

POSTRZEGANIE GRUP UPRZYWILEJOWANYCH

Wojciech Zaborowski

1. Uwagi wstępne

Niniejszy rozdział dotyczy percepcji ludzi, których położenie społeczne jest - zdaniem respondentów - znacznie bardziej korzystne niż ich własne. Percepcję tę badano za pomocą dwóch pytań kwestionariusza: najpierw proszono o rozstrzygnięcie, czy ludzie tacy istnieją, a następnie nakładano do podania krótkiej charakterystyki tych ludzi oraz określenia przyczyn ich powodzenia¹. Wydaje się, że z niewielkim ryzykiem popełnienia pomyłki można przyjąć, iż przedmiotem podawanych przez respondentów opisów były grupy uważane za znajdujące się na szczycie hierarchii bogactwa².

¹ Pytania 3 i 4 brzmiały następująco: "Jak Pan/i/ sądzi, czy są w Polsce ludzie, którym się obecnie powodzi znacznie lepiej niż Panu/i/ i Pana/i/ rodzinie?" /odpowiedzi: 1. tak, 2. nie, 3. trudno powiedzieć/; "Jeżeli Pan/i/ uważa, że są tacy ludzie, to kim oni są i dlaczego powodzi im się tak dobrze?".

² Nie jest to oczywiście, gdyż - literalnie potraktowane - zadane pytania stwarzały bodziec do podania określeń grup o wyższej pozycji materialnej niż pozycja respondenta, co mogło, ale nie musiało wyzwać opis elity bogactwa. Aczkolwiek stopień rozmycia bodźca badawczego nie ułatwia interpretacji uzyskanych wyników, wydaje się sensowne przyjąć, że respondenci wymieniali - przede wszystkim - takie kategorie, które cechuje wysoka pozycja ekonomiczna, a fakt ten bywa przedmiotem doznań lub przeżyć respondenta. Uważamy zatem, iż przedmiotem analizy są subiektywne obrazy grup uważanych za uplasowane na lub w pobliżu szczytu hierarchii bogactwa, choć przy tym nie wykluczamy, że pytanie wprost o elitę bogactwa skłoniłoby część respondentów do uzupełnienia podanych opisów o dodatkowe szczegóły. Wydaje się, że w konsekwencji takich uzupełnień wzrosłaby częstość odwołań do znacznej większości kategorii przewijających się w odpowiedziach na pytanie w jego obecnej wersji. W szczególności można się spodziewać, że presja na kompletność opisu grup o najwyższej pozycji ekonomicznej spowodowałaby przyrost tam, gdzie sprawa jest najbardziej drażliwa np. przywileje władzy/.

W prezentowanej analizie zmierzamy do uchwycenia czynników, które determinują sposób percepcji wierzchołka hierarchii bogactwa. Jednocześnie staramy się ustalić, jakiego sposobu percepcji tego wierzchołka można się spodziewać po jednostkach o określonych cechach społecznych. Cele naszej analizy wzajemnie się uzupełniają: proponowanym wyjaśnieniom towarzyszą próby formułowania przewidywań. Zanim jednak przejdziemy do ich realizacji, czekają na nas dwa zadania wstępnej natury: dobór zmiennych niezależnych oraz operacjonalizacja zmiennej zależnej:

2. Zmienne niezależne

Spodziewano się, że sposób percepcji grup uprzywilejowanych materialnie będzie uwarunkowany przez zmienne trojakiemu rodzaju. Dokonamy obecnie wyliczenia zmiennych każdego z tych rodzajów.

Po pierwsze, oczekiwano wpływu zmiennych charakteryzujących status społeczny jednostek. W analizie uwzględniono: płeć; wiek /w podziale na 5 kategorii: 18-24, 25-34, 35-44, 45-54, 55 i więcej lat/; zawód /sprowadzony do 8 kategorii: specjalistów, techników, pozostałych pracowników umysłowych, pracowników fizyczno-umysłowych, robotników wykwalifikowanych, pozostałych robotników, rolników indywidualnych i właścicieli poza rolnictwem/; wykształcenie /według 4 poziomów: 1. niepełne podstawowe i podstawowe; 2. zasadnicze zawodowe i nieukończone średnie; 3. ukończone średnie, pomaturalne ukończone i nieukończone, nieukończone wyższe, 4. ukończone wyższe/ oraz stanowisko w pracy /sprowadzone do czterech typów: 1. kierownicy wyższego szczebla - począwszy od kierownika działu lub sekcji wzwyż; 2. zarządzający niższego szczebla, w tym brygadziści; 3. podwładni nie kierujący

innymi; 4. pracownicy pozostający poza strukturą zależności służbowych/. Odrębną kategorię statusu stanowiły osoby nie pracujące.

