

**Włodzimierz Wesolowski**

## **Transformacja charakteru i struktury interesów: aktualne procesy, szanse i zagrożenia**

Okres systemowej transformacji powoduje głębokie przekształcenia grupowych interesów materialnych. Dla ich lepszego zrozumienia autor proponuje nowy sposób ich ujęcia. M.in. proponuje wyróżnianie interesów transgresyjnych i egzystencjalnych, interesów klasowo spolaryzowanych i interesów pragmatycznie kalkulowanych.

Postuluje zajęcie się procesami, które odnieść by można do formowania się „interesu wspólnego” całej społeczności państwa-narodu. Podkreśla, że formowanie się interesów grupowych jest wypadkową zmian żywiołowych oraz świadomego oddziaływania przez rząd (szerzej: elitę politycznego systemu) na całokształt transformacyjnych procesów.

Każda systemowa transformacja obejmuje trzy ogólne procesy: destrukcji, modyfikacji i inicjacji instytucji publicznych, struktur społecznych i zasad działania. Kiedy bada się przemiany interesów grupowych w procesie transformacji, wszystkie te rodzaje procesów muszą być potraktowane jako odciskające swe piętno na formowaniu się nowych i zaniku starych interesów.

Opracowanie poniższe będzie koncentrowało się na interesach materialnych. Pojmujemy je jako pojawienie się lub trwałe istnienie stanów korzystnych dla jakiejś grupy (lub niekorzystnych jako odwrotności interesów). Stany korzystne mogą być aktualne, przeszłe i przyszłe. Mogą być też to stany dające się stwierdzić w sposób niewątpliwy jako realnie istniejące lub stany tylko wyobrażone, a więc takie, które mogłyby zaistnieć, lecz nie istnieją.

Ważnym aspektem interesów jest występowanie ich kompleksów i łańcuchów. Kompleksowość odnosi się do możliwości pojawienia się stanu, który jest korzystny pod wieloma względami, lub jest wiązką

120 stanów korzystnych. Wiązki takie mogą się rozwijać na skutek pozytywnych interakcji między zjawiskami, które się wzajemnie wzmacniają. Łącuchowość występuje wtedy, kiedy jeden stan jest środkiem do osiągnięcia następnego. Interesy mają to do siebie, że często są wyobrażane właśnie łańcuchowo. Dziś zainwestuję – w przyszłości uzyskam zyski. Uzyskanie zysków zakłada wiele stanów pośrednich. Podobną strukturę ma rozumowanie: przez podniesienie wydajności pracy uzyskamy wyższe płace, a także w konsekwencji będziemy mogli wysyłać dzieci na wyższe uczelnie; posiadanie dzieci wykształconych przyniesie i im, i nam korzyści.

Interesy, choć często odnoszone do losu indywidualnego, są w gruncie rzeczy zjawiskiem grupowym. To grupy są kreatorami i nosicielami interesów ekonomicznych. Tylko przez interakcję z innymi ludźmi jednostka jest w stanie wyartykułować, a więc sformułować, swój interes. Porównanie cech wspólnych i różnych z położeniem „innych” jest warunkiem wyjściowym dla uformowania pojęcia interesu, jego artykulacji. Zakłada to strukturę grupową społeczeństwa. Efektywne przedstawienie interesu grupowego całemu społeczeństwu wymaga jego pojawienia się jako interesu grupy zorganizowanej w jakiś sposób. Interesy społecznie widoczne i trwale istniejące w życiu publicznym to interesy zorganizowane. Interesy zaakceptowane przez społeczeństwo jako godne dochodzenia – to interesy zalegitymizowane<sup>1</sup>.

### Interesy w okresie transformacji

Transformacja systemowa charakteryzuje się występowaniem zarówno interesów znanych z analiz społeczeństw ustabilizowanych, jak i interesów szczególnego rodzaju, właściwych tylko okresom transfor-

<sup>1</sup> Por. W. Wesołowski, *O systemach politycznych, interesach i koalicji*, w: *Dwadzieścia jeden. Pismo społeczno-polityczne*, nr 2, sierpień 1986; tenże, *Structural Conditions for Political Change in Poland*, w: R. Breton, G. Houle, G. Caldwell, E. Mokrzycki, E. Wnuk-Lipiński (eds.) *National Survival in Dependent Societies*, Carleton University Press, Ottawa 1990.

Użyteczne rozróżnienia między pojęciami „wartości”, „interesy”, „potrzeby” zawiera praca Edmunda Wnuk-Lipińskiego: *Rozpad połowiczny. Szkice z socjologii transformacji ustrojowej*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa 1991, zwłaszcza rozdz. IX. Tam też znajdzie czytelnik interesujące rozważania na temat interesów grupowych w okresie transformacji ustrojowej, m.in. na temat „przedefiniowania interesu grupowego”, „utrzymywania dawnej definicji interesu grupowego” oraz „rozpadu grupy interesu”.

macji. Te drugie są takimi, których pewne aspekty są co najmniej nowe. Modyfikowanie starych interesów w nowe jest procesem, w których szczegółowe polityki państwa (gospodarcza, socjalna, międzynarodowa), aktywność samych grup i zdolności percepcyjne tych grup nakładają się na siebie. Ostatecznie, to zdolności postrzegania przez grupy – wobec określonych układów zjawisk – dają w efekcie artykulację określonych interesów. Ogromną rolę w tym procesie odgrywa myślenie przy pomocy „łańcuchów wiodących w przyszłość”.

W okresie transformacji systemowej, przez jaką przechodzi nasz kraj, chodzi w dużym stopniu o dwie rzeczy: po pierwsze o zburzenie starych układów interesów i ich ugruntowanych percepcji, po drugie o kreowanie nowych układów rzeczy i stabilizowanie nowych percepcji tych układów. Co więcej, często chodzi początkowo tylko o kreację wyobrażeniową. Oczywiście kreacje takie, które występują w płaszczyźnie świadomościowej, winny znajdować jak najszybciej odpowiedniki realne co najmniej w formach pierwiastkowych.

Cała reforma gospodarcza jest ciągiem procesów przechodzących ze stanu wyobrażonego w stan realny. Jest chęcią i planem przejścia do nowego układu rzeczy, a więc i do nowych interesów. Równocześnie reforma, która dekomponuje stare interesy, powoduje pojawienie się takich stanów rzeczy, które w sposób obnażony i bardzo bolesny ujawniają potrzeby egzystencjalne człowieka.

### **Interesy transgresyjne**

Pierwsze generalne przeciwstawienie, jakie należy wprowadzić analizując procesy dekompozycji, rekompozycji oraz formowania się interesów, to przeciwstawienie interesów transgresyjnych i egzystencjalnych. Umiejętność dostrzeżenia tego przeciwstawienia może mieć duże praktyczne znaczenie w kreowaniu rozmaitych polityk społecznych.

Sukces reformy gospodarczej polegającej na stworzeniu systemu prywatnej własności oraz poddaniu jednostek gospodarczych regulatorom wolnego rynku, a więc sukces reformy systemowej – jest interesem transgresyjnym społeczeństwa i większości jego grup. Tak przynajmniej wygląda to w świetle wiedzy teoretycznej i niedawnego doświadczenia społeczeństw byłego „realnego socjalizmu”. Trzeba

122 przekroczyć szranki dawnego systemu czyli dokonać transgresji<sup>2</sup>. Trzeba wybiec myślą ku stanom nieistniejącym (choć znanym z doświadczenia innych społeczeństw). Transgresja w wyobrażeniu interesów polega tu co najmniej na czterech sprawach: 1) nowe interesy albo nie istnieją wcale albo tylko w załączku, 2) są one niepewne i ryzykowne, lecz ich atrakcyjność jest duża, więc skłaniają do podjęcia ryzyka nie tylko ludzi rzutkich, lecz także średnio przedsiębiorczych, 3) są one uzasadnione (np. przez teoretyków) jako łączące w stopniu wyższym niż normalnie (czyli w stabilnych systemach) zróżnicowane interesy partykularnych grup z interesem wspólnym czy „interesem publicznym” społeczeństwa, 4) subiektywna determinacja grup w kreowaniu stanów nowych pojmowanych jako korzystne – jest jedną z ważnych sił sprawczych w trajektorii przemieniającej przyczyny w skutki.

