

Anna Giza-Poleszczuk
Mirosława Marody
Andrzej Rychard

Strategie Polaków wobec zmiany systemowej¹

Główne założenia i najważniejsze pytania badawcze

W artykule chcemy przedstawić najważniejsze wyniki badań przeprowadzonych w ramach projektu pt. „Mikro- i makroracjonalność w okresie zmiany systemowej”. Główną podstawą empiryczną naszych badań było kwestionariuszowe badanie zrealizowane w roku 1993 na próbie ogólnopolskiej. Pragniemy na wstępie zauważyć, że będziemy mówić o wynikach nie prezentując bezpośrednio danych liczbowych; przede wszystkim chcemy przedstawić tu niektóre zasadnicze dla naszych badań tezy, zdając sobie sprawę, że wymagają jeszcze dalszego, bardziej szczegółowego udokumentowania.

Przedmiotem naszych analiz były indywidualne i grupowe strategie radzenia sobie z dokonującą się obecnie transformacją ładu społecznego.

¹ Część poświęconą przestrzeni i kapitałowi instytucjonalnemu w transformacji, została przygotowana przez A. Rycharda; część „Kapitał ludzki w transformacji” przez A. Gizę-Poleszczuk; część „Przestrzeń publiczna: wizja dobrego polityka” została opracowana przez M. Marody. W artykule tym autorzy przedstawiają najważniejsze interpretacje podstawowych wyników z badań przez siebie prowadzonych. Badaniom tym autorzy poświęcają oddzielną książkę pt. „Strategie i system”; ukaże się ona niebawem w Wydawnictwie IFiS PAN.

Najbardziej interesowały nas relacje między indywidualnymi czy grupowymi strategiami, a ich systemowymi i instytucjonalnymi skutkami.

Wychodziliśmy z założenia o często pojawiającej się rozbieżności pomiędzy strategiami i interesami na poziomie mikrospołecznym i poziomie makrospołecznym. W budowie podstawowych założeń wzięliśmy pod uwagę obecne w socjologii polskiej tradycje badania procesów społecznych i instytucjonalnych w Polsce. Wyróżniliśmy dwie takie tradycje. Pierwsza z nich odwołuje się do teorii działania strategicznego. W jej ramach zachowania jednostek rozpatruje się jako pewną wypadkową ograniczeń i możliwości zawartych w samej sytuacji, gdy o dynamice tej sytuacji mówi się, że decyduje o niej interakcja między strategiami stosowanymi przez jednostki. Akcentuje się w tej tradycji raczej pewne racjonalne przystosowania jednostek. Także powiada się, iż dane zachowanie jednostkowe bardziej zależy od zewnętrznych ograniczeń oraz od możliwości stosowania przez jednostki racjonalnych strategii, aniżeli od innych czynników.

Druga z kolei tradycja to tradycja interpretatywna. Procesy zbiorowe są w niej uważane za skutki społecznej świadomości, za rezultaty dynamiki wartości indywidualnych bądź grupowych aktorów.

Zauważyliśmy, że większość dotychczasowych rozważań na temat polskiej rewolucji i zmiany polegało na tym, że procesy wewnętrznej dynamiki i rozpadu poprzedniego systemu gospodarczego i politycznego analizowane były raczej w kategoriach należących do pierwszej tradycji niż drugiej. Natomiast procesy społeczne, takie np. jak organizowanie sprzeciwu społecznego czy tworzenie „nowego” systemu, były analizowane raczej w stylu drugiej, interpretatywnej tradycji. Tego rodzaju wybory stylu interpretacji można – naszym zdaniem – próbować wyjaśniać specjalizacją teoretyczną badaczy podejmujących takie analizy: tym, którzy zajmowali się instytucjami, bliższy był styl charakterystyczny dla paradygmatu strategiczno-adaptacyjnego (czyli dla pierwszej tradycji), natomiast badaczom społecznej świadomości bliższa była tradycja druga, interpretatywna².

W naszych badaniach – chcemy to wyraźnie podkreślić – w zdecydowanie większym stopniu korzystaliśmy z pierwszej tradycji, mianowicie z tradycji badań koncentrujących się na różnego typu procesach

² Chcemy podkreślić, że separacja tych dwóch tradycji powoduje – naszym zdaniem – pewne negatywne skutki.

dostosowawczych. Byliśmy przekonani, że założenia, na jakich opierała się ostatnio dokonana zmiana społeczna, stwarzały nowe warunki dla działań jednostek i grup społecznych. W większości przypadków te nowe warunki działania odwoływały się do indywidualnych możliwości i aspiracji. Zakładaliśmy, że jednostki dysponują pewnego rodzaju zasobami i motywacjami, umożliwiającymi realizację działań w nowym otoczeniu. Założenia te okazały się w wielu przypadkach niespełnione: zewnętrzna w stosunku do jednostek kreacja rzeczywistości nie brała w wystarczającym stopniu pod uwagę istniejących już w społeczeństwie jednostkowych strategii zachowań.

Chcąc lepiej zrozumieć tak ujmowaną dynamikę przemian w Polsce próbowaliśmy odpowiedzieć na trzy zasadnicze pytania. Po pierwsze: chcieliśmy wiedzieć, jakimi zasobami dysponowali w życiu zbiorowym poszczególni aktorzy (zarówno jednostki, jak i organizacje). Po drugie: pragnęliśmy ustalić, jak kształtowały się warunki działania: jakie były dla poszczególnych aktorów zasoby niezbędne do podjęcia skutecznych działań adaptacyjnych, indywidualnych lub zbiorowych. Po trzecie: pytaliśmy się, jakie strategie stosują poszczególni aktorzy życia zbiorowego.

Na te trzy pytania próbowaliśmy odpowiedzieć w ramach wskazanych dwóch tradycji.

Po pierwsze – odwoływaliśmy się do koncepcji ograniczonej racjonalności.

Po drugie – korzystaliśmy z tradycji neoinstytucjonalnej, która patrzy na instytucje nie tylko jako na racjonalne instrumenty, ale traktuje te instytucje głównie jako skutki tradycji, norm, mechanizmów adaptacyjnych mogących istnieć niezależnie od tego, czy i na ile są one skuteczne w realizowaniu pierwotnych celów, dla których te instytucje zostały powołane.

A więc zwracaliśmy w naszych badaniach uwagę na to, co jest wspólne dla neoinstytucjonalizmu i koncepcji ograniczonej racjonalności. Patrzyliśmy więc głównie na ograniczenia ludzkich działań.

Krótko mówiąc, nasze analizy można zaliczyć – w sposób mocno uproszczony – do socjologii dnia codziennego. Postąpiliśmy tak, albowiem uważamy, że w większym stopniu o zachowaniach jednostek decydują zewnętrzne ograniczenia i wymuszenia – są one wedle nas przyczyną ostatecznego kształtu podejmowanych później przez jednostki i grupy strategii adaptacyjnych – niż systemy normatywne i systemy przekonań, silnie ideologicznie zakorzenione.

Przy tak zaprojektowanej analizie podstawową rolę odegrało pojęcie zasobów. Zasobem jest wedle nas wszystko to, czym dysponuje jednostka (a więc może nim być wykształcenie, znajomości, zasoby materialne). Tak rozumiane zasoby odróżnialiśmy od kapitału. Kapitałem był dla nas tylko ten zasób, który można było uruchomić i tak wykorzystać, aby przyniósł jednostce zysk w postaci rynkowych możliwości.

Postanowiliśmy wyjaśnić transformację odwołując się właśnie do perspektywy zasobów. Wedle niej to, co przed zmianą ustrojową było kapitałem, przestaje teraz pełnić tę rolę i staje się bardzo często nieważnym już zasobem. Obecnie niektóre jednostki czy grupy społeczne odkrywają dopiero – naszym zdaniem – znaczenie nowego rodzaju zasobów, które można skapitalizować. Powoduje to pewien chaos poznawczy, sprzyjający powstaniu sytuacji, kreującej nie tylko zdecydowanych zwycięzców i zdecydowanych przegranych, ale i doprowadzającej do wytworzenia się grupy, która – nie znając reguł dokonującej się transformacji – nie bardzo wie, czy dysponuje zasobami, jakie potrafiłaby skapitalizować za pomocą odpowiedniej strategii. (Tę ostatnią grupę można nazwać grupą środka, grupą, która nie wie, czy należy do zwycięzców czy do przegranych w transformacji).

