu inteligencji, ponieważ słabnie zapotrzebowanie na kulturę wysoką, ustępując przed materialistycznymi orientacjami i przedsiębiorczością kojarzoną ze sprytem. Zawężanie źródeł prestiżu inteligencji do jej udziału w tworzeniu kultury jest dużym uproszczeniem, ale można je w tym miejscu pominąć. Natomiast co do meritum, to trzeba przyznać, że społeczeństwo polskie stało się bardziej pragmatyczne w swych zachowaniach i strategiach życiowych. Wynika to z reguł gry narzuconych przez stosunki rynkowe, presji nowych obowiązków i przedefiniowania priorytetów w dokonywaniu codziennych wyborów, ale nie musi oznaczać mniejszego zapotrzebowania na korzystanie z kultury. Odpowiadając na pytanie, czy pociągnęło to za sobą obniżenie prestiżu inteligencji, można stwierdzić, że oznak takiego procesu nie widać. Orientacje rynkowe nie osłabiły prestiżu inteligencji i nie dokonała się jej degradacja, co sugeruje, że oceniana jest ona przez pryzmat podobnych jak kiedyś wartości.

Skąd biorą się opinie o zanikaniu ważności i prestiżu inteligencji? Można domniemywać, że świadomość społeczna nie odróżnia prestiżu od atrakcyjności zawodów, kojarzonej z wysokimi zarobkami, zamożnością, widocznością w mediach i możliwościami zrobienia kariery. Są to inne wymiary oceny społecznej, które łatwo pomylić. Faktem jest, że inteligencja musi konkurować z wielkim biznesem i emigracją do krajów zachodnich (pod względem

*Prestiż
inteligencji*

zarobków), a pod względem popularności – z gwiazdami show-biznesu i sportu, natomiast w dziedzinie prestiżu wygrywa. Trzeba było przenikliwości Webera, żeby pokazać, że oceny prestiżu są rodzajem estymy społecznej, szacunku lub – jak kto woli – uznania i prawidłowością występującą do dzisiaj jest to, że można mieć wysoki prestiż i uzyskiwać stosunkowo niskie zarobki.

S a m o o c e n a

Interesującym i ważnym problemem jest ustalenie, jak zmienia się pozycja inteligencji w ocenie jej samej. Pytanie to nawiązuje do ogólniejszej prawidłowości; inteligencja jest bowiem przykładem nierzadkiego połączenia niskiej samooceny z wysokim prestiżem społecznym. Wniosek ten można wysnuć z powtarzających się cyklicznie narzekania inteligencji – co nie dokonuje się oczywiście zbiorowo, tylko głosami jej przedstawicieli na forum publicznym. W latach dziewięćdziesiątych XX wieku głos zabierali pisarze, dziennikarze, artyści i ludzie nauki. Wypowiedzi te miały charakter publicystyczny i dużą siłę perswazji, co prawdopodobnie nie pozostało bez wpływu na opinię społeczną na temat inteligencji. Najczęściej omawianymi przyczynami niezadowolenia są zbyt niskie zarobki i niedocenywanie roli wyższego wykształcenia. Odrębną kwestią są niezrealizowane aspiracje intelektualistów występujących z wiecznymi pretensjami do udziału w rządzeniu i władzy. Pytanie, które można postawić jest następujące: czy niska samoocena inteligencji reprezentuje opinie większości?

Odpowiedź na to pytanie można było częściowo przewidzieć. W latach siedemdziesiątych przeprowadzono badanie na zbiorowości mieszkańców Łodzi, reprezentujących podstawowe kategorie społeczno-zawodowe, których proszono o wskazanie swego miejsca na skali pozycji społecznej. Inteligencja sytuowała się na szczycie tej skali, wyprzedzając pracowników umysłowych niższego szczebla, właścicieli i kategorie robotników (Słomczyński i Kacprowicz 1986). Chociaż nie można tych ustaleń uogólniać na wszystkich, istnieje duże prawdopodobieństwo, że samoocena polskiej inteligencji kształtowała się tym okresie najwyżej. W celu ustalenia, jaki wpływ na ocenę zajmowanej pozycji miała zmiana systemu, odwołajmy się do danych z Polskiego Generalnego Sondażu Społecznego. Pytanie o samoocenę, powtarzane w PGSS od 1992 roku, brzmi następująco: „W naszym kraju są grupy ludzi, którzy zajmują wyższe i takie, które zajmują niższe pozycje. Mamy tu skalę, która biegnie od góry do dołu. W którym miejscu

na tej skali umieścić (a)by P. siebie?”. Na etapie analiz kolejnym punktem tej skali przypisywane były wartości od 10 do 1. Na podstawie tych danych wyznaczyłem wartości średniej samooceny dla inteligencji, pracowników umysłowych o niższym statusie, właścicieli, robotników i kategorii rolników.