Po drugie, uznano za celowe wyodrębnienie bloku zmiennych charakteryzujących położenie materialne jednostek. Odwołano się do odpowiedzi na pytania o fakty oraz umożliwiające rekonstrukcję odczuć respondenta. Skonstruowano następujące zmienne: dochód na osobę w rodzinie /wg 6 poziomów/, artykulacja nie zaspokojonych potrzeb materialnych /1. wyrażający niezaspokojenie potrzeb elementarnych - określimy je mianem "potrzeb przetrwania"; 2. nie wyrażający poprzedniego, ale sygnalizujący brak dóbr uchodzących za element przyzwoitego standardu życiowego - w tym przypadku będziemy mówić o "potrzebach rozwoju"³; 3. powstrzymujący się od artykulacji niezaspokojonych potrzeb/; poziom oczekiwań ekonomicznych /mierzony różnicą kwoty postulowanej i faktycznie posiadanej na utrzymanie jednego członka rodziny, sprowadzony do 6 kategorii/ oraz poczucie degradacji ekonomicznej w ciągu ostatnich 3-4 lat /1. wyraża takie poczucie, 2. nie wyraża/. Warto dodać, że analizą nie objęto kilku innych zmiennych położenia, gdyż albo nie uwzględniono ich w kwestionariuszu, albo też nie weszły one w in-

³ Za wyraz niezaspokojenia "potrzeb przetrwania" uznano odpowiedzi /na pyt. 1/ sygnalizujące: złą sytuację materialną, brak mieszkania bądź podstawowych w nim urządzeń, niedostatki w wyżywieniu lub niezbędnej odzieży, pozbawienie elementarnych świadczeń socjalnych w zakresie lecznictwa, opieki nad dziećmi oraz wypoczynku podczas urlopu. Natomiast za symptom niezaspokojenia "potrzeb rozwoju" uznano wypowiedzi wskazujące na zamiar: powiększenia mieszkania /bądź budowy domu/, wyposażenia lokum w sprzęty uznawane czasem za luksusowe /jak pralka automatyczna czy kolorowy odbiornik telewizyjny/ bądź kupna samochodu.

interesujące nas zależności z innymi zmiennymi⁴.

Po trzecie, wzięto pod uwagę ulokowanie jednostki w sieci kontaktów społecznych. Uwzględniono zarówno afiliacje polityczne, jak i związki z innymi elementami jej społecznego milieu, takimi jak rodzina, pochodzenie, grupa pracownicza czy społeczność lokalna. Zakładano bowiem, że w każdym z wymienionych przypadków jednostka zostaje poddana oddziaływaniu komunikacji społecznej określonej treści, tyle że w pewnych sytuacjach treści te są mniej lub bardziej świadomie poszukiwane przez jednostkę, podczas gdy w innych nie są one przedmiotem jakiegokolwiek wyboru. Wzięto pod uwagę następujące zmienne: przynależność do związków zawodowych - w grudniu 1981 r. oraz w momencie badań; przynależność do partii i stromnictw politycznych; udział w organizowanych przez rząd konsultacjach; wielkość zakładu pracy /wyodrębniono zakłady zatrudniające powyżej 4999 pracowników/; typ zamieszkiwanej miejscowości /miasta: 1. powyżej 100 tys. mieszkańców, 2. 50-100 tys., 3. 20-49,999 tys., 4. poniżej 20 tys. oraz 5. wieś/; pochodzenie społeczne /wg zawodu ojca: 1. specjaliści, 2. pozostali pracownicy umysłowi, 3. robotnicy, 4. rolnicy indywidualni, 5. właściciele poza rolnictwem/ oraz definiowanie własnej sytuacji życiowej w ostatnich kilku latach w kategoriach politycznych /1. eksponuje taką definicję, 2. nie eksponuje/. Omalwając znaczenie tej zmiennej, będziemy posługiwać się hasłem