Prywatyzacja wielkiego i średniego przemysłu jest interesem transgresyjnym społeczeństwa. Prywatyzacja handlu jest takimż interesem. Prywatyzacja usług leczniczych może być przez niektóre grupy pojmowana jako taki interes, a brak powszechności takich wyobrażeń może być traktowany jako szkodliwy dla procesu transformacji (przez zwolenników prywatyzacji usług leczniczych). Przemiana wielkich PGR-ów w mniejsze gospodarstwa rodzinne – podobnie.

Transgresyjne interesy, im bardziej pojmowane są jednakowo w różnych grupach społecznych, tym bardziej mają moc aktywizującą społeczeństwo. Zakładana jedność widzenia przez społeczeństwo pewnych zadań ma zwykle efekt wzmacniający i upowszechniający aktywność społeczną.

Trzeba tu jednak powiedzieć, że ostrość samego dostrzegania, jak również akceptacji interesów transgresyjnych ma dwa ważne aspekty. (1) Zależy ona od jasności programów przedstawianych społeczeństwu jako wiodących do stanów nowych względnie pewnie. Ten warunek nie został jeszcze u nas spełniony. Widoczne w 1989 roku

---

<sup>2</sup> Różnice między interesem „transgresyjnym” i „egzystencjalnym” nie pokrywają się z różnicami między interesem „długofalowym” i „krótkofalowym”. Oto przykłady unaoczniające odmienności tych dwu par pojęć. Podniesienie wysokiej już płacy menedżera jest jego interesem krótkofalowym, lecz nie egzystencjalnym. Inwestowanie w nową gałąź produkcji (lub długi cykl inwestycyjny) opiera się na długofalowej kalkulacji interesów, lecz nie jest „interesem transgresyjnym”, gdyż nie zakłada zmienności systemowych warunków inwestowania; nie musi więc wyobrażeniowo obejmować jakiegos przyszłego układu gospodarczego.

poparcie dla reform gospodarczych, które mogło owocować entuzjazmem w podejmowaniu zadań prywatyzacyjnych i reformatorskich „u początku rewolucji” przejawia tendencję wygasającą, między innymi i na skutek opóźnienia konkretnych działań, i braku ich klarownej koncepcji (klarownej nie znaczy tu wcale jednej, „najlepszej”; wielość dróg prywatyzacji dobrze opracowanych i energicznie wprowadzanych byłoby koncepcją klarowną). (2) Zależy ona od spontaniczności przyswojenia interesów transgresyjnych, a także zależy od włączania społeczeństwa, różnych jego grup w procesy transformacyjne – w roli współuczestników. Grupy muszą się czuć podmiotami, a nie przedmiotami zmian. To jest warunek sukcesu wszystkich systemowych przejść, w których liczy się szybkość i skuteczność. Zaczątki nowego muszą się po prostu pojawiać – i pod jakimś względem być postrzegane jako pozytywne.

Przeciągający się proces zmian instytucjonalnych obniża materialny poziom życia wielkich grup ludności bez jasnych perspektyw odwrócenia tego procesu. Wiele grup zaczyna żyć w sytuacji, która zmusza je do percepcji odwrotnych od perspektywy transgresyjnej. Jest to percepcja, w której zaakcentowana zostaje konieczność obrony nagich namacalnych interesów egzystencjalnych. Tak jest w środowiskach pracowniczych.

### **Przykład klas przedsiębiorców**

Działania organów państwa dążących do powołania nowych instytucji życia gospodarczego i nowych interesów zmierzały przede wszystkim w kierunku rozbudowy prywatnego kapitału, w tym prywatnych przedsiębiorstw produkcyjnych i handlowych. Tworzenie nowych struktur interesów jest jednak nadal w stadium zaczątkowym. Tworzenie – a co najmniej inicjowanie – kapitalizmu przez organa państwa zawiera w sobie i niebezpieczeństwa, i szanse. Do tych drugich należy możliwość oddziaływania na ostateczne, końcowe formy całego procesu. W naszym kraju początkowe rezultaty wszczętych działań nie są jednoznacznie pozytywne. Prawdopodobnie i działania, i materiał, na który zostały one skierowane, nie zawierały wyłącznie pozytywnych pierwiastków.

Warto zacząć jednak od pozytywów. Najważniejszym jest prosty fakt szerokiego napływu młodych ludzi do rozmaitych form działań związanych z indywidualną przedsiębiorczością. Okres komunistyczny w Polsce nie stłumił gotowości do podjęcia ryzyka pracy na własny

124 rachunek. Nie zabił także, a raczej uwiarygodnił pozytywny obraz prywatnej własności jako podstawy działania zawodowego i gospodarczego. Jest to fakt o fundamentalnym znaczeniu. Drugim podobnym faktem jest otwartość polskiego biznesu na świat. Handel turystów epoki realnego socjalizmu ułatwił jakby to otwarcie na świat.

Obydwa wymienione elementy ogólnej sytuacji tworzą dziś ważne pozytywne podłoże dla rozwijania reform prorynkowych i prywatnościowych. Znaczne odłamy ludności, w tym młodzieży angażują się praktycznie „w biznes” i wiążą swe plany życiowe z celami, które przyświecają władzom państwowym. Nie należy tego kapitału gubić. Zagrożeniem podstawowym dla tych zjawisk jest pogłębianie się lub utrzymywanie recesji. Bankructwa młodych entuzjastów prywatnej gospodarki, jeśliby stały się masowe na skutek marazmu gospodarczego, podkopałyby pozytywny obraz przedsiębiorczości.

„Wielki kapitał” głównie zaangażowany jest w import gotowych towarów i spekulacje bankowe. Dlatego, dla wielkich kapitalistów symbioza z ludźmi z administracji państwowej i bankowości (dotąd faktycznie państwowej) stanowi ważną podstawę sukcesu. Nie tworzą oni struktur produkcyjnych w społeczeństwie. Stąd nie tworzą także produkcyjnych „grup interesów” tak typowych dla krajów rozwiniętych gospodarczo.

Mały kapitał operuje w niestabilizowanym drobnym handlu, który poddany jest bardzo małej kontroli fiskalnej, a także kontroli standardów higieny, jakości i estetyki, w ogóle jakichkolwiek standardów. Ci kupcy, którzy prowadzą księgi handlowe, są w gorszej sytuacji, niż ci, którzy prowadzą handel w oparciu o tzw. „kartę” i ryczałt podatkowy, a ci drudzy bywają nieraz faktycznymi hurtownikami. Brak jakiegokolwiek nadzoru sprzyja wytwarzaniu się olbrzymiego obszaru nieuczciwego handlu. „Purytański” kupiec prowadzący księgi jest w gorszej handlowej sytuacji niż zmieniający miejsce i profil swego biznesu nieuczciwy „handlowiec”.

Choć odmiennie w szczegółach, to podobna sytuacja nierównych warunków występuje w sferze drobnej i średniej produkcji przemysłowej. Uczciwy producent przegrywa tam z nieuczciwym producentem. Są to zjawiska masowe. Aparat fiskalny i administracyjny państwa nie chce lub nie może zlikwidować tych patologii. Paralelnym zjawiskiem jest opóźnione formowanie się jednolitych organizacji kupieckich, rzemieślniczych, w których dominującą rolę i przywództwo przejęliby ludzie rzutcy, ale także uczciwi i reprezentujący

Do tego wszystkiego dochodzi wyraźna dominacja handlu nad produkcją, jeśli spojrzeć na możliwości generowania wysokich zysków. Zmienny i nieuczciwy handel, choć niewątpliwie konieczny w pierwszym okresie transformacji i „zaszczepiania rynku” nie tylko musi zostać uregulowany, jeśli myśli się o zdrowej klasie średniej. Obok niego musi wyrosnąć produkcyjna klasa średnia, generowana i formowana przy udziale bodźców i stymulatorów premiujących przynależności do *godnej i pracowitej* klasy społecznej.