Tabela 7. *Samoocena pozycji społecznej w latach 1992–2005*

Kategorie zawodowe	Rok					
	1992	1995	1997	1999	2002	2005
Inteligencja	5,17	5,83	6,12	5,70	5,97	5,89
Niżsi umysłowi	4,61	4,98	5,47	4,89	5,57	5,13
Właściciele	4,84	5,13	5,68	5,35	5,29	5,44
Robotnicy	4,13	4,66	4,76	4,39	4,78	4,46
Rolnicy	3,83	4,68	4,63	3,62	4,55	4,35
Ogółem	4,33	4,87	5,14	4,63	5,12	4,84

Średnia samoocena w Polsce kształtowała się na poziomie 4-5 punktów (tabela 7), co sugeruje, że większość przypisywała sobie miejsce w pobliżu środka hierarchii. Przedział zmienności był wąski – zróżnicowanie między kategoriami było stosunkowo nieduże. Jeżeli chodzi o zmiany, to społeczeństwo polskie charakteryzowało się najniższą samooceną pozycji społecznej w 1992 roku – średnia wyniosła 4,33. Jest to interesujący wynik, jeżeli wziąć pod uwagę, że były to pierwsze lata kształtowania się nowego ustroju. W 1992 roku optymizm, a więc i samoocena, powinny być wyższe, natomiast późniejsze lata były okresem rozczarowania nową rzeczywistością i powinny samoocenę obniżyć. Wbrew tym oczekiwaniom najwyższa samoocena (5,14) wystąpiła w 1997 i 2002 roku (5,12). Tak więc w miarę konsolidowania się nowej rzeczywistości dokonywała się raczej poprawa nastrojów. Kwestią do odrębnych analiz jest to, w jakim stopniu wzrost samooceny wynikał z pozytywnego stosunku do kapitalizmu, demokracji i innych atrybutów nowego ustroju, a w jakim – z innych tendencji, związanych m.in. z samoczynnym wpływem zmian w czasie. Prawidłowością znaną z analizy trendów długookresowych są kierunkowe zmiany (m.in. i postaw), co wynika ze (skorelowanych z czasem) procesów, takich jak modernizacja, rozwój ekonomiczny i poprawa jakości stosunków społecznych.

*Samoocena
pozycji*

Mimo małych różnic między kategoriami, samoocena inteligencji kształtowała się konsekwentnie najwyżej. Na drugim miejscu sytuowali się na ogół

właściciele firm, przed pracownikami umysłowymi, robotnikami i rolnikami. Faktem rzucającym się w oczy jest hierarchiczny kształt tego układu, zgodny z hierarchią wynikającą z obiektywnej pozycji rozpatrywanych segmentów struktury społecznej. Wysoka samoocena inteligencji okazuje się pochodną jej wysokiej pozycji w hierarchii wykształcenia, dochodów i stylu życia, potwierdzając tym samym znane prawidłowości wskazujące na zależność postaw od usytuowania w strukturze społecznej. Co do zmian w czasie, to samoocena inteligencji wzrastała w latach 1992–1997 – z 5,17 do 6,12 – następnie miał miejsce pewien spadek i w 2005 roku średnia dla tej kategorii wyniosła 5,89. Nie znamionowało to żadnej tendencji, poza falowaniem ocen, odnotowanym dla reprezentantów ogółu dorosłej ludności.

Wyniki te zasługują na komentarz. Oceniając własną pozycją bierzemy pod uwagę różne kryteria i systemy wartości. Z badań wiadomo, że m.in. są nimi: dochody, wykształcenie, zawód i udział we władzy, przy czym reprezentanci różnych kategorii biorą je pod uwagę w różnych proporcjach. Podczas gdy robotnicy akcentują rolę położenia materialnego, dla kategorii o wyższym statusie ważniejsze są czynniki związane z wykształceniem, kwalifikacjami i rangą zawodu. Prawdopodobnie wysoka samoocena inteligencji jest wypadkową tych wszystkich czynników, ze szczególnym podkreśleniem roli wyższego wykształcenia i, być może, kultury.

