

KRYSTYNA JANICKA I WŁODZIMIERZ WESOŁOWSKI

Percepcje struktury społecznej i konfliktowości w okresie przeobrażeń ustrojowych

KILKA UWAG O BADANIU PERCEPCJI STRUKTURY

Znajomość znaczeń, jakie potocznie nadawane są obiektywnie zachodzącym zjawiskom i procesom, ma szczególną wagę zwłaszcza w okresie radykalnych zmian społecznych. Przesądzają o tym nie tylko czysto poznawcze motywy, ale również chęć zrozumienia nastawień i orientacji ludzi oraz dążenie do przewidywania ich wyborów i zachowań w nowych sytuacjach. Potrzebę badania subiektywnych aspektów struktury społecznej wyraził dobitnie W. Narojek stwierdzając, iż „Bezstronna diagnoza jakichkolwiek stosunków społecznych powinna przyjąć punkt widzenia możliwie najbliższy potocznemu doświadczeniu” (Narojek 1991:5).

Pytanie, jak współcześni Polacy postrzegają społeczeństwo, w którym żyją, wiąże się z ważną dla refleksji socjologicznej kwestią wpływu obiektywnych procesów transformacji na percepcję struktury społecznej. Nie zawsze i nie od razu nowa rzeczywistość przyjmuje ostateczny kształt. Ponadto każda radykalna zmiana społeczna powoduje swoistą, nową ideologizację różnych sfer rzeczywistości, które tej zmianie podlegają. Nowe ujęcia i stare przyzwyczajenia (lub teorie) bywają dostępnymi i równo wartościowymi pryzmatami, przez które spogląda się na zmienną rzeczywistość.

W tej sytuacji nie należy się dziwić, że „ład stary” i „ład nowy”, które współwystępują różnorodnie przeplatając się, muszą wytwarzać sytuacje nieładu – przynajmniej w sferze subiektywnej. W sferze obiektywnej mogą występować zaczątki nowego uporządkowania, które jednak nie są jeszcze wyraźnie postrzegane. Ogólnie rzecz biorąc, trzeba być uczulonym badawczo na zjawiska nieuchronnego osłabienia konturów instytucji, grup, zasad działania.

Na przykład gospodarka w niektórych segmentach jest dalej państwowa i niezupełnie poddana regułom rynku (co wcale nie oznacza, że źle żyje z prywatnymi firmami). W płaszczyźnie symbolicznej współwystępują ideologie i przekonania liberalne, postsocjalistyczne, związane z nauką społeczną Kościoła. Na poziomie świadomości indywidualnej wytwarzać się mogą nie zawsze spójne zbitki przekonań o różnorodnym ideowym zakorzenieniu. Wszystko to wpływa na percepcje struktury społecznej, na to mianowicie, w jakich terminach wielkie grupy społeczne są ujmowane (w „klasowych”, „zawodowych” czy jeszcze innych) lub na to, jak poszczególne osoby lokują się w wybranych schematach podziałów społecznych. Wielu nie jest łatwo lokować samego siebie w strukturze, która może być postrzegana jako „zagmatwana obiektywnie”, innym zaś odwrotnie – może takie lokowanie się przychodzić zbyt łatwo, ot, przez przyjęcie takich nazw podziałów, które zastosował dziennikarz we wczorajszej gazecie.

Dwie sfery: egzystencjalnych doświadczeń i ideologicznych opcji zawsze silnie rzutują na pojmowanie podziałów typu klasowego, a ogólniej – makrostrukturalnego. W sytuacji transformacji wyostrzać się mogą lub łagodzić sytuacje egzystencjalnych różnic (zwłaszcza ekonomicznych). Opcje ideologiczne zaś mogą ulegać stopniowej krystalizacji, polaryzacji, fuzji i innym jeszcze procesom.

Polskie społeczeństwo znajduje się we wstępnej fazie transformacji i postanowiliśmy zbadać percepcję podziałów społecznych „tak jak definiują je sami ludzie” – bez sugerowania im czegokolwiek. Zdanie powyższe mówi oczywiście o tym, że my, jako badacze, nie narzuciliśmy żadnego schematu podziału społeczeństwa. Jesteśmy świadomi, że nasza powściągliwość otwierała pole sugestiom płynącym z różnych sfer ideowych oraz życiowych obserwacji i doświadczeń.

Pytania dotyczące makropodziałów brzmiały: „Czy Pana/i zdaniem w Polsce ludzie dzielą się na jakieś grupy, warstwy lub klasy?” (Jeśli tak to) „Jakie są to grupy, warstwy, klasy?”, „Do której z tych grup zalicza Pan/i siebie?” Te trzy pytania zadawane były respondentom od lat 60. w tzw. badaniach łódzkich i istnieje materiał do badania dynamiki zmian percepcji „samorzutnych”.

Dla jednostki rozpoznanie klas, warstw i innych znaczących grup istniejących na poziomie makrosystemu oraz ulokowanie samego siebie w ramach wyróżnionego schematu wymaga pewnego „ujęcia syntetycznego”, które objawia się w dwu aspektach. Pierwszy dotyczy mniej lub bardziej jasnej świadomości, że każda klasa i grupa ma zazwyczaj wiele cech charakterystycznych pozostających w pewnych powiązaniach. Odmiernym, prostszym rozpoznanie cech makrostruktury społeczeństwa, a także rozpoznanie bardziej

analitycznym, jest zwrócenie uwagi – w badaniach surveyowych oznacza to formułowanie odpowiedniego pytania – na poszczególne cechy zróżnicowania społeczeństwa traktowane oddzielnie. W naszym badaniu zadaliśmy więc, w innym miejscu kwestionariusza, pytania dotyczące tego, jak ostro różnicują nasze społeczeństwo zróżnicowania dochodów, wykształcenia i władzy. Respondenci proszeni byli o użycie czterostopniowej skali od „nie”, poprzez „raczej nie” i „raczej tak” do „tak”. W tym bloku pytań chodziło o uchwycenie przede wszystkim tego, który z trzech wymiarów stratyfikacji (dochód, wykształcenie, stanowiska władzy) postrzegany jest jako ostrzej różnicujący nasze społeczeństwo i przez to jest bardziej konfliktogenny.

Sądzymy, że zastosowanie dwu różnych metod uzyskiwania wglądu w percepcje struktury społecznej, w tym zezwolenie na samorzutne definicje, daje głębszą wiedzę niż badanie oparte na jednej koncepcji (czasem nawet narzuca się ją z góry badanemu przez zmuszanie do wyboru w ramach podanych przez badacza nazw i zamkniętej liczby klas lub warstw). Metoda druga – określenie ostrości i konfliktogenności zróżnicowań dochodów, wykształcenia i władzy – miała także długą historię w naszych badaniach łódzkich i dysponowanie retrospektywnymi danymi pozwala na śledzenie procesów zmian świadomości pod wpływem obiektywnych tendencji przekształceń.

REZULTATY UZYSKANE PRZEZ INNYCH BADACZY

Wizje makrostruktury i autoidentyfikacje klasowe, występujące w społeczeństwie polskim, były badane od dawna przez wielu socjologów. Rezultaty tych badań tworzą zróżnicowaną panoramę. Percepcje struktury nie były nigdy w pełni skryształizowane, jednorodne i jednakowo upowszechnione w różnych segmentach ludności. Niemniej jednak w każdym społeczeństwie istnieją tendencje do upowszechniania się jednych typów percepcji, a pozostawania w cieniu innych. Zależy to od powolności lub stabilności przemian, od narastających konfliktów lub utrzymującej się stabilizacji, presji oficjalnej ideologii, polepszania się lub pogarszania warunków bytu dużych segmentów społeczeństwa. Pod każdym z wymienionych wyżej względów Polska doświadczała w ostatnim półwieczu dużych zmian. Trzeba jednak zaznaczyć, że istnieje jakby sk o ń c z o n a l i c z b a możliwych wyobrażeń o podziałach społecznych, np. o strukturze klasowej. Udokumentowane zostało to najlepiej w słynnej książce Stanisława Ossowskiego (1957). Jeśli chodzi o jednowymiarowe postrzeganie różnic społecznych i ich konfliktogenność (autonomicznie ujęta rola

wykształcenia, władzy, dochodów), to w tym zakresie również występuje zjawisko stabilności, a zarazem zjawisko pojawiania się nowych czynników nie dostrzeganych wcześniej lub – co najmniej – zmiana w postrzeganiu siły konfliktogenności niektórych czynników. Na przykład nowym czynnikiem, który ostro zaistniał w świadomości społecznej i został dostrzeżony przez światową socjologię – jako dyskryminogeny – była nierówność płci.