Trzeba na wstępie jeszcze zauważyć, że zajmujemy się strategiami życiowymi Polaków w trzech typach przestrzeni społecznej. Pierwsza przestrzeń to przestrzeń społeczna w węższym sensie, tj. ta obejmująca rodzinę i miejsce pracy. Druga przestrzeń stanowi przestrzeń instytucjonalną, czyli taką, w której uruchamiane są przez jednostki i grupy różnego rodzaju kapitały instytucjonalne i organizacyjne. Ostatnia, trzecia – to przestrzeń życia publicznego.

Kapitał ludzki w transformacji

Najpierw kilka uwag o wyposażeniu, z jakim jednostki wkroczyły w dokonującą się transformację.

Staraliśmy się w badaniach odpowiedzieć na trzy pytania: (1) co ludzie w nowej sytuacji mogą zrobić, biorąc pod uwagę obiektywne możliwości, którymi dysponują (bez wnikania na razie w to, jak te możliwości rozpoznają); (2) co wiedzą, że mogą zrobić, czy też co uważają, że mogą zrobić w tej sytuacji (tu można by przede wszystkim użyć pojęcia kapitału kulturowego, ponieważ wiedza o tym, co można

by zrobić i czym się dysponuje, bardzo ściśle wiąże się z dostępem do informacji, ale również ze zdolnością rozumienia i interpretacji tego, co się dzieje dookoła); (3) co jednostki uważają za osiągalne i co zatem jest warte zachodu czy też warte podjęcia wysiłku (czyli interesowaliśmy się tym, co uruchamia ich motywacje, a więc pytaliśmy o kapitał psychologiczny).

Nasze badania – pragniemy podkreślić – są podyktowane niezgodą na potoczne interpretacje tego, co się w Polsce nie tak dawno działo. Innymi słowy, sprzeciwiały się tym interpretacjom, które wskazywały na rolę ludzkich nawyków, na nieudolność ludzi czy też na jakieś wady ich mentalności. Staraliśmy się patrzeć na rzeczywistość społeczną w transformacji „realistycznie”. Chcieliśmy zrozumieć to, że jeżeli ludzie nie angażowali się od początku transformacji w działania zbiorowe czy też pewne specyficzne działania wspierające transformację, np. takie jak przedsiębiorczość (mimo licznych wezwań do działań na rzecz „naszego własnego domu”), to być może niekoniecznie dlatego, że nie chcieli, ale dlatego, że z jakichś powodów nie mogli, a przynajmniej nie wszyscy mogli to zrobić. Dlatego też można te nasze analizy motywacji do działań i samych działań najbardziej ogólnie nazwać „analizą kapitału ludzkiego”, czyli tego wszystkiego, co jest wyposażeniem społeczeństwa polskiego, z którym stanęło ono u progu transformacji.

Kapitał ludzki był przez nas głównie analizowany na podstawie danych statystycznych, ale również na podstawie pewnych opracowań demograficznych. Rozumieliśmy go tradycyjnie jako czynniki demograficzne charakteryzujące polskie społeczeństwo. A więc braliśmy pod uwagę strukturę wieku, która rzutuje na liczbę ludności w wieku produkcyjnym. W przypadku zmiennych demograficznych – dodajmy – szczególną uwagę zwracaliśmy (i staraliśmy się to dokładnie przeanalizować) na to, co nazwaliśmy „fazą życia”. Nasze rozumienie fazy życia nie jest zgodne dokładnie z tym, jak to pojęcie rozumiane jest w demografii; w naszych badaniach za fazę życia uznaliśmy zmienną, która określa aktualny punkt w cyklu życiowym jednostki, dzieląc go na okres, kiedy się jest dzieckiem, czas bycia jeszcze samotnym, ale już wkraczania w aktywne życie publiczne (np. gdy podejmuje się pracę zawodową), następnie okres zakładania rodziny, ale jeszcze bez dzieci, następnie czas posiadania małych dzieci, potem większych dzieci; nareszcie na końcu okres, kiedy pozostaje się samemu, pozostając „na gruzach” dużego gospodarstwa domowego.

Wybraliśmy fazę życia jako zmienną dla nas szczególnie interesującą, ponieważ – jak łatwo zauważyć – wiąże ona w sobie bardzo różne

wymiary funkcjonowania jednostki, a przede wszystkim wymiar ekonomiczny. Faza życia – co bardzo dokładnie widać np. w fazie „bycia samotnym” oraz w fazie „małe dzieci” i „duże dzieci” – wiąże się ze zróżnicowanym naciskiem ekonomicznym czy też ze zróżnicowanymi kosztami. O ile okres „pozostawania samotnym” czy też „dzieciństwa” jest fazą oczywistego inwestowania w siebie, we własną przyszłość, we własną karierę, o tyle od momentu pojawienia się dzieci wygląda to różnie w zależności od typu rodziny: od tego, kiedy się dzieci pojawiają, ile ich jest, w jakich odstępach czasu zaczyna się faza, kiedy inwestuje się w innych i kiedy koszty utrzymania gospodarstwa domowego są duże. W transformującym się systemie społecznym nie można nie zauważyć, że w kryzysie bądź w zapaści znajduje się wiele spośród instytucji tradycyjnie wspierających tego rodzaju wysiłki jednostki, jak przede wszystkim bezpłatne żłobki, przedszkola, bezpłatne szkolnictwo, a to zostało uzupełnione szkolnictwem publicznym itd. Koszty związane z utrzymaniem gospodarstwa domowego szczególnie w fazie trzeciej i czwartej – pojawiania się dzieci – uległy w całym systemie społecznym dramatycznemu zwiększeniu.

Te fazy życia wiążą się, oczywiście, także z inwestycjami w samego siebie, we własny rozwój, we własną karierę zawodową. Można powiedzieć, że ludzie w zależności od tego, w jakiej fazie życia się znaleźli, stawali wobec transformacji w zupełnie innej sytuacji, w takiej, kiedy mogli bardziej lub mniej aktywnie uczestniczyć w tym, co się działo dookoła nich i ponosić większe lub mniejsze koszty.

Wykształcenie jest kolejną zmienną, która pozwala nam opisać kapitał ludzki i umiejętności. Można powiedzieć, że opisuje ono wyposażenie jednostki „na starcie” do transformującego się systemu, stawiającego jednostkom i grupom różnego rodzaju wyzwania intelektualne³. Wykształcenie dawało nierówne szanse ludziom dysponującym różnego rodzaju kwalifikacjami, umiejętnościami, zawodem itd., itp.⁴

Oto kolejny ważny element składający się na kapitał ludzki, czyli zdrowie. Polskie społeczeństwo – jak wiadomo – charakteryzuje się stosunkowo niskimi parametrami zdrowia i dobrego samopoczucia. Nie zmienia to faktu, że większość ludzi dzielnie walczy w nowej rzeczywistości.

³ Np. mierzone dostępem do informacji.

⁴ Oto przykład: trudno mieć pretensje np. do 50-letniego ślusarza z wykształceniem zawodowym, że po utracie pracy nie staje się aktywnym przedsiębiorcą. Taki ślusarz ma rzeczywiście małe szanse, aby z sukcesem wejść w nową przestrzeń gospodarczą.

tości, nie zważając na swoje zdrowie i samopoczucie. Ogólnie rzecz biorąc, zdrowie jest tym czynnikiem, który pewnym jednostkom i grupom społecznym wyraźnie obniża rzeczywiste możliwości dokonania „czegoś” w nowej sytuacji społecznej.

Wreszcie wymieńmy kapitał psychologiczny. Stanowi go wiara we własne możliwości, zdolność wyobrażenia sobie, że coś jest osiągalne. Tego rodzaju optymizm składa się na kapitał indywidualny, stawiający różne jednostki i grupy w zasadniczo odmiennej sytuacji wobec nowego systemu i decydujący o charakterze podejmowanych w nowych okolicznościach strategii.

Podobnego rodzaju zasobem indywidualnym jest także zasób relacji społecznych, na których jednostka może się oprzeć, czy do których na różne sposoby może się odwołać, pragnąc osiągnąć jakiś cel.

Zwróćmy uwagę na dwa bardzo istotne – naszym zdaniem – aspekty kapitału relacji społecznych (chodzi nam o stosunki społeczne, do których można się odwołać, np. domagając się odwzajemnienia poparcia, porady czy też organizując jakiegokolwiek zbiorowe działania). Wszystko to jest kapitałem, który ma znaczenie nie tylko indywidualne, ale i zbiorowe.