Jaki jest w tych ocenach udział wpływu identyfikacji z inteligencją i czy w ogóle postrzega się ona w roli zbiorowego podmiotu? Wydaje się, że w ocenach dominuje raczej perspektywa jednostki, chociaż należałoby sądzić, że inteligencja jest kategorią charakteryzującą się stosunkowo silnym poczuciem odrębności grupowej, czego elementem jest przekonanie o własnej wyższości. Z badań nad samoświadomością inteligencji wynika, że jej reprezentanci identyfikują się z „inteligencją” jako warstwą społeczną i deklarują chęć realizowania funkcji przypisywanych jej przez literaturę i media – wzorotwórczej w dziedzinie kultury, organizatora w gospodarce i administracji oraz aktywnego uczestnika na forum publicznym (Borucki 1980, 1994). Cytowane badania pochodzą sprzed kilkudziesięciu lat. Ponieważ po zmianie systemu podobnych badań, poświęconych tej problematyce, nie było, trudno powiedzieć coś konkretnego na temat trwałości tych postaw. Z nielicznych badań nad orientacjami młodej inteligencji wynika, że młode pokolenie nie straciło poczucia przynależności do tego segmentu, chociaż prawdopodobnie postawy te znaczą coś innego niż kiedyś (Bartoszek 2003).

Kultura

Inteligencja jest twórcą kultury, najpełniej w niej uczestniczy, a jej elitarna pozycja w tym wymiarze nie podlega dyskusji. We wszystkich krajach, w których prowadzono takie analizy, przedstawiono przekonujące dowody, że stratyfikacja kulturowa jest podstawową płaszczyzną odtwarzania się nierówności w wyniku międzypokoleniowej transmisji wartości i postaw (Bourdieu 1986; Di Maggio i Mohr 1987; Savage i Butler 1995; Warde 1997; Wilska 2002). Przejdziemy teraz do ustalenia dystansu kulturowego między inteligencją a innymi kategoriami, co będzie kolejnym sprawdzianem jej odrębnego usytuowania w strukturze społecznej. Jeżeli inteligencja zanika to, przede wszystkim, powinno się to dokonywać w dziedzinie kultury. Oznaki zacierania się dystansu kulturowego inteligencji względem innych segmentów można by interpretować jako wskaźnik osłabienia odrębności jej elitarniej pozycji.

Przedstawione poniżej analizy będą tylko przyczynkiem do rozstrzygnięcia tych kwestii, ponieważ nie jesteśmy w stanie prześledzić zmian w sferze uczestnictwa w kulturze w perspektywie czasowej. Odwołam się do danych z badania PGSS dla 1999 roku, w którym respondentom zadano kilka pytań dotyczących wybranych aspektów uczestnictwa w kulturze. Baza empiryczna jest wąska, niemniej pozwala na formułowanie wstępnych wniosków w kwestii zanikania elitarności inteligencji jako wzoru naśladowania dla innych.

Tabela 8. *Udział w kulturze*

Kategorie zawodowe	Rok				
	Kategoria osób (w %):				
	mających co najmniej 100 książek	czytających książki co najmniej raz w tygodniu	czytających codziennie gazetę	korzystających z biblioteki co najmniej raz w miesiącu	chodzących do teatru kilka razy w roku
Inteligencja	62,6	42,4	40,6	29,1	31,2
Niżsi umysłowi	49,2	36,4	26,4	21,8	21,9
Właściciele	42,9	25,8	33,3	4,8	4,8
Robotnicy	16,6	12,9	18,4	5,0	2,0
Rolnicy	6,2	8,3	7,6	4,0	0,8
Ogółem	31,1	22,2	22,3	12,8	10,2

Standardowym wskaźnikiem uczestnictwa w kulturze jest liczba książek w bibliotece domowej. Wielkość księgozbioru zawsze korelowała ze statusem społecznym. W PGSS proszono o wskazanie przedziałów liczbowych, zaczynając od co najmniej 10 książek, a kończąc na posiadaniu więcej niż 500. Daje to informację szacunkową, która wydaje się bardziej wiarygodna od podawania konkretnych wielkości. Zobaczmy, jak kształtowały się różnice między kategoriami ze względu na posiadanie co najmniej 100 książek, która jest już znacząca wielkością. W pierwszej kolumnie tabeli 8 zamieszczone są odsetki tych osób.

Zgodnie z oczekiwaniami, kategoria posiadaczy co najmniej 100 książek reprezentowana była najliczniej wśród inteligencji (62,6%). Za nimi sytuowali się pracownicy umysłowi (49,2%) i właściciele (42,9%), których dzielił jeszcze większy dystans w stosunku do robotników (16,6%), a szczególnie rolników (6,2%). Tak więc, między inteligencją a pracownikami umysłowymi rysuje się pewna różnica, ale wyraźniejsza różnica wystąpiła między robotnikami a kategoriami pracowników umysłowych i właścicieli. Trudno na tej podstawie mówić o elitarniej pozycji inteligencji. Podobnie kształtowały się różnice pod względem czytelnictwa książek, którego wskaźnikiem jest odsetek osób czytających książki co najmniej raz w tygodniu (respondenci odpowiadali na pytanie, jak często czyta P. książki – od „codziennie” do „w ogóle nie czytam”). Wśród inteligencji relatywny udział tych osób wyniósł 42,4%, wśród pracowników umysłowych – 36,4%, a właścicieli 25,8%. Odsetek ten załamuje się w odniesieniu do robotników i rolników. Robotników czytających książki co najmniej raz w tygodniu było już tylko 12,9%, a rolników 8,3%.