Kontynuując obecnie nasze polskie badania nad obrazami struktury, świadomi jesteśmy tego, że trzeba zwrócić uwagę na elementy stałe i zmiennie. Wśród tych zmiennych w szczególności interesuje nas obecnie następujące pytanie: czy w sytuacji, która charakteryzuje się złożonością i wielokierunkowością zmian, nie następuje mimo wszystko skupienie się uwagi na kilku tylko percepcjach makrostruktury i kilku czynnikach konfliktogennych? Inaczej mówiąc, czy transformacja systemowa mimo wprowadzania w życie społeczne pewnej dezorganizacji – włączając w to pewną nieprzejrzystość zmian makrostruktury – nie powoduje, paradoksalnie, skupienia się uwagi społecznej na ograniczonej liczbie wizji i na akcentowaniu ograniczonej liczby czynników stratyfikujących lub czynników konfliktogennych? Podejrzewaliśmy, że sytuacja gospodarcza może wywierać ujednolicający wpływ na teoretycznie możliwą różnorodność wizji makrostruktury i swoiste redukowanie liczby czynników konfliktogennych. Dane, które omawiamy poniżej, sugerują takie właśnie skupienie się opinii na kilku tylko typach percepcji¹.

Już w połowie lat 80. obserwowano nową tendencję w zakresie postrzegania różnicowań społecznych. Źródeł różnic społecznych znacznie częściej upatrywano wówczas w subiektywnych cechach jednostek, a więc w przekonaniach i orientacjach, niż w obiektywnych cechach stratyfikacyjnych, jak zawód, wykształcenie czy stanowisko (Janicka 1987; Wnuk-Lipiński, Koralewicz, 1987). Prawidłowość tę wiązano ze specyfiką okresu naznaczonego powstaniem „Solidarności”, a także doświadczeniami stanu wojennego. Powstaje pytanie, czy również w okresie, jaki nastąpił po roku 1989, postrzeganie podziałów natury subiektywnej pozostanie trendem dominującym. Sprzyjać temu mogą zmiany wynikające z transformacji systemu gospodarczego, a zwłaszcza podwyższonej aktywności społecznej czy wyraźniejszego podziału ludzi według stopnia wyposażenia przez biologię lub socjalizację w nierówne „zasoby” energii oraz skłonności do podejmowania ryzyka.

¹ Tradycja dotychczasowych badań pomaga dostrzegać zmieniające się, a może także różnicujące się sposoby postrzegania makrostruktury (por. Ossowski 1957; Nowak 1966; Słomczyński i Wesolowski 1973; Wesolowski 1974; Narojek 1978; Janicka 1983; 1993; Zaborowski 1983; 1995; Adamski i in. 1982; 1986; Domański 1987; Koralewicz i Wnuk-Lipiński 1987; Mach 1987; Wesolowski 1989).

Obserwowane w latach 90. zmiany subiektywnych nastawień niektórzy autorzy wiążą z losami całych grup, które przemiany gospodarcze albo zepchnęły na gorsze pozycje ekonomiczne (np. bezrobocie), albo przeciwnie – wypchnęły ku szczytom pomyślności (Beskid i in. 1995). Zmiany percepcji struktury odnoszone są także do połączonych czynników: lokalizacji danej jednostki w strukturze, jej wyposażenia osobowościowego i relacji międzyosobniczych (np. przynależność do określonego kręgu społecznego) (Wnuk-Lipiński, 1996; Ziółkowski i in. 1994).

Przypomnieć też warto interesujące opracowanie na temat obrazów struktury społecznej dokonane na podstawie badania CBOS, które przeprowadzono w 1994 r. na ogólnopolskiej próbie reprezentacyjnej (Derczyński 1995). Opracowanie to dowodzi, iż „geometryczny” (piramidowy) kształt struktury społecznej jest dość powszechny i jednolity dla wszystkich grup i kategorii społecznych. Występują w nim nieliczne poziomy położenia „wyższego” i liczne poziomy położenia „niższego” w abstrakcyjnej piramidzie społecznej, przy określaniu której nie odwoływano się do żadnych konkretnych kryteriów rozstrzygających na jakim poziomie sytuuje się dana jednostka.

PODSTAWOWE USTALENIA BADAŃ Z 1995 ROKU

Przedstawiane tu opinie i poglądy pochodzą z badania IFiS PAN z kwietnia 1995 r. Jak powiedziano wyżej, dotyczą trzech obszarów potocznej świadomości: (1) wizji podziałów makrostrukturalnych, (2) autoidentyfikacji klasowych, warstwowych, grupowych, (3) poczucia konfliktowości różnic społecznych generowanych przez dochody, wykształcenie i uczestnictwo we władzy. Każda z tych sfer świadomości odpowiada pewnemu aspektowi struktury społecznej. Obraz najbardziej podstawowych wyników daje tab. 1.

Klasyfikacji członów struktury i ich grupowania w tych badaniach dokonano dwukrotnie według dwóch niejednorodnych schematów. Wyniki klasyfikacji drugiej pokazuje tab. 2. Wynika zeń, że opinie o podziałach są zbieżne. Ze względu na uwzględnienie tam niektórych klas w sposób bardziej szczegółowy widać również niską częstotliwość występowania takich nazw klas, co do których można było oczekiwać, że będą liczniej wymieniane (np. „klasa średnia”). W dalszym ciągu tego artykułu wykorzystujemy jednak klasyfikację występującą w tab. 1.

Nim wyodrębnimy ogólniejsze typy wizji i określimy ich korelaty, podkreślić warto, iż niemal 90% badanej w 1995 r. zbiorowości ma świadomość istnienia podziałów typu makrogrupowego w społeczeństwie polskim, przy czym zdecy-

Tabela 1. *Samorzutne wypowiedzi dotyczące makropodziałów społecznych i autoidentyfikacji i zasady ich grupowania (wersja 1)**

Zasady grupowania wypowiedzi	Makro- podziały	Autoiden- tyfikacje
Kryteria ekonomiczne: materialno-bytowe		
– ostrzejsze – występują ostre określenia typu:		
bezdumni, biedni bogaci		
bezrobotni, biedni bogaci		
bogaci, kombinatorzy, biedni		
pracujący, niepracujący		
byłe elity, nowobogaccy, biedota	8,2	4,3
– łagodniejsze – występują określenia typu:		
bogaci, biedni		
bogaci, średnio zamożni, biedni		
wg wysokości płaconego podatku		
ci, co żyją skromnie	68,3	60,2
Kryteria zawodowo-kwalifikacyjne oraz		
kryteria pracownicze – występują odpowiedzi typu:		
robotnicy, inteligencja, rolnicy, biznesmeni		
ludność miejska, wiejska		
inteligencja, klasy średnie, lumpenproletariat		
chłoporobotnicy, pracujący		
podziały zawodowe (np. lekarze, nauczyciele, księża)	35,2	30,9
Kryteria władzy – występują określenia typu:		
politycy i reszta		
pracownicy, szefowie		
prawica, centrum, lewica		
dawni komuniści i ludzie „Solidarności”	7,3	2,2
Kryteria wiedzy i wykształcenia	7,9	5,0
Kryteria religijne i moralne	6,0	3,6
Inne kryteria		
kryteria stylu zachowania, sumiennosci		
i obowiązkowości	3,8	2,4
kryteria losu, generacyjne, etniczne	2,2	1,2
Niesklasyfikowane	0,3	0,3

* Klasyfikacja przygotowana przez K. Janicką i W. Wesółowskiego. Podstawę procentowania stanowi ogół osób przekonanych o istnieniu podziałów w społeczeństwie (N = 1292).

Tabela 2. *Samorzutne wypowiedzi dotyczące makropodziałów społecznych i ich członki (wersja 2)**

Członki używane w określaniu makropodziałów społecznych	% wśród ogółu badanych
Schemat prestiżowy	
klasa wyższa	2,2
klasa średnia	5,6
klasa niższa	1,5
Schemat ekonomiczny	
bogaci	61,5
średnio zamożni	25,2
biedni	60,7
Schemat zawodowo-kwalifikacyjny	
inteligencja	20,9
robotnicy	21,9
chłopi	13,4
pracownicy umysłowi	0,7
Schemat władzy	
elita władzy	6,4
bez władzy, wpływu	2,1
Schemat edukacyjny	
wykształceni	4,8
niewykształceni	4,3
Schemat polityczny	
o poglądach lewicowych	0,6
o poglądach prawicowych	0,5
Schemat własności	
właściciele	6,5
nie posiadający	0,3
Ludzie poza systemem zatrudnienia	
bezrobotni	3,4
emeryci, renciści	0,5
Schemat moralny	
uczciwi, pracowici	3,4
nieuczciwi, pijący	5,4
Inne	11,3
Nie dotyczy	12,1
Brak danych	0,1
Nie wiem	0,8
Ogółem	1487

* Klasyfikacja przygotowana przez H. Domańskiego i W. Wesółowskiego.

dowanie przeważa pogląd, iż podziały te są wyraźne (70,1%); że nie są tak wyraźnie sądzi 15,1% (reszta sądzi, że nie ma podziałów w społeczeństwie bądź nie ma zdania na ten temat). Dla porównania przypomnijmy, iż badani w 1987 r. mieszkańcy Łodzi – wyłącznie pracujący mężczyźni – wyraźne podziały dostrzegali w 50%, jednakże o istnieniu podziałów w ogóle, pomijając ich stopień nałożenia, przekonanych było wtedy prawie 80% badanych. Gdyby dla zachowania symetrii niezbędnej do porównania wyników z różnych badań, dane dla 1995 r. ograniczyć wyłącznie do aktywnych zawodowo mieszkających w miastach mężczyzn, to można powiedzieć, że przekonanie o istnieniu wyraźnych podziałów w społeczeństwie polskim wzrosło w ostatnich latach zdecydowanie (zob. tab. 3). Dostrzeganie podziałów, połączone z wahaniem co do ich liczby i stopnia ostrości, jest więc stałą cechą potocznego obrazu struktury społecznej.

