

Edmund Wnuk-Lipiński

Nierówności i przywileje jako podłoże konfliktu*

Sformułowanie problemu

Podstawową tezę teoretyczną można by – w uproszczeniu – sformułować następująco: monopartyjny system socjalistyczny, oprócz nierówności typowych dla każdej praktycznie zbiorowości ludzkiej, generuje również nierówności swoiste, które występują tylko w tym typie systemu i są jednym z ważnych elementów jego tożsamości. Teza teoretyczna stanowi ramę odniesień dla bardziej szczegółowej analizy i interpretacji materiału empirycznego.

W społeczeństwie polskim, w którym ład monocentryczny jest stosunkowo świeżej daty, wyróżnić można dwa układy nierówności: stare i nowe. Stare układy niekoniecznie oznaczają rodzaje nierówności w zaniku. Nie muszą to więc być układy reliktowe, które w nowym systemie społecznym zanikają, bo usunięte zostały przyczyny ich powstawania. Są to po prostu te typy nierówności, które istniały w społeczeństwie polskim zanim zreorganizowano je wedle zasad ładu monocentrycznego. W obrębie starych układów nierówności znalazłyby się więc nie tylko te typy nierówności, które w ładzie monocentrycznym ulegają atrofii, ale także i te, które mają charakter uniwersalny i pojawiają się we wszystkich współcześnie znanych ustrojach społecznych. W obrębie nowych układów nierówności mieściłyby się także ich rodzaje, które są swoiste dla ładu monocentrycznego, to znaczy pojawiają się tylko tam, gdzie taki ład jest wprowadzany. Od razu nasuwa się tutaj pytanie, czy takie nowe układy nierówności są niejako ubocznym produktem funkcjonowania ładu monocentrycznego, czy też przeciwnie – stanowią jeden z koniecznych warunków stabilnego trwania tego ładu. Kwestia ta zasługuje na odrębne potraktowanie i dlatego nie będzie tutaj szerzej poruszana.

Niech za przykład starych układów nierówności posłuży podział na bogatych i biednych. Podział ten najczęściej spotykany jest w potocznym my-

* Pierwodruk tego tekstu ukazał się w wydaniu powielaczowym w: *Dynamika konfliktu społecznego. Polacy 1980–1988*. Zespół pod kierunkiem Władysława Adamskiego, Wydawnictwo Ośrodka Analiz Społecznych ZMW w Poznaniu w 1989 roku.

śleniu o strukturze społecznej (Janicka 1987), czyli – innymi słowy – jest on najbardziej społecznie widoczny. Innym przykładem starych układów nierówności może być wpływ zróżnicowanego wyposażenia gentrycznego na zajmowanie uprzywilejowanych bądź upośledzonych pozycji społecznych. W literaturze przedmiotu toczą się od dłuższego czasu ożywione dyskusje na ten temat (por. np. Halsey 1977), ale tutaj nie będziemy ich podejmować.

Przykładem nierówności nowego typu może być mechanizm tak zwanej nomenklatury, tym silniej interweniujący w mechanizmy awansu im wyższych i bardziej strategicznych pozycji on dotyczy. Innym przykładem są nierówności w sferze statusu obywatelskiego, będące skutkiem niejednakowych możliwości instytucjonalizacji grup w odmiennych interesach ekonomicznych i politycznych i zróżnicowanych systemach wartości (por. Koralewicz, Wnuk-Lipiński 1987).

W orientacjach badawczych dotyczących problematyki nierówności wyodrębniły się dwa odmienne podejścia: jedno – koncentrujące się na pomiarze deprywacji absolutnej, a drugie – zajmujące się problematyką deprywacji względnej (por. Zwicky 1984). Deprywacja absolutna to – mówiąc w uproszczeniu – badanie kumulacji różnych obiektywnie mierzalnych przejawów niedostatku materialnego w oparciu o pewne normatywnie ustalone progi biedy i określanie, w jakich kategoriach struktury społecznej koncentrują się osoby (czy gospodarstwa domowe) charakteryzujące się owym skumulowanym niedostatkiem (por. Beskid 1987).

W dalszej części analizowana będzie dynamika deprywacji absolutnej w latach 80., co umożliwi nie tylko sformułowanie twierdzeń o istniejących w naszym społeczeństwie obszarach biedy, lecz także pozwoli na weryfikację hipotezy o postępującej pauperyzacji społecznej wiążącej się z ciężkim i przewlekłym kryzysem polityczno-ekonomicznym.

Jeżeli rozpatruje się problematykę nierówności społecznych w perspektywie konfliktu społecznego, to poprzestanie na pomiarze deprywacji absolutnej jest niewystarczające. Podstawową przyczyną konfliktu społecznego jest bowiem rozpowszechnione w pewnych kategoriach społecznych (grupach, klasach, warstwach) poczucie naruszenia norm sprawiedliwości społecznej (por. Moore Jr. 1978).

Każdy układ nierówności może być społecznie uprawomocniony, ale może też owej społecznej legitymizacji nie posiadać. Legitymizowany układ nierówności jest w odbiorze społecznym układem „sprawiedliwym”, gdyż u jego podłoża tkwi jakaś zasada lub zbiór zasad, które są akceptowane nie tylko przez tych, którzy w wyniku tego układu znajdują się w sytuacji lepszej, ale również przez tych, którzy znajdują się w sytuacji gorszej. Nielegitymizowany układ nierówności jest w odbiorze społecznym układem „niesprawiedliwym”,

bowiem zasada, na której taki układ wyrasta, jest nieakceptowana społecznie przynajmniej przez tych, którzy na mocy tego układu znajdują się w sytuacji upośledzenia.

Można zakładać, iż źródłem deprivacji są jedynie nierówności społeczne, które nie zyskały społecznego uprawomocnienia. Dla pojawienia się poczucia deprivacji kluczowe jest wszakże istnienie pewnych społecznie akceptowanych zasad, stanowiących aksjologiczne kryteria ocen postrzeganych układów nierówności i własnego w nich miejsca. Powstaje zatem pytanie, czy w łańdźie monocentrycznym istnieją takie zasady i czy tworzą one względnie spójną podstawę normatywną, legitymizującą empirycznie obserwowane układy nierówności? Na pierwsze z postawionych pytań należałoby odpowiedzieć twierdząco, natomiast odpowiedź na drugie pytanie jest nieco bardziej złożona.

Wydaje się, że obecnie wyróżnić można przynajmniej cztery rodzaje normatywnych uzasadnień, dzięki którym następuje uprawomocnienie bądź cofnięcie uprawomocnienia dla określonych układów nierówności. Mam tu na myśli uzasadnienia typu egalitarnego, merytokratycznego, funkcjonalnego i wreszcie kulturowego.

Normy typu egalitarnego odwołują się do tak czy inaczej rozumianej zasady równości warunków („każdemu po równo”). Normy tego typu są szczególnie często akceptowane przez dwie kategorie ludzi. Po pierwsze przez tych, którzy byłiby relatywnie bardziej upośledzeni, gdyby stosowane były inne zasady (np. merytokratyczne). Są to ci, którzy przedkładają równość w niedostatku nad rozmaite układy nierówności, w ramach których ich miejsce byłoby na dole drabiny nierówności. Po wtóre, zasadą tą posługują się często również ci, którzy czują, że ich wpływ na bieg wydarzeń jest niewielki a odwołanie się do zasady egalitaryzmu może być w tym kontekście potraktowane jako emanacja tego, co M. Marody nazwała „wyczoną bezradnością” (por. Marody 1987). Z badań wynika, że odwoływanie się do zasad egalitarnych było szczególnie częste w latach 50. i 60., a także – co przynajmniej na pierwszy rzut oka zdaje się paradoksalne – w 1980 roku. Od tego momentu – jak zauważa Lena Kolarska – obserwuje się konsekwentny spadek poparcia dla zasad egalitarnych (Kolarska, s. 619). W badaniach z początku 1988 r. pojawiły się jednak symptomy zahamowania tej tendencji (por. tekst Leny Kolarskiej w tym tomie).

Normy typu merytokratycznego odwołują się do zasady równości szans. Normy tego typu służą do legitymizacji takich nierówności, które są skutkiem niejednakowych nakładów jednostek i proporcjonalnych do nich osiągniętych nagród (Parkin 1971, s. 13). Na gruncie tego typu zasad zakwestionowaniu nie podlegają nierówne pozycje społeczne i wiążące się z nimi przywileje (co możliwe było na gruncie zasad egalitarnych), lecz reguły osiągnięcia tych pozycji. Jeśli równość szans w osiągnięciu tych pozycji jest naruszona, to pojawiające się

w jej wyniku nierówności tracą swoje uprawomocnienie. To jest jeden aspekt cofnięcia uprawomocnienia dla nierówności na gruncie zasad merytokracyjnych, ale analitycznie da się również wyodrębnić drugi aspekt tego samego zjawiska. Wówczas gdy wynagradzanie rozmaitych pozycji stratyfikacyjnych nie jest regulowane rynkiem, lecz – jak to ma miejsce w gospodarce planowanej centralnie – niejawnymi przetargami w różnych ośrodkach decyzji i dystrybucji dóbr, pojawić się może – i często się pojawia – dysproporcja pomiędzy nakładami a nagrodami prowadząca do drastycznej dekompozycji czynników statusu (np. gdy płaca podstawowa lekarza jest niższa od płacy podstawowej niższa rangi urzędnika). W tym przypadku również zdarza się cofanie uprawomocnienia na gruncie zasad merytokracyjnych i uznawania określonych wymiarów nierówności za niesprawiedliwe społecznie.

Normy o charakterze funkcjonalnym legitymizujące układy nierówności, które bezpośrednio przyczyniają się do stabilizacji określonego systemu społecznego i jego przetrwania. Chodziłoby więc tutaj o normy odwołujące się do zasady „każdemu według jego funkcjonalnej przydatności dla systemu”. Społeczny zasięg akceptacji tych norm dość ściśle wiąże się z akceptacją zasad bardziej podstawowych, legitymizujących sam system, a nie tylko wywoływany przez swoisty układ nierówności.

Zasięg ten jest oczywiście historycznie zmienny, w Polsce stosunkowo najszerszy był on w dekadzie lat 70. To właśnie akceptacja tych zasad – pryncypalnie w warstwie zachowań – legitymizowała nowe procesy grupotwórcze, inicjowane wokół różnych szczebli ośrodków decyzyjnych, rozdzielających pożądane dobra i pozycje społeczne (por. Narojek 1985). Na gruncie tego typu zasad zakwestionowaniu podlegają nierówności, kształtujące się w sposób od centrum autonomiczny i dysfunkcjonalne dla systemu. Kwestionują, rzecz jasna, przede wszystkim te grupy, które na gruncie owych zasad znajdują uzasadnienie dla całego ładu społecznego, z którym utożsamiają swe grupowe interesy.

Zdarza się też, że do tego celu wykorzystywane są inne zasady, cieszące się szerszą akceptacją społeczną niż normy o charakterze bezpośrednio funkcjonalnym. Na przykład na przełomie lat 40. i 50. podjęto dość skuteczną próbę likwidacji sektora prywatnego w gospodarce, bowiem generował on nierówności dysfunkcjonalne wobec systemu. Usiłowano odebrać tego typu nierównościom legitymizację społeczną poprzez odwoływanie się do zasad egalitarnych, a nie do zasad bezpośrednio funkcjonalnych. Cała operacja, która przeszła do historii pod nazwą „bitwa o handel” i która do dnia dzisiejszego wpływa na kształt gospodarki, odbyła się pod hasłami egalitarnymi.