Kolejnym wymiarem nierównego dostępu do kultury jest czytelnictwo dzienników. Respondenci PGSS odpowiadali na pytanie, czy czytają dzienniki o zasięgu ogólnopolskim codziennie, kilka razy w tygodniu itd. Hierarchię czytelnictwa prasy codziennej otwiera inteligencja (40,6%), a zamykają robotnicy (18,4%) i rolnicy (7,6%). Nowym elementem, w porównaniu z książkami, jest większy zasięg czytelnictwa dzienników wśród właścicieli firm (33,3%) niż wśród pracowników umysłowych (26,4%). Ustalenie, jakich informacji szukają w gazetach pracownicy umysłowi, a jakich właściciele mogłoby to wyjaśnić. Rysuje się hipoteza, że właściciele czytają dzienniki bardziej w celach praktycznych – uzyskania dostępu do informacji pomagających im w prowadzeniu biznesu. Lektura dzienników może być dla nich oknem na świat, traktowanym jako konieczny element wykonywanego zawodu. W przypadku pracowników umysłowych lektura codziennej prasy

może wynikać z ogólniejszej potrzeby posiadania orientacji w bieżących wydarzeniach; byłby to rodzaj „przymusu kulturalnego” wynikającego z chęci dostosowania się do pozytywnie odbieranego wzoru człowieka czytającego gazety.

Wskaźnikiem silnej motywacji do udziału w kulturze jest korzystanie z bibliotek. O osobach wypożyczających książki można powiedzieć, że są one bardziej aktywnymi odbiorcami kultury, ponieważ chodzenie do biblioteki jest wyborem określonego stylu życia, który oznacza konieczność dokonania inwestycji czasowej, połączonego z rezygnacją z jednej wartości dla innej. Dane w tabeli 8 informują, ilu reprezentantów inteligencji korzystało z biblioteki co najmniej raz w miesiącu, ilu było ich wśród pracowników umysłowych, właścicieli itd. Wśród inteligentów odsetek ten wyniósł 29,1%; wyprzedzali oni pracowników umysłowych (21,8%), ale w porównaniu z innymi kategoriami różnica ta jest stosunkowo nieduża. Wśród właścicieli, robotników i rolników odsetek korzystających z bibliotek wynosił zaledwie 4–5%. Pracownicy umysłowi okazują się bezpośrednim zapleczem inteligencji zajmującej w hierarchii korzystania z bibliotek najwyższą pozycję.

Na koniec rzucmy okiem na dostęp do „kultury wysokiej”, której świadectwem może być chodzenie na imprezy artystyczne, takie jak teatr lub koncerty muzyki poważnej. O zróżnicowaniu między kategoriami informują odsetki osób, które na pytanie, jak często chodzą na koncert lub do teatru, wskazywały, że „co najmniej kilka razy w roku”. Prymat dzierży inteligencja, w której odsetek osób deklarujących bywanie na tych imprezach wyniósł 31,2%. Śladowy dostęp rolników do wyższej kultury (0,8%) jest oczywistą konsekwencją braku infrastruktury zapewniającej mieszkańcom wsi dostęp do teatrów i sal koncertowych. Natomiast brakami infrastruktury nie można wyjaśnić niskiego wskaźnika wyższej kultury wśród właścicieli firm (4,8%). Podobnie, jak w przypadku korzystania z bibliotek, właściciele sytuują się bliżej robotników (2,0%) niż pracowników umysłowych, wśród których bywalcy teatrów i sal koncertowych stanowili 21,9%.

Podsumowując wyniki tej analizy warto raz jeszcze podkreślić, że był to rzut oka na sytuację uchwyconą w jednym punkcie czasowym. Ograniczenie to nie pozwala stwierdzić, czy inteligencja zachowuje wyraźną przewagę w dostępie do kultury w porównaniu z innymi kategoriami struktury społecznej. Na pewno miała ją 10 lat po zmianie systemu, chociaż nie był to przytłaczający dystans i trudno powiedzieć, że znamionuje on przewagę elity.