Tabela 3. Świadomość istnienia podziałów społecznych w Polsce w badaniach z lat 1987–1995*

Rodzaje poglądu	Łódź 1987 ^a	Próba ogólnopolska	
		1995 ^b	1995 ^c
Ludzie dzielą się w wyraźny sposób	51,4	74,1	70,7
Ludzie dzielą się, ale nie tak wyraźnie	26,6	15,1	16,1
Ludzie nie dzielą się	13,3	7,0	5,8
Nie wiadomo, trudno powiedzieć	8,7	2,7	6,3
Ogółem (N = 100%)	700	185	1487

* Na podstawie odpowiedzi na pytanie „Czy P. zdaniem – ludzie w Polsce dzielą się na jakieś grupy, warstwy lub klasy?” (możliwych wariantów odpowiedzi nie odczytywano).

^a Mieszkający w Łodzi pracujący mężczyźni.

^b Próba ogólnopolska: pracujący mężczyźni, mieszkający w miastach liczących co najmniej 50 tys. mieszkańców.

^c Próba ogólnopolska dorosłej ludności.

Biorąc pod uwagę kryteria, za których pomocą respondenci samorzutnie wyodrębniają klasy, warstwy lub grupy oraz na podstawie których, w kolejnym kroku, dokonują samookreślenia się, zawsze wyłonić można kilka ogólniejszych typów potocznych koncepcji struktury społecznej². W zaproponowanej przez

² Autorem wcześniej skonstruowanej typologii postrzeganych potocznie schematów struktury klasowej był W. Zaborowski (1983). Rozróżniając funkcjonalny, gradacyjny oraz oparty na asymetrycznej zależności typ wizji dokonał on modyfikacji koncepcji S. Ossowskiego, stworzonej na użytek teoretycznych interpretacji struktury społecznej. Próbą stworzenia wielowymiarowej typologii wizji klasowych była propozycja W. Wesołowskiego opracowana na podstawie materiałów zebranych

nas typologii oddzielone są wizje proste, jednorodne ze względu na charakter stosowanych kryteriów od wizji złożonych, odwołujących się do różnorodnych czynników postrzeganej strukturalizacji. Kierując się tą zasadą wyróżniliśmy 5 rodzajów wizji. Cztery z nich skupiają się wokół jednorodnego schematu definiowania klas, a jeden – wokół schematów „niejednorodnych”. Wizje grupujące się wokół jednorodnego schematu odnoszą się do kryteriów tej samej klasy: (1) ekonomicznych, (2) zawodowo-kwalifikacyjnych albo inaczej pracowniczych, (3) stosunków władzy oraz (4) wiedzy i wykształcenia. Piąty z wyróżnionych typów percepcji odnosi się do koncepcji mieszanych, to znaczy takich, które zakładają równoczesne istnienie kilku wyraźnie odmiennych typów klas lub warstw lub mieszają segmenty klasowe (nazwy klas), które należą do odmiennych logicznie konceptualizacji struktury (np. bezrobotni, biedni, inteligencja, klasa pasożytów). Takie podejś-

Tabela 4. *Częstość występowania określonych koncepcji makropodziałów i auto-identyfikacji (w % próba ogólnopolska, 1995)^a*

Typy koncepcji makropodziałów i autoidentyfikacji	Makropodziały	Auto-identyfikacje	Podziały i autoidentyfikacje koherentnie nazywane
Koncepcje jednorodne:			
ekonomiczne	47,5	53,6	45,6
zawodowo-pracownicze	15,6	25,5	14,8
związane z władzą	1,0	0,9	0,6
kulturowo-osobowościowe	2,8	4,0	2,4
Koncepcje niejednorodne (mieszające odmienne schematy struktury)			
	31,3	11,2	31,6
Ogółem (N = 1292)	100,0	100,0	100,0

^a Dane dotyczą osób przekonanych o istnieniu podziałów w społeczeństwie

cie zastosowaliśmy zarówno do koncepcji makropodziałów społecznych, jak i identyfikacji, a więc sposobu definiowania własnej przynależności grupowej. Dane przedstawione w tab. 4 informują, jaki jest społeczny zasięg wyróżnionych w ten sposób typów postrzegania struktury społecznej.

w Łodzi w 1980 r. Ma ona postać schematu uniwersalnych szablonów myślowych o nierównościach społecznych typu klasowego (Wesołowski 1987). B. Mach stworzył typologię autoidentyfikacji na podstawie analizy motywów dominujących, które przy pogłębionej analizie oryginalnych danych odczytać można z wielowątkowych wypowiedzi respondentów (Mach 1987).

Okazuje się, że wyłaniające się samorzutnie w świadomości społecznej wizje makropodziałów mają dość wyraźny charakter, a dokonywane identyfikacje są przejrzyste. Agregacja konkretnych wypowiedzi sugeruje więc, że pod powierzchnią „różnorodnością” określeń, która wskazuje na jakiś „nieład” – wykrzyć można podskórną strukturę, która daje się uogólnić i stypologizować. W pewnym sensie i ład, i nieład są obecne. Na pewno ludzie odeszli od sztywnych, bezrefleksyjnie powtarzanych (postrzeganych) grup o znaczeniu makrostrukturalnym (zwrot: „grup, warstw i klas” przywoływał kontekst znaczeniowy całego pytania i sugerował, że nie chodzi tu o grupy występujące na mikro-poziomach życia społecznego)³.

Wśród osób dostrzegających podziały społeczne, tylko 1/3 wiąże je z czynnikami o niejednorodnym charakterze. Natomiast 2/3 lokuje źródło podziałów w obrębie jednej z trzech jednorodnych koncepcji struktury. Dominuje wśród nich wizja skupiająca się wokół czynników natury ekonomicznej: wymienia ją prawie połowa zbadanych osób. Kryteria ekonomiczne określają również najczęstszy rodzaj autoidentyfikacji. Grupy zawodowo-klasyfikacyjne lub pracownicze stanowią drugą pod względem liczebności kategorię samoidentyfikacji. Kwestie związane z uczestnictwem we władzy oraz kryteria poziomu edukacji znacznie rzadziej postrzegane są jako wyróżnik podziałów w społeczeństwie czy punkt odniesienia dla autoidentyfikacji (patrz tab. 4). Liczną kategorię stanowią respondenci, których poglądy odznaczają się zbieżnością typu prezentowanych koncepcji podziałów społecznych z rodzajem dokonywanych autoidentyfikacji. Tendencję tę narzuciła, do pewnego stopnia, treść i sekwencja zadawanych pytań. Jednak 1/3 respondentów nie poszła za sugestią badaczy i zaliczyła się do kategorii innych niż te, którymi posłużyła się w określaniu makropodziałów społecznych. Czasem posługiwano się swoistą modyfikacją jakiejś nazwy użytej w schemacie makrostrukturalnym.

SPOŁECZNY KONTEKST PERCEPCJI MAKROPODZIAŁÓW SPOŁECZNYCH ORAZ AUTOIDENTYFIKACJI

Wizje struktury społecznej budowane wyłącznie wokół kryteriów jednego typu (np. społeczno-zawodowych, ekonomicznych lub edukacyjnych) traktować można jako przejaw szczególnego uwrażliwienia badanych osób na pewien określony aspekt otaczającej ich rzeczywistości. Są one jednocześnie

³ O tym, że wiele osób stosowało określenia i schematy odmienne od teoretycznie przyjętych lub „teoretycznie poprawnych” na rzecz bardziej idiosynkretycznych, świadczy konkretne słownictwo, którego w opracowanym zestawieniu nie byliśmy w stanie uwzględnić.

wyrazem swoistego uproszczenia złożonych w istocie stosunków społecznych. Nie tylko ze względów poznawczych ciekawe byłoby znalezienie odpowiedzi na pytanie, jakie cechy respondentów i ich sytuacji społecznej sprzyjają powstawaniu względnie jednorodnych – a różnych – wizji porządku społecznego. Dotychczasowy dorobek psychologów i socjologów, którzy poszukują wyjaśnienia rozmaitych przejawów psychologicznego funkcjonowania jednostek podpowiada, by zakotwiczenia obrazów struktury społecznej poszukiwać w kilku płaszczyznach obiektywnego i subiektywnego zróżnicowania, np. w poziomie edukacyjnym i charakterze wykonywanej pracy, ale także w poczuciu deprywacji ekonomicznej i obywatelskiej oraz w innego rodzaju doświadczeniach wynikających z uczestnictwa w życiu społecznym (Kohn i in. 1983).

W celu odtworzenia syndromu ewentualnych korelatów wobec występujących w świadomości społecznej obrazów struktury, odwołamy się z konieczności do niektórych tylko cech spośród szerokiego *spektrum* teoretycznie i praktycznie ważnych charakterystyk osób badanych. Uwagę naszą skupiliśmy początkowo na następujących cechach natury obiektywnej: dochodzie, wykształceniu, aktywności zawodowej, gospodarczej i politycznej, zatrudnieniu w określonym sektorze własnościowym gospodarki oraz wielkości miejsca zamieszkania. Spośród cech subiektywnych uwzględniliśmy stopień satysfakcji z sytuacji materialnej, będącej zarazem odwrotnością poczucia deprywacji materialnej, a spośród cech osobowości – postawę nazwaną przez nas aktywizmem życiowym.