Warto zatrzymać się nad tym, co stanowi najbardziej ekskluzywny rodzaj relacji społecznej, na której jednostka może się wesprzeć. Relacja ta ma znaczenie dla zbiorowości w tym sensie, że jedną z głównych idei transformacji stanowi idea decentralizacji systemu, a zatem oparcia się – w szczególności na poziomie społeczności lokalnych (np. sąsiedzkiej, w miejscu zamieszkania czy na poziomie gminy) – na różnego typu działaniach zbiorowych, np. spontanicznych lub samoorganizacji. Uważamy, że umiejętność budowania szerszych całości społecznych, czyli budowania pewnego kapitału społecznego, kapitału zbiorowego działania, jest czynnikiem krytycznym.

Chcielibyśmy zwrócić też uwagę na dwa podstawowe warunki, których spełnienie jest niezbędne, aby ludzie chcieli tworzyć kapitał społeczny.

Po pierwsze – koszt angażowania się jednostki w działalność zbiorową nie może być większy niż koszt przeprowadzenia danego działania całkowicie indywidualnie. Trzeba zauważyć, że najłatwiej pojawiają się takie grupy w sieci relacji społecznych, które już uprzednio istniały. Tak więc łatwiej jest się np. organizować robotnikom w zakładzie pracy, gdyż istnieje tam pewna sieć relacji społecznych, na których robotnicy, podejmujący się nowych działań, mogą się oprzeć.

Zupełnie inaczej jest w sytuacji, kiedy taką grupę trzeba dopiero zorganizować i ktoś musi ponieść koszty zachęcania ludzi do wspólnych działań.

Po drugie – korzyści z działania zbiorowego powinny mieć charakter mniej lub bardziej ekskluzywny. Innymi słowy, mają przynosić korzyści właśnie tym, którzy sami działali, a nie innym. Dlatego też najtrudniej buduje się tego rodzaju działania zbiorowe w sytuacji, kiedy tworzone jest dobro publiczne.

Pragnęliśmy w naszych badaniach ustalić, kto – i w jakich okolicznościach – ma do swojej dyspozycji relacje społeczne i jakie to mogą być relacje. W naszych badaniach przedstawialiśmy respondentom dość proste historyjki, opisujące szczegółowo różne sytuacje życiowe, w jakich mogą znaleźć się jednostki i grupy. Na podstawie reakcji badanych na te historyjki chcieliśmy ustalić, jak zachowaliby się oni w podobnych sytuacjach. Krótko mówiąc, chodziło nam o dowiedzenie się, w jakich sytuacjach badani chcieliby angażować się w działania zbiorowe i ponosić ich koszty.

W tej części analiz nie można – naszym zdaniem – pominąć odwołań do społecznych relacji, jakże charakterystycznych dla systemu socjalistycznego. Wielu badaczy analizując poprzedni system zwracało uwagę na to, że był on w dużym stopniu sfamiliaryzowany.

Transformacja radykalnie zmieniła to, co mogło stać się kapitałem społecznym. Z jednej strony straciły znaczenie wszelkie te kompensacyjne struktury, które były związane z gospodarką niedoboru. Dotknęło to zarówno stosunków rodzinnych, sąsiedzkich czy też stosunków towarzyskich, powstających wewnątrz struktur organizacyjnych. Ci, którzy w poprzednim ustroju stawali w kolejkach, czy zdobywali dla rodzin lub sąsiadów różne cenne dobra, stracili obecnie swoją „wartość”.

W przedstawianych tu badaniach staraliśmy się jednak analizować funkcjonowanie w okresie transformacji tego największego kapitału, który pojawia się właśnie na gruncie stosunków pokrewieństwa i powinowactwa. System pokrewieństwa i powinowactwa wiąże się z najsilniejszymi wzajemnymi zobowiązaniami i lojalnością.

Próbowaliśmy także zanalizować takie dwie sytuacje, w których ludzie muszą wybierać między strategią działania kolektywnego a działania indywidualnego.

Pierwsza z wyróżnionych przez nas sytuacji dotyczyła dziecka. Badanym przedstawiliśmy scenkę, w której trzeba coś zrobić, gdyż nauczyciel ze szkoły, do jakiej chodzi dziecko, bije uczniów. Res-

ponentom daliśmy do wyboru kilka możliwych w takiej sytuacji działań. Niektóre z zaproponowanych działań były typowo indywidualistyczne, np. przeniesienie własnego dziecka do innej szkoły lub spotkanie się z nauczycielem w sprawie tylko swego dziecka czy zagrożenie nauczycielowi. W tych przypadkach strategia była indywidualistyczna, gdyż działaliśmy na rzecz własnego dziecka, nie oglądając się na dobro innych dzieci.

Analizowaliśmy też popularność strategii zbiorowej, możliwej do zastosowania w tej samej sytuacji (przykładem może być zwołanie zebrania rodziców czy ustalanie z innymi rodzicami wspólnej strategii działania wobec nauczyciela). Naturalnie ta druga strategia jest bardziej kosztowna dla podejmującej ją jednostki.

Do strategii kolektywnych zaliczyliśmy również strategię legalistyczną, czyli powiązane z wiarą w instytucje (przykładem takiej strategii może być skarga do kuratorium lub do dyrekcji szkoły).

Druga sytuacja, przedstawiana przez nas ankietowanym, była całkowicie odmienna: chodziło w niej o możliwość utraty przez jednostkę pracy z powodu wykupienia zakładu przez zagranicznego inwestora, który grozi masowymi zwolnieniami. I w tym przypadku respondent miał do wyboru albo strategię indywidualistyczną – takie np. jak szukanie na własną rękę innej pracy – oraz strategię zbiorową, które zmierzały do zorganizowania albo grupowego oporu, albo grupowego rozwiązania w rodzaju próby wykupu części akcji czy przejęcia na własność części przedsiębiorstwa.

Na podstawie analiz reakcji badanych na te dwie sytuacje ustaliliśmy, kto czym dysponuje i w jakich sytuacjach podejmie się prób organizowania działania zbiorowego. Interesowało nas także określenie, na ile sąsiedztwo czy istniejąca już bliskość przestrzenna tworzy podatny grunt dla działań zbiorowych.

W sieci wzajemnego wspierania się przez krewnych – staraliśmy się ją zrekonstruować dowiadując się, kto komu i w jaki sposób pomaga – wyróżniliśmy wiele form pomocy, m.in. pomoc materialną, działania opiekuńcze, pomoc w zdobywaniu czegoś ważnego dla jednostek w przestrzeni publicznej czy wreszcie pomaganie innym w poruszaniu się w tej nowej przestrzeni (np. pomoc w załatwianiu spraw w urzędach).

W tej części badań udało nam się zrekonstruować trzy zasadnicze strategię w budowaniu kapitału rodzinnego.

Pierwsza z wyróżnionych przez nas strategii wyraźnie zmierza do akumulacji kapitału. Do tego typu strategii należą te, w których ludzie

starają się maksymalizować własne korzyści czy też zwiększać ekspansję poszczególnych członków rodziny w przestrzeń publiczną. Strategie te pojawiają się wyłącznie w rodzinach, w których kapitał – mierzony np. liczbą członków rodziny na wysokich stanowiskach czy liczbą zamożnych członków rodziny – jest i tak już bardzo duży⁵. Taka strategia akumulacji jest, dodajmy, strategią przechodnią: ci, którzy ją wybierają, są jednocześnie tymi, którzy bardziej intensywnie inwestują w swoje dzieci, mają mniej dzieci, inwestują w nie bardziej aniżeli ci, którzy mają liczniejszą rodzinę⁶.

Drugą wyróżnioną przez nas strategię określić można mianem strategii korekcji. Występuje ona – naszym zdaniem – w takich sytuacjach, w których pozycje społeczne poszczególnych członków rodziny są wyraźnie rozbieżne⁷. Tego rodzaju strategię – warto zauważyć – pojawiają się w tym samym pokoleniu, szczególnie między rodzeństwem, po to, aby wyrównywać pozycję społeczną członków danej rodziny.

I wreszcie wyodrębniliśmy trzecią strategię, która należy do strategii dystrybucji ubóstwa. Jest ona charakterystyczna dla tych ludzi, którzy dysponują stosunkowo małym kapitałem rodzinnym, mierzonym liczbą osób wpływowych czy zamożnych. Głównym celem tej strategii jest minimalizacja biedy czy też kosztów, ponoszonych przez poszczególnych członków rodziny. Innymi słowy, ta ostatnia strategia polega głównie na wspieraniu się członków rodziny w różnych drobnych sprawach⁸. A zatem, są to przede wszystkim drobne świadczenia rzeczowe, służące temu by wyrównywać czy też minimalizować niedostatki bądź ograniczenia, z którymi borykają się poszczególni członkowie rodziny.