*Uczestnictwo
w kulturze*

Poparcie dla systemu

Kwestia politycznej roli inteligencji ma wiele aspektów. Najogólniej ujmując, wyróżniłbym wersję mocniejszą i słabszą. Mocniejsza wersja przypisuje jej rolę organizatora i przywódcy koordynującego aktywność polityczną Polaków, w wersji słabszej oczekuje się od niej zaangażowania w tworzenie demokracji. Skoncentrujemy się tu na tym drugim aspekcie, który – w przypadku Polski – stał się aktualny dopiero po zmianie systemu. Upadek komunizmu, pierwsze lata kształtującego się parlamentaryzmu i rozwoju samorządności były czynnikami skłaniającymi do szukania sił, które miały być czynnikiem stymulującym rozwój demokracji. Kandydatem typowanym do odegrania tej roli była inteligencja. Miało to obiektywne przesłanki. Ochrona demokracji leży w interesie inteligencji, ponieważ ograniczenia praw jednostki, wolności stowarzyszeń i słowa były dla niej zawsze najbardziej dotkliwe (Jedlicki 2000: 148).

Równocześnie, inteligencja stała się głównym adresatem zapotrzebowania pod względem rekrutacji do elity rządzącej. Było to powtórzenie sytuacji z 1918 roku, gdy kadry wykształconej inteligencji zasiliły kształtujący się aparat administracji państwowej (Żarnowski 2000). Wzór polskiego inteligenta nakazuje również uczestniczenie w wyborach parlamentarnych i aktywności w tworzeniu struktur samorządowych utożsamianych ze społeczeństwem obywatelskim. Pojęcie to łączy w sobie tradycyjny etos polskiej inteligencji z orientacjami przypisywanymi zachodniej klasie średniej, a ujmując rzecz ściślej – orientacjami oświeconego mieszczaństwa, które posługiwało się wizją „społeczeństwa obywatelskiego” w celu politycznej emancypacji w ramach struktur stanowych (Kocka 1997: 273).

Tak więc w Polsce polityczna rola inteligencji uzyskuje nową treść, której w poprzednim systemie nie było. Zobaczmy, w jakim stopniu oczekiwania te spełnia. Opierając się na analizach ilościowych, można będzie ustalić tylko najogólniejsze prawidłowości. Ograniczymy się do prześledzenia jej partycypacji wyborczej i działalności w organizacjach społecznych. Zachowania te zwykło się traktować jako wskaźnik rozwoju demokracji uczestniczącej i systemu politycznego, gdzie obywatele w zamian za posiadanie określonych praw biorą aktywny udział w kształtowaniu stabilnych struktur państwowych. Proces ten można nazwać demokracją budowaną oddolnie.

Wskaźnikiem partycypacji wyborczej jest deklarowany udział w wyborach do Sejmu i Senatu RP. W tabeli 9 zamieszczone są odsetki osób odpo-

wiadających „tak” na pytanie, czy „brał P. udział w ostatnich wyborach parlamentarnych?”⁶. Okazuje się, że inteligencja charakteryzowała się najwyższym wskaźnikiem deklarowanej partycypacji wyborczej. Odsetek inteligentów uczestniczących w pierwszych, prawdziwie wolnych wyborach parlamentarnych z 1991 roku, wyniósł 80,3%. Prawie na identycznym poziomie (83%) kształtowała się frekwencja wyborcza tej kategorii w 1993, natomiast w wyborach z 1997 i 2001 roku odsetek ten wyniósł odpowiednio 79,5 i 77%, a więc trochę się zmniejszył. Ustalenia te nie potwierdzają opinii o politycznej bierności inteligencji. W świetle tego, stereotypowego (choć niepotwierzonego przez wyniki badań) poglądu przedstawiciele tej kategorii wyróżniają się biernością, która kontrastuje z przypisywanymi im aspiracjami do uczestniczenia we władzy. Aktywność inteligentów uzewnętrznia się w dyskursie publicznym, natomiast brakuje im mobilizacji w decydującym momencie, jakim jest głosowanie w wyborach. Tezę tę trudno utrzymać, nawet jeżeli weźmiemy poprawkę na fakt zawyżania deklarowanego uczestnictwa w wyborach. Na drugiej pozycji w rankingu frekwencji wyborczej sytuują się pracownicy umysłowi, oddzieleni od inteligencji znaczącym dystansem, z deklaracjami na poziomie 62–69%.

Poparcie dla systemu

Tabela 9. *Udział w wyborach (w %)*

Kategorie zawodowe	Udział:				
	w wyborach (w %)				w organizacjach pozarządowych (w %)
	Rok				
	1991	1993	1997	2001	2002
Inteligencja	80,3	83,0	79,5	77,0	30,3
Niżsi umysłowi	62,1	69,1	65,9	65,5	21,4
Właściciele	60,3	54,5	64,9	66,7	20,5
Robotnicy	45,4	53,1	50,2	56,3	12,5
Rolnicy	49,2	48,0	51,8	59,8	15,2
Ogółem	54,1	59,1	58,6	62,1	17,8

⁶ Pytanie to zadawano we wszystkich edycjach PGSS. W odniesieniu do wyborów z 1991 roku odwołuję się do odpowiedzi respondentów z PGSS 1992, dla wyborów z 1993 – do PGSS 1994, dla 1997 roku do PGSS 1999, a dla 2001 roku – do PGSS 2002.