Ogólnie można powiedzieć, że polityka państwa, która obiektywnie zainicjowała procesy narodzin klas średnich, w szczególności klasy drobnych przedsiębiorców i kupców, nie znalazła adekwatnych środków do społeczno-organizacyjnego premiowania takich interesów, które są uczciwe, stabilne, odpowiedzialne, a wraz z nimi takich grup, które są aktywne na różnych płaszczyznach życia społecznego (np. w samorządach lokalnych, stowarzyszeniach oświatowych itp.). Stworzenie przez państwo warunków wyjściowych dla oczekiwanej „pozytywnej” klasy średniej nie przyniosło na razie widocznych rezultatów.

Perspektywicznie rzecz ujmując możliwe są dwie ewolucje i dwa krańcowo odmienne typy klas drobnych i średnich właścicieli: kupców, rzemieślników, średnich przedsiębiorców (którzy sami jako kompetentni kierownicy procesu produkcyjnego uczestniczą z innymi pracownikami w wytwarzaniu dóbr i usług). Pierwszy typ nazwałbym typem solidnego przedsiębiorcy, a drugi typem lumpen-biznesmana. Dla pierwszego charakterystyczne jest myślenie długofalowe związane z postrzeganiem swego interesu jako zobowiązania wobec rodziny, społeczności lokalnej i kraju. Taki przedsiębiorca systematycznie rozbudowuje swoje „małe imperium” przez pomnażanie majątku solidną pracą, poprzez wiarygodne transakcje i dotrzymywanie kontraktów; inwestuje on oszczędności, a więc w pewnym także stopniu odkłada na przyszłość swoje osobiste satysfakcje. W naszych warunkach oznacza to stopienie swego własnego długofalowego interesu z wizją stabilnej gospodarki i stabilnego systemu społeczno-politycznego. Takie stopienie w sposób naturalny sprzyja uczestnictwu w życiu publicznym. Solidny kupiec i przedsiębiorca może przenieść obraz swej wiarygodności ze sfery gospodarczej do sfery politycznej i odnieść sukces także w tej drugiej.

126 Drugi typ drobnego i średniego „biznesmana” może wyłonić się jako odwrotność powyższych warunków zewnętrznych i formujących się predyspozycji psychicznych. Lumpen-biznesman szuka szybkiego dochodu, niekontrolowanego przez aparat fiskalny, nie inwestuje, lecz raczej konsumuje lub tezauryzuje w ukryty sposób swoje kapitały. Nie angażuje się w działalność publiczną na rzecz społeczności lokalnej, swej warstwy i swego kraju. Gdyby taki typ się upowszechnił, to przekreśla on możliwości legitymizacji interesów całej warstwy w oczach opinii publicznej.

Obecne warunki niestety bardziej sprzyjają kształtowaniu się cech lumpen-biznesmana niż solidnego przedsiębiorcy, gdyż niedostatki systemowe promują cwaniaków, a nie ludzi solidnych. Zmiana ogólnych warunków – jasne regulacje prawne, równe ich egzekwowanie wobec wszystkich, przestrzeganie dyscypliny podatkowej nie tylko jako źródła dochodów państwa, lecz jako kryterium wspierania biznesu – jest potrzebą chwili. Inaczej interes własny przedsiębiorcy nie zostanie użyty na korzyść wywoływania procesów zgodnych z potrzebami kraju.

Najbardziej niezmiennie, mimo transformacji systemowej, pozostają dotychczas interesy chłopskie. Transformacyjna polityka rządu wobec rolnictwa, pomyślana jako przyspieszająca przekształcenia ku bardziej nowoczesnym gospodarstwom, na razie nie jest ani kompletna ani wdrażana. Obserwuje się zygzakowatość polityki rolnej (na przykład odrzucanie idei cen minimalnych na produkty żywnościowe, potem wprowadzanie takich cen; podobne odrzucanie i akceptowanie polityki tanich kredytów produkcyjnych lub polityki tariff ochronnych dla produktów rolniczych). Małodynamiczny charakter polityki rolnej stabilizuje w pewnym sensie interesy chłopskie, w jakimś sensie satysfakcjonuje chłopów bez stymulowania nowych postaw w stosunku do wydajności własnego gospodarstwa; nie sprzyja przemysłowemu losowi i kształtowi rolnictwa w dłuższej perspektywie. Można powiedzieć, że interesy chłopskie są względnie dobrze zdefiniowane, ale nie są jeszcze specyficznie ukierunkowane. Mają one także swoją jawną i bojową reprezentację w Sejmie (partie chłopskie). Choć w obecnej formie nie są transgresyjne, to są mocno zalegitymizowane, co stanowi swoistą sprzeczność procesów transformacyjnych.

Ogólnie można powiedzieć, że nie zainicjowano jeszcze procesów przekształceń klasy chłopskiej i jej interesów w taki sposób, aby koncepcja tych interesów, tak na płaszczyźnie indywidualnego myślenia rolnika, jak i na poziomie jego organizacji gospodarczych,



### Pracownicze interesy egzystencjalne

Powyżej skreślone uwagi, choć mowa jest w nich o interesach grupowych, zwiastują fakt ogólniejszy: jest nim słaba i mglista artykulacja tych interesów w okresie transformacji systemowych. Tylko gwałtowne rewolucje wyostrzają dychotomicznie podziały klasowe i przypisują zwalczającym się jawnie stronom zdecydowanie odmienne interesy gospodarcze (a także polityczne, kulturowe). Rewolucyjne w swej substancji przekształcenia, jeśli są rozłożone na dłuższy czas, wprowadzają takie zbiorowe stany społeczno-psychologiczne, w których ludzie czują się skonfundowani w sprawach zasadniczych, w tym także w sprawach własnych interesów.

Na płaszczyźnie najogólniejszej zwykły człowiek ma trudności z intelektualnym opanowaniem rzeczywistości: zrozumieniem tego co faktycznie było w przeszłości, tego co się dzieje aktualnie i tego co się stanie (lub stać się może) w przyszłości. Ten ogólny stan kognitywnej bezradności odciska swe piętno na percepcji i rozumieniu grupowych interesów. Występuje możliwość równoległych i równoczesnych stanów załączkowych rozmaitych percepcji. Która percepcja się ostatecznie i mocno skryształizuje, wypierając pozostałe, to zależy od całej konstelacji czynników.

W związku z tym trzeba wprowadzić rozróżnienie rozmaitych rodzajów interesów pracowniczych oraz rozważyć możliwość ich aktualizacji.

Interesy egzystencjonalne to takie, co do których nie potrzeba przeprowadzać żadnych rozumowań, aby je sobie uświadomić. Takim interesem jest utrzymanie zatrudnienia, gdy grozi jego utrata, utrzymanie dotychczasowego poziomu płacy realnej, kiedy grozi jej obniżka, zdobycie mieszkania, gdy się go nie ma, a zakłada się własną rodzinę. Nie rozwijając tej myśli można powiedzieć, że znaczna część pracowników polskiego przemysłu postrzega dziś swoje interesy na poziomie egzystencjalnym. Stąd biorą się trudności w pertraktacjach z pracownikami. Ta podstawowa trudność była jakby niedostrzegana przez negocjatorów rządowych, a także wielu dziennikarzy i nawet intelektualistów, którzy skłonni byli określać postawę egzystencjalną mianem postkomunistycznej. Tymczasem jest to najbardziej oczywista obrona przed obniżaniem się rudymenarnych warunków życia lub

128 przed groźbą utraty pracy. Ostatnio prawda o tym, że są to interesy egzystencjalne (według mojego określenia) toruje sobie drogę wśród kręgów rządowych<sup>3</sup>.