Także ciekawe i charakterystyczne jest to – zapewne wiąże się to ze skutkami transformującego się systemu – iż o ile przepływy międzypokoleniowe „z góry na dół” (czyli od rodziców do dzieci) mają głównie materialny charakter, to w przeciwnym kierunku przesyłana jest pomoc związana z poruszaniem się członków rodziny w przestrzeni publicznej.

⁵ O tych rodzinach można powiedzieć, że podejmują one wysiłek dalszego akumulowania swoich zasobów.

⁶ Chodzi tu o posyłanie dzieci za granicę, zapewnianie im dodatkowych lekcji itp.

⁷ Chodzi tu o sytuacje, w której jednym członkom rodziny udało się osiągnąć sukces, a innym nie.

⁸ Np. występuje ona często w relacjach między rodzicami a dziećmi i polega m.in. na gotowaniu jedzenia dzieciom.

Co ciekawe, rodzicom pomaga się materialnie w sytuacjach skrajnych, np. gdy zagrożeni są biedą, natomiast rodzice pomagają dzieciom niezależnie od tego, jak dobrze powodzi się ich dzieciom. Rzecz by można, że tym bardziej – jak ustaliliśmy w naszych badaniach – pomaga się dzieciom, im lepiej się im powodzi. Okazało się też, że dzieci głównie pomagają rodzicom poruszać się w przestrzeni publicznej, np. pomagają im w załatwianiu spraw urzędowych, w których ludzie starsi są w nowych warunkach mało zaradni. Z kolei rodzeństwo wspiera się głównie w przestrzeni publicznej. Badania nasze pokazały, że najczęściej rodzeństwo pomaga sobie wtedy, gdy trzeba znaleźć dobrą pracę czy stworzyć małe przedsiębiorstwo⁹.

Analizując strategie angażowania się jednostek w działania zbiorowe lub indywidualne – uzyskaliśmy wyniki, które nas nieco zaskoczyły. Wydawać by się mogło, że osoby, które dysponują największym wsparciem w swoim bliskim otoczeniu, np. w rodzinie, i same mają stosunkowo wysoką pozycję społeczną – a więc są w dobrej sytuacji życiowej – będą rzadziej od innych decydować się na wybór strategii kolektywnych, a znacznie częściej na wybór strategii indywidualistycznych. Nasze badania pokazały, wbrew oczekiwaniom, że stosowanie strategii zbiorowych, gotowość zaangażowania się w tworzenie działań zbiorowych, gotowość poniesienia kosztów przy działaniu na rzecz dobra wspólnego jest bardziej właściwa osobom posiadającym większe kapitały życiowe od innych.

Wyborowi przez respondentów strategii zbiorowych sprzyjała również wczesna faza cyklu życiowego (chętniej w strategię zbiorową chcieli angażować się młodszy respondenci).

Ponadto nasze badania pokazały, że respondenci dostrzegają duży potencjał społeczny w stosunkach sąsiedzkich.

Nasze wyniki ujawniły, na co ów kapitał stosunków sąsiedzkich badani chcieli w większości spożytkować. Mianowicie na oddzielanie się od dalszego otoczenia lub budowania zamkniętej od zewnątrz wspólnoty.

Jakie czynniki wpływają – zdaniem naszych respondentów – na kooperację w stosunkach z sąsiadami? Mamy tu do czynienia ze zjawiskiem swoistej kumulacji: ci, którzy mają większe zasoby, deklarowali większe chęci do angażowania się w działania zbiorowe,

⁹ A więc w przypadku rodzeństwa „przepływy” między nimi mają inny charakter niż między rodzicami a dziećmi: świadczenia materialne nie są tu bowiem tak istotne.

częściej też dostrzegali w tych działaniach znaczny potencjał społeczny. Odgrywały w tym rolę takie czynniki jak wiek, wykształcenie, wsparcie rodziny posiadanej przez respondenta czy też kapitał rodzinny mierzony liczbą „ważnych” osób w rodzinie. Było dla nas zaskakujące, iż skłonność do kooperacji związana była z płcią respondenta (do kooperacji chętni byli bardziej mężczyźni).

Podsumowując te ostatnio przedstawione wyniki trzeba powiedzieć, że zmiany dokonujące się w systemach wsparcia rodzinnego można zdecydowanie uznać za zmiany o charakterze „prosystemowym”, ponieważ zmierzają do akumulacji kapitału, do zwiększenia przedsiębiorczości i do akumulowania kapitału ludzkiego. Ponadto wyniki te dobitnie pokazały, że istnieje pewien potencjał podejmowania działań zbiorowych również w życiu sąsiedzkim, choć niestety jak na razie polega na budowaniu wspólnoty przez separację od otoczenia.

Przestrzeń i kapitały instytucjonalne w transformacji

Oto kilka najważniejszych tez odnoszących się do przestrzeni instytucjonalno-organizacyjnej (instytucje rozumiane były jako pewne stałe, stabilne reguły, normy ograniczające, kierujące ludzkim działaniem). Przyjeliśmy, że instytucje pełnią w okresie transformacji dwójaką rolę. Z jednej strony same stanowią pewien zasób, który jednostka może kapitalizować, z drugiej zaś składają się na warunki ograniczające korzystanie z tych właśnie zasobów.

Wyjściową do tej części badań była teza o dwóch rodzajach instytucjonalizacji: odgórnej i oddolnej, występujących obecnie w Polsce. Trudno powiedzieć, aby badania tę tezę całkowicie potwierdziły. One ją raczej ilustrują i nie uprawniają do całkowitego jej odrzucenia.

W Polsce lat dziewięćdziesiątych mamy do czynienia z instytucjonalizacją odgórną, polegającą na tworzeniu pewnych reguł na poziomie makropolitycznym.

W związku z tym w większym stopniu skłaniałiśmy się do analiz drugiego rodzaju instytucjonalizacji, a mianowicie instytucjonalizacji oddolnej. Uważamy, że składają się na nią głębsze procesy, z poziomu struktur społecznych i gospodarczych, które prowadzą do powstawania nowych wzorów ruchliwości, nowych procesów grupotwórczych.

Te głębsze przeobrażenia strukturalne, jakże charakterystyczne dla instytucjonalizacji oddolnej, odbywają się poza polityką. Dokonują się

one z jednej strony przy wyraźnych deklaracjach sporej części społeczeństwa, iż nie interesuje się ono polityką, z drugiej zaś w warunkach, gdy konflikt przemysłowy występuje na niskim poziomie. Równocześnie z tym pojawiają się nowe strategie działania, które nie znalazły jeszcze swojej politycznej reprezentacji.

Analizowaliśmy relacje między tymi dwoma rodzajami instytucjonalizacji. Pytając respondentów, jakie reguły przyszłego makrospołecznego ładu mogą wynikać z instytucjonalizacji oddolnej, kładliśmy większy nacisk na ten właśnie rodzaj instytucjonalizacji.

U aksjologicznych podstaw naszych badań znaleźć można przekonanie na temat roli w społeczeństwie tych dwóch rodzajów instytucjonalizacji. Wedle nas, o ile instytucjonalizacja odgórna raczej generuje niepewność w systemie społecznym, o tyle nowe instytucje budujące się od dołu, pewne wzory lokalnych porządków społecznych, pewne „wyspy” strukturalnego ładu, stanowią czynnik redukujący niepewność systemową. Istotnym problemem było dla nas ustalenie, na ile te oddolne strategie instytucjonalizacji pozostają zgodne lub niezgodne z wyobrażeniami o przyszłych kierunkach transformacji, określanych skrótowo przez hasła „rynek” i „demokracja”.

Biorąc za punkt wyjścia założenie o dwóch rodzajach instytucjonalizacji chcemy pokrótce przedstawić trzy główne hipotezy naszych badań. Po pierwsze, analizowaliśmy jak atrakcyjną – jako miejsce budowy czy też pozyskiwania przyszłego kapitału – jest dla jednostek przestrzeń instytucjonalno-organizacyjna. Wielu różnych badaczy zwracało uwagę na szczególną rolę miejsca jednostek w przestrzeni organizacyjnej¹⁰.

Na podstawie tych analiz strategii życiowych można postawić tezę o pewnej racjonalnej maksymalizacji szans, jakiej rodzice dokonują planując przyszłość dla swego dziecka. Respondenci np. mieli ustosunkować się do trzech wariantów planowania tej przyszłości. Innymi słowy, mieli zastanowić się, czy wybrać dla dziecka pracę w sektorze prywatnym bądź w państwowym, czy dalsze kształcenie, czy wreszcie indywidualną działalność gospodarczą. Respondenci postawili zdecydowanie na pierwszym miejscu strategię kumulacji kapitału przez wykształcenie (ponad 80% badanych wybrało tę właśnie strategię dla swego dziecka jako najskuteczniejszą).