Wstępna analiza wykazała, że tylko niektóre z wymienionych cech warto uwzględniać w dalszych rozważaniach. Wśród cech nie wykazujących istotnego związku z wyodrębnionymi przez nas typami wizji struktury i autoidentyfikacji znajdują się: poziom deklarowanego dochodu, zarówno z pracy, jak i w przeliczeniu na osobę w rodzinie; wielkość i rodzaj miejsca zamieszkania; fakt prowadzenia działalności gospodarczej oraz rodzaj własności sektora zatrudnienia (zob. tab. 5). Trzeba tutaj dodać, iż brak wyraźnej korelacji między poziomem deklarowanego dochodu w rodzinie a wizjami struktury wynikać może z prostego faktu, że nie pytaliśmy o wartościujące oceny wymienianych wizji. Tak więc, podział na „bogatyh i biednych” mógł w jednostkowej świadomości mieć krańcowo odmienną aksjologię – aprobującą lub potępiającą. Nie opracowujemy tutaj kwestii „sprawiedliwości” lub „niesprawiedliwości” postrzeganych podziałów, chodzi nam na razie o uogólnione ich typy. Rolę pozostałych zmiennych poddano weryfikacji odwołując się do stosownych modeli eksplanacyjnych.

Zgodnie z przyjętym wcześniej rozróżnieniem typów percepcji przedmiotem wyjaśniania są różne rodzaje wizji struktury społecznej, które odnoszą się do percepcji podziałów społecznych (obserwowanych jakby „na zewnątrz” jed-

Tabela 5. Związek pomiędzy wizjami podziałów i typami autoidentyfikacji a poczuciem satysfakcji materialnej, niską samooceną i aktywizmem życiowym (stosunek korelacyjny, eta)^a

Wizje podziałów i typy autoidentyfikacji	Poczucie satysfakcji materialnej			Niska samoocena			Aktywizm życiowy		
	Pracownicy umysłowi	Pracownicy fizyczni	Ogółem	Pracownicy umysłowi	Pracownicy fizyczni	Ogółem	Pracownicy umysłowi	Pracownicy fizyczni	Ogółem
Podziały									
Ekonomiczne	(-)0,17**	(-)0,09	(-)0,12**	–	–	–	(-)0,23**	–	(-)0,10**
Kwalifikacyjno-zawodowe i pracownicze	–	–	0,07*	–	–	0,07*	0,13*	0,10**	0,10**
Mieszane	0,11	–	0,06*	–	–	0,06*	0,14*	0,13**	0,10**
Autoidentyfikacje									
Ekonomiczne	(-)0,14**	(-)0,09	(-)0,13**	–	0,10*	0,06*	(-)0,16**	–	(-)0,09**
Kwalifikacyjno-zawodowe i pracownicze	0,13**	0,13*	0,13**	–	(-)0,08	(-)0,07**	0,12*	–	–
Mieszane	–	–	(-)0,03	–	–	0,06*	0,14*	0,09*	0,08**

^a Znak „-” oznacza, że występowanie danego rodzaju wizji czy autoidentyfikacji wiąże się z niższą średnią wartością określonej zmiennej niż niewystępowanie owej wizji czy autoidentyfikacji. Pominięcie znaku „-” oznacza, że występowanie danego rodzaju wizji czy autoidentyfikacji wiąże się z wyższą średnią wartością zmiennej korelowanej niż niewystępowanie owej wizji czy autoidentyfikacji. Poziome kreski w niektórych polach tabeli oznaczają, że związek danego rodzaju w ogóle nie występuje.

*p ≤ 0,05; **p ≤ 0,01

nostki) oraz identyfikacji własnej pozycji. Otóż, jak powiedzieliśmy wyżej, badani w dużej części posługują się jedną, wysoce uogólniającą koncepcją rzeczywistości społecznej, która koncentruje się wokół podziałów ekonomicznych albo zawodowo-pracowniczych. Trzeci, mniej liczny, typ percepcji obejmuje wyobrażenia mieszane, ujmujące łącznie kilka różnorodnych kryteriów. Dotyczy to zarówno makropodziałów, jak i autoidentyfikacji. Ten złożony rodzaj podziałów i autoidentyfikacji określamy jako koncepcje niejednorodne. Możliwe jest oczywiście bardziej dokładne określenie tych złożonych koncepcji. Jednakże wymagałoby to odrębnej analizy wypowiedzi respondentów i próby wydobycia z nich motywu centralnego. Z doświadczeń badaczy stosujących tę strategię wynika, że zabieg taki nie zawsze jest możliwy, wymaga nadto na ogół dointerpretowania oryginalnych wypowiedzi respondentów oraz przywołania i zanalizowania odpowiedzi dotyczących także innych kwestii (Mach 1987; Wesołowski 1987).

W niniejszym opracowaniu przyjęto rozstrzygnięcie, którego celem jest skonstruowanie dwojakiego rodzaju wizji makropodziałów i autoidentyfikacji zarówno tych, które wynikają z prostych, jednorodnych koncepcji, jak i tych, które nawiązują do koncepcji niejednorodnych. Sądzić bowiem można, że liczba i stopień koherencji kryteriów, przez pryzmat których oglądana jest rzeczywistość społeczna, określa sposób myślenia o strukturze społecznej. Każdy z owych sposobów, wychodząc od swoistej diagnozy rzeczywistości społecznej, jest zarazem wskaźnikiem szczególnie uwarzliwienia na określony przejaw struktury.

Aby wskazać, które z cech osobowościowych bądź atrybutów społecznego położenia współwystępują z określoną wizją podziałów i typem autoidentyfikacji, należy przyjrzeć się ich związkom bezpośrednim, oczyszczonym niejako z wpływu innych zmiennych niezależnych. Podane w tab. 6 wielkości informują o sile wpływu rozmaitych czynników na przejawiane opinie przy kontroli pozostałych, uwzględnionych w modelu zmiennych.

Współczynniki te mówią, o ile zmieni się prawdopodobieństwo występowania danego typu zewnętrznej makrowizji albo autoidentyfikacji, gdy wartość danej zmiennej niezależnej zmieni się o jednostkę wyrażoną w odchyleniu standardowym („+” oznacza wzrost, „-” – spadek). Wnioski, do jakich skłania powyższa tabela, wskazują na kilka istotnych prawidłowości. Po pierwsze, okazuje się, że nie wszystkie z uwzględnionych w modelu czynników mają jakikolwiek wpływ na badane poglądy. Tak jest w przypadku płci. Po drugie, wpływ niektórych innych zmiennych zaznacza się tylko w pewnych sytuacjach. Widać to na przykładzie wykształcenia, którego wyższy poziom wyłącznie u pracowników fizycznych sprzyja autoidentyfikacji w terminach kategorii zawodowych lub grup pracowniczych. Po trzecie, związek aktywności politycznej z badanymi poglądami zaznacza się tylko

Tabela 6. Zależności pomiędzy niektórymi cechami respondentów a rodzajem postrzeganych podziałów i autoidentyfikacji (współczynniki regresji logitowej)^a

Wizje podziałów i typy autoidentyfikacji	Rodzaj zbiorowości	Satysfakcja materialna	Aktywizm życiowy	Aktywność polityczna	Wykształcenie	Proporcja osób właściwie sklasyfikowanych na podstawie przyjętego modelu (w %)
Podziały:						
wyłącznie ekonomiczne	Ogółem	-0,06**	-0,04*	-0,06	-	56,4
	Pracownicy umysłowi	-0,13	-0,12*	-	-	59,9
	Pracownicy fizyczni	-0,02	-	-	-	54,5
wyłącznie kwalifikacyjno-zawodowe i pracownicze	Ogółem	0,08**	-	-	-	84,3
	Pracownicy umysłowi	-	0,04	-	-	86,1
	Pracownicy fizyczni	0,05	-0,07*	-	-	85,4
mieszane	Ogółem	-	0,06**	0,12	-	66,7
	Pracownicy umysłowi	-	0,05	0,07*	-	66,9
	Pracownicy fizyczni	-	0,09**	-	-	67,2
Autoidentyfikacje:						
wyłącznie ekonomiczne	Ogółem	-0,08**	-0,02	-	-	55,0
	Pracownicy umysłowi	-0,10	-0,05	-0,07*	-	58,2
	Pracownicy fizyczni	-0,04	-	-	-	56,6
wyłącznie kwalifikacyjno-zawodowe i pracownicze	Ogółem	0,05	-	-	0,01	74,2
	Pracownicy umysłowi	0,10*	-	0,05	-	73,5
	Pracownicy fizyczni	-0,05*	-	-	0,07*	75,9
mieszane	Ogółem	-0,05*	0,10**	-	-	88,5
	Pracownicy umysłowi	0,14**	-	-	-	87,8
	Pracownicy fizyczni	0,09*	-	-	-	89,2

^a Ze względu na brak związków pominięto w tabeli płeć, którą jednakże w analizach uwzględniono.