Postawa egzystencjalna, jeśli zewnętrzne warunki funkcjonowania systemu utrzymują ją przy życiu na dłuższy czas – *może przeistoczyć się w rozumienie interesów egzystencjalnych jako uniwersalnych*, tj. jako występujących „zawsze” stanów deprywacji i przywilejów. Społeczeństwo dzieli się wtedy na tych, którzy mają się coraz gorzej i tych, którzy mają się coraz lepiej, na bogatych i biednych, na rządzących i rządzonych, na tych co na górze i tych co na dole (por. analizy S. Ossowskiego)<sup>4</sup>. Interesy przeciwstawnych klas są pojmowane totalnie i antagonistycznie, są aspektem zgeneralizowanych stosunków dominacji. Jednym przypada niedola, drugim wszystkie doczesne uciechy i satysfakcje. Konkretno-historyczne przyczyny takiego stanu rzeczy mogą być rozmaicie postrzegane, zwłaszcza przez tych na dole, lecz ważne jest to, że w ich percepcji sprzeczność interesów jest cechą „świata”, czyli trwałym aspektem organizacji życia społecznego. Dlatego u pokrzywdzonych mas uniwersalistyczne pojęcie sprzeczności położenia społecznego i sprzeczności interesów ma często zabarwienie fatalistyczne<sup>5</sup>. Jednakże fatalizm może też przeistoczyć się w swe przeciwieństwo: bunt. U klasy uprzywilejowanej zgeneralizowana wersja dużych nierówności ma tendencję do łączenia się z przekonaniem o własnej, naturalnej wyższości i wartości. Prowadzić to może do wystąpienia ostrego napięcia społecznego, jeśli konfliktowe i antagonistyczne postrzeganie rzeczywistości z formy ukrytej przejdzie w formę uzewnętrznioną. Zawsze należy pamiętać o niebezpieczeństwie kształtowania się totalnie spolaryzowanych wizji interesów. W świecie współczesnym wizje takie spływają do społeczeństwa ze sfery symbolicznej i ideologicznej. Robi się groźnie, jeżeli znajdują one odpowiedniki w życiu codziennym.

W Polsce elementy opisanego tu typu percepcji powracają cyklicznie. Okres transformacji, w którą wkracza dziś gospodarka, będzie w niektórych regionach i zawodach wytwarzał warunki (np. w górnictwie, hutnictwie) sprzyjające kształtowaniu się percepcji uniwersalizu-

<sup>3</sup> R. Siemińska: *Problemy demokracji w Europie Wschodniej*, OBOP, Raport z badań, Warszawa, styczeń 1991.

<sup>4</sup> Patrz: S. Ossowski, *Struktura klasowa w świadomości społecznej*, Ossolineum, Łódź 1957.

<sup>5</sup> Por. D. Lockwood, *Solidarity and Schism. The Problem of Disorder in Durkheimian and Marxist Sociology*, Clarendon Press, Oxford 1992.

jących. Stagnacja gospodarcza w skali całego kraju miałaby podobne skutki, uzewnętrznione na szeroką skalę. Co najmniej praktyczne polityki socjalne, likwidujące trwałe deprywacje – np. trwałe bezrobocie – muszą być wprowadzane w życie bardzo energicznie, jeśli nie chce się dojrzewaniam wizji interesów spolaryzowanych globalnie i trwałe. Korekcyjne działania mogą zahamować niebezpieczny proces uniwersalizacji interesów egzystencjalnych.

### Interesy kalkulowane

Inny charakter niż egzystencjalne mają interesy pragmatycznie kalkulowalne. Odnoszą się one do takich percepcji stanów obiektywnych, w których wyobraźniowo przechodzi się od specyficznych stanów aktualnych do stanów przyszłych – i efekt końcowy jest definitywnie postrzegany jako zależny od trafnych działań. Stopień złożoności ciągów myślowych uwikłanych w taką percepcję interesów może być różny. Najprostszy i dość znany jest następujący: „Zgodzimy się na zamrożenie płac, aby powiększyć efektywność narodowej gospodarki; potem i nam przypadnie jakaś część z ogólnego wzrostu dochodu narodowego”. Powiedzmy od razu, że precyzyjne kalkulowanie różnorodnych interesów grupowych zaczyna się dopiero u nas powoli kształtować. Powoli wyrastają one z rozpoznania aktualnej sytuacji i systematycznego namysłu nad możliwościami i drogami kształtowania przyszłych stanów. Jedną z przyczyn powolności jest ogólna niestabilność sytuacji gospodarczej i dopiero początkowy etap formowania się nowych struktur grupowo-warstwowych. Drugą przyczyną jest słabość refleksji teoretycznej nad „dziejącą się” rzeczywistością i niechęć teoretyków do prognozowania przyszłych stanów interesów. Takie prognozowanie musi być wariantowe.

Cechą charakterystyczną sytuacji przejścia jest to, że wyłaniający się kształt interesów grupowych, chociaż zakorzeniony jest w obiektywnej rzeczywistości stosunków społecznych, to znajduje się również pod wpływem różnorodnych impulsów politycznych, ideologicznych, które mają moc inicjowania strukturalizacji interesów w określone całości. Nie istnieje tu prosty determinizm położenia ekonomicznego, tym bardziej że położenia jednostek i całych grup w systemie produkcji i wymiany są ruchome i płynne. Wielką rolę przypada w tej sytuacji „aktywności strukturalizującej” związków zawodowych i różnorodnych stowarzyszeń.

W modelowym ujęciu interesy kalkulowane mogą mieć dwie ramy odniesienia. Pierwsza to pragmatycznie pojęte, wąsko i precyzyjnie

130 zdefiniowany interes grupy zawodowej czy warstwy zajmującej podobne miejsce w systemie produkcji i wymiany. Druga to „wiązkowa” wizja interesów różnych klas lub warstw społecznych interesów, które rozchodzą się w różnych kierunkach. Pierwsza związana jest z negocjacyjną lub nawet kooperacyjną wizją interesów, które są tak względem siebie usytuowane, że stany korzystne dla jednej grupy mogą być również stanami korzystnymi dla drugiej, choć niekoniecznie w takim samym stopniu. Druga związana jest z wizją interesów pozostających w istotnym konflikcie. Te drugie działają odśrodkowo w strukturze społecznej, podczas gdy pierwsze mogą być tak mediowane, że działają dośrodkowo.

### Interesy kalkulowane: typ negocjacyjny

Zajmijmy się najpierw pierwszym rodzajem artykulacji interesów kalkulowanych. Grupy są tu ujęte jako powiązane stosunkami kooperacji, które generują równocześnie sprzeczności i wspólnotę interesów przynajmniej w jakimś zakresie lub stopniu. Interes jest pojęty jak najbardziej empirycznie i jego siła w stosunku do innych interesów obejmuje dwa aspekty. Pierwszym są realne zasoby, jakimi dana grupa dysponuje w produkcji i usługach i które oferuje na rynku. U grup pracowniczych jest to po prostu zasób kwalifikacji, umiejętności i predyspozycji do pracy, jakimi rozporządza dana grupa. Drugim są zasoby organizacyjne, umiejętności przetargowe, umiejętności pozyskiwania sojuszników, jakimi grupa rozporządza. Tak zdefiniowane „zasoby” tworzą podstawy do formowania się przetargu w społeczeństwie globalnym. Grupy sprzężone są stosunkami konkurencji o dobra. Konkurencja coraz częściej w nowoczesnych społeczeństwach przybiera postać przetargów kończących się korzyściami dwóch lub kilku stron, choć niekoniecznie korzyściami równymi i pod tym samym względem.

Analityczny prototyp takich interesów dał Max Weber w swej koncepcji klas „zawodowo-dochodowych”. Ustabilizowany system gospodarczy wyłania grupy, które ze względu na posiadane do sprzedaży dobra lub umiejętności do zaoferowania na rynku – wiążą się w całości dla ochrony swych interesów. Bardzo szeroko analizowane współcześnie „grupy interesów” są takimi trwałymi elementami struktur społecznych. W Polsce współczesnej mamy dopiero początki formowania się takich interesów. Interesy reprezentowane przez NSZZ Solidarność są częściowo „ogólnopracowniczymi” („klas pracujących”), częściowo branżowe, a częściowo tylko zbliżają się do zarysowanego tu typu.