⁴ Za szczególnie dokuczliwy należy uznać brak zmiennej "zarobki respondenta". Nie zebrano również danych o sytuacji mieszkaniowej i wyposażeniu gospodarstwa domowego. Natomiast nie stwierdzono zależności w przypadku takich interesujących zmiennych psychologicznych, jak "poczucie osamotnienia w załatwianiu swoich życiowych spraw" oraz "odczuwanie dolegliwości związanych z uciążliwościami dnia codziennego".

"protest polityczny"⁵.

Wskazana powyżej grupa ośmiu zmiennych odnosi się zatem do gromadzonych przez jednostki doświadczeń w ramach wspólnot, organizacji i instytucji składających się na społeczne otoczenie tych jednostek. Zakładamy, że cechy ulokowania w tym otoczeniu będą - obok pięciu atrybutów statusu i czterech charakterystyk położenia społecznego - określać sposób postrzegania wierzchołka hierarchii bogactwa. Omówione trzy grupy zmiennych oznaczymy odpowiednio symbolami S, P, U.

Nietrudno zauważyć, że spośród siedemnastu włączonych do schematu SFU zmiennych można wybrać takie, które tworzą interesujące teoretycznie syndromy cech. Wskażemy obecnie na najważniejsze z tych syndromów, gdyż ułatwi to prezentację uzyskanych wyników.

Trzy zmienne dychotomiczne typu U - przynależność do nowych związków zawodowych, afiliacja partyjna oraz udział w konsultacjach - pozwalają zidentyfikować jednostki, które włączyły się w pogrudniowy system polityczny. Będziemy w tym przypadku używać skrótu PSP. W zestawieniu ze zmienną typu S - stanowiskiem w pracy - zmienne PSB składają się na czynnik, któremu nadamy określenie "bliskość władzy"/BW/. Warto dodać, iż waga tego czynnika była podkreślana we wcześniejszych analizach /np. Bialecki i in., 1982/.

Trzy inne zmienne typu U - przynależność związkowa w 1981 r.,

⁵ Respondentów poproszono /w pyt. 33 metryczki kwestionariusza/ o podanie informacji o "ważnych zmianach i wydarzeniach w ich życiu w ciągu ostatnich 3-4 lat". Niewielki procent respondentów /3,5/ poczynił nawiązania do udziału w akcjach protestu bądź do wynikających z tego konsekwencji. Uznano to za silnie odrzucający wskaźnik zaangażowania w sprawy społeczno-polityczne kraju.

odczuwanie regresu politycznego oraz wielkość zakładu pracy - będziemy interpretować jako reprezentację "posierpniowej mapy politycznej" /RMP/. Włączenie do tego syndromu ostatniej z wymienionych zmiennych tłumaczy się tym, że za względnie trwałą konsekwencję lat 1980-1981 uważamy radykalizację dużych skupisk klasy robotniczej.

Ujęte w analizie zmienne, a także niektóre ich kategorie będą również kojarzone w taki sposób, aby możliwe było poczynienie nawiązań do formułowanych wcześniej uogólnień i interpretacji dotyczących źródeł stanu świadomości społeczeństwa polskiego. W szczególności interesować nas będzie rola czynnika określonego czasem jako "buntowniczość młodych" /Adamski, 1982/. Za stosowną do analizy tego czynnika /symbol BM/ można uznać nie tylko samą zmienną "wiek", ale także pewne kombinacje niektórych wartości tej zmiennej z wartościami innych zmiennych. Gdyby na przykład okazało się, że młodzi, którzy artykułują niezaspokojenie potrzeb przetrwania i jednocześnie zgłaszają akces do radykalnej organizacji politycznej, przejawiają przy tym ostrą percepcję nierówności ekonomicznych, to byłby to wynik zgodny ze wspomnianymi wcześniej interpretacjami.