Najwyższa frekwencja nie musi oznaczać najwyższego poparcia dla systemu politycznego. Żeby to stwierdzić przyjrzyjmy się danym w tabeli 10. Wskaźnikiem poparcia dla demokracji w Polsce są odpowiedzi na pytanie: „Biorąc wszystko pod uwagę, jak P. sądzi, w jakim stopniu nasz system polityczny działa dobrze lub źle?”. Odsetki w tabeli 10 identyfikują łącznie ujmowaną kategorię osób wyrażających pogląd, że „system działa dobrze i nie należy go zmieniać” lub że „działa dobrze, ale niektóre rzeczy powinny być zmienione”.

Tabela 10. *Kategoria osób stwierdzających, że system polityczny w Polsce jest dobry i wymaga co najwyżej kilku zmian (w %)*

Kategorie zawodowe	Rok					
	1992	1995	1997	1999	2002	2005
Inteligencja	15,4	41,3	58,4	47,4	39,6	20,0
Niżsi umysłowi	16,6	24,4	57,4	39,1	32,5	17,8
Właściciele	27,9	32,6	56,6	47,6	23,4	22,2
Robotnicy	16,5	25,1	47,7	31,8	22,7	14,8
Rolnicy	19,3	25,8	37,0	19,1	22,4	18,8
Ogółem	17,4	26,8	50,4	34,7	27,1	17,1

W społeczeństwie polskim kategoria ta zwiększyła się w latach 1992–1997 z 17,4 do 50,4%, ale później wystąpiła tendencja spadkowa i w 2005 roku kategoria zwolenników istniejącego systemu zmniejszyła się do 17,1%. Falowanie nastrojów wydaje się być głównie odbiciem wzrastającego rozczarowania polityką i negatywną oceną klasy rządzącej. Jednak naturalne jest również to, że ludziom łatwiej dostrzec mankamenty systemu politycznego w miarę jego rozwoju.

W podobnym kierunku ewoluowały postawy inteligencji. Odsetek inteligentów dokonujących pozytywnej oceny systemu politycznego w Polsce zwiększył się w latach 1992–1997 z 15,4 do 58,4%, a następnie – do 2005 roku – zmniejszył się do 20%. Oceny te utrzymywały się na poziomie średniej dla społeczeństwa polskiego ogółem, przy czym różnice między kategoriami były stosunkowo nieduże. Relatywnie najwyższe odsetki inteligentów wyrażających pozytywną ocenę, w porównaniu z innymi kategoriami, wystąpiły w 1995, 1999 i 2002 roku. Jednak trudno byłoby na tej podstawie argumen-

tować, że inteligencja stanowiła główną bazę poparcia dla istniejącego systemu. W nawiązaniu do uzyskiwania przez nią najwyższych wskaźników partycypacji wyborczej, należałoby raczej stwierdzić, że poparcie to wyrażało się głównie w popieraniu zasad proceduralnej demokracji, której behawioralnym wskaźnikiem jest wrzucenie do urny kartki wyborczej.

Demokracja parlamentarna otworzyła nowy rozdział w dziejach inteligencji. Jego częścią jest uczestniczenie w działalności organizacji samorządowych. Jako warstwa najbardziej oświecona inteligencja była zawsze kategorią predestynowaną do roli organizatora i uczestnika różnych form aktywności oddolnej. W systemie komunistycznym inicjatywy te były kontrolowane przez państwo i dopiero po upadku PRL mogły się ponownie odrodzić. W świadomości społecznej inteligenci-społecznicy funkcjonują jako wizja wyniesiona głównie z literatury pięknej i pamiętników. Datuje się ona od czasów organizatorskiej roli inteligencji z okresu walk o niepodległość i II Rzeczypospolitej. Nasuwa się pytanie, w jakim stopniu rzeczywiście role te odżyły na nowo.

Odpowiedzi na to pytanie dostarczają dane przedstawione w ostatniej kolumnie tabeli 9. Są to odsetki osób stwierdzających, że są członkami jakiejś organizacji społecznej. Dane te pochodzą z badania zrealizowanego w ramach Europejskiego Sondażu Społecznego; ESS jest międzynarodowym badaniem, realizowanym obecnie w 33 krajach na próbach dobieranych metodą losową, reprezentujących populację w wieku powyżej 15 roku życia. Dane w tabeli 9 pochodzą z pierwszej rundy ESS, zrealizowanej w 2002 roku. W kwestionariuszu zamieszczono pytania dotyczące członkostwa w organizacjach: „Czy w ciągu ostatnich 12 miesięcy uczestniczył (a) P. lub obecnie uczestniczy w jakiś sposób w którejś z organizacji lub stowarzyszeń? Odpowiadając proszę posłużyć się kartą. Chodzi o” (ankieter odczytywał nazwy organizacji)⁷.