Kalkulacje pragmatycznych interesów polegają przede wszystkim na obliczaniu relatywnych korzyści, jakie własna grupa może osiągnąć w relacji do relatywnych korzyści, jakie osiągają inne grupy, które pozostają z nią w kooperacji lub kooperacji i konkurencji.

W popularnej psychologii pracowników system gospodarki komunistycznej centralnie sterowanej formował przeświadczenia (w dużym stopniu trafnie), według których państwo było oponentem interesów pracowniczych. Obecne postrzeganie interesów pracowniczych jest o tyle w swej istocie „stare”, zakorzenione w starym systemie i w starym typie postrzegania interesów, o ile nadal operuje siatką pojęciową, w której pracownicy pozostają w konflikcie z rządem we wszelkich zabiegach o utrzymanie lub promocję swoich interesów.

Nowym typem myślenia o interesach pracowniczych jest takie ich postrzeganie, w którym rynek, oraz „moc ekonomiczna” danej grupy pracowniczej na rynku jest ważniejsza niż protekcja lub promocja za pośrednictwem organów państwa. Ku takiemu myśleniu pracownicy przemysłu przechodzą powoli. Z drugiej strony istnieją symptomy tego, że istnieje jakaś fundamentalna, choć pełna lęku akceptacja przejścia do nowego sposobu myślenia o interesach. Zasadniczym jej elementem jest traktowanie interesu przedsiębiorstwa jako soczewki, w której interes materialny załogi zostaje pragmatycznie wyrażony.

Umacnianie i rozwijanie nowego sposobu myślenia o interesach, takiego sposobu, który wstępnie dałoby się określić jako kompetytywno-kalkulacyjny musi jednak obejmować całą gamę różnych aspektów. Interes indywidualny, jako podobny do interesów innych ludzi w położeniu podobnym do „mojego”, powinien przejść następujące transformacje: 1) od konsumenckiej do produkcyjnej wizji interesu, 2) od pasywnego myślenia rewindykacyjnego (roszczeniowego) do aktywnego myślenia zdobywczego, ekspansywnego, 3) od myślenia statycznego do elastycznego, mobilnego, 4) od myślenia makrostrukturalnego do myślenia mikrostrukturalnego. Wymienione 4 aspekty transformacji, jeśli zostały zakończone sukcesem, oznaczałyby prawie rewolucję w dotychczasowych tradycyjnych sposobach pojmowania interesów pracowniczych.

Konsumencka wizja interesów jest bardzo głęboko zakorzeniona w środowiskach pracowniczych tak w tradycyjnym kapitalizmie, jak i w komunizmie<sup>6</sup>. Nowa faza kapitalizmu, do której również aspiruje

<sup>6</sup> Por. W. Adamski, A. Rychard, E. Wnuk-Lipiński (red.) *Polacy'90*. Instytut Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa 1990, L. Kolarska-Bobińska, A. Rychard,

132 Red. A. Rychard, M. Federowicz. Wydawn. IFiS PAN. Warszawa 1993

nasz kraj zaczyna charakteryzować się coraz mocniejszym akcentem kładzionym w myśleniu pracownika na zasoby, którymi dysponuje on na rynku. Są to inteligencja, rzutkość, elastyczność, zdolność podejmowania inicjatywy, zdolność do przekwalifikowania, itd., itp. Restrukturyzacja przedsiębiorstw przemysłowych będzie dramatycznie potrzebowała tego typu pracownika. W komunizmie można było walczyć o interesy konsumpcyjne bez ulepszania swojego potencjału pracy, bo cały system przemysłowy nie kładł nacisku na zmienność profilu produkcji, zmienności technologii, przekwalifikowanie – na elastyczność. Petryfikacja struktur przemysłowych prowadziła do petryfikacji wyobrażeń o interesach, które przybierały postać żądań akceptowalnej społecznie płacy za niezmienną pracę. Teraz musi nastąpić pojmowanie *zmiennej pracy* jako nośnika zmiennych, lepszych lub gorszych szans realizacji interesów.

Gospodarka dawna nastawiała pracowników rewindykacyjnie, a gospodarka nowa domaga się myślenia kompetytywne. Realizacja interesu grupy zawodowej lub załogi przedsiębiorstwa zależeć będzie od umiejętności takiego skalkulowania interesu własnego, takiego zaoferowania na rynku własnego produktu, że będzie on mógł wejść w skuteczną konkurencję z produktami innych kolektywów. Już nie poszukiwanie społecznych uzasadnień, dlaczego rząd powinien dać nam więcej, lecz faktyczne wciśnięcie się na rynek zadecyduje o sukcesie. Takie aktywistyczne, a nawet agresywne myślenie o swoim interesie tworzy inny typ więzi i inny typ mentalności, niż produkcyjne bierne żądanie więcej od tych, co „rządzą” gospodarką.

Mobilny charakter nowego myślenia o interesach przejawiać się musi nie tylko w chęci do przekwalifikowania, o czym już wspominałem, lecz także do zmiany miejscowości zamieszkania, lub do zmiany najogólniej pojętego typu zatrudnienia. Oznacza to porzucanie tradycyjnego sposobu myślenia o własnym interesie jako na całe życie związanym z branżą, warstwą, miejscowością. Oznacza też potrzebę wyrobienia w sobie takich umiejętności współzycia z innymi, które czynią jednostkę akceptowalną w różnych środowiskach. Kultura masowa stwarza oczywiście pewne podstawy pod zuniformizowanie, przynajmniej powierzchowne, stylów życia i typów zachowań. Jednak

---

*Polityka i gospodarka w świadomości społecznej 1980–1990*, Instytut Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa 1990; J. Koralewicz, M. Ziółkowski, *Mentalność Polaków*, Nakom, Poznań 1990; M. Marody, *Antynomie podświadomości zbiorowej*, w: E. Wnuk-Lipiński (red.) *VII Ogólnopolski Zjazd Socjologiczny – Materiały*, Zarząd Główny PTS, Warszawa 1987.

w hipotezie tutaj formułowanej chodzi o coś bardziej specyficznego – większą plastyczność zachowań i subiektywną chęć zmiany przyzwyczajęń i zwyczajów pracy.

Rynek stymulował będzie *dekompozycję interesów* „robotników jako klasy” i „robotników jako górników”, „włókniarek”, „nas z przemysłu maszynowego”, „nas z przemysłu hutniczego” itd. Procesy restrukturyzacji przemysłu różnicują sytuację poszczególnych załóg. Nastąpi więc dekompozycja całych branż. Obrona interesów w większym stopniu skupi się na obronie w ramach poszczególniej firmy. Będzie to miało negatywne skutki dla solidarności ogólnobranżowej i ogólnoklasowej. Solidarność grup „wielkich” zostaje w procesie transformacji niemal nieuchronnie podminowana. Celem dla pracowników może stawać się w wyższym stopniu pomyślność poszczególnych zespołów pracy, poszczególnych fabryk niż całych branż czy klas ludności. Takie zmiany będą sygnałem nadchodzącego, w długiej perspektywie, przeformułowania dotychczasowych wyobrażeń o solidarności, bo zupełne „porzucenie” poczucia solidarności najprawdopodobniej nie nastąpi.

Przesunięcie ku większemu akcentowaniu aspektu produkcyjnego, kompetytywego, mobilnego i mikrostrukturalnego w pojmowaniu interesów grupowych wiąże się z pewną istotną cechą tychże interesów. Mianowicie obrona i promocja interesów danej grupy nie musi mieć mocnego zabarwienia „antagonizującego” wobec innych grup. Taka percepcja nie musi akcentować konfliktu wobec jakiejś innej grupy o interesach, które są „sprzężone przeciwstawnie”. Oczywiście w systemie ostrej konkurencji prawie nie ma równych korzyści. Bywają korzyści wzajemnie wykluczające się, ale bywają też i uzupełniające się. Wymaga to bardziej kompleksowych i bardziej wyrafinowanych kalkulacji interesów. Tę umiejętność polscy pracownicy dopiero zaczynają doceniać i praktykować.