Konkurencyjny, choć być może - w istocie rzeczy - komplementarny sposób wyjaśniania różnic percepcji mógłby się odwoływać nie tyle do specyfiki postaw zablokowanego w swych aspiracjach i pozbawionego perspektyw młodego pokolenia, ile do oddziaływania względnie trwałych wzorów nierówności /TN/. Ujmowanie zróżnicowania świadomości społeczeństwa polskiego w takiej właśnie perspektywie ma dobrze ugruntowane tradycje /Malewski, 1975/ oraz solidną i względnie aktualną bazę empiryczną /Ślomożyński i in., 1980; Pohoński, 1984/. Jednocześnie jednak najnowsze obserwacje

wskazują na ograniczoność czy wręcz nieskuteczność wyjaśniania ważnych stanów świadomości za pomocą tradycyjnie ujmowanych typów nierówności - tak w perspektywie "stratyfikacyjnej", jak i "klasowej" /Białecki i in., 1982; Zaborowski, 1983; Mach, 1985/.

Chociaż dwie zarysowane powyżej interpretacje /EM i TN/ orientują uwagę badacza na różne źródła zróżnicowania stanów świadomości, nie moglibyśmy stwierdzić, że interpretacje te wzajemnie się wykluczają. Należy natomiast powiedzieć to o uogólnieniach, które "stare podziały" czy to klasowo-warstwowe, czy też zawodowe przeciwstawiają "podziałom nowym" /SP i NP/. Dodajmy, iż za pomocne w delimitacji tych ostatnich uważamy rozważania zawarte w pracach Kurczewskiego /1982/, Rycharda /1983/ i Kuczyńskiego /1983/. Wchodzi tu, w grę szereg kombinacji wartości kilku analizowanych zmiennych.

W naszych wyjaśnieniach będziemy się przede wszystkim odwoływać do zestawu wielu zmiennych, które oznaczono symbolem SFU. Jednakże w przypadku niektórych szczegółowych wyjaśnień i przewidywań szczególnego znaczenia nabiorą wydzielone syndromy: FSP i SMP. Tam, gdzie to okaże się możliwe, poczynimy nawiązania do zestawów zmiennych użytecznych do rozważań nad czynionymi wcześniej uogólnieniami i interpretacjami /BW, EM, TN, SP i NP/.

3. Zmienna zależna

Przeważająca większość - dokładnie 95,5% - respondentów przyznała, że są w Polsce ludzie, którym powodzi się znacznie lepiej niż im. Zaprzeczyło zaledwie 0,7%, a 3,8% nie miało w badanej kwestii zdania. Każdy z dostrzegających grupy materialnie uprzywilejowane miał możliwość podania trzech określeń tych grup oraz wskazania trzech przyczyn uprzywilejowania. Najbardziej roz-

budowane odpowiedzi składały się zatem z sześciu oddzielnych elementów, podczas gdy odpowiedzi najbardziej lakoniczne mogły zawierać jedynie pojedyncze określenie grupy uprzywilejowanej.

Oryginalne odpowiedzi respondentów zakodowano według klucza⁶ zawierającego 19 kategorii określać grup uprzywilejowanych oraz 11 kategorii odnoszących się do źródeł uprzywilejowania. Podjęto decyzję, że celem dalszej obróbki danych będzie zbudowanie typologii percepcji wierzchołka hierarchii bogactwa. Problemy związane z konstrukcją typów wizji struktury społecznej zostały gruntownie opisane w literaturze przedmiotu /Hiller, 1975/. Problemy te sprowadzają się w praktyce do niemożności sformułowania typów, które byłyby jednocześnie: licznie reprezentowane, rozłączne i jasno zdefiniowane. Wynika to stąd, że odpowiedzi respondentów są silnie zindywidualizowane - zawierają wiele elementów w specyficznych kombinacjach. W konsekwencji próba ujęcia zróżnicowania odpowiedzi w ramach niewielkiej liczby typów kończy się często uznaniem znacznej liczby przypadków za "mieszane".

Świadomi znanych z wcześniejszej praktyki badawczej problemów, przyjęliśmy następującą strategię postępowania. Najpierw wykorzystaliśmy obserwację, że znaczna - bliska połowie próby - część respondentów unika odwoływania się do indywidualistycznych mechanizmów zawłaszczania dóbr⁷. Respondenci ci stwierdzają expli-

⁶ Autorem klucza kodowego jest J. Sikorska, a analizowane pytania zaproponowali J. Sikorska i I. Białecki.