W świetle tych danych, w 2002 roku 17,8% Polaków uczestniczyło w działalności jakiejś organizacji społecznej. Wśród inteligencji odsetek ten wy-

*Poparcie
dla systemu*

⁷ Na liście znalazły się organizacje: religijne (i kościelne), sportowe, związane z działalnością kulturalną (lub hobbystyczną), towarzyskie (kluby młodzieżowe, seniora, kobiece, towarzystwa samopomocowe), środowisk biznesu, zawodowe, rolnicze, „humanitarne”, działające na rzecz ochrony środowiska (pokoju, praw zwierząt), towarzystwa naukowe, edukacyjne, organizacje nauczycieli i rodziców, zrzeszenia konsumenckie i motoryzacyjne (w kwestionariuszu ESS niektóre z nich potraktowano razem i nie można ich było od siebie oddzielić). Na liście umieszczono w sumie 12 pozycji (przy czym ostatnia z nich dotyczyła „jakiegokolwiek innej organizacji podobnej do wymienionych”).

niósł 30,3%, a w pozostałych kategoriach kształtował się on w granicach od 12,5 (robotnicy) do 21,4% (niżsi pracownicy umysłowi). Różnica między inteligencją a drugą z kolei kategorią pracowników umysłowych wydaje się na tyle wyraźna, że nie pozwala odrzucić hipotezy o zachowaniu przez inteligencję tradycyjnie przypisywanej jej roli głównego uczestnika struktur pozarządowych. Jednak należy przyznać, że odsetek ten jest stosunkowo nieduży. Nie dysponujemy porównywalnymi danymi dla wcześniejszego okresu i nie potrafimy powiedzieć, czy, być może, zakres tego uczestniczenia się zwiększył.

Wnioski

Próbowałem ustalić, czy – i w jakim stopniu – zmieniła się pozycja społeczna inteligencji. A jeżeli tak, czy jej odrębność w stosunku do innych kategorii społecznych zwiększa się, czy maleje. Analiza ta ograniczona jest do lat 1992–2005 – jest to zbyt krótki okres, żeby można było sformułować wiarygodne wnioski o trwałości tych zmian. Niemniej jednak ostatnia fala dyskusji dotyczących inteligencji odnosi się właśnie do tego okresu. Jeżeli kształtowanie się nowego ustroju zapoczątkowało jakieś zmiany w położeniu społecznym inteligencji, to powinny się one już zacząć. Przeanalizowałem pod tym kątem położenie materialne inteligencji, jej pozycję rynkową, prestiż, udział w kulturze oraz wywiązywanie się z roli uczestnika demokracji w postaci udziału w wyborach parlamentarnych i organizacjach społecznych.

Podstawowy wniosek dotyczy braku większych zmian w czasie. Niekwestionowanym faktem jest najwyższy prestiż inteligencji i jej przewaga nad innymi kategoriami w dziedzinie kultury. W latach dziewięćdziesiątych (zapewne i wcześniej, chociaż nie mamy danych, żeby tego dowieść), inteligenci czytali najwięcej dzienników i książek, najczęściej chodzili do teatru i korzystali z bibliotek. W latach 1992–2005 inteligencja uzyskiwała średnio wyższe dochody niż właściciele firm, była najmniej zagrożona bezrobociem, w kategorii tej było również najwięcej właścicieli mieszkań i domów letniskowych. To ostatnie świadczy o zamożności i charakteryzuje styl życia.

Jeżeli chodzi o subiektywne odczucia, to reprezentanci inteligencji wydają się być w znacznej części świadomi uzyskiwania stosunkowo wysokich dochodów i wyróżniają się stosunkowo najwyższą samooceną na skali pozycji społecznej. Ważne jest również uczestniczenie w budowaniu demokracji przez udział w wyborach parlamentarnych i działalność w organizacjach

społecznych. W Polsce jest to nowy wymiar zachowań, które zwykle się traktować jako wyraz aktywnego zaangażowania w tworzenie stabilnego systemu. Okazuje się, że inteligencja charakteryzowała się najwyższymi wskaźnikami partycypacji wyborczej i członkostwa w organizacjach społecznych. Nie można wykluczyć, że zachowania te wskazują na odrodzenie się tradycyjnej roli inteligenta w warunkach nowego ustroju.