Są wreszcie normy o charakterze kulturowym, które legitymizują pewne nierówności w oparciu o tradycję. Pewne układy nierówności nie są traktowane jako niesprawiedliwe, bowiem „zawsze istniały”, albo są częścią jakiejś istotnej

kulturowo spuścizny historycznej. Zakwestionowanie tych norm, a ściślej – nierówności, które owe normy legitymizują, jest zarazem przynajmniej częściowym zakwestionowaniem tradycji. Przykładem nierówności, które do niedawna legitymizowane były tradycją są nierówności między mężczyznami a kobietami, które coraz częściej kwestionuje się na gruncie zasad egalitarnych. Legitymizacje tego typu są stosowane tak długo, jak długo tradycja odgrywa istotną rolę w życiu określonego społeczeństwa.

Łatwo wykazać, że omówione tutaj pokrótce normatywne podstawy legitymizacji nierówności są wzajemnie sprzeczne. Prowadzi to do sytuacji, w której układ nierówności legitymizowany przez jedną z tych zasad może być zakwestionowany na gruncie zasady z nią sprzecznej.

Jak widać z tego pobieżnego przeglądu, samo badanie empirycznego układu pewnych obiektywnych wskaźników warunków życia nie wystarcza, jeśli pragnie się pojęciu nierówności nadać głębszy sens socjologiczny. Tym bardziej podejście to okazuje się niewystarczające, gdy – zgodnie z jedną z podstawowych hipotez badań z serii „Polacy” – podejmuje się próbę wyjaśnienia konfliktów poprzez napięcia społeczne, tworzące się na skutek niezaspokojonych potrzeb i interesów grupowych (por. Adamski, Jasiewicz, Rychard 1986). Bowiernym w takim przypadku niezbędne jest spojrzenie na obiektywne zróżnicowania warunków życia poprzez społeczną percepcję i ocenę owych zróżnicowań. Jeśli na obiektywne zróżnicowania nałoży się ich społeczną percepcję, to można – za W. Glatzerem i H.M. Mohrem (1987, s. 17) wyodrębnić analitycznie cztery różne sytuacje społeczne: (1) dobrobyt (gdy na obiektywnie dobre warunki życia nakłada się ich dobra ocena), (2) dysonans (gdy obiektywnie dobre warunki są postrzegane jako złe), (3) adaptacja (gdy obiektywnie złym warunkom życia towarzyszy pozytywna ich ocena), i wreszcie (4) deprywacja (gdy obiektywnie złe warunki bytowania łączą się z negatywną ich oceną). Warto zwrócić uwagę na fakt, iż z tych czterech sytuacji tylko dwie rodzą napięcia. Jednak o ile „dysonans” może być przyczyną jednostkowych frustracji, to jedynie „deprywacja” generuje takie napięcia, które mogą przekształcić się w konflikt społeczny.

Jak już wspomniałem wcześniej, analiza obejmuje nie tylko problematykę starych układów nierówności, lecz także kwestię nowych układów, swoistych dla monocentrycznego ładu społecznego. Przez nierówności swoiste dla danego systemu społecznego rozumiem takie nierówności, których istnienie jest warunkiem zachowania tożsamości systemu.

Na podstawie dotychczasowych badań socjologicznych można sformułować uwagę, że o ile w gospodarce rynkowej głównym czynnikiem generującym swoiste nierówności jest własność i pozycja na rynku, o tyle w socjalizmie realnym takim głównym czynnikiem jest władza i pozycja w strukturze władzy (por. Staniszkis 1985; Narojek 1985; Rychard 1987). Dzieje się tak przede wszystkim

dlatego, że w tej części gospodarki, która została upaństwowiona (a jest to część decydująca o kształcie całej gospodarki), prawa rynkowe zostały zawieszane na rzecz mechanizmu planowania centralnego i scentralizowanej dystrybucji zasobów i dóbr (łącznie z rzadkimi – w sensie rynkowym – dobrami konsumpcyjnymi).

Nasuwa się więc hipoteza, iż ten właśnie mechanizm pociąga za sobą upośledzenia i przywileje również w wymiarze zaspokajania potrzeb materialnych, a legitymizuje ów nierówny podział zasada: „każdemu według funkcjonalnej przydatności dla systemu”. Kwestią badań empirycznych jest ustalenie trafności tej hipotezy oraz stwierdzenie, do jakiego stopnia tworzące się w ten sposób nierówności zyskują – w świadomości społecznej – uprawomocnienie, a w jakim stopniu gwałcą poczucie sprawiedliwości społecznej.

Warto tu uczynić jeszcze jedno zastrzeżenie. Otóż poszczególne czynniki generujące nierówności działają zawsze w konkretnym systemie społecznym. Na przykład pewne czynniki silniej będą działały w systemie gospodarki rynkowej, inne – w systemie planowanym centralnie, a jeszcze inne – z równą siłą działać będą w obu systemach. Jeśli więc formułuje się hipotezę, iż w gospodarce rynkowej czynnikiem generującym nierówności swoiste zdaje się być własność, a w socjalizmie realnym – władza, to nie oznacza to, iż są to jedyne czynniki wyznaczające nierówności społeczne.

Wiadomo przecież, że w obu porównywanych tutaj typach społeczeństw istnieje podział pracy, na podstawie którego tworzy się zróżnicowanie zawodowe (uznawane przez wielu socjologów – m.in. przez F. Parkina [1971] – za podstawowy czynnik strukturotwórczy). Wiadomo też, iż w systemach rynkowych władza odgrywa niepośrednią rolę w generowaniu nierówności, podobnie jak własność prywatna – w gospodarce planowanej centralnie (szczególnie w jej polskim wydaniu). Wreszcie w obu porównywanych systemach wiedza i kwalifikacje zawodowe są kolejnym czynnikiem generującym nierówności.

Podsumowując dotychczasowe rozważania, można więc stwierdzić, że układy nierówności są skutkiem działań, przynajmniej takich czynników, jak: forma własności środków produkcji, system sprawowania władzy, stopień skomplikowania podziału pracy oraz poziom nabytej wiedzy i kwalifikacji zawodowych.

Dane empiryczne ilustrują dynamikę starych i nowa elementów układu nierówności w fazie poprzedzającej rynkowe otwarcie ładu monocentrycznego. W żadnej mierze nie będzie to obraz wyczerpujący, bowiem problematyka ta stanowiła tylko jeden z wątków badania z serii „Polacy”. Ograniczę się więc do przetestowania jedynie dwóch ogólnych hipotez. Pierwsza z nich zakłada, że przewlekły kryzys gospodarczy prowadzi do pogłębiania się nierówności zarówno starych, jak i nowych w sposób asymetryczny. Mamy bowiem do czynienia

przede wszystkim ze wzrostem ilościowym kategorii upośledzonych w różnych wymiarach nierówności. Skutkiem tego jest nie tyle adaptacja do pogarszających się warunków życia, ile raczej wzrost deprivacji, co wzmaga z kolei potencjał konfliktu społecznego. Druga hipoteza dotyczy kwestii legitymizacji nierówności; testować się będzie tutaj zwłaszcza prawdziwość stwierdzenia, iż nierówności o charakterze ponadustrojowym zyskują szerszą legitymizację społeczną niż nierówności swoiste dla ładu monocentrycznego, czego skutkiem może być kumulacja konfliktu na osi system społeczny – upośledzone warstwy społeczne.

Absolutne deprivacje dochodowe

W ramach tego najobszerniejszego rozdziału analizowane będą, mówiąc najogólniej, wyniki pomiarów położenia różnych grup na drabinie nierówności ekonomicznych, a także deprivacje mierzone dystansem pomiędzy dochodami deklarowanymi, a dochodami uznawanymi przez respondentów za niezbędną minimum.

Interpretowanie w kategoriach względnych deprivacji dystansu pomiędzy dochodami deklarowanymi a dochodami uznawanymi przez respondentów za minimalne zaproponowała Lidia Beskid (1984, s. 26). Przyznać jednak trzeba, iż są to deprivacje rozumiane w pewnym szczególnym znaczeniu. Bowiern punktem odniesienia nie jest tutaj sytuacja innych ludzi, lecz własne wyobrażenie o niedostatku, które jest silnie uzależnione od utrzymywanego wcześniej poziomu konsumpcji. Im wyższy był ten poziom, tym wyżej na ogół lokowana będzie granica dochodów uznanych za minimalne.

Analiza dochodów w oparciu o dane z badań kwestionariuszowych wzbudza wśród specjalistów wiele zastrzeżeń metodologicznych (por. Beskid 1984, s. 11). Z krytyką tego typu danych trzeba się zgodzić, a zatem analizowane dalej wartości liczbowe traktować należy jedynie jako przybliżony obraz rzeczywistego rozkładu dochodów w populacji. Jednak uprawnione wydaje się założenie, iż błąd, jakim obciążona jest estymacja dochodów w różnych grupach społecznych, dotyczy w przybliżeniu w równej mierze wszystkich respondentów, a ponadto nie ulega nagłym wahaniom w czasie. Innymi słowy, jeśli występuje tendencja do zaniżania deklarowanych dochodów, to występuje ona w przybliżeniu w równym stopniu wśród osób bogatszych i biedniejszych, badanych dziś i dziesięć lat temu. Tylko przy tym założeniu analizowanie kwestionariuszowych danych na temat dochodów ma sens, a zaobserwowane zróżnicowania pomiędzy poszczególnymi kategoriami respondentów są względnie poprawną estymacją relacji występujących w populacji generalnej, a więc w tej części społeczeństwa, którą reprezentuje próba.

Warto tu sformułować jeszcze jedno zastrzeżenie, podnoszone często przy analizach tego typu materiału statystycznego. Otóż w reprezentacyjnych badaniach kwestionariuszowych zazwyczaj niedoreprezentowane są kategorie skrajne, czyli elita bogactwa oraz ludzie żyjący w skrajnej nędzy. Te dwie kategorie, podobnie jak ścisłą elitę władzy, bada się innymi niż badania ankietowe technikami. Tak więc przedstawiana dalej rozpiętość dochodów, a zatem rozmiar nierówności ekonomicznych, jest w populacji generalnej najprawdopodobniej większy niż w próbie naszych badań.

W dotychczasowych badaniach szczególną uwagę poświęcano różnicowaniu dochodów między podstawowymi kategoriami społeczno-zawodowymi. Zainteresowanie to miało swoje źródło w doktrynie politycznej wczesnego socjalizmu realnego, gdzie nacisk kładziono na egalitaryzację dochodową ludności, a zwłaszcza na wyrównanie dochodów robotników i inteligencji. W doktrynie tej pierwszoplanowa rola dochodów polegała nie tyle na wynagradzaniu indywidualnych nakładów pracy czy przedsiębiorczości, ile pełnieniu roli instrumentu wyrównywania poziomu życia pracowników i ich rodzin. Nie trzeba dodawać, iż było to raczej dążenie do równości w biedzie niż w dostatku.

Tabela 1 pokazuje relację dochodów na osobę w wybranych kategoriach społeczno-zawodowych w latach 1982–1988¹.