¹⁰ Prowadzą do tego – na co m.in. wskazują badania H. Domańskiego – że struktura społeczna w Polsce staje się nieco bardziej niż uprzednio merytokratyczna.

Warto zwrócić uwagę na jeszcze jeden składnik powyżej naszkicowanej strategii. Gdy analizowaliśmy łącznie popularność strategii pracy w sektorze państwowym i prywatnym, to wśród respondentów największa była grupa życzących sobie, aby ich dzieci pracując w sektorze państwowym zajmowały się jednocześnie „prowadzeniem własnego interesu”. To właśnie chęć pracy w jednym i drugim sektorze równocześnie uznaliśmy za główny składnik dla „strategii maksymalizacji szans”. Dodajmy, że praca wyłącznie w sektorze państwowym albo wyłącznie w sektorze prywatnym okazała się dla naszych respondentów mniej atrakcyjna.

Z punktu widzenia tej właśnie strategii nie jest ważne, czy jest ona pro- czy też antytransformacyjna. Natomiast pokazuje zdolności i umiejętności adaptacyjne polskiego społeczeństwa. Być może strategia ta uprawnia do postawienia tezy o większych zdolnościach adaptacyjnych społeczeństwa niż systemu instytucjonalnego, niespójnego w Polsce z wielu powodów.

W związku z tym skuteczną i racjonalną strategią adaptacji do niespójnego systemu instytucjonalnego jest właśnie strategia maksymalizacji szans, czyli dążenie jednostek do tego, aby próbować jednocześnie być i radzić sobie w dwóch różnych typach rzeczywistości społecznej: tej przedtransformacyjnej i tej transformacyjnej, istniejących obecnie obok siebie.

Odrębnym problemem, dodajmy, są skutki dla przyszłego kształtu systemu instytucjonalnego w Polsce. Biorąc pod uwagę słabość instytucjonalizacji odgórnej, przedstawiane już przez nas konkretne przejawy instytucjonalizacji oddolnej mogą powodować utrwalanie się niespójnego „tu i teraz”. W rezultacie ma szansę powstać coś, co próbowaliśmy dla potrzeb naszych badań nazwać stanem przedwczesnej konsolidacji systemu.

Odwołując się do teorii demokracji można powiedzieć, że mamy w Polsce do czynienia ze stanem przedwczesnej konsolidacji, przedwczesnej – bo stabilizującej system w stanie niedokończony transformacji.

Właśnie wspomniana wyżej strategia maksymalizacji szans jest przykładem procesów prowadzących do przedwczesnej konsolidacji. Świadczy o tym także – co analizowała A. Giza-Poleszczuk – istnienie pewnego efektu kumulatywnego. Przykładowo respondenci z wyższym wykształceniem mieli zdecydowanie silniejszą tendencję do kumulowania, do dążenia, aby dzieci były dalej intensywnie i dobrze kształcone.

Druga z podstawowych hipotez naszych badań dotyczyła pewnego aspektu relacji między systemem mikro- a makrospołecznym. Mianowicie odnosi się ona do fenomenu korupcji, o którym np. A.Z. Kamiński powiada, że jest patologicznym sposobem wiązania interesu ogólnego z interesem indywidualnym.

Na podstawie podjętych przez nas analiz chcieliśmy się upewnić, czy w świadomości społeczeństwa polskiego korupcja jest skutecznym sposobem przekładania racjonalności mikrospołecznej na racjonalność makrospołeczną. Naszym respondentom zadaliśmy najpierw pytanie typu: kto bierze, a później próbowaliśmy dowiedzieć się czegoś więcej o zjawisku korupcji. Odpowiedzi na pytanie: jakie grupy, przedstawiciele jakich segmentów struktury instytucjonalnej Polski są „podatni” na łapówki, potwierdzają wyniki zarówno z licznych sondaży opinii publicznej, jak i ustalenia z wiedzy potocznej. Niemal wszyscy są praktycznie skłonni brać łapówki. W naszych badaniach – podkreślmy – występuje jednak wyraźna gradacja tej skłonności. W największym stopniu nasi respondenci przypisują ją przedstawicielom sektora państwowego (w tym administracji), a w stosunkowo najmniejszym stopniu przedstawicielom nowo uformowanego sektora prywatnego. Najogólniej rzecz biorąc, respondenci wiązali zachowania korupcyjne ze światem „onych”, światem instytucji administracji państwowej.

W naszych badaniach nie ograniczyliśmy się tylko do takich pytań o korupcję: zadaliśmy także inne pytania, badające ten problem od innej strony. Mianowicie sformułowaliśmy listę powszechnie pożądanых celów. Zadaliśmy później pytanie, czy nasi respondenci sądzą, że można osiągnąć atrakcyjne cele – np. zdobyć wizę amerykańską, otrzymać dobre szpitalne leczenie, zdobyć licencję na sprzedaż benzyny – legalnie czy też nie.

Struktura odpowiedzi na to pytanie była nieco inna niż odpowiedzi wcześniejsze o powszechność korupcji. Respondenci byli teraz w większym stopniu przekonani, że to „oni” biorą, niż że trzeba „im” dawać.

Gdybyśmy skończyli nasze analizy tylko na pierwszym pytaniu, to na jego podstawie otrzymalibyśmy wizerunek społeczeństwa polskiego jako całkowicie skorumpowanego. Natomiast odpowiedzi na drugie pytanie pokazały nam jednak, że respondenci dostrzegają szanse racjonalnych zachowań, mających jednocześnie legalny charakter. Innymi słowy, atrakcyjne dla większości respondentów cele nie muszą być w niezgodzie z obowiązującym w Polsce prawem.

Nie odnosi się to jednak do wszystkich celów; ponadto ta asymetria – jaką można było zobaczyć porównując odpowiedzi na pytanie o korupcję z odpowiedziami na pytania o atrakcyjność celów – nie jest dramatyczna. Nie można jej jednak przeoczyć. Można chyba powiedzieć, że w większym stopniu respondenci są przekonani, iż można pewne atrakcyjne cele realizować w sposób zgodny z prawem, niż są przekonani, że przedstawiciele rozmaitych instytucji skłonni są brać pieniądze za realizację rozmaitych usług. Najogólniej mówiąc, wynik ten wskazuje na pewien potencjał racjonalnej adaptacyjności społeczeństwa polskiego.

Nasze badania mają też za zadanie usytuować myślenie naszych respondentów w różnych planach czasowych, w teraźniejszości i przeszłości, w perspektywie makro- i mikrospołecznej.

Pytaliśmy o stosunek do teraźniejszości i przeszłości w aspekcie systemowym oraz o nastawienia do indywidualnej teraźniejszości i przeszłości¹¹.

Analizy tych planów, przestrzeni (m.in. stosowane były analizy czynnikowe) potwierdzają, iż nasi respondenci operują czterema odrębnymi światami społecznymi, światami odnoszącymi się do różnych czasów nie będących nieprzenikalnymi; do różnych poziomów agregacji społecznych.

Nie mieliśmy wątpliwości, że przez respondentów niewątpliwie najwyżej ceniona była indywidualna przeszłość. Źródłem takich właśnie konstatacji były: z jednej strony przekonanie, że przeszłość jest wyżej ceniona niż teraźniejszość, z drugiej strony – że sytuacja własna respondenta (taka bezpośrednio z nim związana) jest przez niego wyżej oceniana niż sytuacja ogólna kraju.

Nieco inaczej rzecz miała się z przewidywaniem przyszłości. Nasi respondenci przewidywali, że ich sytuacja w przyszłości będzie się pogarszać, natomiast sytuacja w kraju będzie się polepszać¹².

¹¹ Np. wedle ostatnich analiz K. Janickiej pełni ono prawie tak samo istotną rolę jak układ stratyfikacyjny.