Pełne przeorientowanie się „świadomości interesów” ku modelowi, nazwijmy go ogólnie, produkcyjno-kompetytywno-grupowemu jest w okresie transformacji możliwe. Nie oznacza to oczywiście, że musi wystąpić jako dominujący typ świadomości. Z obiektywnego podłoża różnorodnych możliwości strukturalizowania się interesów zrealizować się mogą różnorodne wersje. Ta, o której tu mowa zakłada jako warunek współdeterminujący określony typ działań związków zawodowych i zarządów przedsiębiorstw.

Obecnie, zarówno NSZZ Solidarność, Solidarność 80, jak i OPZZ oscylują między dwoma typami działalności. Z jednej strony chciały-

134 by zachować typ negocjowania interesów pracowniczych właściwy dla branżowego ujęcia interesów, a z drugiej strony – skoncentrować się na obronie interesów konkretnych zakładów lub nawet tylko poszczególnych części załogi w konkretnym zakładzie. Ta sprzeczność dość dobrze charakteryzuje związkowe dylematy w okresie systemowej transformacji (także w nowoczesnych, rozwiniętych systemach kapitalistycznych ta sprzeczność się zaznacza, a może nawet intensyfikuje).

Choć nie jest to łatwe, można w jakimś stopniu dążyć do obrony interesów branż i równocześnie – interesów mniejszych zespołów pracy. Dla dokonania tego drugiego, co wydaje się zadaniem w naszych warunkach nowym i wymagającym nowych rodzajów działań, dwa generalne kierunki aktywności wymagają zaakcentowania. Pierwszy to związkowe, a nie inne – np. polityczne, zorientowanie wszystkich organizacji związkowych działających na terenie jednego zakładu pracy. Drugi to stworzenie dobrze funkcjonujących ciał, w ramach których odbywać się będzie codzienny dialog między operatywnym managementem i załogą (w praktyce – jej przedstawicielami). Spełnienie obydwu tych warunków w Polsce, wbrew pozorom, nie będzie wcale łatwe. Rozbicie związkowe ma w dużym stopniu charakter polityczny i wywołuje postawy antagonistycznego współzawodniczenia, nie pozbawionego dążeń do eliminacji związkowego konkurenta. Tymczasem produkcyjno-kompetytywne nastawienie załogi wobec rynku jako całości wymaga zintegrowanej tożsamości związkowców – jako związkowców i nic więcej. Ponadto, nie wiadomo dokładnie, jakie stosunki uformują się ostatecznie między managementem a załogą. Presja zewnętrzna rynku może być tak wielka, że stworzy ogromne napięcie między wymaganiami obniżki kosztów produkcji (reprezentowanej przez management), a utrzymaniem wysokości płac (czego będą bronili reprezentanci załóg).

Dwa generalne rozwiązania wydają się zarysowywać jako takie, które zdominują system zarządzania przemysłem w nadchodzącym okresie. Pierwsze z nich to jakaś forma partycypacji załogi w radach nadzorczych przedsiębiorstwach jeszcze państwowych, a być może także w prywatnych przedsiębiorstwach. W sprywatyzowanych może do tego dochodzić własnościowy udział pracowników w portfelu akcji. Stwarza to szansę na złożoną, nie pozbawioną napięć współpracę „wszystkich zainteresowanych” w realizacji jakichś cząstkowych interesów poszczególnych grup (kierownictwa, robotników, kadry inżynierskiej). Wydaje się, że stwarza to szansę umacniania się takiego



rzeczywistego układu zjawisk oraz takiej ich percepcji, która będzie działała na rzecz zakorzenienia pozytywnego obrazu „interesów pragmatycznie kalkulowanych”.

Drugie możliwe rozwiązanie to nałożenie ścisłego kaftana zarządzania bądź przez właściciela prywatnego, bądź przez projektowane Narodowe Fundusze Inwestycyjne. Niebezpieczeństwo jest tu dwojakie: ostrego neoliberalizmu ekonomicznego oraz technokratycznego zarządzania. Dążenie do efektywności na rynku może powiązać się z mentalnością biurokratyczną, wcale żywą w naszej kadrze bankowców, administratorów i dyrektorów fabryk. Niemalą rolę może odgrywać widoczna ostatnio w tej kadrze chęć szybkiego wzbogacenia się. Wzięcie załóg w karby, bez podejmowania prób ich oddolnej aktywizacji, może wydawać się jedynym skutecznym i szybkim rozwiązaniem.

W momencie, kiedy nie rozpoczęto jeszcze powszechnej prywatyzacji i inne formy prywatyzacji dopiero się rozwijają, a także w momencie kiedy ostateczny kształt Paktu Społecznego jest nierozstrzygnięty – trudno prognozować, która z linii ewolucji układu interesów nabierze mocy większej i szerzej będzie praktykowana, a która okaże się słabnąca. Być może rozwój rzeczywistości podąży takimi ścieżkami, które dziś są słabo widoczne, ale zaczynają być wydeptywane przez drobne inicjatywy i niefaworyzowane oficjalnie pomysły. Spółki pracownicze lub spółki pracownicze powiązane z elementami pomysłów zawartych w idei kontraktów managerskich mogą okazać się taką, wcale nie marginesową ścieżką. Jeśliby się uznało typ pragmatycznie kalkulowanych interesów za godny szerokiego stosowania, z pełnym rozpoznaniem jego cech charakterystycznych, to winno się dążyć do upowszechnienia wiedzy o istnieniu i sposobach kalkulowania interesów grupowych.

Powyżej szkicowany typ wcale nie musi jednak okazać się obdarzony najwyższymi szansami realizacji – lub największą legitymizacją społeczną. Inne typy artykulacji interesów mogą zyskać nad nim przewagę tak ze względu na obiektywne procesy gospodarcze, jak i na wpływy ze sfery polityczno-ideologicznej, które oddziałują zawsze na ostateczne formy krystalizacji świadomościowej i organizacyjnej strukturalizacji interesów. Anemiczność transformacji gospodarki, zwłaszcza jej ram własnościowo-instytucjonalnych, może powodować anemiczność procesów grupowania się interesów według aspektów, które zakorzeniają je w produkcji. Świadomość, że interesy grup zakorzenione są w tym, co i jak te grupy produkują, jaką mają

136 w związku z tym moc na rynku, wcale nie jest zdeterminowana nieuchronnymi prawidłowościami. Świadomość społeczna może uformować się tak, że interesy socjalne i interesy konsumpcyjne dalej się będą utrzymywać na pierwszym planie w myśleniu ludzi, także w myśleniu o grupowych interesach.

Dezintegracja sfery usług socjalnych najszerszej pojętych (od ogólnonarodowego systemu służby zdrowia po subsydiowaną dotąd centralnie bądź „zakładowo” sferę tanich wczasów) – otóż ta dezintegracja nie jest zastępowana jakimkolwiek nowym systemem, który miałby dodatkowo znamiona zrozumiałości i racjonalności. Usługi te kurczą się. Stanowi to podłoże do koncentrowania się myślenia o interesach w płaszczyźnie konsumpcyjnej. Oczywiście w tym samym kierunku pcha ludzi pogarszająca się dla wielu rodzin relacja między ich realnymi dochodami a wzrastającymi cenami produktów. Jeśli taka sytuacja będzie się utrzymywała dłużej – rozszereżone kalkulacje interesów nie pozwolą uformować się kalkulacjom produkcyjno-kompetytywnym. Podziały na niedopłaconych i nadpłaconych, uczciwie i nieuczciwie zarabiających, tych, co zmonopolizowali dobra, władzę i tych co zostali z nich wyzuci, może zdominować myślenie potoczne ludzi.