Tabela 1. Relacje miesięcznych dochodów na jedną osobę w gospodarstwie domowym w wybranych kategoriach społeczno-zawodowych w latach 1982–1988

| Kategorie respondentów | Relacje dochodów deklarowanych na 1 osobę w rodzinie (inteligencja = 100%) | |
|--------------------------------------|---|------|
| | 1982 | 1988 |
| Inteligencja | 100 | 100 |
| Prywatni właściciele poza rolnictwem | 122 | 120 |
| Rolnicy indywidualni | 100 | 98 |
| Robotnicy | 87 | 75 |

Jak wynika z tabeli w bieżącej dekadzie relacje dochodów pomiędzy poszczególnymi kategoriami społeczno-zawodowymi nie uległy istotnym zmianom. Jedynie dochody robotników w 1988 roku odbiegają od pozostałych grup wyraźniej niż w 1982 roku. W obu porównywanych latach najwyższy dochód wykazują prywatni właściciele poza rolnictwem. Nasuwa się hipoteza, iż w monocentrycznym systemie socjalistycznym obok czynników tradycyjnie tworzą-

¹ Dane na temat dochodów w 1982 roku zaczerpnięto z opracowania Lidii Beskid (1984).

cych nierówności dochodowe (praca na wsi i w mieście, liczebność rodzin itd.) pojawiają się pewne nowe czynniki, których działanie poza systemem monocentrycznego socjalizmu jest nieznanne.

W celu wstępnego przetestowania tej hipotezy zbadano relacje dochodowe w różnych kategoriach respondentów. Na uwagę zasługują zwłaszcza rozpiętości średnich dochodów w następujących kategoriach; wykształcenia (osoby z wykształceniem podstawowym dysponują średnio 67,3 procent dochodów osób z wykształceniem wyższym) oraz stosunku do religii (osoby wierzące i praktykujące dysponują średnio 67,7 procent dochodów osób niewierzących, to zróżnicowanie jest spowodowane przede wszystkim pewnymi zmiennymi ukrytymi: wykształceniem – bowiem w miarę wzrostu wykształcenia spada liczba wierzących i praktykujących, a także usytuowaniem w strukturze władzy: im wyższa pozycja, tym niższy odsetek wierzących i praktykujących). Istotnie różnicują rozpiętość dochodów także następujące zmienne: członkostwo w PZPR (bezpартyjni dysponują średnio 60 procent dochodu członków partii) oraz wiek (najmłodszy dysponują średnio 80,0 procent dochodu ludzi w wieku powyżej 55 lat). Bardziej szczegółowe rozbięcie kategorii społeczno-zawodowych również dostarcza interesujących informacji (robotnicy niewykwalifikowani dysponują średnio 64,7 procent dochodów specjalistów, zaś deklarowane dochody właścicieli poza rolnictwem przekraczają dochody specjalistów średnio o 11,5 procent).

Źródła zasygnalizowanych tutaj nierówności dochodowych są wielorakie. Jeśli chodzi o rozpiętości powiązane z poziomem wykształcenia, to możemy zakładać, iż działają tu przede wszystkim zasady merytokratyczne. Prawdopodobnie również w przypadku nierówności dochodowych pomiędzy poszczególnymi kategoriami społeczno-zawodowymi dominującym czynnikiem jest zasada merytokratyczna.

Główną przyczyną nierówności dochodowych w poszczególnych kategoriach wieku jest różnica w stażu pracy, a w konsekwencji dłuższa ścieżka promocyjna osób w najstarszej kategorii wiekowej. Nierówności powiązane z przynależnością partyjną trudno interpretować inaczej, jak działaniem zasad dochodowej preferencji stwarzanej osobom, na których polityczną lojalność władza może liczyć. Nie jest to zapewne czynnik jedyny, bowiem w miarę wzrostu poziomu wykształcenia maleje nieco liczba wierzących, a wzrasta – liczba członków partii, i wykształcenie może być tutaj ukrytą zmienną interweniującą. Jednak z rachunku regresji wynika, iż współczynnik *beta* jest dla członkostwa w PZPR (0,0247) wyższy niż dla poziomu uzyskanego wykształcenia (0,0169) przy kontrolowaniu takich zmiennych jak: wiek, klasa miejscowość zawód (mierzony indeksem pozycji), liczba osób w gospodarstwie domowym, pełnienie funkcji kierowniczych i przynależność do nowych związków zawodowych ($R^2=0,059$).

Z powyższego zestawu zmiennych najlepiej objaśni wariację dochodów na 1 osobę liczba osób w gospodarstwie domowym ($\beta = -0,222$), co jest zależnością rutynowo potwierdzaną we wszystkich ekonometrycznych badaniach dochodów gospodarstw domowych.

Można więc stwierdzić, iż dotychczas przedstawione dane sygnalizują, że hipoteza o pojawianiu się w moncentrycznym systemie socjalistycznym pewnych swoistych generatorów nierówności dochodowych nie może być wykluczona.

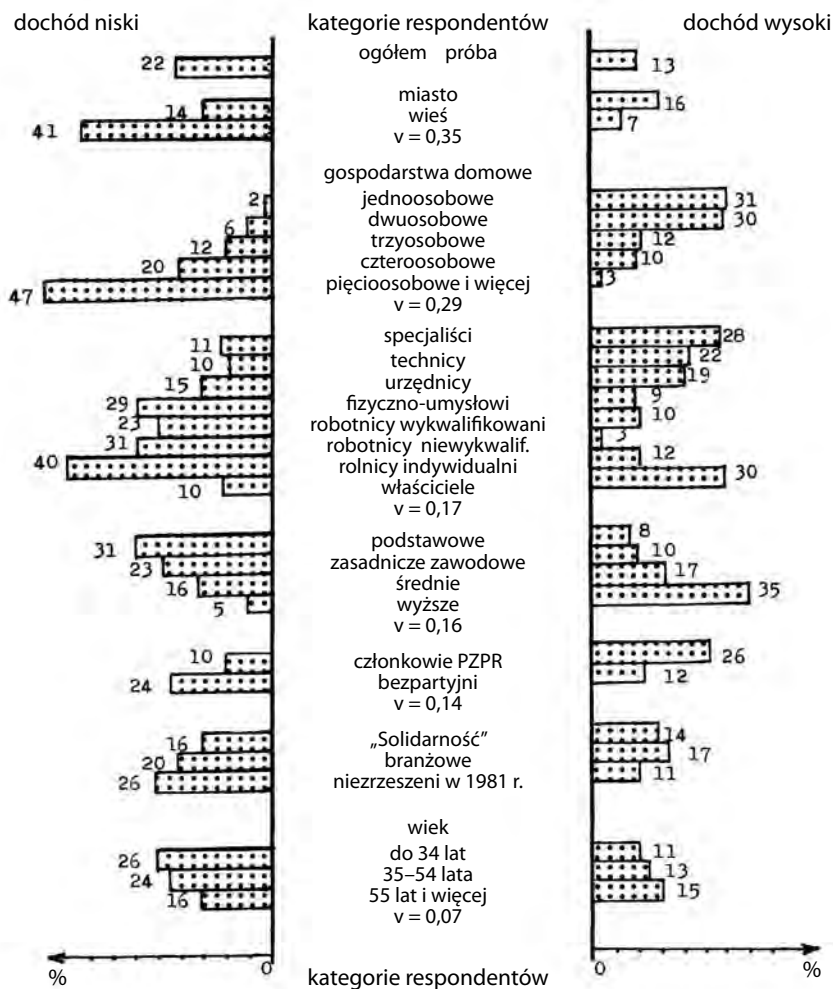
Badanie rozpiętości dochodów niewiele jednak mówi o rozmiarach populacji żyjącej w niedostatku i populacji cieszącej się względną zamożnością. Dochody niskie, podobnie zresztą jak dochody wysokie, definiować można w rozmaity sposób. Dla celów niniejszej analizy przyjęliśmy definicję stosowaną już między innymi przez L. Beskid, A. Bokor i T. Kolosi (1987), gdzie dochód niski określany jest jako dochód na osobę poniżej 50 procent średniej, zaś dochód wysoki jako dochód na osobę powyżej 150 procent średniej w próbie. Taki sposób definiowania rozpiętości dochodowej umożliwia nie tylko dogodną interpretację danych synchronicznych, lecz także pozwala na diachroniczną obserwację dynamiki rozpiętości dochodowych bez względu na stopę inflacji, jaka w porównywanym okresie miała miejsce.

W dalszej analizie interesować nas będą jedynie rozmiary skrajnych grup dochodowych, co nie oznacza rzecz jasna, iż są to grupy rzeczywiście zamykające spektrum dochodowych rozpiętości. Poza nimi bowiem – jak już wcześniej wspomniałem – znajdują się grupy najskrajniejsze (ściśła elita bogactwa oraz grupy żyjące w skrajnej nędzy), których ten typ badań nie obejmuje.

Pewne konfiguracje cech położenia społecznego respondenta zwiększają jego szansę znalezienia się w przedziale dochodów wysokich, inne zwiększają jego szansę znalezienia się w przedziale dochodów niskich. Wyróżnić tu można następujące rodzaje czynników: demograficzne (wiek, wielkość rodziny), stratyfikacyjne (zawód, wykształcenie), urbanizacyjne (podział na mieszkańców wsi i miast) i wreszcie – polityczne (przynależność partyjna i związkowa). Wpływ tych czynników na rozmiary kategorii dochodów niskich i wysokich pokazuje wykres 1.

Nie uwzględniono w nim wpływu funkcji kierowniczych na kształtowanie się dochodów. W systemie socjalizmu monocentrycznego jest to czynnik z pogranicza układu stratyfikacyjnego i politycznego, i dlatego odłożono jego analizę do odrębnego opracowania.

Powstaje wobec tego pytanie jak czynniki te kształtują sytuację dochodową ludności. Spośród czynników demograficznych, co sygnalizowano już wcześniej, najwyraźniejszy wpływ ma wielkość gospodarstwa domowego. Wzrost liczby osób w gospodarstwie domowym zwiększa szansę na znalezienie się w najniższej grupie dochodowej, natomiast spadek zwiększa szansę na posunię-

Wykres 1. Dochody niskie i wysokie w wybranych kategoriach respondentów (w %)

cie się na drabinie nierówności dochodowych w kierunku grup zamożniejszych ($V = 0,29$). Wiek respondentów słabiej różnicuje rozpiętości dochodowe, ale i tutaj daje się zauważyć zrozumiała tendencja przesuwania się w górę drabiny nierówności dochodowych w miarę wzrostu kategorii wieku. Wiąże się to z dwoma czynnikami: zwiększającym się stażem pracy oraz cyklem rozrodczości. W najniższej kategorii wieku niskie płace zbiegają się z wydawaniem na świat potomstwa, co sprawia, iż na drabinie nierówności dochodowych kategoria ta jest przesunięta w dół w stosunku do innych kategorii wieku ($V=0,07$).

Z wykresu wynika, iż przede wszystkim na wsi istnieją rozległe społecznie rejony biedy, ponad 40 procent mieszkańców wsi znajduje się w najniższej kategorii dochodów, zaś elita zamożności jest tutaj bardzo wąska. W porównaniu z miastem, gdzie dystrybucja dochodów w populacji zbliżona jest do rozkładu normalnego, na wsi obserwujemy bardzo silne przesunięcie w dół drabiny nierówności dochodowych ($V = 0,35$). Sytuacja ta dotyczy przede wszystkim rolników, którzy są kategorią najsilniej rozwarstwowaną wewnątrz (ponad połowa osób znalazła się w skrajnych grupach dochodowych); ludzi biednych jest tutaj jednak czterokrotnie więcej niż ludzi zamożnych.