¹² Jednostkowy wymiar był naszym zdaniem konieczny, aby zobaczyć, w jakim stopniu zachodzi proces polegający na tym, że ludzie niechętnie odrzucają „przeszłość systemową”, ponieważ jej odrzucenie wiąże się dla nich także z zakwestionowaniem sensu ich przeszłości indywidualnej. Dodajmy, że napięcie między wymiarem systemowym a indywidualnym przeszłości może wyjaśnić stosunkowo małą popularność haseł dekomunizacyjnych w Polsce. Tego rodzaju psychologiczne napięcie może być przez jednostkę zredukowane na wiele różnych sposobów: poprzez mechanizm „odrzuć” poprzedniego

Jeśli chodzi o cztery wspomniane wyżej światy, to zachodzą pomiędzy nimi pewne wyraźne związki. Wszystko, co jest na poziomie makro, jest wyraźnie i silnie związane między sobą. Jednocześnie wszystko to, co jest na poziomie mikro, również jest ze sobą silnie związane, nawet poprzez czynnik czasu. Natomiast – co warto szczególnie mocno podkreślić – ocena przez respondentów sytuacji makro oraz ocena sytuacji mikro w tym samym czasie są już o wiele słabiej powiązane między sobą.

Biorąc pod uwagę wszystkie wyniki badań, które pokazują strategię kumulacji kapitału w przestrzeni instytucjonalno-organizacyjnej, można powiedzieć, iż mówią one o maksymalizacji szans poprzez racjonalne dostosowanie się do niespójnej rzeczywistości, co może w pewien sposób utrwalac tę właśnie niespójność. Nasze wyniki dobrze ilustrują niespójność, rozbieżne wizje korupcji: silniejszej – instytucjonalnej oraz słabszej – społecznej, oddolnej. Pokazują one także „rozbitcie” świata społecznego jednostki na światy teraźniejsze i przeszłe oraz na światy mikro i makro, co pozwala nam podtrzymać tezę o dwóch rodzajach instytucjonalizacji: odgórnej i oddolnej.

Wszystkie razem wzięte wskazują, że sens tych strategii jest widoczny wtedy, gdy spojrzysz na nie bardziej z punktu widzenia interesów jednostkowych, lokalnych, niż z punktu widzenia normatywnego „kolektywnego celu transformacji”.

Reasumując wątek instytucjonalny chciałbym przypomnieć, że głównym celem było tu przedstawienie, jak próbują sobie radzić z rzeczywistością społeczną, współtworzoną m.in. przez błędy i zaniechania klasy politycznej, jednostki i grupy społeczne. Wyniki przeprowadzonych badań upewniły nas w przekonaniu, że strategie jednostek i grup społecznych radzenia sobie z rzeczywistością są racjonalne, niezależnie od tego, do jakiego rodzaju systemu makrospołecznego może prowadzić kumulacja tych jednostkowych i grupowych mikroracjonalnych strategii.

systemu, poprzez mechanizm pewnego „pogodzenia się z życiem” w tych dwóch odrębnych wymiarach mikro i makro, wreszcie poprzez jeszcze mocniejsze podkreślenie tych różnic, które już w Polsce lat dziewięćdziesiątych wyraźnie istnieją.

Przestrzeń publiczna: wizja dobrego polityka

Istotnym wyznacznikiem przestrzeni publicznej są wymagania związane z niezbędnymi do sprawnego funkcjonowania całości społeczeństwa rolami społecznymi. Wśród tych ról szczególne znaczenie ma rola polityka, jako że to właśnie politycy biorą na siebie ciężar mobilizowania społeczeństwa do realizacji wspólnych, ponadjednostkowych celów.

Wiosna 1993 roku, kiedy to realizowaliśmy analizowane tu badania, nie była okresem dla polityków najlepszym. We wszystkich znanych nam badaniach prowadzonych w tym czasie elity polityczne oceniane były bardzo negatywnie, formułowane zaś pod adresem polityków oczekiwania respondentów można określić najkrócej jako żądanie zastąpienia amatorszczyzny profesjonalizmem (także i w naszych badaniach wątek ten przewija się nieustannie).

Oczekiwanie profesjonalizowania się polityków znajduje swoje odzwierciedlenie przede wszystkim w rozkładzie odpowiedzi na pytanie o okoliczności niezbędne do zajmowania się polityką (tabela 1).

Tabela 1. Warunki niezbędne do zajmowania się polityką

Czy Pana(i) zdaniem, aby zrobić karierę polityczną potrzebny jest:	Ranga	TAK*	NIE*
Wolny czas	6	69,8	24,2
Wykształcenie	3	83,1	14,0
Majątek	8	55,9	39,2
Zdolności	1	88,6	7,3
Sprzyjające okoliczności	5	77,2	14,1
Znajomości, układy	4	77,8	16,6
Wrażliwość na sprawy społeczne	7	63,7	28,8
Trzeba bardzo tego chcieć	2	84,2	9,3

* Suma odpowiedzi „zdecydowanie tak/nie + raczej tak/nie”.

Zwraca bowiem uwagę, iż spośród trzech najczęściej wybieranych warunków dominują takie, które czynią z uprawiania polityki rodzaj kariery zawodowej. Zdaniem ponad 80% naszych respondentów, by zająć się polityką potrzebne są przede wszystkim zdolności (88,6%), silna motywacja (trzeba bardzo tego chcieć – 84,2%) oraz wykształcenie (83,1%). Czynniki przypadkowe, jak wolny czas czy majątek, bądź

związane ze szczególnym typem wrażliwości były nie tylko rzadziej wybierane, ale i częściej odrzucane jako niezbędne do uprawiania polityki.

Wydawać by się mogło, iż polityka jest w tym układzie postrzegana – by użyć znanego rozróżnienia Maxa Webera (1987) – raczej jako „zawód” niż „powołanie”.

Jednakże wyniki analizy czynnikowej sugerują, iż nasi respondenci oczekują od polityków raczej „profesjonalizacji powołania” niż czysto technicznych kwalifikacji kojarzonych z polityką jako zawodem. Analiza ta pozwala bowiem wyodrębnić w odpowiedziach badanych istnienie dwu czynników (tabela 2) – jednego, w skład którego wchodzi takie wymogi jak wrażliwość na sprawy społeczne, wykształcenie, zdolności i silną motywacją oraz drugiego, który uprawianie polityki wiąże ze znajomościami, sprzyjającymi okolicznościami, posiadaniem majątku oraz wolnego czasu.

Tabela 2. Warunki niezbędne do zajmowania się polityką (analiza czynnikowa)

	Wyjaśnienia szacowne	Wyjaśnienia cyniczne
Zdolności	0,7457	
Wykształcenie	0,7213	
Wrażliwość na sprawy społeczne	0,7162	-0,2978
Trzeba bardzo tego chcieć	0,5619	0,1873
Znajomości, układy	0,2321	0,7838
Sprzyjające okoliczności		0,7517
Majątek		0,5309
Wolny czas	0,3674	0,5124

* procent wyjaśnianej wariancji: 49,2%

Za pojawienie się tych dwu czynników odpowiedzialny jest prawdopodobnie sam sposób sformułowania pytania – pozwalający rozumieć je bądź jako pytanie o wymogi postulowane bądź o rzeczywiste czynniki warunkujące w obecnej dobie karierę polityczną. Wyjaśnienia „szacowne” odpowiadałyby zatem preskrypcjom normatywnym, podczas gdy „cyniczne” odzwierciedlałyby wymiar deskryptywny rzeczywistości społecznej. Jest w tym kontekście charakterystyczne, iż z wyjaśnieniami „szacownymi” wiąże się odrzucanie znajomości i układów jako czynników warunkujących karierę polityczną, podczas gdy z wyjaśnieniami

„cynicznymi” związane jest odrzucanie wrażliwości na sprawy społeczne. Brak zależności między wyodrębnionymi czynnikami dodatkowo podtrzymuje interpretację wyników jako odzwierciedlających dwa różne nastawienia do rzeczywistości – normatywne i deskryptywne.

Zależności między wynikami otrzymanymi przez respondentów na każdym z dwu czynników, a innymi cechami samych respondentów są nieliczne i w większości przypadków słabe (tabela 3).

Tabela 3. Zależności między warunkami kariery politycznej a innymi zmiennymi

	Wyjaśnienia szacowne	Wyjaśnienia cyniczne
Indeks pomocy rodzinnej	0,1040*	
Poczucie bezradności	0,0948*	
Poczucie kontroli nad życiem	0,1044*	
Odradzały robienie interesów	0,1323**	
Polityka zbyt skomplikowana	0,1608**	
Wyszkolenie respondenta	0,0986*	0,1068*
Wyszkolenie współmałżonka	0,1211*	0,1139*
Łączny dochód	0,1022*	

* poziom istotności 0,01

** poziom istotności 0,001

Najbardziej spójne wydaje się oddziaływanie wykształcenia. Osoby o lepszym wykształceniu częściej przejawiały nastawienie deskryptywne (wyjaśnienia „cyniczne”), podczas gdy osoby o wykształceniu gorszym – nastawienie normatywne (wyjaśnienia „szacowne”). Pozostałe korelaty nastawienia normatywnego – niższy dochód, częstsze przeświadczenia, że można liczyć na pomoc rodziny i przekonanie, że polityka jest zbyt skomplikowana, by zwykły człowiek mógł z niej coś zrozumieć oraz wyższe poczucie bezradności – są zgodne z oddziaływaniem wykształcenia. Wśród korelatów owego nastawienia pojawia się jednak również poczucie kontroli nad własnym życiem oraz doradzanie dzieciom by zajęły się robieniem interesów, dwie postawy niezbyt pasujące do cech poprzednio wymienionych.