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

sporadycznie. Sytuację taką obserwujemy wśród pracowników umysłowych. Okazuje się, że obraz struktury społecznej tych spośród nich, którzy wykazują zaangażowanie w działalność polityczną, związkową lub społeczną, jest bardziej kompleksowy – kombinujący kryteria typowe dla odmiennych schematów „teoretycznych”. Osoby te jakby częściej dostrzegają istnienie kilku nie skoordynowanych wymiarów podziałów społecznych.

Relatywnie największy wpływ na potoczne wyobrażenia o strukturze społecznej ma stopień zadowolenia ze swoich warunków materialnych oraz sytuacji bytowej własnej rodziny. Związek ten zaznacza się w przypadku jednorodnych wizji podziałów społecznych. Słabsze poczucie satysfakcji materialnej i niższy poziom aktywizmu życiowego sprzyjają wyłącznemu eksponowaniu podziałów o charakterze ekonomicznym. Natomiast wzrost zadowolenia z sytuacji materialnej sprzyja postrzeganiu struktury przede wszystkim w kategoriach zawodowo-pracowniczych. Jest to wniosek interesujący, bo można by przypuszczać, że osoby, którym się polepszyło, będą używały przede wszystkim wizji „klas średnich”.

Znamienne jest, że kombinowane koncepcje struktury, uwzględniające kilka rodzajów podziałów, ujawniają także osoby, które są dynamiczne, w większym stopniu liczące na siebie, a w przypadku pracowników umysłowych także zaangażowane w działalność społeczno-polityczną. Wniosek jest taki, że dynamiczne życie zawodowe przeciwdziała uleganiu prostym schematom, także w zakresie wizji klasowego typu.

Do analogicznych wyników prowadzi analiza korelatów autoidentyfikacji. Sposób samookreślenia się badanych, pozostaje w wyraźnym związku przede wszystkim z samooceną sytuacji materialnej, a także z postawą aktywizmu życiowego. Tendencję do samookreślenia się wyłącznie za pomocą kategorii ekonomicznych wykazują osoby w większym stopniu odczuwające depryzację materialną. Natomiast autoidentyfikacje mieszane, a więc skłonność do zaliczania się do kilku różnorodnie zdefiniowanych grup, przejawiają osoby wyróżniające się większą aktywnością życiową.

Zgodnie z uwagami poczynionymi wyżej, sprawdziliśmy znaczenie, jakie dla badanych poglądów mogą mieć tak istotne, zdawałoby się, wyróżniki sytuacji życiowej jak prowadzenie działalności gospodarczej, zatrudnienie w określonym sektorze gospodarki narodowej (publicznym, niepublicznym), a także fakt zamieszkiwania w mieście określonej wielkości. Warto zaznaczyć, iż przy kontroli zmiennych wyrażających poziom satysfakcji materialnej, natężenie aktywizmu życiowego oraz działalności społeczno-politycznej, żaden z wymienionych wyżej czynników kontekstowych nie wywiera wpływu ani na wizje podziałów społecznych, ani na dokonywane autoidentyfikacje.

OCENA KONFLIKTOWOŚCI PODZIAŁÓW SPOŁECZNYCH

Odrębnym aspektem struktury społecznej, który w świadomości społecznej ma swoje wyraźne odbicie, jest konfliktowość podziałów wynikających z różnego rodzaju źródeł.

Badanie tej kwestii ma w Polsce długą tradycję. W odróżnieniu od „otwartego” sposobu pytania o podziały i autoidentyfikacje, poczucie konfliktowości badaliśmy za pomocą pytań zamkniętych, zawierających warianty możliwych odpowiedzi. Podejście to nawiązuje do strategii stosowanej w wieloletnim cyklu badań nad strukturą społeczną Łodzi (Słomczyński i in. 1994). Zadawane pytania były ściśle ustrukturalizowane. Ich celem było uzyskanie od respondentów oceny różnic i niechęci społecznych między ludźmi według z góry zadanych kryteriów. Przykładowe pytanie brzmiało: „Czy sądzi Pan/i/, że obecnie w naszym kraju różnice w dochodach stwarzają jakieś niechęci i konflikty między ludźmi?”. Podobne pytanie dotyczyło pozostałych czynników – wykształcenia, władzy i charakteru pracy. Dawało możliwość jednej z czterech odpowiedzi: od „nie”, „raczej nie” do „raczej tak” oraz „tak”. Analizując dotyczące Łodzi dane dla lat 1967–1987 na temat psychologicznych aspektów struktury społecznej stwierdziliśmy, że od 1980 r. zaznaczył się wyraźny wzrost poczucia konfliktowości różnic wynikających ze stosunków władzy. W stosunku do roku 1976 niemal podwoiła się proporcja osób stwierdzających, że władza jest źródłem niechęci i konfliktów między ludźmi. Nasze wyniki odzwierciedlają więc znany skądinąd fakt pojawienia się na masową skalę poczucia rozdziału na „my” i „oni”.

W długim przedziale czasu wydatnie zwiększał się również odsetek osób, które poważnego źródła konfliktów skłonne były dopatrywać się w zróżnicowaniu dochodów. Jednakże w tym przypadku wzrost przekonań był mniej spektakularny. O skali ewolucji analizowanych poglądów świadczy fakt, iż w 1967 r., a więc prawie przed trzydziestoma laty, proporcje osób przypisujących poszczególnym czynnikom zdolność wywoływania konfliktów społecznych były dość wyrównane: w poszczególnych kategoriach społeczno-zawodowych kształtowały się na poziomie około 50%. Natomiast od 1976 r. można zaobserwować, że w świadomości społecznej następuje wyraźne różnicowanie się konfliktogennej roli poszczególnych podziałów społecznych. Mimo występujących między porównywanymi zbiorowościami różnic w ocenie wykształcenia, jego potencjał konfliktogeny pozostaje nadal stosunkowo najsłabszy. Najsilniejsze poczucie konfliktowości przez wszystkie badane lata związane jest z różnicami w dochodach (zob. tab. 7). Niemal 90% badanych przypisuje temu wymiarowi zróżnicowania zdolność

Tabela 7. *Poczucie konfliktów spowodowanych różnego rodzaju nierównościami społecznymi w badaniach z lat 1987–1995*

Źródło konfliktów	Łódź ^a		Próba ogólnopolska	
	1987	1994	1995 ^b	1995 ^c
Wykształcenie	30,0	24,2	26,5	41,4
Władza – stanowisko	64,4	75,6	83,2	78,0
Dochód	84,4	88,6	89,8	89,6
Ogółem ^d (N = 100%)	700	766	185	1487

^a Mieszkający w Łodzi pracujący mężczyźni.

^b Próba ogólnopolska; pracujący mężczyźni, mieszkający w miastach liczących co najmniej 50 tys. mieszkańców. Wyróżniono tę próbę w celu uzyskania porównywalności z próbami łódzkimi.

^c Próba ogólnopolska dorosłej ludności.

^d Z podstawy oprocentowania wyłączono kategorię „brak danych”.

wywoływania konfliktów społecznych. Różnice wynikające z uczestniczenia w różnie rozumianej władzy oraz podziału stanowisk są drugim – pod względem powszechności uznania – źródłem wzajemnych niechęci i konfliktów w społeczeństwie. Ze względu na społeczny zasięg konfliktowości ranga władzy i stanowisk jest tylko nieznacznie niższa od pozycji, jaką zajmują dochody.

Trwałość powyższych przekonań i zbliżony poziom uznania konfliktogenego charakteru poszczególnych czynników stratyfikacyjnych przez dłuższy okres występuje bez względu na to, czy w odpowiedzi na otwarte pytanie o podziały, czynniki owe są samorzutnie wymieniane czy też pomijane (zob. tab. 8). Kiedy dane kryterium podziałów występuje spontanicznie – to akceptacja konfliktogenego charakteru owego czynnika staje się wyraźniejsza. Jest to, sądzimy, ważny rezultat metodologiczny dotyczący „przemilczenia” lub „podpowiadania” kryteriów społecznych podziałów. Warto zwrócić uwagę także na wynik drugoplanowy. Nieco większa zbieżność odpowiedzi pozytywnych wskazujących na konfliktogenność danego czynnika występuje wśród tych, którzy czynnik ten wymieniali samorzutnie. Zbieżność ta jest najniższa u osób, które twierdziły, że podziały w naszym społeczeństwie w ogóle nie występują. Istnieją więc (małe) grupy osób o dość konsekwentnych i skryształizowanych poglądach na strukturę społeczną i czynniki generujące konflikty.

Odwrotne zjawisko też występuje. Charakterystyczne jest, że przekonanie o konfliktogennej naturze określonych czynników stratyfikacyjnych deklarują także osoby, które w odpowiedzi na pytanie otwarte wyrażały pogląd, iż w naszym społeczeństwie podziały typu klasowego i warstwowego nie istnieją. Negacja występowania makropodziałów w społeczeństwie obniża wpraw-

dzie poczucie konfliktowości roli czynników stratyfikacyjnych, jednakże ich nie eliminuje. Co więcej, w sytuacji takiej odsetek osób przekonanych o ich konfliktogennym potencjale utrzymuje się na wysokim poziomie (zob. tab. 8). Z jednej strony można by powiedzieć, że ludzie postrzegają różnicowania i konflikty jako zjawiska bardziej uniwersalne niż klasy i stratyfikacja. Z drugiej strony – niesprzecznie z sądem powyżej wyrażonym – można równoległe zgłosić hipotezę sugerującą występowanie w umysłach ludzkich różnych, nie zawsze spójnych, porządków poznawczych w zakresie różnicowań, klas i stratyfikacji.