Na uwagę zasługuje także wyraźne zróżnicowanie wewnętrzne robotników. Otóż robotnicy niewykwalifikowani – w porównaniu z robotnikami wykwalifikowanymi – lokują się wyraźnie niżej na drabinie nierówności dochodowych. W najkorzystniejszej pod tym względem są właściciele poza rolnictwem oraz specjaliści, którzy ze wszystkich grup społeczno-zawodowych są najwyraźniej przesunięci w górę drabiny nierówności dochodowych. A więc nie tylko przedsiębiorczość, lecz także kwalifikacje zawodowe zaliczyć należy do czynników sprzyjających awansowi dochodowemu. Wyraźnym potwierdzeniem tej tezy są rozmiary grup żyjących w niedostatku (malejące wraz ze wzrostem wykształcenia) oraz rozmiary grup zamożnych – rosnące wraz ze wzrostem poziomu wykształcenia ($V=0,16$).

Czynniki polityczne również warunkują w naszym systemie sytuację dochodową. Przede wszystkim członkostwo w partii wiąże się z przesunięciem w górę drabiny dochodów ($V = 0,14$). Członkowie „Solidarności” w 1981 roku charakteryzują się rozkładem dochodów zbliżonym do tego rozkładu wśród mieszkańców miast: ci, którzy ówczesnie nie byli zrzeszeni w związkach zawodowych, są przesunięci w dół drabiny dochodów, zaś byli członkowi związków branżowych najsilniej rozwarstwieni wewnątrz (37 procent członków tej kategorii znalazło się w grupach skrajnych).

Omówione tutaj w skrócie ustalenia badawcze przemawiają na rzecz tezy, iż w monocentrycznym systemie socjalistycznym współwystępuje kilka czynników generujących nierówności dochodowe. Jedne z tych czynników należałoby zaliczyć do nierówności o charakterze uniwersalnym (czynniki demograficzne, czy stratyfikacyjne), inne – do nierówności swoistych dla tego szczególnego systemu (chodzi tu zwłaszcza o czynniki polityczne, ale także części przynajmniej nierówności na osi wieś–miasto, będące ubocznym skutkiem polityki rolnej państwa, niedopuszczającej do wolnego obrotu ziemią, dyktującej ceny skupu i ceny maszyn, i ograniczającej ekspansję prężnych gospodarstw).

Relatywne deprywacje dochodowe

Relacja między dochodami deklarowanymi a postulowanymi jako minimum bywa – jak już wspomniałem – interpretowana w kategoriach relatywnej deprywacji dochodowej. Deprywacja ta jest relatywna dlatego, iż podstawowym punktem odniesienia jest poziom rzeczywistych dochodów. Współczynnik korelacji między tymi dwiema zmiennymi jest bardzo wysoki ($r = 0,88$) podobnie jak współczynnik *beta* (0,885) z równania regresji zawierającego poza dochodami deklarowanymi takie zmienne jak: wykształcenie, wiek, klasa miejscowości, indeks pozycji zawodowej, liczba osób w gospodarstwie domowym, przynależność do PZPR, funkcje kierownicze oraz przynależność do nowych związków. W sumie bateria zmiennych niezależnych wyjaśnia aż 81 procent wariacji dochodów postulowanych jako minimum, chociaż decydujący udział ma tutaj wysokość dochodów deklarowanych (79 procent wariacji należy przypisać tej zmiennej). Jeśli porównamy te związki z danymi z 1982 roku, to okazuje się, iż również wówczas wysokość postulowanego minimum była funkcją rzeczywiście uzyskiwanych dochodów, aczkolwiek wtedy zależności nie były tak ściśle jak obecnie (por. Beskid 1984, s. 32).

Podstawowe pytanie, jakie się tutaj nasuwa, można by sformułować następująco: czy w dekadzie lat 80. rozmiary relatywnych deprywacji dochodowych zmieniły się, czy też mają charakter trwałe. Odpowiedzi na to pytanie dostarcza wielkość proporcji postulowanego minimum dochodu do dochodu rzeczywiście uzyskiwanego (a przynajmniej podawanego jako taki przez naszych respondentów). Proporcja ta na początku lat 80. i obecnie przedstawiała się wśród inteligencji i robotników następująco:

| Termin badania | Inteligencja | Robotnicy |
|----------------|--------------|-----------|
| 1981 | 1,37 : 1 | 1,54 : 1 |
| 1982 | 1,34 : 1 | 1,51 : 1 |
| 1988 | 1,35 : 1 | 1,54 : 1 |

Okazuje się więc, iż w obu porównywalnych grupach rozmiary relatywnych deprywacji dochodowych są obecnie takie same jak na początku lat 80., czyli nie nastąpiło „wystudzenie” aspiracji dochodowych.

W tabeli 2 zamieszczono podstawowe wskaźniki relatywnych deprywacji dochodowych. Deklarowany średni miesięczny dochód na osobę jest dla respondentów punktem odniesienia dla określenia rozmiaru odczuwanej deprywacji.

Postulowane minimum dochodu, podane jako procent dochód deklarowanego, można interpretować w kategoriach rozmiarów lub natężenia odczuwanej deprywacji. I wreszcie ostatnią kolumnę danych tworzy odsetek osób,

wśród których dochód deklarowany jest niższy od dochodu, który te same osoby skłonne były określić jako minimum niezbędnych środków utrzymania. W tabeli podano także wartości V Cramera dla korelacji poszczególnych cech respondentów z trójklasową zmienną dzielącą respondentów na tych, którzy: (1) odczuwają deprivację dochodowe, (2) odczuwają zrównoważenie dochodów z niezbędnymi wydatkami oraz (3) dysponują dochodami przewyższającymi niezbędne wydatki. Dla uproszczenia w tabeli zamieszczono tylko pierwszą z tych trzech klas zmiennej.

Tabela 2. Deprivacje dochodowe w różnych kategoriach respondentów w 1988 roku

| Kategorie respondentów | Średni miesięczny dochód na osobę (w zł) | Postulowane minimum dochodu w % dochodu deklarowanego | % osób odczuwających deprivację dochodowe | V Cramera |
|---|--|---|---|-----------|
| Ogółem próba | 15 614 | 143,2 | 78,0 | x |
| Mieszkańcy miast | 16 805 | 137,8 | 76,8 | 0,16 |
| Mieszkańcy wsi | 13 147 | 157,6 | 88,9 | |
| Zawód: | | | | 0,13 |
| specjaliści | 19 226 | 129,8 | 74,7 | |
| technicy | 18 333 | 130,7 | 70,1 | |
| inni umysłowi | 16 101 | 144,7 | 81,6 | |
| fizyczno-umysłowi | 13 879 | 143,8 | 81,9 | |
| robotnicy wykwalifikowani | 14 467 | 151,2 | 85,0 | |
| robotnicy niewykwalifikowani | 12 439 | 158,0 | 88,3 | |
| rolnicy indywidual. | 17 461 | 150,7 | 83,8 | |
| właściciele poza rolnictwem | 21 435 | 112,9 | 54,4 | |
| Wykształcenie: | | | | 0,10 |
| podstawowe | 14 353 | 149,3 | 85,0 | |
| zasadnicze zawód. | 14 508 | 146,7 | 83,3 | |
| średnie | 16 729 | 138,4 | 75,0 | |
| wyższe | 21 322 | 128,2 | 69,7 | |
| Członkowie PZPR | 19 223 | 130,0 | 68 1 81 8 | 0,10 |
| Bezpartyjni | 15 277 | 144,6 | | |
| Zatrudnienie na stanowiskach niekierowniczych | 15 117 | 145,3 | 82,4 | 0,13 |
| Kierownicy niższego szczebla | 17 420 | 133,0 | 75,1 | |
| Kierownicy średniego szczebla | 20 588 | 120,8 | 53,0 | |
| Wierzący i praktykujący | 14 602 | 147,0 | 80,0 | 0,11 |
| Wierzący niepraktykujący | 18 849 | 136,3 | 69,1 | |
| Niewierzący | 21 563 | 120,9 | 70,1 | |

Zwraca przede wszystkim uwagę fakt, iż wszystkie zmienne zamieszczone w tabeli są statystycznie istotnie powiązane ze zróżnicowaniem liczby osób odczuwających deprivację dochodową, a także rzutują na zróżnicowanie natężenia tych deprivacji. Najwyższe odsetki osób odczuwających deprivację dochodową (mierzone stosunkiem dochodu deklarowanego do minimalnego) pojawiają się wśród mieszkańców wsi, robotników niewykwalifikowanych i wykwalifikowanych w mieście, osób o niższym poziomie wykształcenia, wśród bezpartyjnych, wierzących i zatrudnionych na stanowiskach niekierowniczych. Idzie z tym w parze na ogół wyższe niż w pozostałych grupach natężenie deprivacji dochodowych.

Jeśli porównamy te dane z danymi z 1982 roku, to okazuje się, iż uległy one zmianie jedynie w kategorii robotników, wśród których wzrosły odsetki odczuwających deprivację (z 77 do 86). Można więc oczekiwać, iż ta właśnie kategoria przejawiać będzie najsilniejsze roszczenia płacowe również w przyszłości.

Sposoby radzenia sobie z niedostatkiem dochodów

Dotychczasowe rozważania prowadzą do wniosku, iż większość rodzin w naszym kraju ma kłopoty z utrzymaniem takiego poziomu konsumpcji, który uznawany jest przez samych zainteresowanych jako minimalny. Jest to więc klasyczny przykład deprivacji w rozumieniu W. Glatzera i H.M. Mohra (1987). Powszeczność tego typu odczuć potwierdzają nie tylko pośrednie wnioski płynące z analizy relacji pomiędzy dochodami rzeczywistymi a dochodami postulowanymi jako minimalne. Stan ten znajduje również swoje odzwierciedlenie w rozkładzie odpowiedzi na pytanie „Jak oceniliby Pan ilość pieniędzy, którymi obecnie dysponuje Pana rodzina, w stosunku do swoich potrzeb?": 26 procent badanych stwierdziło, iż „zawsze brakuje pieniędzy”, 43 procent odpowiedziało, że „zdarza się, że brakuje pieniędzy”, 29 procent oświadczyło, że „na ogół wystarcza nam pieniędzy” i zaledwie 2 procent uznało, że „zarabia więcej, niż wydaje”. Z macierzy korelacyjnej wynika, iż ta subiektywna ocena jest stosunkowo silnie skorelowana z obiektywnym poziomem dochodów na 1 osobę ($r = 0,18$), a jeszcze silniej z dochodami, które respondent podawał jako niezbędne do utrzymania minimum ($r = 0,31$).

Najczęstszą reakcją na deficyt budżetu domowego jest ograniczenie wydatków (67 procent badanych). W dalszej kolejności idą dodatkowe prace zarobkowe (31 procent), pomoc rodziny (14 procent), pożyczki (11 procent) oraz korzystanie ze zgromadzonych wcześniej oszczędności (9 procent).