Kolejne pytanie, o cechy charakteru najważniejsze dla dobrego polityka, przyniosło odpowiedzi zgodne co do kierunku z sygnalizowanym wyżej oczekiwaniem „profesjonalizacji powołania” (tabela 4).

Tabela 4. Cechy charakteru najważniejsze dla polityka

Cechy charakteru	Wybory			
	Na I miejscu	ranga	OGÓLEM*	ranga
Umiejętność przewidywania wydarzeń	38,8	1	38,9	2
Konsekwencja w działaniu	20,2	3	32,8	4
Opanowanie, zimna krew	6,7	4	12,8	8
Uczciwość	26,6	2	63,1	1
Umiejętność pójsicia na ustępstwa	1,1	6	10,1	10
Umiejętność przekonywania innych w dyskusji	0,6	7	14,9	7
Wywieranie dobrego wrażenia	0,2		4,9	12
Rozumienie nastrojów społeczeństwa	1,2	5	33,7	3
Umiejętność przewodzenia ludziom	0,4	8	24,6	6
Zdolność poświęcania się dla dobra społeczeństwa	0,1	3	0,0	5
Wrażliwość	0,2		7,2	11
Nieustępliwość w obronie podstawowych wartości	0,2		12,1	9

* Wybory nie sumują się do 100%, gdyż badani mieli za zadanie wybrać 3 najważniejsze cechy

Również i w tym pytaniu, jeżeli brać pod uwagę jedynie odpowiedzi wybierane na pierwszych miejscach, widać wyraźnie, iż akcentowane są cechy „techniczne”, takie jak umiejętność przewidywania wydarzeń, konsekwencja w działaniu, opanowanie, zimna krew, czyniące z uprawiania polityki zawód. Nawet pojęcie uczciwości, zyskujące w tych wyborach drugą rangę, może być w tym kontekście traktowane jako norma zawodowa, a nie jedynie cecha moralna. Uwzględnienie jednakże wszystkich wyborów zmienia konfigurację preferowanych cech. Na pierwsze miejsce wysuwa się uczciwość, na trzecim zaś miejscu pojawia się zrozumienie nastrojów społeczeństwa bardzo podobne w swej treści do wrażliwości na sprawy społeczne z poprzedniego pytania. Sporo uznania zdobywa sobie również zdolność poświęcania się dla dobra

społeczeństwa (ranga 5), podczas gdy opanowanie, zimna krew spada na dalsze miejsce (ranga 8). Mamy więc znów do czynienia z próbą połączenia profesjonalizmu z elementami powołania.

Ze względu na charakter pytania (wybór 3 cech z 12) nie można było zastosować przy nim bardziej złożonych statystycznych technik analizy odpowiedzi. Poszukując jednakże jakiegoś sposobu uporządkowania wyborów, obliczyliśmy dla każdej cechy odsetek współwystępowania z wyborem cech pozostałych. Zabieg ten pozwolił na wyodrębnienie trzech podstawowych kombinacji skoncentrowanych wokół odmiennych cech i różniących się nieco rozłożeniem akcentów (tabela 5).

Tabela 5. Osoby wybierające daną parę cech (w %)¹

	1	2	3	4	5	6
1. Umiejętność przewidywania	—	12,7	18,8	10,2	8,4	7,6
2. Konsekwencje w działaniu	12,7	—	19,2	10,0	4,9	5,7
3. Uczciwość	18,8	9,2	—	20,0	13,6	21,3
4. Rozumienie nastrojów	10,2	10,0	20,0	—	4,2	10,2
5. Umiejętność przewodzenia innym	8,4	4,9	13,6	4,2	—	4,5
6. Zdolność poświęcania się	7,6	5,7	21,3	10,2	4,5	—

Pierwszy zestaw cech skoncentrowany jest wokół uczciwości, wybór której współwystępuje z wyborem zdolności poświęcania się dla dobra społeczeństwa, rozumienia nastrojów społeczeństwa, konsekwencji w działaniu umiejętności przewidywania wydarzeń oraz umiejętności przewodzenia innym. Zestaw ten reprezentuje najpełniej wizję polityka-ojca narodu, harmonijnie łączącego w działaniu cechy przywódcze ze służbą dla społeczeństwa. Bliski tej wizji jest drugi zestaw cech, skoncentrowany wokół rozumienia nastrojów społeczeństwa, która to cecha współwystępuje z wyborem uczciwości, umiejętności przewidywania wydarzeń, zdolności poświęcania się dla dobra społeczeństwa oraz konsekwencji w działaniu. Ten zestaw z kolei określić można mianem wizji polityka-społecznika. Dla trzeciego zestawu punktem wyjścia jest umiejętność przewidywania wydarzeń, wybór której współwystępuje z wyborem uczciwości, konsekwencji w działaniu, rozumienia nastrojów społeczeństwa oraz, już w słabszym nasileniu, umiejętności przewodzenia innym i zdolności poświęcania się dla dobra społeczeństwa. Ponieważ wybór umiejętności przewidywania wydarzeń wiązał się dodatkowo z wyborem umiejętności prze-

konywania innych w dyskusji (4,9), umiejętności pójścia na ustępstwa (4,5%) oraz opanowania (4,4), wizję tę określić można jako wizję polityka-zawodowca.

Wszystkie te trzy wizje współzachodzą na siebie, a ich wspólnym motywem przewodnim jest łączenie cech *stricte* „technicznych”, zawodowych z czymś, co w braku lepszego określenia należałoby nazwać „służbą społeczeństwu”. Analiza związków, w jakie wchodzi trzy cechy centralne dla tych wizji z innymi cechami badanych, wykazała, że tylko umiejętności przewidywania wydarzeń i uczciwość posiadają znaczące i odmienne korelaty (tabela 6).

Tabela 6. Korelaty wyborów cech dobrego polityka

	Umiejętność przewidywania	Uczciwość
Wielkość miejscowości	0,1284	0,1268
Wskaźnik przystosowania	-0,1197	
Radziłby dziecku:		
– pracę w państwowej firmie		-0,1075*
– by kształciło się dalej	-0,1133	
Polityka zbyt skomplikowana	0,1955	-0,1270
Polityka nie wpływa na życie codzienne	0,1380	
Wykształcenie ojca		-0,1243
Wykształcenie matki	0,1160	-0,1257
Wykształcenie współmałżonka	0,2698	
Wykształcenie respondenta	0,2317	
Łączne dochody	0,1166	
Normatywne warunki kariery politycznej	-0,1796	

* poziom istotności 0,01, w pozostałych przypadkach: 0,001

Umiejętność przewidywania wydarzeń była częściej wybierana przez osoby o lepszym wykształceniu, pochodzące z rodzin, gdzie matka miała również lepsze wykształcenie, o wyższym dochodzie i z większych miejscowości. Osoby te częściej uważały, że mają obecnie większe możliwości działania niż miały kiedyś, częściej odrzucały twierdzenie, iż polityka jest zbyt skomplikowana dla przeciętnego człowieka, jak również twierdzenie, że nie wpływa na życia codzienne. Częściej też doradzałyby dzieciom dalsze kształcenie się. Z kolei osoby wybierające uczciwość jako cechę dobrego polityka pochodziły z rodzin, gdzie oboje

rodzice mieli gorsze wykształcenie oraz zamieszkiwali mniejsze miejscowości. Częściej akceptowały twierdzenie, że polityka jest zbyt skomplikowana, by zwykły człowiek mógł ją zrozumieć, częściej doradzałyby dziecku pracę w państwowej firmie, częściej też w odpowiedzi na poprzednio omawiane pytanie wskazywały na normatywnie zdefiniowane warunki potrzebne do zrobienia kariery politycznej.