### **Interesy kalkulowane: typ separujący**

W sytuacji, kiedy różne grupy i warstwy czują się zagrożone, może zyskiwać na znaczeniu typ kalkulacji interesów, który da się określić jako „separujący”. Jako „typ czysty” (w sensie weberowskim) jest on właściwy dla długotrwałych struktur klasowych, w których duże wiązki korzyści i deprywacji przynależą izolowanym od siebie całościom społecznym. Mogą to być konstelacje kilku odseparowanych od siebie klas lub tylko dwuklasowe. W przypadku poprzednim, „kompetytywnym” i negocjacyjnym, kalkulacja różnorodnych grupowych interesów sprowadza się do rozumowań wąskich, ściśle empirycznych i pragmatycznych „tu i teraz” oraz do względnie dobrze wyspecyfikowanych parametrów rzeczywistości. Kalkulacja w systemach „interesów odseparowanych” przyjmuje postać kalkulacji o to, kto zwycięży tak w płaszczyźnie ekonomicznej, jak i politycznej, bo kontestujące grupy mają całe wiązki interesów do obrony. Myślenie o interesach przybiera wtedy postać myślenia o przekształceniu rozmaitych posiadanych „zasobów” (np. pieniędzy, wykształcenia, władzy) w ogólną „moc społeczną” oraz w rezultacie,

w korzystną dla danej warstwy aranżację większości stosunków społecznych. 137

W polskim myśleniu potocznym zakodowane jest istnienie takich warstw, jak „indywidualni rolnicy”, „robotnicy” (państwowego przemysłu), „drobni i średni przedsiębiorcy”. Ostatnio do tego grona doszli „wielcy kapitaliści”, a na horyzoncie pojawiają się kontury państwowej technokracji. Nie jest rozstrzygnięte, czy procesy gospodarcze skryształizują te grupy-warstwy w pewne całości, których interesy będą się wyraźnie izolowały, a nawet rozbiegały. Gdyby tak się stało, to uformowałyby się w kraju konfliktowo-rozszczepiająca struktura interesów warstwowych.

Nie jest to wykluczone. Zwłaszcza długotrwała stagnacja gospodarcza może działać w tym kierunku. Dziś mamy oznaki postrzegania przez chłopów własnych interesów w sposób izolowany wobec interesów innych warstw ludności. Czują się zagrożeni w swych interesach niemal przez wszystkie pozostałe grupy. Robotnicy, zwłaszcza mało rentownych dużych przedsiębiorstw, mogą zastosować podobny wzór myślenia; społeczeństwo chce ich rzucić na pastwę konkurencji z wielonarodowymi monopolami – producentami atrakcyjnych towarów od jeansów po telewizory. Długotrwała stagnacja może zaostrić różnice poziomów życia między prywatnymi przedsiębiorcami, którzy jakoś przetrwają (choć nie wszyscy), a robotnikami i drobnymi rolnikami. Pracownicy „sfery budżetowej” (rezerwując dla siebie nazwę inteligencji) mogą zwracać uwagę na własną depryzację w relacji do robotników i do przedsiębiorców.

Gdyby do tego doszedł spadek ruchliwości społecznej, a także różnicowanie się zasobów wpływu politycznego między grupami, a ogólnie – utrzymywanie się odmiennych szans na godne życie – to petryfikowałyby się struktura warstwowa, a odmienne interesy w niej generowane byłyby postrzegane jako grupowo egoistyczne i rozszczepiające społeczeństwo. Wywołanie przez nie konfliktów społecznych byłoby wysoce prawdopodobne. Tendencje odśrodkowe mogłyby być wzmocnione walkami partii, pretendującymi do reprezentowania interesów ekonomicznych i kulturowych poszczególnych warstw.

Jeśli więc artykulacja interesów kompetytywno-pragmatycznych ma potencjalne moce integracyjne, to artykulacja „separująca” zawiera potencjały przeciwstawne. Oczywiście nic dzisiaj nie jest z góry przesądzone. Warto jednak zdawać sobie sprawę, że obok żywiołowych tendencji pewną moc sprawczo-nakierowującą mają także

138 świadome, zorganizowane działania, a do takich należą skuteczne polityki państwa.

### Dylematy formowania interesu wspólnego

Transformacja systemowa dezintegruje stare układy interesów i zaczyna formować nowe. Powstaje pytanie: czy wśród tych nowych jest miejsce na interes wspólny całej społeczności – czy nie ma takiego miejsca? W euforii głoszenia indywidualistycznie zorientowanych zasad współzawodnictwa rynkowego i prywatnego władania środkami wytwórczości – kwestia interesu wspólnego stała się w naszym kraju problematyczna lub wstydliva. Czy w ogóle on istnieje? Problematykę interesu wspólnego podejmują zwykle ci, którzy dążą do znacznego ograniczenia zasad rynkowych w imię „interesu narodu” lub różnie definiowanych interesów wspólnot ideologicznych (głównie partie populistyczne i narodowe).

Trzeba więc od razu jasno powiedzieć, że kwestia istnienia i formowania interesu wspólnego nie powinna być usuwana z pola widzenia działaczy gospodarczych o liberalnym nastawieniu, czyli nie powinna być zostawiona antyliberałom do ich politycznej eksploatacji i manipulacji. Tym bardziej winna stać się obszarem ukierunkowanych rozmyślań ludzi o socjaldemokratycznym nastawieniu. Jest bowiem ona realnym problemem wspólnym całej społeczności zorganizowanej we współczesne państwo.

Tak widział sprawę jeden z oryginalnych mistrzów myśli liberalnej i wielki teoretyk interesów – Jeremy Bentham<sup>7</sup>. Podobnie widzą sprawę liczni liberalni teoretycy współcześni – np. Richard E. Flathman<sup>8</sup>. Od razu dodać trzeba: nieobca im była i jest myśl, która w tym tekście pełni rolę zasadniczą – interesy nie tylko formują się spontanicznie, lecz są także formowane. Wspólnota polityczna jest podmiotem tego formowania. To, jak wspólne interesy zostaną ostatecznie pomyślane i zrealizowane, zależy od procesów makrospołecznych przebiegających w państwie jako wspólnocie działań gospodarczych, a także wspólnocie praw i decyzji politycznych.

W demokracjach bardziej niż w innych systemach uczestniczą w procesie formatywnym nie tylko elity programujące, lecz także

---

<sup>7</sup> J. Bentham, *Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, Oxford University Press, Oxford 1948 (pierwsze wydanie: 1789).

<sup>8</sup> R.E. Flathman, *The Public Interest. An Essays Concerning the Normative Discourse of Politics*, John Wiley, New York 1966.

obywatele, różne ich grupy i klasy<sup>9</sup>. Na najogólniejszym poziomie zapewnia im to proces wyborczy, a na poziomie grupowym – artykulacje interesów partykularnych i mediacje między nimi. Ten wysoce skomplikowany proces formowania interesów wspólnych podlega w naszym kraju zbyt małej refleksji. Tymczasem trzeba stwierdzić, że społeczeństwo i jego grupy nie mają żadnych innych narzędzi definiowania i formowania interesów wspólnych – tylko swój system polityczny. Z tego punktu widzenia nasz system polityczny w całości jest mało sprawny i mało spolegliwy.

Interes transgresyjny, zdefiniowany jako interes całego społeczeństwa, wyrażający się w dążeniu do przejścia do gospodarki prywatnej i rynkowej – jest niczym innym tylko interesem wspólnym.

Jednakże podstawowy dylemat okresu transformacji polega na tym, że ten interes wspólny, tak łatwy do pojęciowego przedstawienia i wyobrażenia, jest praktycznie trudno przekładalny na interesy fragmentaryczne, specyficzne i partykularne. Nielatwo jest też ten interes wspólny praktycznie aranżować przez konkretne zmiany instytucjonalne (np. prywatyzację przemysłu, przekształcenia PGR-ów) lub procesy makroekonomiczne (np. sterowanie podziałem dochodów lub sterowanie podziałem „zatrudnienia” między zachowujących i tracących pracę). Podkreślić jednak wypada, że powyższe trudności nie mogą zwolnić ani „społeczeństwa”, ani „jego rządu” z ciągłych prób podejmowania uporczywych wysiłków na rzecz aranżacji interesów w kierunku ich „uwspólnienia”. Po stronie rządu powyższa prawda objawiła się w pełni dopiero gabinetowi Hanny Suchockiej. Optymistycznie można by powiedzieć, że pewna część elity politycznej wykazała zdolność do „uczenia się” (także na błędach). Dowodem jest przygotowanie, w ciągu sześciu miesięcy, jedenastu specyficznych programów, które nadrabiają jakby koncepcyjne zapóźnienia rządów uprzednich. Z punktu widzenia interesów są to właśnie programy, które zakładają świadome oddziaływanie na uwspólnienie interesów.