Istnieje możliwość porównania tych danych dla robotników wykwalifikowanych i inżynierów zatrudnionych w przemyśle w latach 1984–1988 (Wnuk-Li-

piński 1987). Z porównania wynika, iż w ciągu ostatnich czterech lat wśród robotników wykwalifikowanych nie nastąpiły istotne zmiany w zakresie subiektywnie postrzeganej deprivacji dochodowej (mierzonej nie jak poprzednio porównaniem dwóch różnych wskaźników: dochodów faktycznych i dochodów definiowanych przez respondentów jako minimalne, lecz odpowiedzią na pytanie wprost, przytoczone wyżej. Około 70 procent odczuwa tak zdefiniowaną deprivację, niespełna 30 procent – równowagę dochodów i wydatków w budżecie domowym i około 1 procent – nadwyżkę dochodów nad wydatkami. Nieco inaczej kształtuje się sytuacja wśród specjalistów z wyższym wykształceniem zatrudnionych w przemyśle. W tej „bowiem kategorii minione cztery lata przyniosły wyraźny wzrost liczby osób odczuwających deprivację dochodową (z 56 procent w 1984 do 69 procent w 1988 roku), kosztem spadku odsetka tych, których dochody na ogół wystarczają na pokrycie wydatków (z 41 procent do 29 procent). Liczba osób deklarujących wyższe dochody niż wydatki w obu porównywanych latach była marginalna (odpowiednio: 3 procent oraz 2 procent).

Warto jednak pamiętać, iż ta kategoria respondentów nie jest w pełni porównywalna. W 1984 roku byli to inżynierowie „z produkcji”, zaś w 1988 roku – specjaliści z wyższym wykształceniem zatrudnieni w przemyśle. Gdyby możliwe było doprowadzenie do pełnej porównywalności, to prawdopodobnie różnice między inżynierami w 1984 i 1988 byłyby mniejsze.

W obu porównywanych kategoriach pracowników poszczególne sposoby redukcji deficytu w budżecie domowym były stosowane z nie zawsze tą samą częstością (por. tabelę 3).

Tabela 3. Sposoby redukcji deficytu w budżecie domowym wśród robotników wykwalifikowanych i inżynierów zatrudnionych w przemyśle (w %)

| Zachowania | Robotnicy wykwalifikowani | | Inżynierowie ^a | |
|------------------------|---------------------------|-----------------|---------------------------|----------------|
| | 1984 N = 386 | 1988 N = 138 | 1984 N = 392 | 1988 N = 42 |
| Ograniczenie wydatków | 47,9 | 67,4 | 42,3 | 59,5 |
| Dodatkowa praca | 23,1 | 38,4 | 23,7 | 47,6 |
| Pożyczki | 11,1 | 10,1 | 7,6 | 11,9 |
| Pomoc rodziny | 17,4 | 15,2 | 8,2 | 11,9 |
| Zużywanie oszczędności | 8,0 | 7,2 | 8,7 | 4,8 |
| Inne sposoby | 2,6 | 0,7 | 2,8 | – |

^a w 1988 specjaliści z wyższym wykształceniem zatrudnieni w przemyśle

Przede wszystkim zauważyć należy, iż w minionych czterech latach wzrosła w obu porównywanych kategoriach liczba tych, którzy zmuszeni zostali do ograniczenia wydatków. Wzrósł także bardzo wyraźnie odsetek tych, którzy

dorabiają do pensji. Ta strategia znacznie częściej stosowana była przez inżynierów niż przez robotników. Pozostałe sposoby redukcji deficytu w budżecie domowym nie wykazały zasadniczych zmian w czasie.

Dynamika niezaspokojonych potrzeb

Dane dotyczące najważniejszych spraw do załatwienia² interpretuje się w literaturze wielorako; najczęściej po prostu jako wskaźnik aspiracji konsumpcyjnych. Pojawiają się jednak także odmienne interpretacje. Na przykład I. Białęcki przyjmuje, iż sprawy do załatwienia są dobrym wskaźnikiem dostępu do pewnych pożądaných, a zarazem podstawowych dla normalnej egzystencji dóbr (por. Białęcki 1986, s. 115). Z kolei K. Staszyńska skłonna jest interpretować „sprawy do załatwienia” w kategoriach niezaspokojonych potrzeb, a częstość deklarowania poszczególnych kategorii potrzeb traktuje jako wskaźnik stopnia ich deprivacji w przebadanej populacji (Staszyńska 1986, s. 135). W naszej analizie pójdziemy przede wszystkim tropem tego ostatniego podejścia. Warto więc podkreślić, że i w tym przypadku pojęcie deprivacji względnej ma szczególny sens: punktem odniesienia dla poczucia upośledzenia jest silnie odczuwana, a niezaspokojona potrzeba.

Ogólne dane na ten temat dla lat 1981–1988 zawiera tabela 4.

Tabela 4. Dynamika niezaspokojonych potrzeb w latach 1981, 1984 i 1988 (w %)*

| Sprawy do załatwienia | 1981 N=1985 | 1984 N=1911 | 1988 N=2349 |
|--|----------------|----------------|----------------|
| 1. Mieszkanie | 52,7 | 49,5 | 51,5 |
| 2. Sprawy życia osobistego i rodzinnego | 30,7 | 42,7 | 39,0 |
| 3. Sytuacja materialno-bytowa | 22,6 | 31,1 | 28,6 |
| 4. Sytuacja społeczno-polityczna w kraju | 46,5 | 16,6 | 13,5 |
| 5. Nabycie przedmiotów trwałego użytku | 5,6 | 4,3 | 10,4 |
| 6. Kupno samochodu | 4,4 | 8,5 | 9,2 |
| 7. Uzyskanie lepszej pracy | 6,8 | 10,0 | 8,0 |
| 8. Podnoszenie kwalifikacji zawodowych | 3,2 | 7,3 | 5,0 |
| 9. Poprawa stanu zaopatrzenia | 43,6 | 8,4 | 4,4 |

* Odsetki nie sumują się do 100, bowiem respondenci podawali z reguły więcej niż jedną sprawę do załatwienia.

² W badaniach serii Polacy „81”–„88” dane tego typu zbierano poprzez zadawanie pytania otwartego w następującym brzmieniu: „Co obecnie jest najważniejsze dla Pana(i) i Pana(i) rodziny? Jakie sprawy chciałby Pan(i) przede wszystkim załatwić i jakie cele osiągnąć?”

Współczynnik korelacji rang Spearmana dla poszczególnych par porównywalnych lat przedstawia się następująco:

1981–1984 : 0,683

1981–1988 : 0,517

1984–1988 : 0,800

Na tej podstawie można stwierdzić, iż w latach 1981–1984 względna częstość pojawiania się poszczególnych spraw do załatwienia w wypowiedziach respondentów była bardziej zróżnicowana niż w latach 1984–1988. Innymi słowy, hierarchia podstawowych potrzeb społecznych uległa większym modyfikacjom w pierwszym niż w drugim okresie. Jednak wartości tych współczynników wskazują na daleko posuniętą w dekadzie lat 80. trwałość społecznej hierarchii potrzeb. Warto tu dodać, iż K. Staszyńska (1986, s. 128) wykazała istnienie analogicznej tendencji dla lat 1981–1984, jeśli do obliczeń współczynnika r Spearmana użyje się jedynie rangi spraw do załatwienia wymienianych na pierwszym miejscu. Tutaj natomiast kryterium rangowania była sumaryczna częstość wymieniania poszczególnych spraw na pierwszym, drugim i trzecim miejscu.

We wszystkich porównywalnych latach na czoło najbardziej palących spraw do załatwienia wysuwały się sprawy mieszkaniowe. Nie jest to, rzecz jasna, ustalenie zaskakujące wobec trwającego od lat kryzysu budownictwa.

W 1981 roku na drugim i trzecim miejscu znajdowały się takie kwestie jak sytuacja społeczno-polityczna w kraju oraz zaopatrzenie rynku. W stosunku do tych właśnie problemów nastąpiła w latach późniejszych najistotniejsza zmiana. Problemy polityczne i zaopatrzeniowe zeszły z pierwszego planu.

Kategoria „sytuacja społeczno-polityczna” jest najbardziej niejednorodną. Włączono bowiem do niej generalnie wszystkie te wypowiedzi, które – jak ujmuje to K. Staszyńska – „wskazywały na zjawisko leżące poza poziomem jednostkowym” (K. Staszyńska 1986, s. 147), a więc zarówno wypowiedzi na temat polityki rolnej, jak i ogólnej sytuacji politycznej w kraju, wypowiedzi wskazujące na wadliwy system zarządzania oraz ogólne wskazania na politykę ekonomiczną, a także wypowiedzi dotyczące kryzysu społeczno-gospodarczego kraju. Ponadto w tej kategorii znalazły się zarówno wypowiedzi wskazujące na obawy przed zaburzeniami społecznymi, jak i wypowiedzi zawierające obawy przed niewłaściwą polityką władz. Jest to więc istotnie kategoria ogromnie zróżnicowana wewnątrz i w związku z tym powstaje pytanie, jak należałoby ją interpretować. Sądzę, iż najwłaściwszą interpretacją jest potraktowanie tego zbioru wypowiedzi jako wskaźnika poczucia wpływu (negatywnego lub pozytywnego) zjawisk ogólnospołecznych na sytuację jednostki i jej rodziny. Poczucie wpływu negatywnego wiąże się przede wszystkim z uogólnioną obawą przed

niepokojami społecznymi. Natomiast poczucie wpływu pozytywnego wiąże się z przekonaniem, iż zmiany o charakterze makrospołecznym mogą doprowadzić do poprawy sytuacji życiowej jednostek. Przeważająca jednak część wypowiedzi mieszczących się w tej kategorii wyraża uogólnione obawy przed zaburzeniami społecznymi.

Jeśli tak właśnie rozumieć się będzie generalnie tę heterogeniczną kategorię „spraw do załatwienia”, to – w świetle danych empirycznych – stwierdzić należy, iż w porównywanych latach obawy przed zaburzeniami ogólnospołecznymi generalnie zmalały, a największy spadek zanotowano w latach 1981–1984.

Podobna tendencja pojawia się w przypadku stanu zaopatrzenia rynku, w porównaniu z późną jesienią 1981 roku, gdy półki sklepowe były praktycznie puste, lata następne były dla naszych respondentów zdecydowanie mniej dokuczliwe.

W latach 1981–1984 wzrosły natomiast odsetki tych, dla których najważniejsze problemy życiowe dotyczyły spraw życia osobistego i rodzinnego oraz sytuacji materialno-bytowej. W 1988 roku częstość wymieniania tych właśnie dwóch rodzajów problemów życiowych była zbliżona do częstości zanotowanej w 1984 roku. Warto także zauważyć pewną – niezbyt silną – tendencję wzrostu w latach 1981–1988 częstości pojawiania się takich spraw jak kłopoty z nabywaniem przedmiotów trwałego użytku czy problemy związane z kupnem samochodu.

Z dotychczasowej analizy wyłania się pewien stosunkowo trwały w dekadzie lat 80. zestaw niezaspokojonych potrzeb społeczeństwa polskiego. Zestaw ten jest zdominowany przez niezaspokojone potrzeby mieszkaniowe. Jeśli weźmie się pod uwagę fakt, iż również w dekadach wcześniejszych kwestie mieszkaniowe należały do podstawowych, nierozwiązanych skutecznie problemów polityki społecznej państwa, to stwierdzić należy, iż deprywacja potrzeb mieszkaniowych była w okresie powojennym trwałym elementem trosk kolejnych generacji Polaków, a wpływ czasu nie obniżył rozmiarów tej deprywacji.