Zwraca uwagę, iż tak jak w przypadku pytania o warunki odpowiednie do zrobienia kariery politycznej, zespół cech towarzyszących niższemu wykształceniu i niższej pozycji społecznej sprzyja akcentowaniu normatywnego wymiaru zawodu polityka. Badani z tej grupy nieco częściej wybierają cechy o jednoznacznym moralnym zabarwieniu, podczas gdy badani o lepszym wykształceniu kładą większy nacisk na cechy czysto „techniczne”. Są to jednakże tylko drobne różnice akcentów. W obu grupach wizja dobrego polityka konstruowana jest z wykorzystaniem zarówno elementów „technicznych”, jak i normatywnych, i w tym właśnie sensie mówiliśmy o „profesjonalizacji powołania” jako dominującym oczekiwaniu wobec elit politycznych.

Analiza zasobów przestrzeni publicznej w tym jej obszarze, który obejmuje oczekiwania wobec polityków, nie może oczywiście pominąć faktu, iż pewna część obecnej elity politycznej wkraczała w nowe ramy instytucjonalne z przygotowaniem „technicznym” zdobytym w poprzednim systemie. Zasadnym zatem wydawało się pytanie, na ile fakt udziału w elitach władzy systemu komunistycznego przekreśla, czy też ogranicza możliwości skapitalizowania owych potencjalnych zasobów „technicznych” posiadanych przez niektórych polityków. Dlatego też zadaliśmy naszym badanym pytanie o to, jakie uczucia budzą w nich przywódcy okresu komunistycznego (tabela 7).

Okazało się, że dominującym uczuciem wobec przywódców z okresu komunistycznego jest obojętność, deklarowana w sumie przez blisko połowę respondentów. Również kolejna co do częstości odpowiedzi postawa – mam różne uczucia w stosunku do różnych osobistości systemu komunistycznego – ma charakter bardziej chłodnej, zintelektualizowanej oceny. Oba te odczucia deklarowane są przez blisko 90% badanych¹³, na pierwszym miejscu wybierane są przez blisko połowę badanych (48,1%). Emocje – zwłaszcza te bardziej zindywidualizowane, jak pogarda, złość czy sympatia – pojawiają się dopiero na dalszych miejscach i są deklarowane przez znacznie mniejszą liczbę badanych.

¹³ Takie widzenie przyszłości jest w pewnym stopniu obecne w naszych badaniach.

Tabela 7. Stosunek do przywódców z przeszłości

Byli polscy przywódcy okresu komunistycznego pojawiają się czasami publicznie, np. w telewizji lub radiu. Chcielibyśmy zapytać, co Pan(i) czuje w takich sytuacjach. Proszę wybrać z tej listy nie więcej niż dwa określenia najlepiej opisujące Pana(i) uczucia	Odsetki wyborów*
Obojętność	49,3
Mam różne uczucia w stosunku do różnych osobistości systemu komunistycznego	39,7
Widzę, że poprzedni system nie był wcale taki zły	24,8
Współczuję im	17,0
Radość z tego, że już nami nie rządzą	15,6
Złość, że muszę na nich patrzeć	13,3
Zaciekawienie	11,5
Pogardę	9,1
Żal za tym, co minęło	5,2
Sympatię dla nich	1,7

* Łączna suma wyborów na pierwszym i drugim miejscu

Przy wyborze dwu odczuć z dziesięciu, odpowiedzi są bardzo rozproszone, niemniej analiza konfiguracji, w jakie wchodzi, pozwala na wyodrębnienie trzech najczęstszych zestawów. Pierwszy – najbardziej rozbudowany – skoncentrowany jest wokół odpowiedzi: mam różne uczucia w stosunku do różnych osobistości systemu komunistycznego, której towarzyszy wybór takich odczuć jak: obojętność (9,9%), widzę, że poprzedni system nie był taki zły (4,0%), zaciekawienie (3,0%), radość z tego, że już nami nie rządzą (2,2%) oraz współczucie (2,0%). Drugi zestaw odczuć skoncentrowany jest wokół odpowiedzi: widzę, że poprzedni system nie był taki zły, która współwystępuje z odpowiedziami: obojętność (5,2%), mam różne uczucia (4,0%), żal za tym, co minęło (3,1%) oraz współczuję im (2,3%). Wreszcie zestaw trzeci skoncentrowany jest wokół złości, której towarzyszy wybór odpowiedzi: pogarda (2,9%) i radość, że już nami nie rządzą (2,2%).

Z tych trzech odczuć, wokół których koncentrują się pozostałe odpowiedzi badanych, jedynie dwa pierwsze wchodzi w znaczące – i odmienne – związki z innymi cechami respondentów (tabela 8).

Deklaracje o zróżnicowaniu uczuć wobec różnych osobistości okresu komunistycznego składają przede wszystkim osoby o lepszym wykształceniu, mniejszej liczbie dzieci, młodsze, mieszkające w więk-

Tabela 8. Korelaty wybranych odczuć wobec przywódców komunistycznych

	Mam różne uczucia	Poprzedni system nie był taki zły
Wielkość miejscowości	-0,1163	0,1023*
Indeks pomocy rodzinnej	0,1372	
Wskaźnik przystosowania		0,1639
Liczba dzieci	-0,1532	0,1097
Radziłby dziecku:		
– pracę w zakładzie państwowym	0,1099*	-0,1535
– by się dalej kształcił	0,1687	0,1168
Polityka zbyt skomplikowana	0,1139	-0,1431
Zarobki zależą od polityki a nie od mojej pracowitości i zdolności		-0,1521
Polityka nie ma wpływu na życie codzienne	0,1313	
Skłonność do ryzyka (potencj. wygrana)		-0,1259
Wiek	-0,1225	0,1133
Wykształcenie współmałzonka	0,2556	-0,1115*
Wykształcenie badanego	0,2772	-0,1641

* poziom istotności 0,01, w pozostałych przypadkach: 0,001

szych miejscowościach, przeświadczone, że mogą liczyć na pomoc rodziny w różnego typu sytuacjach. Badani z tej kategorii rzadziej uważają, że polityka jest tak skomplikowana, że prosty człowiek nie może zrozumieć, o co w niej chodzi oraz że to, co się dzieje w polityce, nie ma wpływu na życie codzienne. Częściej doradzaliby dziecku, by się dalej kształciło, rzadziej – by szybko znalazło pracę w zakładzie państwowym. Z kolei osoby, które wybierały odpowiedź: widzę, że poprzedni system nie był taki zły, częściej miały gorsze wykształcenie, większą liczbę dzieci, były starsze, mniej skłonne do ryzyka nawet w sytuacji potencjalnej wygranej oraz mieszkały w małych miejscowościach. Badani z tej grupy częściej akceptowali twierdzenie, że: ludzie tacy jak ja nie mają teraz prawie żadnych możliwości działania, że: polityka jest tak skomplikowana, że człowiek taki jak ja nie może zrozumieć, o co w niej chodzi oraz twierdzenie: to co się dzieje w polityce nie ma wpływu na życie codzienne. Dzieciom doradzałyby częściej by podjęły pracę w zakładzie państwowym, rzadziej – by się dalej kształciły.

Wzór zależności, w jakie wchodzi dwa centralne dla odpowiedzi badanych odczucia, jest zgodny z oczekiwaniami i nie wymaga rozbudowanych wyjaśnień. Starszy wiek, niższe wykształcenie i towarzyszące mu korelaty sprzyjają nostalgii za minionym systemem, podczas gdy młodszy wiek, lepsze wykształcenie i jego korelaty podnoszą szanse różnicowania ocen przeszłości. W obu przypadkach, przeszły związek polityka z komunistycznym systemem władzy nie jest czymś, co jednoznacznie go dyskredytuje w teraźniejszości. W obu bowiem grupach dominującym uczuciem wobec przeszłości jest obojętność.

Wynik ten jest zgodny z innym, wcześniej sygnalizowanym, a mianowicie z niską pozycją nieustępliwości w obronie podstawowych wartości jako cechy niezbędnej dla dobrego polityka. Rosnący pragmatyzm społeczeństwa polskiego, znajdujący swój wyraz w wysuwaniu na plan pierwszy oczekiwaniu profesjonalizacji zawodu polityka, daje o sobie znać również w malejącym poparciu dla wszelkiego rodzaju pryncypializmu w polityce. Normy moralne wiązane są z politykami, a nie z polityką. To od polityka oczekuje się uczciwości. Od polityki oczekuje się rozwiązywania palących problemów społecznych.

Jesteśmy świadomi, że podstawowe strategie życiowe Polaków w trzech głównych przestrzeniach społecznych ukazał się tu w sposób bardzo skrótowy. Mimo to mamy nadzieję, że nawet ich wstępne interpretacje pokazały, jak wiele odmian mają pragmatyzm Polaków lat dziewięćdziesiątych.