Tabela 8. *Związek między samorzutnymi określeniami strukturalnych makropodziałów (na podstawie pytania „otwartego”) a postrzeganiem konfliktogenności dochodu, władzy i wykształcenia (na podstawie pytań „zamkniętych”)*

Respondenci według opinii na temat podziałów społecznych (N=100%)	Pogląd, że dany czynnik jest konfliktogenny (proporcja osób)		
	dochód	władza	wykształcenie
Osoby postrzegające podziały			
Wymieniono spontanicznie poniższe kryteria:			
dochód (N = 973)	0,93		
władza (N = 94)		0,87	
wykształcenie (N = 103)			0,52
Nie wymieniono spontanicznie poniższych kryteriów:			
dochód (N = 316)	0,88		
władza (N = 1198)		0,80	
Wykształcenie (N = 1189)			0,42
Osoby twierdzące, że podziały nie istnieją (N = 86)	0,76	0,61	0,29

Ewentualną ewolucję poglądów na temat potencjalnych źródeł konfliktów w społeczeństwie uchwycić można spoglądając na dane przez pryzmat świadomości grupowej. Przypomnijmy, iż obserwowana w latach 1967–1987 dynamika poglądów ujawniła brak istotnych różnic między grupami społeczno-zawodowymi w przekonaniach co do konfliktogennego charakteru różnego typu nierówności społecznych.

Analizując opinie mieszkańców Łodzi odnoszące się do badanego dwudziestolecia w innej pracy stwierdziliśmy: „Stosunkowo najwięcej zwolenników poglądu, iż dochód powoduje napięcia społeczne przyrosło wówczas wśród właścicieli oraz wśród robotników o najniższym poziomie kwalifikacji. Natomiast pracownicy fizyczno-umysłowi wraz z majstrami okazali się tą grupą społeczno-zawodową, której wyczerpanie na różnice w dochodach nie wzrosło. Jednakże dwadzieścia lat wcześniej osoby z tej właśnie kategorii zawodowej, częściej niż inne, podkreślały konfliktogenną rolę nierówności dochodów (81,6% w 1967 r. i 76,6% w 1987 r.)” (Ślomczyński i in. 1994: 71).

Na przestrzeni lat 1967–1987 rodzajem różnic, którego rola w tworzeniu konfliktów społecznych zdecydowanie wzrosła w poczuciu wszystkich grup społeczno-zawodowych, okazały się nierówności związane z uczestnictwem we władzy. Przekonanie o ich konfliktotwórczym charakterze było najbardziej powszechne w 1980 r. W różnych grupach społeczno-zawodowych wyrażało je wtedy od 80% do 90% członków. Rzadziej od innych wymieniali ten czynnik niżej kwalifikowani robotnicy, wśród których jednak większość nie miała wątpliwości, że władza wywołuje w społeczeństwie napięcia i konflikty (66,7% w 1980 r.). Charakterystyczne jest, że w okresie późniejszym poczucie konfliktowości różnic związanych z władzą we wszystkich grupach społeczno-zawodowych stało się mniej powszechne.

W następnym okresie, czyli w latach 1987–1995 zdecydowana większość osób w każdej grupie społeczno-zawodowej nadal uznaje konfliktogenność podziałów ekonomicznych (od 80% do 90%). Generalnie na nieco niższym poziomie, kształtuje się analogiczna ocena różnic istniejących w wymiarze władzy (zob. tab. 9).

Biorąc pod uwagę fakt, że lata 1987–1995 cechowała wyjątkowa dynamika procesów społecznych, często niekorzystnych z punktu widzenia materialnej sytuacji jednostek, można było spodziewać się dalszego wzrostu zwolenników przekonania o konfliktogennej roli dochodów. Mogłyby one wystąpić przede wszystkim w grupach, dla których niedawne zmiany okazały się najbardziej dolegliwe. Dane z 1995 r. potwierdzają takie oczekiwanie. Stwierdzić można, iż mimo niewielkich różnic między grupami społeczno-zawodowymi pracownicy fizyczni, w tym robotnicy wykwalifikowani, są kategoriami, które cechuje najwyższy poziom, a także relatywnie największy wzrost poczucia konfliktowości podziałów, których źródłem jest zróżnicowanie dochodów.

Co się tyczy potocznej percepcji władzy, to szczególnie interesujące jest zestawienie dwóch jakby sprzecznych faktów. Jeden z nich odnosi się do otwartych „nie podpowiadanych” konstatacji, o których pisaliśmy w paragrafie powyżej. Niewiele osób wiązało makropodziały społeczne z czynnikiem władzy

Tabela 9. *Poczucie konfliktowości różnic w dochodach oraz w uczestniczeniu we władzy w grupach społeczno-zawodowych, w badaniach z lat 1987–1995^a*

Kategorie społeczno-zawodowe	Odsetek osób w danej kategorii stwierdzających, że dochód lub władza wywołują niechęć i konflikty między ludźmi					
	Dochód			Władza		
	Łódź		Próba ogólnopolska 1995	Łódź		Próba ogólnopolska 1995
	1987	1994		1987	1994	
Specjaliści i wyższe kadry	90,6	90,8	88,9	70,1	80,3	94,4
Pozostali pracownicy umysłowi	89,6	87,7	88,9	67,4	77,6	83,3
Pracownicy fizyczno-umysłowi i majstrowie	76,6	89,3	82,4	70,5	71,5	64,7
Robotnicy wykwalifikowani	82,9	90,8	91,7	70,9	72,3	82,4
Robotnicy oraz niewykwalifikowani	90,5	81,9	92,9	59,5	77,1	78,6
Prywatni przedsiębiorcy	93,7	88,8	87,1	80,3	77,7	83,9

^a Dane dotyczą aktywnych zawodowo mężczyzn. W analizach dotyczących próby z 1995 r. – uwzględniono wyłącznie osoby, które mieszkają w miastach liczących co najmniej 50 tys. mieszkańców.

(7,3%). Jeszcze mniejszy odsetek osób, bo zaledwie 2,2%, podawał swoją autoidentyfikację społeczną za pomocą kryteriów wyróżnionych ze względu na stosunek do władzy.

Prawdopodobnie „władza” pojmowana bardzo szeroko – np. jako obiekt walki politycznej w państwie, jako wpływ na tworzenie prawa – nie pojawiała się często w polu myślenia respondentów, kiedy odpowiadali na otwarte pytania ankiety. Prawdopodobnie zawężali oni pojęcie władzy do stanowisk władzy. Tak zresztą sugerowało nasze pytanie. Natomiast inaczej było przy odpowiedziach na skategoryzowane pytanie. Wynika z danych, że poczucie konfliktowości władzy wyraża od 80% do 95% osób w kolejnych grupach społeczno-zawodowych. Najmniej wrażliwi na to kryterium okazują się pracownicy fizyczno-umysłowi oraz majstrowie, którzy zdecydowanie w mniejszym niż pozostałe grupy stopniu, ale nadal w większości, postrzegają władzę jako czynnik powodujący konflikty i rodzący niechęć między ludźmi (65%). Jest

prawdopodobne, że osoby z wymienionych kategorii społeczno-zawodowych, same uczestniczące w różnym stopniu we władzy, oceniają ją w kontekście stosunków charakteryzujących własne miejsce pracy. W szczególności sądzić można, iż fakt, że majstrowie sami są eksponentami władzy w swoim przedsiębiorstwie, a pracownicy fizyczno-umysłowi nie podlegają – jak się wydaje – zbyt dużej presji organizacyjnej, uzasadnia ich stosunkowo słabe odczucie konfliktowości władzy.

Natomiast w ostatnich latach zarówno pracowników umysłowych, jak i fizycznych cechuje wzrost przekonania, iż władza jest czynnikiem generującym konflikty. Choć różnice między tymi grupami nie są duże, to znamienne jest, że najczęściej zwolenników tego poglądu jest aktualnie wśród inteligencji (94,4%). Ciekawe jest również, iż ocena różnic związanych z uczestnictwem we władzy w przypadku właścicieli, a więc kategorii najbardziej zainteresowanej przemianami, nie uległa w ciągu ostatnich lat zmianie. Dla 84% przedstawicieli tej kategorii władza pozostaje nadal źródłem konfliktów społecznych. Być może te dwie kategorie społeczne miały na względzie szersze *spektrum* zjawisk władzy, a nie tylko aspekt zróżnicowania stanowisk w pracy, czyli relację zwierzchnik–podwładny.