Sposób postrzegania nielegitymizowanych przywilejów – tendencje zmian

Przywileje nielegitymizowane były badane przy pomocy serii trzech pytań³. Każde z tych pytań dotyczyło innego aspektu badanego problemu. Przede wszystkim badaliśmy to, co można by nazwać społeczną widocznością niezaskutecznych

³ W badaniach „Polacy '88” treść tych pytań była następująca: (1) „Czy, zdaniem Pana(i), są w dzisiejszej Polsce ludzie (lub grupy ludzi), którzy korzystają z różnych udogodnień życiowych i przywilejów, chociaż nie zasługują na to?”; (2) „Jeśli tak, to kim oni są?” oraz (3) „Na czym polegają ich przywileje?”.

przywilejów. Kolejnym krokiem było zbadanie, kto z tak definiowanych przywilejów korzysta. Tutaj możliwe były co najmniej dwa rozwiązania metodologiczne. Po pierwsze badać można stopień, w jakim pewne, teoretycznie ważne grupy są – w świadomości społecznej – uprzywilejowane niezasłużenie. Po drugie, badaczka może interesować to, jak nazywane są przez samych respondentów tego typu grupy, czyli – innymi słowy – jakie w świadomości potocznej funkcjonują wizje elit niezasłużonego uprzywilejowania. O ile w pierwszym przypadku stosuje się na ogół pytania zamknięte, o tyle w drugim przypadku stosuje się pytania otwarte, sformułowane tak, aby nie sugerowały respondentom żadnego kierunku myślenia. W naszym badaniu zastosowaliśmy ten drugi wariant. Trzecie pytanie (również otwarte) dotyczyło istniejących w świadomości potocznej definicji przywilejów nielegitymizowanych.

Odpowiedzi na te trzy pytania są tutaj przedmiotem analizy. W 1988 roku 66 procent ogółu badanych stwierdziło, że „są w dzisiejszej Polsce ludzie (lub grupy ludzi), którzy korzystają z różnych udogodnień życiowych i przywilejów, chociaż nie zasługują na to”, jedynie 8 procent ogółu badanych nie widzi ludzi (lub grup) cieszących się niezasłużonymi przywilejami, a 26 procent respondentów nie ma w tej kwestii wyrobionego zdania. Trudno porównywać te dane z wynikami wcześniejszymi, bowiem w poprzednich edycjach badania (Polacy '81-'84) zadawano pytanie inaczej brzmiące („Czy są w Polsce tacy ludzie, lub grupy ludzi, którzy z obecnej sytuacji kryzysu odnoszą jakieś korzyści?”), które tylko pośrednio mogło nasuwać respondentowi myśl o niezasłużonych przywilejach. W 1981 roku na tak sformułowane pytanie twierdząco odpowiedziało 69 procent ogółu badanych, a w 1984 r. – aż 82 procent badanych.

Również społecznie widoczne są pewne grupy ludzi, korzystające z niezasłużonych przywilejów. „Władza” była najczęściej używaną przez respondentów nazwą na określenie takich grup (30 procent ogółu badanych). Co dziesiąty respondent określał uprzywilejowane grupy przez podanie przynależności organizacyjnej ich członków (PZPR, nowe związki zawodowe) i również co dziesiąty respondent wskazywał na wojsko i milicję. Tylko 8 procent badanych określało tę grupę przez użycie nazwy „spekulanci”; 4 procent respondentów wskazywało bogactwo jako kryterium niesprawiedliwego uprzywilejowania („bogaci”, „pochodzący z bogatych rodzin”, „mający rodzinę za granicą”), taki sam odsetek (4 procent wymieniał „kliki”) oraz właścicieli w prywatnym sektorze gospodarki („prywatna inicjatywa”, „rolnicy” lub „farmerzy”). Jedynie 2 procent ogółu badanych wiązało przywileje nielegitymizowane z różnymi zawodami („górnicy, hutnicy”, „lekarze”, „wolne zawody” etc.).

Powyższe zestawienie danych pozwala na sformułowanie kilku ogólnych wniosków. Przede wszystkim warto zwrócić uwagę na fakt, iż w świadomości społecznej Polaków roku 1988 zdecydowanie najczęściej postrzegany źró-

dłem przywilejów nielegitymizowanych jest sfera władzy. W sumie to źródło niezasłużonych przywilejów (władza, przynależność organizacyjna oraz wojsko i MO) pojawiło się w wypowiedziach blisko połowy ogółu badanych (lub – licząc inaczej – stanowiło 73 procent wskazań wśród tych, którzy dostrzegali istnienie niezasłużonych przywilejów w polskim społeczeństwie). Mechanizm rynkowy, a ściślej – jego zdegenerowana wersja w gospodarce planowanej centralnie, znacznie rzadziej był postrzegany jako czynnik generujący niezasłużone przywileje: w sumie 12 procent ogółu badanych (18 procent respondentów dostrzegających istnienie niezasłużonych przywilejów) posługiwało się jakoś tym kryterium („spekulanci” oraz „właściciele w prywatnym sektorze”).

Na tym tle zdecydowanie marginalne było wiązanie niezasłużonego uprzywilejowania z takimi zjawiskami jak patologizacja stosunków społecznych („kliki”), wysoki poziom konsumpcji głównie dzięki dziedziczeniu bogactw („bogaci” z „bogatych rodzin”, „rodzina za granicą”) czy wreszcie – zróżnicowane przywileje przypisane do określonych pozycji w układzie stratyfikacyjno-zawodowym.

Przedstawione tutaj dane zdają się wskazywać, że sformułowana wcześniej teza o władzy jako głównym czynnikiem generującym nierówności swoiste dla monocentrycznego systemu socjalizmu realnego znajduje swoje mocne echo w potocznym myśleniu. Trudno stwierdzić, na ile stabilny w czasie jest taki rozkład przekonań, bowiem w badaniach wcześniejszych zadawano pytania inaczej brzmiące. Nie mniej również i wcześniej wymiar władzy pojawił się jako istotny czynnik uprzywilejowania; np. w 1984 roku ponad 60 procent respondentów wskazywało ludzi władzy („władza, członkowie PZPR i nowych związków”, „wojsko i milicja”) jako tych, którzy są względnie uprzywilejowani (jednak bez określania, czy uprzywilejowanie to ma charakter zasłużony, czy nie).

Jak wiadomo, u progu lat 80., w okresie legalnego działania „Solidarności” przywileje ludzi władzy były jednym z najistotniejszych odniesień populistycznych postaw rewindykacyjnych zarówno na szczeblu lokalnym, jak i na szczeblu ogólnokrajowym. Uzasadnione wydaje się więc przypuszczenie, iż wyniki z 1988 roku odzwierciedlają pewien stały w latach 80. element myślenia potocznego.

Na czym polegają owe nielegitymizowane przywileje? Najczęściej są one przez respondentów definiowane jako dostęp do dóbr, głównie materialnych (30 procent ogółu badanych); rzadziej pojawiają się takie określenia, jak: wysokie dochody lub zarobki (15 procent), wygodne, łatwe życie (10 procent), bycie ponad prawem (3 procent), lekka praca (2 procent), przywileje poszczególnych kategorii zawodowych (3 procent) i inne. A więc w Polsce przywilejem jest najczęściej dostęp do dóbr, które na rynku są rzadkie lub nie występują wcale. W świadomości społecznej dostęp do takich dóbr jest najczęściej wiązany z pozycją w strukturze władzy. Jednak taki mechanizm dystrybucji nie uzyskuje przyzwolenia społecz-

nego. Nasuwa się hipoteza, iż mamy tu do czynienia z jedną z tych deprivacji względnych, które są swoiste dla „socjalizmu realnego”, charakteryzującego się – by użyć określenia J. Kornaia (1985) – „gospodarką niedoboru”.

Spółeczne korelaty nielegitymizowanych przywilejów

Z danych empirycznych wynika, iż postrzeganie nielegitymizowanych przywilejów jest najsilniej powiązane z czterema następującymi czynnikami: wykonywanym zawodem ($V = 0,18$), zamieszkiwaniem w mieście lub na wsi ($V = 0,18$), przynależnością związkową przed 13 grudnia 1981 roku ($V = 0,13$) oraz poziomem uzyskanego wykształcenia ($V = 0,13$).

Spśród wyróżnionych grup zawodowych najwyraźniej odbiegają od reszty rolnicy indywidualni. Otóż wśród nich tylko 47 procent widzi grupy ludzi, którzy cieszą się niezasłużonymi przywilejami; 16 procent stwierdza, że takich grup w naszym kraju nie ma, zaś 37 procent nie ma w tej sprawie wyrobionego poglądu. Tymczasem w takich zawodach jak: specjaliści, technicy, urzędnicy, robotnicy wykwalifikowani czy wreszcie – właściciele odsetek respondentów ostrzegających grupy uprzywilejowane waha się w granicach 76–79 procent, a odsetek osób stwierdzających, że takich grup nie ma, zamyka się w granicach od 4 do 10. Jedynie robotnicy niewykwalifikowani różnią się pod tym względem od przedstawicieli innych zawodów miejskich: 59 procent dostrzega w naszym kraju grupy niesłusznie uprzywilejowane, 8 procent takich grup nie widzi i aż 33 procent nie ma w tej sprawie wyrobionego zdania. Analogiczny rozkład procentowy występuje wśród osób biernych zawodowo (głównie: gospodyń domowych i emerytów). Przytoczone tutaj dane nasuwają następujące wnioski.

Przede wszystkim rolnicy na wsi oraz – w nieco niniejszym stopniu – robotnicy niewykwalifikowani i osoby zawodowo bierne w mieście charakteryzują się stosunkowo niskimi kompetencjami poznawczymi w zakresie postrzegania grup uprzywilejowanych (świadczą o tym wysokie odsetki osób niemających zdania). Można przypuszczać, iż ów brak kompetencji jest po części skutkiem pewnego oddalenia od ośrodków decyzyjnych, a w związku z tym brakiem osobistych doświadczeń w omawianej tutaj kwestii. Po części też dzieje się tak prawdopodobnie również dlatego, że wyróżnione tutaj kategorie respondentów odznaczają się stosunkowo najsłabiej wykrystalizowanymi zasadami sprawiedliwości społecznej, które stanowią by mogły podstawę zakwestionowania funkcjonujących w naszym kraju mechanizmów dystrybucji dóbr.

Jeśli weźmie się pod uwagę analizowane wcześniej dane opisujące rozmiary deprivacji absolutnej, to należy stwierdzić, iż wśród rolników na wsi oraz robotników niewykwalifikowanych w mieście reakcje adaptacyjne są rozpozszechnione daleko bardziej niż wśród przedstawicieli innych kategorii społecz-

no-zawodowych, aczkolwiek również tutaj dominującym stanem jest poczucie uogólnień deprywacji względnej.

Jak już wspomniałem wcześniej, bardzo wyraźne zróżnicowania w tym względzie występują na osi miasto–wieś ($V = 0,18$). Otóż wśród mieszkańców miast 73 procent respondentów postrzega grupy niezszluzenie uprzywilejowane (6 procent nie dostrzega takich grup, a 21 procent nie ma wyrobionego zdania). Tymczasem wśród mieszkańców wsi jedynie 54 procent zauważa takie grupy (11 procent nie dostrzega ich, a 35 procent nie ma wyrobionego zdania).