Ustalenia te mogą prowadzić do wniosku, że pozycja społeczna inteligencji niewiele się zmienia. Z uniwersalnego zapotrzebowania na te zawody wynika, że występują one w każdym systemie społecznym, przy obsadzaniu ich obowiązują te same reguły, a ich wykonywanie przynosi podobne korzyści. W poprzednim rozdziale odnotowaliśmy utrzymywanie się międzypokoleniowej ciągłości inteligencji. Towarzyszył temu pewien spadek roli wyższego wykształcenia jako wyznacznika dostępu do zawodów inteligenckich, jednak mogło to być krótkotrwałe zjawisko i niewykluczone, że za kilka lat sytuacja wróci do normy.

Wniosek o zajmowaniu podobnej pozycji dotyczy inteligencji w sensie zbioru jednostek, natomiast niewiele mówi o niej jako o grupie. Pojęcie „inteligencji” jest stopniowalne, co dotyczy zresztą każdego segmentu struktury społecznej. W najślabszym rozumieniu jest ona zbiorem jednostek wykonujących podobne zawody. Prawdopodobnie brzmi hipoteza, że jednostki należące do inteligencji z tytułu wykonywanych zawodów słabo się z nią identyfikują lub – ujmując ściślej – nie myślą o sobie na co dzień jako o grupie społecznej. Sygnałem przekształcania się statystycznego zbioru jednostek w grupę społeczną jest formowanie identyfikacji grupowej, tak więc członkowie inteligencji powinni się z nią utożsamiać. Na wyższym stopniu zaawansowania tego procesu poczucie tożsamości towarzyszyłoby uświadamianie sobie przez inteligentów roli i zadań społecznych inteligencji. Świadectwem jeszcze wyższej podmiotowości grupowej byłaby realizacja tych zadań, tworzenie form organizacyjnych i podejmowanie wspólnych przedsięwzięć.

Trudno byłoby twierdzić, że lekarze, naukowcy, prawnicy, inżynierowie, literaci mają poczucie wspólnoty interesów. Natomiast występują czasami sytuacje, które temu sprzyjają. Przekonanie o odrębności grupowej uaktywnia się w wyniku głośnych wydarzeń, czego przykładem w Polsce może być sytuacja z lat 2005–2007, gdy rządy sprawowała koalicja Prawa i Sprawiedliwości, a duża część inteligentów było po stronie opozycji reprezentowanej przez Platformę Obywatelską. Program PiS był ostro krytykowany w wypowiedziach publicystycznych przez niektórych inteligentów – zwolenników

Jak zmienia się pozycja inteligencji

PO – na co przedstawiciele obozu rządzącego odpowiadali negatywnymi wypowiedziami na temat inteligencji *en masse*. Była to typowa sytuacja sprzyjająca wzrostowi samoświadomości grupowej, w której ludzie charakteryzujący się „obiektywnymi” atrybutami inteligencji mogli dojść do wniosku, że mają coś ze sobą wspólnego.

Sytuacje takie są rzadkie, a i wtedy nie muszą pociągać za sobą zorganizowanego działania. Zresztą inteligencja prawie nigdy nie występowała w roli zbiorowego podmiotu, obejmującego jej wszystkich członków, podobnie jak nie podejmowali takich działań właściciele, robotnicy i chłopci. Zbiorowa podmiotowość inteligencji wystąpiła w postaci organizowania oporu i walki z systemem komunistycznym w latach 1980–1981, a jej przedstawiciele mieli największy udział w tworzeniu Solidarności i kierowaniu tym ruchem. Jeżeli chodzi o terażniejszość, to poczucie zbiorowej świadomości dochodzi najczęściej do głosu w wystąpieniach poszczególnych kategorii inteligencji skierowanych na interesy ekonomiczne. Możliwości takiego działania otworzyły się po zmianie ustroju. Przybierają one różne formy – od działań mających na celu ograniczanie dostępu do wykonywania zawodu (prawnicy, psychologowie) do strajków, czego przykładem są powtarzające się strajki lekarzy i nauczycieli zmierzające do podwyżki płac i nakłonienia rządu do reform.

Sytuacja wygląda następująco: inteligencja uzyskuje wysokie dochody, cieszy się wysokim prestiżem, jej członkowie mają wysoką samoocenę, ale zmiana ustroju nie zmieniła jej usytuowania w hierarchii społecznej. Można by to traktować jako argument na rzecz jej niezmienności, gdyby nie przekształcenia, w wyniku których upodabnia się ona do zbioru kategorii zawodowych określanych w krajach anglosaskich mianem *professions*. Pociąga to za sobą większy pragmatyzm i zmianę orientacji życiowych znamionujących przesunięcie na dalszy plan wartości kojarzonych z tradycyjną inteligencją. Kwestią subiektywnego poglądu jest to, czy oznacza to degradację w hierarchii społecznej.