Amorficzność świadomości społecznej, która cechuje sposób postrzegania władzy, nie oznacza wszakże, iż konfliktogenny charakter władzy ma identyczną treść u osób należących do różnych grup społecznych. Zapewne jest tak, że osoby z różnych kategorii społeczno-zawodowych mają na myśli różne wymiary i różne rodzaje konfliktów, np. pracownicze, instytucjonalne, lokalne, uniwersalne, ekonomiczne i partyjne, a także światopoglądowe. Rekonstrukcja uzasadnień wyrażanych przekonań i poszukiwanie specyfiki charakteryzującej dochodzenie do poszczególnych opinii przedstawicieli różnych kręgów społecznych wymaga oddzielnych, specjalnie do tego celu zaprojektowanych badań.

PODSTAWOWE USTALENIA I NOWE PYTANIA

W przedstawionym tekście nakreśliliśmy obrazy struktury społecznej, które wylaniają się z analizy trojakiemu rodzajowi zjawisk: wizji podziałów w społeczeństwie, sposobu określania własnej przynależności grupowej oraz oceny stopnia konfliktogenności podstawowych czynników stratyfikacyjnych. Celem badania tych obszarów świadomości społecznej było określenie, w jaki sposób ludzie postrzegają istotne zjawiska społeczne.

Wyróżnikiem obu typów percepcji „własnych” (po swojemu przez każdego zdefiniowanych) jest liczba i rodzaj kryteriów (albo rodzaj „członów” klasowe-

go typu), do których respondenci spontanicznie – czyli sami, bez sugestii wynikającej ze sposobu pytania, odwołują się w swym myśleniu zarówno o makropodziałach społecznych, jak i własnym miejscu w tych podziałach. Okazało się, że zdecydowana większość badanych posiada świadomość istniejących w społeczeństwie różnicowań i podziałów oraz własnej w nich lokalizacji. Ponadto, mimo różnorodności konkretnych wypowiedzi i wymienianych podziałów wyraźna jest koncentracja wokół jednego czynnika. Podkreśliśmy więc, że wśród prezentowanych wizji o jednorodnym charakterze dominuje koncepcja uwzględniająca przede wszystkim czynniki natury ekonomicznej. Podziały zawodowo-pracownicze (lub inaczej: zawodowo-kwalifikacyjne) są rzadziej przywoływane, a zróżnicowanie ze względu na uczestnictwo we władzy jest jeszcze rzadziej wymieniane.

Charakterystyczne jest, że faktyczna przynależność społeczno-zawodowa nie ma wpływu na powyższy rozkład wizji i autoidentyfikacji. Poszczególne typy percepcji w podobnej proporcji są reprezentowane wśród różnych kategorii społeczno-zawodowych. Próbuąc określić jakie społeczne i psychologiczne cechy, poza pozycją społeczno-zawodową, sprzyjają kształtowaniu się określonych koncepcji świata społecznego, braliśmy pod uwagę zestaw kilku ważnych czynników natury obiektywnej (deklarowany dochód rodziny, wykształcenie, wielkość społeczności zamieszkania). Okazało się, że na ogół nie mają one wpływu na przejawiane wizje porządku społecznego ani na określone skłonności identyfikacyjne. Jedynie wykształcenie wykazało niewielki związek z badanymi poglądami. Natomiast czynnikiem najistotniejszym okazały się charakterystyki dotyczące sfery emocjonalno-osobowościowej: zasoby aktywizmu życiowego oraz, co wydaje się oczywiste, poczucie satysfakcji lub upośledzenia płynące z oceny aktualnej i oczekiwanej kondycji materialnej.

Tak więc wizje struktury o ekonomicznym charakterze częściej prezentują ludzie, którzy mają poczucie deprivacji materialnej: im silniejsze jest to poczucie, tym częściej akcentowany jest ekonomiczny aspekt zróżnicowania społecznego. A zatem ocena indywidualnej i rodzinnej sytuacji materialnej, prawdopodobnie także przewidywana jej poprawa lub pogorszenie, okazują się ważniejsze dla percepcji podziałów społecznych i ich źródeł niż poziom rzeczywistych dochodów. Taki wniosek można wyciągnąć przy założeniu, że ankietowani mówili prawdę o swoich realnych dochodach. Wykryta rola poczucia deprivacji potrzeb potwierdza rolę, jaką pełnią aspiracje jednostek w kształtowaniu ich stosunku do rzeczywistości społecznej. Na zależność taką zwracali uwagę autorzy sporządzanych w latach 80. diagnoz stanu świadomości społecznej (Adamski 1990). Znamienne jest również, że ekonomiczną optykę

w postrzeganiu zjawisk społecznych częściej prezentują ludzie wykazujący większą bierność w stosunku do rzeczywistości, odznaczający się niższymi zasobami aktywizmu życiowego.

W przeciwieństwie do jednorodnych wizji struktury, złożone koncepcje (czyli kombinowane z różnych kryteriów) makropodziałów społecznych prezentują osoby bardziej wykształcone i przejawiające większy aktywizm życiowy. Stymulujący wpływ wykształcenia widoczny jest również w sytuacji odwoływania się do bardziej rozbudowanego systemu autoidentyfikacji, tzn. takiego, który uwzględni więcej niż jedno kryterium przynależności grupowej.

Zdajemy sobie sprawę, że w zależności od charakteru danych wyjściowych proponować można rozmaite typologie wizji podziałów i rodzajów autoidentyfikacji. Przyjęta przez nas typologia jest w istocie schematem dość ogólnym. Istota jej polega na wyeksponowaniu liczby i charakteru kryteriów, wokół których w świadomości społecznej budowana jest koncepcja stratyfikacji lub klas. Emanacją owej koncepcji są rekonstruowane przez nas obrazy makropodziałów społecznych. Przy tym podejściu do badania świadomości społecznej widać, że w społeczeństwie polskim zmienne strukturalne, jak zawód i dochód, a nawet wykształcenie, nie odgrywają roli, jakiej można by oczekiwać. Z badań naszych wynika, że przynajmniej w badanej fazie transformacji zdecydowanie większe znaczenie mają niektóre zmienne psychologiczne – satysfakcja płynąca z oceny własnego położenia materialnego oraz aktywny stosunek do życia.

Konstatacja powyższa nawiązuje pośrednio do podnoszonej kilka lat temu kwestii dotyczącej szczególnej roli zmiennych psychologicznych w okresach braku stabilizacji i załamywania się starego porządku (Domański i in. 1991). Sformułowano wtedy zalecenie, by wzajemne związki zmiennych psychologicznych i strukturalnych analizować pod kątem odwróconej zależności, tj. ze względu na ewentualny wpływ zmiennych psychologicznych na zmienne strukturalne. Kierunek myślenia o mechanizmach przeobrażeń ustrojowych, zgodny z tym zaleceniem, jest niewątpliwie interesujący.

Cel naszego artykułu był skromniejszy niż głoszą przywołane wielkie hipotezy. Niemniej jednak udokumentowaliśmy w nim istnienie wzajemnego związku w obrębie ważnych zmiennych psychologicznych – sposobu postrzegania struktury społecznej, samooceny pozycji ekonomicznej oraz niektórych zmiennych osobowościowych.

Przypomnijmy inny ważny rezultat naszego badania; jest nim zdecydowana przewaga kryteriów ekonomicznych w postrzeganiu makrostruktury społecznej i różnicowań społecznych, a także zmniejszenie się proporcji wskazań na inne kryteria położenia społecznego, zwłaszcza wykształcenia i zawodu.

W systemie realnego socjalizmu istniały podstawy do przekonania, że dochód z pracy i wykształcenie w znacznym stopniu determinują różnice sytuacji życiowej między ludźmi. To przekonanie wynikało m.in. z wysoce sformalizowanego systemu płac zależnego w teorii (od alokacji do poszczególnych prac oraz formalnego systemu wyznaczania „płacy zasadniczej” opartej na tzw. taryfikatorach płacowych) od formalnych kwalifikacji. Tymczasem „w życiu” następowało zacieranie się formalnych zależności na skutek działania szeregu czynników gospodarki quasi-planowej. Można wśród nich wymienić (1) przynależność do działów gospodarki i tzw. segmentację rynku pracy, (2) dodatkowe przychody związane z obejmowaniem pozycji politycznych, (3) specyfikę lokalnych rynków pracy, która windowała płace i różne dodatkowe świadczenia w niektórych przemyślach. Mimo wspomnianych wyżej czynników „zniękształcających” idealne założenia procesów ekonomicznych istniało w świadomości społecznej przekonanie, że zawód i wykształcenie liczą się w określaniu wysokości dochodów.

Transformacja gospodarcza zburzyła definitywnie przekonanie o tych prostych zależnościach. Dochody słabo zależą od wykształcenia i zawodu, gdyż generowane są przez rozmaite mechanizmy, które powiększają różnice w ramach tego samego zawodu i wykształcenia. Zjawiska te są widoczne i traktowane jako oczywiste. Czynniki współdeterminującymi dochód w coraz wyższym stopniu stała się własność, wielkość posiadanej firmy, umiejętność podejmowania wysokiego ryzyka, koneksje polityczne, dostęp do informacji, zwłaszcza ekonomicznej, która pozwala wyprzedzić innych w szybkim zdobyciu fortuny.