⁷ Uznano za takie następujące kategorie oryginalnego klucza: spekulanci, handlarze, kombinatorzy, biorący łapówki; żyjący nie z pensji; układy, dojsścia, plecy, kliki; korzyści dzięki oszustwu, kradzieży, bezwzględności, wykorzystywaniu innych; dobrze, dużo, ciężko pracujący, korzyści dzięki kwalifikacjom, zdolnościom, umiejętnościom, inicjatywie, sprytowi, umiejętności wykorzystania koniunktury bez wyraźnej oceny pejoratywnej.

cite, że uprzywilejowanie ekonomiczne jest konsekwencją zajmowania określonego miejsca w hierarchii władzy, dysponowania środkami produkcji bądź też okupowania inaczej zdefiniowanego, korzystnego miejsca w systemie społecznym. Jednocześnie nie wprowadzają oni wspomnianej wcześniej perspektywy indywidualistycznej. Powiemy o nich, że ekspozycja oni znaczenie systemowych mechanizmów zawiąszczenia dóbr⁸.

Pozostali respondenci albo ograniczają się do mechanizmów indywidualistycznych, albo też uwzględniają w swoich wypowiedziach elementy obu omawianych mechanizmów. Poczyniono obserwację, że o mechanizmach indywidualistycznych mówiono na dwa, wyraźnie wykluczające się sposoby: W pierwszym przypadku odwoływano się do takich zabiegów, zachowań bądź atrybutów jednostek, które powinny - w świetle oficjalnych deklaracji - stanowić wystarczający tytuł do uzyskiwania dóbr ekonomicznych. Chodzi tu o: uczciwe wykonywanie pracy, w szczególności ciężkiej bądź niebezpiecznej, posiadanie zdolności, użytecznych umiejętności bądź kwalifikacji zawodowych oraz przejawianie inicjatywy, przedsiębiorczości lub umiejętności ponoszenia ryzyka.

W drugim ze wspomnianych przypadków odwoływano się do takich zabiegów, zachowań oraz atrybutów jednostek, które nie powinny - w świetle oficjalnych deklaracji - stanowić, a ciągle stanowią wystarczający tytuł do uzyskiwania dóbr ekonomicznych. Chodzi tu o: nieuczciwe zyski pochodzące ze spekulacji, pokątnego handlu lub też zwykłej kradzieży, umiejętność dokonywania tzw. kombinacji, zdolność do zapewnienia sobie "dojść", "układów" bądź korzystnych koneksji /patrz przyp. 7/:

Nieprzypadkowo odwołaliśmy się w tym momencie do "oficjal-

⁸ Włączono tu następujące kategorie: mający władzę, stanowiska; partyjni; wojsko, milicja; prywatna inicjatywa, agencji; rolnicy; badylarze, ogrodnicy; grupy zawodowe; z bogatych rodzin; wyjazdy za granicę, rodzina za granicą.

nych deklaracji". Sądzymy bowiem, że obie przedstawione powyżej wizje stosunków podziału dóbr stanowią refleks przekazów propagandowych. Pierwsza - optymistyczna, czy też raczej naiwna - wizja "zdrówego społeczeństwa" dominowała w propagandzie lat siedemdziesiątych. W latach osiemdziesiątych została ona wyparta przez drugą - tyleż realistyczną, co cyniczną, a przy tym niezmiernie powierzchnową - wizję "społeczeństwa chorego"⁹.

Obie wersje indywidualistycznej wizji wierzchołka hierarchii bogactwa powodują odwrócenie uwagi od strukturalnych źródeł nierówności ekonomicznych. Powyższe przypuszczenie sprawdzono i przekonano się, że respondenci udzielający odpowiedzi "mieszanych", tj. operujących równocześnie kategoriami systemowymi i indywidualistycznymi, stanowią 25% próby. Jednocześnie jednak nie różnią się oni pod względem cech położenia społecznego od respondentów myślących wyłącznie w kategoriach indywidualistycznych. Obserwacja ta sugeruje, że dostrzeganie uprzywilejowania w kategoriach systemowych zmienia znaczenie wraz ze zmianą kontekstu tworzonego przez całość odpowiedzi. Fakt ten czyni uzasadnionym połączenie odpowiedzi "mieszanych" i "wyłącznie indywidualistycznych" w jedną kategorię - "uwzględniających indywidualistyczne mechanizmy zawłaszczania dóbr". Kategorię przeciwną stanowią "unikający mechanizmów indywidualistycznych". W dalszej analizie będzie my - dla uproszczenia języka - mówić o dwóch orientacjach: "systemowej" i "indywidualistycznej".