W płaszczyźnie teoretycznej da się powiedzieć, że interes wspólny może przybierać różne postacie, np. a) wszyscy zyskują czegoś więcej po równo, b) jedni zyskują więcej niż inni, c) jedni zyskują, a drudzy stoją w miejscu nie zmieniając swej partycypacji w dobrach. Te wszystkie przypadki – łącznie z ostatnim dają się zaliczyć jako

---

<sup>9</sup> Por. M. Federowicz, *Trwanie i transformacja. Ład gospodarczy w Polsce*. Warszawa, IFiS PAN, 1992.

140 egzemplifikacje występowania interesu wspólnego. Przypadek ostatni może być interesem wspólnym „słabym”, gdyż grupom w bezruchu może być bliskie przesunięcie się do grup o pogarszającym się statusie materialnym, czyli grup wypadających z puli tych, które korzystają z funkcjonowania całego systemu.

Otóż takie wypadanie z puli korzystających wydaje się być zjawiskiem szczególnie ważnym w okresie systemowego przejścia. Postawmy więc pytanie: czy występowanie znacznych grup absolutnie tracących (lub realnie zagrożonych stratami w najbliższej przyszłości) nie przekreśla sensowności mówienia o interesie wspólnym. To jest pytanie nie tylko teoretyczne, lecz w naszym kraju bardzo praktyczne oraz o wielkiej doniosłości społecznej. Empirycznie obserwowana największa sprzeczność interesów wprowadzana przez systemową zmianę – to sprzeczność między tymi, którzy zyskują na przejściu do nowej gospodarki oraz tymi, którzy na tym przejściu tracą.

Przynajmniej krótkofalowo jest to sprzeczność ewidentna i rzutu-jąca bezpośrednio na możliwość zanegowania tezy o istnieniu interesu wspólnego. Wydaje się jednak, że sprzeczność powyższa przekreśla interes wspólny tylko wtedy, kiedy nie ma szans na wyjście tych, co tracą, na pozycje „coś zyskujących” w przewidywalnej przyszłości, albo przynajmniej przywracających w takiej przyszłości swój poprzedni standard życia.

Strata dzisiejsza może być wtedy rozumiana jako konieczny etap, choć nieprzyjemny, na drodze do odzyskania stanów dawnego posiadania. Przywraca to wiarę w istnienie interesu wspólnego nawet wtedy, „kiedy ja osobiście tracę”. Wymaga to oczywiście pewnego minimalnego prospołecznego nastawienia, a także wiary w trafność kalkulacji ekipy rządzącej oraz skuteczności form społecznego działania. Utrzymanie takiego nastawienia jest możliwe tylko pod jednym warunkiem: stosowania świadomych polityk, które działają na rzecz przystosowania interesów grup dziś ewidentnie korzystających i grup dziś ewidentnie tracących. By podać tylko jeden przykład: takie przystosowania w obecnych warunkach obejmować muszą: interes ludzi zdolnych do akumulacji kapitału, interes który jest faworyzowany polityką państwa oraz interes osłaniany jedynie i bardzo zminimalizowany ludzi zwalnianych z pracy wskutek restrukturyzacji przemysłu.

Można wysunąć ogólną hipotezę, że na przejściach systemowych muszą absolutnie tracić niektóre duże grupy społeczne. W obecnej sytuacji byłoby przecież nadmiernym optymizmem zakładanie, że nie

będzie w Polsce ludzi definitywnie skrzywdzonych, np. wpędzonych w trwale bezrobocie. Takie bezrobocie jest przecież cechą dobrze prosperujących gospodarek kapitalistycznych. Dlaczego nie miałyby ono się stać cechą gospodarek nowicjuszy, ponadto słabych w międzynarodowej wymianie. Bezrobocie oznacza takie połączone deprivacje jak: bardzo niski dochód (zasiłki), degradację osobowości, rozpad rodziny, brak szans na dobre wykształcenie dzieci itp. Wynikałoby z tego przykładu, że jeśli bezrobocie, bezdomność, bezsens życia jest losem znacznych grup ludności to trudno mówić o wspólnym interesie, który charakteryzowałby mieszkańców państwa-narodu czyli członków określonej wspólnoty politycznej. Jest jednak możliwość osłabienia takiej konkluzji i tę możliwość dostarczają wartości i praktyki systemów demokratycznych.

Postawa i praktyka, które zakładają, że nie należy podejmować starań, które zmierzałyby drogą uporczywych zbiorowych działań do ograniczenia deprivacji dużych grup ludności jest uznaną dziś za niedemokratyczną. Co więcej, jest powszechnie zaakceptowane, że należy tworzyć konkretne plany pomniejszania deprivacji, a nawet ich całkowitej eliminacji w przyszłości. Wzgląd na godność drugiego człowieka i na sprawiedliwość społeczną czyni to moralnym obowiązkiem całej demokratycznej wspólnoty politycznej. Wzgląd na dobrą organizację życia ogólnospołecznego czyni to także obowiązkiem efektywnościowym całej wspólnoty gospodarczej. Ludzie o trwałym poczuciu doznawanych krzywd nie są zbyt korzystni dla społeczeństwa, gdyż wnoszą destrukcyjne pierwiastki, a nawet elementy jego rozkładu.

Cokolwiek można by powiedzieć o „koniecznościach ekonomicznych” negatywnej sytuacji powiększania się krzywd, cokolwiek chciałoby się powiedzieć o dodatkowych czynnikach grających nieuchronnie na rzecz pogłębiania się takiej sytuacji w krajach transformacji systemowej, to nie daje się jednocześnie uniknąć wniosku ogólnego, który ma charakter gospodarczy, polityczny i moralny: wspólny interes materialny w społeczeństwach cywilizowanych, zmierzających do rynku i realnej demokracji, nie musi być co prawda obwieszczany jako istniejący z definicji, jako realność, która występuje w treściach polityki rządu, a także w funkcjonowaniu stworzonych już instytucji i zasad gry politycznej. Jednak musi być on formułowany jako kierunkowa zasada praktyczna działań zbiorowych. Demokratyczne państwo musi mieć na celu umacnianie i powiększanie obszarów, w których widać materializowanie się interesu zbiorowego. Inaczej

142 **wygasaniu podlega wyobrażenie o interesie transgresyjnym. Trudno jest też wtedy osiągać inne cele, m.in. kalkulować pragmatyczne interesy grup pracowniczych lub chronić dobre imię i formować moralność prywatnego przedsiębiorcy. Odwrotnością procesów wyłaniania i umacniania się rzeczywistości wspólnych interesów jest rzeczywistość interesów separujących się lub, w krańcowej wersji, interesów antagonistycznie spolaryzowanych.**

Taki rozwój – negatywny – wydarzeń może być rezultatem albo błędnych założeń bezpośredniej polityki państwa albo, po pewnym czasie, rezultatem funkcjonowania struktur tą polityką stworzonych. Te struktury mogą wyrażać niewątpliwą dominację interesów jednych grup nad interesami innych. Stworzenie – przez prawo – barier dla takiej dominacji jest warunkiem uformowania się cywilizowanego państwa. Na najogólniejszym poziomie intelektualnego klimatu barierę dla dominacji silnych grup interesu stanowić może upowszechnienie koncepcji i praktycznych rozwinięć koncepcji społecznej gospodarki rynkowej. Ta koncepcja może sukcesywnie wprowadzić w codzienny krwioobieg myśli i działań głębokie przeświadczenie, że zdrowa, polityczna wspólnota musi chronić skutecznie przed dominacją najsilniejszych oraz realizować standardy sprawiedliwości ekonomicznej, typowe dla cywilizacji, która rozwinęła się w naszej części globu.