Również i za tym podziałem, jak można przypuszczać, kryje się wpływ zróżnicowanych kompetencji poznawczych oraz większej na wsi odległości od państwowych ośrodków decyzyjnych. Dodać należy, iż rozpowszechnienie na wsi reakcji adaptacyjnych wiązać się może także z faktem, że stosunki gospodarcze są w większym niż w mieście stopniu kształtowane dość przejrzystymi zasadami rynkowymi, które są akceptowanym szeroko źródłem nierówności, a także tym, że mieszkańcy wsi są średnio starsi niż mieszkańcy miast, mają średnio niższy poziom wykształcenia i w mniejszym stopniu są uwikłani w różnorodne organizacje formalne. A ten właśnie splot czynników zdaje się wyraźnie wpływać na sposób postrzegania przywilejów nielegitymizowanych.

I tak, postrzeganie tych przywilejów wyraźnie rośnie wraz ze wzrostem poziomu wykształcenia (od 57 procent wśród osób z wykształceniem podstawowym do 77 procent wśród osób z wykształceniem wyższym), a zarazem maleje odsetek tych, którzy nie mają wyrobionego zdania (odpowiednio od 34 do 17). Osoby sprawujące funkcje kierownicze dostrzegają takie przywileje częściej (80 procent) niż osoby takich funkcji nie sprawujące (71 procent), osoby z najstarszej kategorii wiekowej (55 lat i więcej) rzadziej niż pozostali respondenci (odpowiednio 57 procent i 70 procent).

Również przynależność związkowa w 1981 roku wiąże się z pewnym zróżnicowaniem w postrzeganiu tych przywilejów (por. tabelę 5).

Tabela 5. Postrzeganie grup niezszluzenie uprzywilejowanych według przynależności związkowej w dniu 12 XII 1981 roku.

| Odpowiedzi | „Solidarność” N=559 | Związki branżowe N=320 | Niezrzeszeni N=1400 |
|-------------------|------------------------|---------------------------|------------------------|
| Ogółem | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Tak | 80,0 | 71,3 | 59,5 |
| Nie | 5,7 | 5,9 | 9,3 |
| Trudno powiedzieć | 14,3 | 22,8 | 31,2 |

$p = 0,001, V=0,13$

Dane te przemawiają na rzecz tezy, iż członkostwo w NSZZ „Solidarność”, mimo upływu blisko siedmiu lat, było szkołą nabywania nowych, trwałych i z reguły radykalnych kompetencji poznawczych, umożliwiających artykułowanie postaw będących skutkiem uświadomionego poczucia uogólnionej deprivacji względnej. Nasuwa się tutaj wniosek ogólniejszy, iż u progu lat 80. mieliśmy do czynienia z czymś w rodzaju rewolucji poznawczej (por. Koralewicz, Wnuk-Lipiński 1987), która spowodowała, iż w miejsce powszechnych wcześniej postaw adaptacyjnych pojawiło się w dużej mierze poczucie uogólnionej deprivacji względnej. Interesujące jest jednak, iż członkostwo w związkach branżowych było także pewną szkołą radykalizmu społecznego, choć w stopniu mniejszym niż członkostwo w „Solidarności”, ale większym niż brak członkostwa w jakichkolwiek związkach zawodowych. Można więc stwierdzić, iż również „branżowcy” są radykalni, aczkolwiek nasuwa się podejrzenie, iż mamy tu do czynienia z nieco odmiennymi rodzajami radykalizmów. Omawiane dalej wyniki analizy HI-CLUSTER oraz rozkłady procentowe w tabeli 6 pozwalają sformułować hipotezę, iż radykalizm respondentów o rodowodzie solidarnościowym ma przede wszystkim charakter „antymonocentryczny” (ale nie antyrynkowy), tymczasem radykalizm respondentów wywodzących się ze związków branżowych można by określić jako „populistyczno-antyrynkowy”. W późniejszych analizach warto, jak sądzę, wrócić do weryfikacji tej hipotezy.

„Władza” i „spekulanci” jako grupy korzystające z nielegitymizowanych przywilejów

Jak już wcześniej wspomniałem, nasi respondenci najczęściej wskazywali na władzę jako grupę ludzi cieszącą się w naszym kraju niezasłużonymi przywilejami. A więc w 1988 roku – podobnie jak na początku lat 80. – system władzy okazał się najbardziej społecznie widocznym źródłem przywilejów nielegitymizowanych. Jednakże owa „społeczna widoczność” nie we wszystkich kategoriach była równie wyraźna (por. tabelę 6).

Jak wynika z tabeli 6 na niezasłużone przywileje władzy najczęściej wskazywali mieszkańcy miast, członkowie „Solidarności”, właściciele swoich warsztatów pracy oraz robotnicy wykwalifikowani i inteligencja. Wzrost poziomu wykształcenia był wyraźnie powiązany ze wzrostem liczby wskazań na władzę. Stosunkowo najrzadziej poglądy takie pojawiały się wśród osób z wykształceniem podstawowym, rolników indywidualnych na wsi oraz robotników niewykwalifikowanych w mieście, a także wśród tych, którzy w 1981 roku nie należeli do żadnych związków zawodowych.

Tabela 6. Osoby wskazujące na władzę, jako źródło niezasłużonych przywilejów (w % ogółu respondentów danej kategorii)

| Kategorie respondentów | Grupy korzystające z niezasłużonych przywilejów | | | |
|---|---|--------|---------------------------|-------------|
| | Razem | władza | w tym: członkowie PZPR | wojsko i MO |
| Miejsce zamieszkania: | | | | |
| miasto | 49,8 | 32,0 | 5,1 | 12,4 |
| wieś | 32,8 | 22,0 | 6,1 | 4,7 |
| Przynależność związkowa w 1981 r.: | | | | |
| NSZZ „Solidarność” | 69,4 | 39,0 | 14,8 | 15,6 |
| związki branżowe | 44,0 | 27,8 | 7,8 | 8,4 |
| niezrzeszeni | 40,7 | 25,0 | 7,7 | 7,7 |
| Zawód: | | | | |
| inteligencja | 60,8 | 32,3 | 15,5 | 13,0 |
| urzędnicy | 55,4 | 34,9 | 7,5 | 13,0 |
| robotnicy wykwalifikowani | 33,5 | 24,4 | 1,7 | 7,4 |
| rolnicy | 25,0 | 15,3 | 7,4 | 2,3 |
| właściciele | 72,4 | 37,7 | 18,8 | 15,9 |
| bierni zawodowo | 40,2 | 24,0 | 8,1 | 8,1 |
| Wykształcenie: | | | | |
| podstawowe | 33,4 | 21,5 | 5,6 | 6,3 |
| zasadnicze zawodowe | 50,4 | 32,1 | 9,8 | 8,5 |
| średnie | 60,2 | 33,1 | 12,1 | 15,0 |
| wyższe | 65,6 | 35,6 | 18,3 | 11,7 |

Przegląd statystycznie istotnych współczynników korelacji (na poziomie λ 0,001) potwierdza ten ogólny obraz. Nazywanie „władzą” grup niezasłużenie uprzywilejowanych jest bowiem pozytywnie skorelowane z przynależnością do „Solidarności” ($r = 0,127$) wykonywaniem funkcji robotnika wykwalifikowanego ($r = 0,106$) i z poziomem wykształcenia ($r = 0,121$). Ujemne korelacje wystąpiły w powiązaniu z wykonywaniem funkcji rolnika indywidualnego ($-0,103$) oraz wiekiem respondenta ($-0,083$) i brakiem przynależności do związków zawodowych w 1981 roku ($r = -0,099$).

Z kolei analiza HI-CLUSTER⁴ (wg programu OSIRIS) dostarcza kilka dodatkowych szczegółów do tego ogólnego obrazu. I tak, w syndromie tych, którzy wskazywali na „władzę”, najdłużej utrzymały się osoby charakteryzujące się

⁴ Bliższe objaśnienie analizy HI-CLUSTER znaleźć można w Wnuk-Lipiński 1987, s. 40 i nast.

następującymi cechami: czynni zawodowo, ale nie pełniący funkcji kierowniczych członkowie „Solidarności” w średnim wieku (35–54 lata). Tymczasem wśród tych, którzy wskazywali takie uprzywilejowane grupy, jak: członkowie PZPR i nowych związków oraz wojsko i milicję – najdłużej utrzymali się właściciele warsztatów pracy (rzemieślnicy, przedsiębiorcy, kupcy).

Ta sama analiza HI-CLUSTER wykazała istnienie kilku dodatkowych, interesujących syndromów. Wśród tych którzy utożsamiają grupy niezasłużenie uprzywilejowane ze „spekulantami”, dominują członkowie nowych związków i PZPR oraz dawni członkowie związków branżowych. Wskazywanie na „kliki” tworzy syndrom z osobami z wykształceniem średnim i zaliczającymi się do „grupy techników”. Wśród wskazujących na „prywatną inicjatywę” dominują kierownicy wyższego szczebla, zaś wśród wskazujących na inne przywileje poszczególnych grup zawodowych (np. hutników, górników, lekarzy) – przeważają kierownicy niższego szczebla.

Zanim przejdziemy do skomentowania tych ustaleń zwróćmy jeszcze uwagę na wewnętrzne związki pomiędzy różnymi sposobami artykulacji grup korzystających w opinii respondentów z niezasłużonych przywilejów. Informacja ten temat dostarcza macierz współczynników korelacji Pearsona.

Macierz ta ujawniła jedynie pięć współczynników korelacji istotnych na poziomie $\lambda = 0,001$. I tak, wymienianie „władzy” jest negatywnie skorelowane z wymienianiem „spekulantów” ($r = -0,11$), wskazywanie na „członków PZPR i nowych związków” jest pozytywnie skorelowane ze wskazywaniem na „wojsko i milicję” ($r = 0,15$), zaś wskazywanie na „wojsko i milicję” jest słabo negatywnie skorelowane ze wskazywaniem na: „spekulantów” ($r = -0,07$), „ludzi bogatych” ($r = -0,0$) oraz „kliki” ($r = -0,07$).

Przedstawione tutaj ustalenia badawcze zdają się wskazywać na istnienie w przebadanej populacji kilku zasadniczo odmiennych opcji aksjologicznych. Dla pierwszej z nich i zarazem najbardziej powszechnej źródłem nielegitymizowanych przywilejów są struktury władzy. Druga opcja – zdecydowanie mniej powszechna – to postrzeganie socjalistycznego rynku jako źródła niezasłużonych przywilejów. I wreszcie opcja trzecia – występująca rzadziej – to upatrywanie źródła niezasłużonych przywilejów w różnorodnych patologjach mikrostrukturalnych.

Jeśli weźmiemy pod uwagę podawane przez respondentów definicje owych niezasłużonych przywilejów, to okazuje się, iż nie chodzi tu przede wszystkim o wysokość dochodów, warunki pracy czy warunki życia, lecz o dostęp do dóbr. W mechanizmie dystrybucji tych dóbr pieniędzy nie jest najważniejszym regulatorem; funkcję tę przejmuje pozycja w strukturze władzy, a sama dystrybucja regulowana jest enigmatyczną zasadą sułtańską: „każdemu według funkcjonalnej przydatności dla systemu”. Analizowane dane skłaniają do wniosku, iż zasada ta i funkcjonujący na jej podstawie mechanizm dystry-

bucji dóbr jest nie tylko powszechnie widoczny – mimo w istocie niejawnego procesu podziału – lecz także powszechnie kwestionowany. Uzasadnione wydaje się zatem twierdzenie, iż tu właśnie tkwi najsilniejsze źródło uogólnionej deprivacji względnej, która w dogodnych warunkach przekształcić się może w silny ruch rewindykacyjny.