Nie są to jednak orientacje jednorodne. Dzięki poczynionej wcześniej obserwacji dokonamy kolejnego rozróżnienia: responden-

⁹ Wizja ta zawiera wszakże istotną koncesję na rzecz poprzedniej, co znajduje wyraz w "tymczasowości" stanu patologicznego - w przekazach propagandowych sugeruje się, że naturalnym następstwem tego stanu jest sanacja.

ci o orientacji indywidualistycznej zapełniali wierzchołek hierarchii społecznej albo przedstawicielami "zdrowego", albo też "chorego społeczeństwa"¹⁰. Podzielimy zatem zwolenników orientacji indywidualistycznej na dwa typy: uwzględniający patologie dystrybucji dóbr - nie uwzględniający¹¹.

Ostatnim zabiegiem będzie dokonanie podziału reprezentantów orientacji systemowej na uwzględniających uprzywilejowanie władzy i nie uwzględniających¹². Efektem tych zabiegów jest czteropolowa typologia indywidualnych orientacji:

1. Orientacja systemowa uwzględniająca przywileje władzy - 14,9%;

2. Orientacja systemowa nie obejmująca przywilejów władzy - 27,9%;

3. Orientacja indywidualistyczna uwzględniająca patologie dystrybucji dóbr - 32,2%;

4. Orientacja indywidualistyczna nie uwzględniająca patologii - 25,0%¹³.

¹⁰ Okazało się, że opcje te są skryzalizowane - respondenci przyjmujący pierwszą unikali drugiej - i vice versa.

¹¹ Warto zauważyć, że wyodrębniona tu kategoria przypomina uchwyconą w badaniach postaw mieszkańców Warszawy w 1979 r. kategorię "wtórnej dystrybucji dóbr" /por. Zaborowski, 1983/. Istotna różnica między tymi kategoriami polega jednak na tym, że o ile kategoria sprzed pięciu lat była często kojarzona ze sprawowaniem władzy, o tyle obecnie uzyskana skojarzeń takich nie wywołuje.

¹² Sądzimy, że wyodrębnionym typom odpowiadają całościowe orientacje jednostek, różniące się wprawdzie w szczegółach, ale wykazujące podobieństwo pod względem uznanym przez nas za najbardziej generalny /przyjmowanie perspektywy indywidualistycznej lub nie/.

¹³ Podstawę procentowania stanowią respondenci, którzy podali odpowiedź na analizowane pytanie - 86,9% próby; na pozostałe 13,1% składają się zaprzeczający faktowi istnienia grup uprzywilejowanych materialnie /0,7%, nie mający zdania w tej sprawie /3,8%/ oraz powstrzymujący się przed nazwaniem uprzywilejowanych /3,8%/.

Czytelnik powinien pamiętać o tym, że na mocy podjętych wcześniej decyzji część respondentów dostrzegających uprzywilejowanie władzy - dokładnie 10,5% analizowanej zbiorowości - została zaliczona do typów 3 i 4. Dostrzeganie tego uprzywilejowania było zatem częstsze, niżby to wynikało z rozkładu skonstruowanych typów.

Charakterystyka analizowanych danych będzie bardziej pełna wówczas, gdy poinformujemy o następujących właściwościach tych danych. Stanowiąca 6,3% analizowanej zbiorowości grupa respondentów stwierdzała *explicite*, że korzyści wynikające ze sprawowania władzy są niezasłużone. Grupa ta mieści się niemal wyłącznie w typie 1. W zakres typu 3 wchodzi nieco bardziej liczna grupa /10,5% analizowanej zbiorowości/ stwierdzających *explicite*, że korzyści wynikające z patologii dystrybucji są niezasłużone. Natomiast w ramach typów 2 i 4 odnajdziemy grupę /9,7%/ stwierdzających, że korzyści grup uprzywilejowanych są zasłużone.