W związku z tym wydaje się, że w odpowiedziach na pytanie o podziały społeczne ludzie są skłonni wymieniać to, co oczywiste i widoczne, a więc różnice w dochodach i stopień zamożności jako ogólny rezultat czynników działających „niewidocznie”, poza ich obserwacją. Nie podają więc tego, co było ciągle wskazywane, choć nie zawsze stosowane bez modyfikacji, w gospodarce quasi-planowej. Co najmniej zaciemnieniu ulega rola wykształcenia i zawodu w kreowaniu dochodów i skali zamożności. W związku z tym same dochody jawią się jako autonomicznie strukturotwórcze, gdyż rola zawodu i wykształcenia pozostaje w cieniu. Wcale z tego nie wynika, że wykształcenie i poziom kompetencji (a więc także zawód) nie zaczęły już obiektywnie odgrywać roli synchronizującej poziom wykształcenia (szerzej: kompetencji) i dochodów. Składamy tu jedynie raport o stanie świadomości i ewentualnych jego uwarunkowaniach.

Odrębna część naszego tekstu (wobec fragmentu o samorzutnym określaniu podziałów i autoidentyfikacji) dotyczy odpowiedzi na zamknięte pytanie

o konfliktogeny charakter wykształcenia, władzy i dochodu. Okazuje się, że uzyskane wyniki nie są czule na przejście ustrojowe. Przypomnijmy, że z odpowiedzi na pytania otwarte wynika, iż w 1995 r. niewiele osób wskazywało samorzutnie władzę jako czynnik strukturotwórczy, a bardzo wiele wymieniało dochód i zamożność. Natomiast nie ma wyraźnego przesunięcia w częstotliwości wymieniania dochodu i władzy w odpowiedzi na pytania zamknięte dotyczące konfliktogenności tych dwóch czynników stratyfikacyjnych. I dochód, i władza utrzymują się długostrwale na wysokich pozycjach.

Warte podkreślenia wydaje się, że mimo zmiany systemu autorytarnego na demokratyczny nie powiększyło i nie zmniejszyło się, w sposób wyraźny, konfliktogenne postrzeganie władzy. Jest to rezultat, który może być uznany za zaskakujący. Nie znaczy to, że żadna hipoteza w tej sprawie nie może być sformułowana. Zaryzykujemy dwa z możliwych wyjaśnień.

Pierwsza hipoteza byłaby prosta. Wskazywałaby na oczywisty fakt, że większość zatrudnionych nadal pracuje w dużych firmach i tzw. funkcjonalny podział władzy między stanowiskami generuje konflikty międzyludzkie niezależnie od ustroju politycznego. To hierarchiczna funkcjonalność biurokracji jest przyczyną mikrokonfliktów wewnątrz instytucji. Druga hipoteza byłaby zupełnie inna. Pierwsza jej część głosiłaby, że wskazane powyżej mikrokonflikty funkcjonalne są dziś lepiej akomodowane, czyli likwidowane w ramach postępującej demokratyzacji życia wewnątrz instytucji i organizacji. Natomiast druga część tej samej hipotezy podkreślałaby, że ludzie w Polsce przesuwają swoje postrzeganie konfliktogenności władzy na płaszczyznę ogólnospołeczną i ogólnopolityczną. Nie jest to jednak ta sama „płaszczyzna”, która dychotomicznie podzieliła społeczeństwo polskie w latach 80. na „nas” i „ich”. Tamten podział przebiegał między całym społeczeństwem a całą sferą władzy. Skłonni jesteśmy sądzić, iż w czasie przeprowadzania naszych badań, tj. w 1995 r., ludzie zauważali przede wszystkim wysoki stopień napięć i sporów wewnątrz samej sfery władzy. Widzieli oni ostrą walkę partii i poszczególnych osób o stanowiska władzy, sformowanie rządu, elementy programu reform, „rząd dusz”, ostrą walkę wewnątrzpartyjną o przywództwo, a w końcu, spory w ramach organów władzy w jej podstawowych członach: prezydent–parlament–rząd. Kontynuując taką interpretację można powiedzieć, iż nastąpiło przesunięcie płaszczyzny postrzegania konfliktogenności władzy. Nie jest wykluczone, że odżyć może także podział na „my” i „oni” według schematu „dawni komuniści”–„dawna opozycja”. Wówczas postrzeganie konfliktogenności czynnika władzy (być może razem z konfliktogennym postrzeganiem zróżnicowania materialnego) nie zmniejszy się. Warto dostrzegać różne możliwe scenariusze, które zadecydują o przyszłym losie konfliktogenności władzy w percepcjach społecznych.

Prawdopodobnie zachował się i zachowa w przyszłości pewien stopień konfliktogenności w mikroskali, czyli w przedsiębiorstwach i instytucjach. Jednak w systemie rynkowym i demokratycznym osoby niezadowolone z układu stosunków w mikroskali, zwłaszcza bardziej kompetentne i rzutkie, mają otwarte pole do podjęcia pracy na własny rachunek i na własną odpowiedzialność, w nowy sposób mogą zaaranżować swoje zaangażowania zawodowe. Mogą więc one wyjść z konfliktogennych układów wewnątrz macierzystych instytucji. Znaczna liczba takich przypadków „porzucania stosunków biurokratycznego podporządkowania” wiodłaby prawdopodobnie do pojawienia się tendencji obniżającej proporcje odpowiedzi wskazujących na konfliktogenność władzy, gdyż ludzie samodzielnie pracujący nie należeliby już do tych, którzy wskazują na konfliktogenny charakter władzy.

Znajdujemy jednak pewien argument przeciw takiej interpretacji. Otóż, wśród osób wykształconych i właścicieli postrzeganie władzy jako czynnika konfliktowego jest nieco częstsze niż w grupach o niższym poziomie wykształcenia, zwłaszcza pracowników fizyczno-umysłowych oraz robotników niewykwalifikowanych, wśród których takie postrzeganie jest nieco rzadsze. Tę zaznaczającą się różnicę daje się wyjaśnić hipotezą, że osoby z najbardziej dynamicznych kategorii społeczno-zawodowych – wykształcone oraz podejmujące samodzielną pracę – miały na uwadze raczej konflikty występujące w płaszczyźnie ogólnopolitycznej niż konflikty wewnątrz instytucji.

ANEKS

1. Pytania o podziały społeczne i identyfikacje formułowano w następujący sposób:

Czy – P. zdaniem – ludzie w Polsce dzielą się na jakieś grupy, warstwy lub klasy (*nie odczytywać możliwości, ew. dopytać*).

(1. tak, dzielą się w wyraźny sposób) 2. tak, dzielą się, ale nie tak wyraźnie)
(3. nie) (8 – nie wiem, trudno powiedzieć)

Jakie są to grupy, warstwy, klasy?

Do której z tych grup zalicza P. siebie?

2. Pytania wskaźnikowe ocen i postaw uwzględnionych w analizie uwarunkowań wizji podziałów społecznych i subiektywnych identyfikacji.

Satysfakcja materialna:

1. Jak P. obecnie ocenia sytuację materialną swojej rodziny?
Czy jest ona: od (1 – bardzo dobra) do (7 – bardzo zła)
2. Czy ma P. poczucie, że grozi P. i P. rodzinie bieda?
od (1 – tak i nie wiem, jak sobie poradzimy) do (4 – nie boję się biedy, jestem spokojny o nasz byt materialny)
3. Proszę wyobrazić sobie, że 7 oznacza najwyższy znany P. poziom życia ludzi w Polsce, a 1 – poziom najniższy. Jak by P. określił(a) na tej skali swoje obecne miejsce?
od (1 – najniższy) do (7 – najwyższy)
4. A teraz proszę, posługując się tą samą skalą od 1 do 7 wskazać miejsce, jakie spodziewa się P. osiągnąć w swej sytuacji materialnej za 2–3 lata.
od (1 – najniższy) do (7 – najwyższy)

Niska samoocena:

1. Gdy coś planuję, jestem przekonany(a), iż to zrealizuję.
od (1 – zdecydowanie się P. zgadza) do (4 – zdecydowanie się P. nie zgadza)
2. Uważam, że mogę zdobyć w życiu to, co chcę, jeśli tylko będę nad tym pracował(a).
od (1 – zdecydowanie się P. zgadza) do (4 – zdecydowanie się P. nie zgadza)
3. Chętnie wprowadzam zmiany do swojego życia, jeżeli widzę w tym korzyści.
od (1 – zdecydowanie się P. zgadza) do (4 – zdecydowanie się P. nie zgadza)

Aktywizm życiowy:

1. Jeżeli chodzi o losy ludzkie, to znacznie więcej zależy od szczęścia niż od czegokolwiek innego.
od (1 – zdecydowanie się P. zgadza) do (4 – zdecydowanie się P. nie zgadza)

2. W dzisiejszych czasach, jak się nie posiada na początek znacznego kapitału, to nie ma co zaczynać.

od (1 – zdecydowanie się P. zgadza) do (4 – zdecydowanie się P. nie zgadza)

3. Przeraza mnie myśl, że aby coś osiągnąć, musiał(a)bym wiele rzeczy zaczynać od początku.

od (1 – zdecydowanie się P. zgadza) do (4 – zdecydowanie się P. nie zgadza)

Aktywność społeczno-polityczna:

Cechę tę określano na podstawie przynależności do co najmniej jednej z następujących organizacji: związku zawodowego, stowarzyszenia zawodowego, partii politycznej lub samorządu lokalnego.