Jest rzeczą charakterystyczną, iż ten typ uogólnionej deprivacji względnej jest szczególnie rozpowszechniony wśród inteligencji, robotników wykwalifikowanych, właścicieli, członków „Solidarności”, będących w średnim wieku i mieszkających w miastach, a więc tych grup, które stanowią winny naturalną bazę społeczną działań proreformatorskich i które już raz pojawiły się na scenie publicznej w formie ruchu „Solidarność”, mającego wiele cech ruchu pokoleniowego (por. Adamski 1982).

W ramach drugiej opcji – często obecnej w propagandzie (zwłaszcza w pierwszej połowie lat 80.) – źródłem nieuprawnionych przywilejów jest niezrównoważony rynek. Ci, którzy bogacą się dzięki indywidualnej produkcji lub poprzez spekulacyjne wykorzystywanie braku równowagi rynkowej, cieszą się niezasłużonymi przywilejami zdaniem pewnej szczególnej grupy naszych respondentów. Należą do niej przede wszystkim członkowie dawnych związków branżowych i obecnych związków zawodowych, członkowie PZPR oraz kierownicy wyższego szczebla. Można więc – godząc się na pewne uproszczenia – stwierdzić, iż opcja ta jest szczególnie rozpowszechniona wśród „ludzi władzy”, aczkolwiek – co należy podkreślić – również wśród tych osób dominuje postrzeganie niezasłużonych przywilejów władzy.

Ponieważ analiza wykazała, iż opcje te są skorelowane negatywnie (tzn. wybór jednej zmniejsza prawdopodobieństwo jednoczesnego wyboru drugiej opcji), możemy powiedzieć, że wśród „ludzi władzy” część respondentów znajduje się w sytuacji psychospołecznej, którą można określić mianem „dobrostanu”. Jest to ta część, która z naturalnych powodów będzie kategorią najwytrwalej broniącą *status quo*. Inna część „ludzi władzy” przeżywa „dysonans” z powodu korzystania z przywilejów, których prawomocność da się zakwestionować. Można oczekiwać, iż ta właśnie kategoria „ludzi władzy” jest naturalnym sojusznikiem zmian, które prowadziłyby do redukcji owego dysonansu.

Rolnicy indywidualni jawią się jako grupa, w której najpowszechniejsza jest adaptacja do istniejących w naszym kraju nierówności społecznych. Na uwagę zasługuje także fakt wyraźnego rozpadu robotników na dwie grupy. O ile wśród robotników wykwalifikowanych zdecydowanie dominuje uogólniona deprivacja spowodowana przede wszystkim nieakceptowanymi przez tę grupę przywilejami władzy, o tyle robotnicy niewykwalifikowani są bardziej wewnętrznie zróżnicowani pod tym względem; w przybliżeniu jedna trzecia wykazuje reakcje adaptacyjne, jedna trzecia odczuwa deprivację na tle przywilejów wła-

dzy, oraz jedna trzecia – na tle przywilejów generowanych przez inne niż władza czynniki (głównie zdegenerowany mechanizm rynkowy).

Podsumowanie i wnioski

Analizowane w niniejszym rozdziale ustalenia badawcze są dobrym punktem wyjścia do sformułowania kilku wniosków ogólnych,

Warto przede wszystkim zwrócić uwagę na fakt, iż w dekadzie lat 80. mimo wielu drastycznych podwyżek cen, zmian płacowych itd. relacje dochodów między podstawowymi kategoriami społeczno-zawodowymi nie uległy zasadniczym zmianom. Najwyższymi dochodami niezmiennie dysponują prywatni właściciele poza rolnictwem, a najniższymi – robotnicy. Jest to obraz ogólny, wyłaniający się z obliczeń przeciętnych dochodów poszczególnych grup. Za tymi przeciętnymi kryją się jednak istotne różnicowania, a porównanie w czasie pozwala uchwycić dynamikę owych różnicowań. Najważniejszy wniosek, jaki wynika z tego porównania, to stwierdzenie, iż w dekadzie lat 80. mieliśmy do czynienia z pogłębiającą się pauperyzacją społeczeństwa. Proces ten objął wszystkie kategorie społeczeństwa, aczkolwiek w zdecydowanie różnym stopniu. Objawy pauperyzacji najsilniej wystąpiły wśród chłopstwa i robotników niewykwalifikowanych. Najsłabiej dotknęły inteligencję, aparat kierowniczy i administrację oraz prywatnych właścicieli poza rolnictwem.

Pauperyzacja nie wpłynęła jednak zasadniczo na rozmiary względnych deprywacji dochodowych, bowiem badania ujawniły, że pod koniec lat 80. natężenie tej deprywacji jest w porównywanych kategoriach respondentów równie silne jak u progu dekady. Godny odnotowania jest także fakt, iż awans w strukturach władzy wyraźnie wiąże się z awansem ekonomicznym, a tym samym wpływa na zredukowanie względnych deprywacji dochodowych. Te ustalenia badawcze przemawiają więc na rzecz ogólnej hipotezy, iż przewlekły kryzys prowadzi do asymetrycznego pogłębiania się nierówności społecznych. Koszty kryzysu nie są rozkładane równomiernie ani tym bardziej według odpowiedzialności za obecny stan rzeczy. Monopol władzy jest równoznaczny z monopolem odpowiedzialności. Ale bezpośrednie skutki kryzysu są – w świetle badań – rozkładane odwrotnie proporcjonalnie do odpowiedzialności. Im wyższa pozycja w strukturze władzy – tym mniejsze obciążenie, skutkami kryzysu i na odwrót: im mniejszy wpływ na bieg spraw publicznych – tym większe obciążenie kryzysem.

Zarówno na początku, jak i pod koniec dekady lat 80. najważniejszą sprawą dla większości Polaków była kwestia mieszkaniowa. W porównywanym okresie nie nastąpiło złagodzenie deprywacji potrzeb mieszkaniowych (szczególnie

w młodym pokoleniu Polaków). Hierarchia niezaspokojonych potrzeb wykazuje dużą stabilność w czasie, co nasuwa przypuszczenie, iż – być może – ład monocentryczny w swej obecnej postaci jest po prostu strukturalnie niezdolny do zaspokojenia najbardziej elementarnych potrzeb społecznych. W tej sytuacji przywilejem staje się nie tyle wyższy dochód, co odstępstwo od ogólnie obowiązujących zasad dystrybucji pożądaných dóbr. W warunkach ogólnego niedoboru odstępstwo takie ma realnie wyższą wartość niż dochód, a ponadto – ze względu na swój uznaniowy i na ogół niejawny charakter – tworzy splot interesów grupowych wokół struktur władzy, które z kolei stają się generatorem nowych nierówności, swoistych dla ładu monocentrycznego.

Ustalenia badawcze potwierdzają hipotezę, iż ten typ nierówności charakteryzuje się szczególnie niskim stopniem legitymizacji społecznej. Wyrażna większość przebadanej populacji dostrzega istnienie niezasłużonych przywilejów. Obraz, jaki wyłania się z badań pod koniec dekady, w wielu aspektach jest analogiczny do tego, jaki zanotowały badania na początku dekady. W świadomości społecznej, wówczas i obecnie, głównym dysponentem niezasłużonych przywilejów jest „władza” bądź „ludzie władzy”. Jest rzeczą charakterystyczną, iż badani definiowali owe niezasłużone przywileje nie tyle w kategoriach wysokości dochodu, co w kategoriach dostępu do dóbr nieosiągalnych na rynku. Jeśli gdzieś należałoby poszukiwać potencjalnych źródeł gwałtownych konfliktów, to chyba właśnie tutaj. Stan świadomości społecznej jest bowiem pod tym względem taki, jaki był w 1980 roku.

Literatura

- Adamski W. 1982. *Structural and Generational Aspects of a Social Conflict*, „Sisyphus”, t. 3.
- Beskid L. 1984. *Spoleczna percepcja sytuacji dochodowej*, w: L. Beskid (red.), *Warunki i potrzeby społeczeństwa polskiego*, IFiS PAN, Warszawa.
- Beskid L., A. Bokor, T. Kolosi. 1987. *Deprivation of living conditions in Poland and Hungary*, „Sisyphus” t. IV.
- Beskid L. 1987. *Deprywacja materialnych warunków życia w Polsce w 1982 r.*, w: L. Beskid (red.), *Warunki i sposób życia społeczeństwa polskiego w sytuacji regresu*, IFiS PAN, Warszawa.
- Białecki I. 1986. *Sprawy do załatwienia i poglądy a cechy położenia społecznego*, w: W. Adamski, K. Jasiewicz, A. Rychard (red.), *Polacy '84: Dynamika konfliktu i konsensusu*, UW, Warszawa.
- Białecki I., Sikorska J. 1981. *W kręgu ludzkich potrzeb i aspiracji*, w: W Adamski i in., *Polacy '80*, IFiS PAN, Warszawa.
- Glatzer W., H. M. Mohr. 1987. *Quality of Life: Concepts and Measurement*, „Social Indicators Research – International and Interdisciplinary Journal for Quality of Life Measurement”, t. 19, ed. Alex C. Michalos. Dordrecht-Boston-Lancaster-Tokyo. D. Reidel Publishing Company.

- Halsey A. H. 1977. *Power and ideology in education*, Oxford University Press, Oxford.
- Janicka K. (red.). 1987. *Zróżnicowanie społeczne i jego percepcja w latach 1965- 1980. Tendencja zmian i trwałości*, Ossolineum, Wrocław.
- Koralewicz J., E. Wnuk-Lipiński, 1987. *Wizje społeczeństwa, zróżnicowań i nierówności w świadomości zbiorowej*, „Studia Socjologiczne”, nr 1.
- Kornai J. 1985. *Niedobory w gospodarce socjalistycznej*, PWN, Warszawa.
- Narojek W. 1985. „Pluralizm polityczny i planowanie, albo: Perspektywy pluralizmu w upaństwowionym społeczeństwie”, IFiS PAN, Warszawa (maszynopis powielony).
- Nowak S. 1979. *Przekonania i odczucia współczesnych Polaków*, w: *Polaków portret własny*, Praca zbiorowa, Wydawnictwo Literackie, Kraków
- Parkin F. 1971. *Class Inequality and Political Order*, New York–Washington.
- Rychard A. 1987. *Władza i interesy w gospodarce*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa.
- Staniszki J. 1985. *Własność – racjonalność – dynamika – struktura*, „Przyjaciel Nauk” nr 1/2.
- Staszyńska K. 1986. *Potrzeby i aspiracje: orientacje adaptacyjne Polaków '84*, w: W. Adamski, K. Jasiewicz, A. Rychard (red.), *Polacy '84: Dynamika konfliktu i konsensusu*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa.
- Staszyńska K. 1986. *Potrzeby i aspiracje: orientacje adaptacyjne*, w: Adamskiego i in. (red.), *Polacy '84: Dynamika konfliktu i konsensusu*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa.
- Wnuk-Lipiński E. 1982. *Dimorphism of Values and Social Schizophrenia*, „Sisyphus” t. 3.
- Wnuk-Lipiński E. (red.). 1987. *Nierówności i upośledzenia w świadomości społecznej*, IFiS PAN, Warszawa.