Przedstawioną tu propozycję operacjonalizacji zmiennej zależnej wybrano spośród kilku innych, uznanych za mniej trafne¹⁴. Kryterium trafności stanowi wartość współczynnika określającego siłę związku między siedemnastoma zmiennymi niezależnymi a zmienną zależną. Wartość ta $R^2 = 0,0575$ była wyższa niż wartości odpowiadające konkurencyjnym propozycjom typologicznym.

¹⁴ Skonstruowano również typologię według kryterium emocjonalno-oceniającego bądź neutralno-sprawozdawczego stylu opisu wierzchołka hierarchii bogactwa. Ponadto zbudowano typologię "rozwinętą", w której ujęto szczegółową treść przedstawionych przez respondentów opisów, oddzielając typy "czyste" od typów "mieszanych". Obie te typologie zostaną wykorzystane w dalszych partiach niniejszego rozdziału.

4. Metoda analizy

Charakter postawionych problemów badawczych oraz poziom pomiaru zmiennych narzucają wybór metody analizy. Badanie związków zachodzących między wieloma zmiennymi o różnym poziomie pomiaru a zmienną nominalną umożliwia technika MNA /Andrews, Mesenger, 1973/. Technika ta została wykorzystana do rozstrzygnięcia dwóch grup problemów: 1/ w jakie zależności ze zmienną zależną wchodzi poszczególne zmienne niezależne wówczas, gdy wszystkie pozostałe zmienne niezależne są kontrolowane; 2/ jakich wartości zmiennej zależnej można się spodziewać przy określonych wartościach zmiennych niezależnych.

Omówieniu tych problemów poświęcimy dwie kolejne partie tego rozdziału: najpierw ustalimy hierarchię ważności wziętych pod uwagę predyktorów, a następnie poczynimy pewne przewidywania co do treści świadomości podzielanej przez przedstawicieli grup o różnych cechach statusu, położenia i ulokowania.

Zastosowana technika MNA, a stąd też i nasza analiza opiera się na założeniu o addytywności wpływów poszczególnych zmiennych niezależnych na zmienną zależną. Szczegółowe zbadanie znaczenia interakcji w analizowanym zbiorze danych pozostawiamy do następnego rozdziału¹⁵. W niniejszym rozdziale godzimy się z faktem, że wartości miar niektórych spośród prezentowanych w nim związków zostały zaniżone.

5. Determinanty typów percepcji wierzchołka hierarchii bogactwa

W niniejszej partii naszych analiz przedstawimy hierarchię

¹⁵ Obecnie stwierdzimy jedynie, że doprowadzi to do pewnych modyfikacji i uzupełnień, ale nie spowoduje zmiany formułowanych w niniejszym rozdziale wniosków.

ważności wziętych pod uwagę predyktorów dla całej typologii, a następnie zaprezentujemy analogiczne hierarchie dla każdego typu percepcji z osobna. Hierarchie dla poszczególnych typów zostaną ustalone na podstawie porównania wartości współczynników β^2 , które określają wielkość wpływów poszczególnych zmiennych niezależnych. Współczynniki te, analogiczne do standaryzowanych współczynników regresji, pozwalają na określenie znaczenia wpływu każdej ze zmiennych niezależnych wówczas, gdy wszystkie inne pozostają pod kontrolą. Ponieważ nie został jak dotąd opracowany współczynnik β^2 zgeneralizowany na wszystkie wartości zmiennej zależnej, w ustalaniu hierarchii dla całej typologii posłużymy się zsumowanymi współczynnikami η^2 . Współczynniki te są liczone w jednostronnej analizie wariancji dla zmiennych zero-jedynkowych odpowiadających poszczególnym wartościom zmiennej niezależnej¹⁶.

W tabeli 1 podano wartości współczynników η^2 /pomnożone przez 100/ dla siedemnastu analizowanych zmiennych. Wartości te można scharakteryzować w sposób generalny: odzwierciedlają one związki o umiarkowanej bądź też bardzo niewielkiej sile. Z lewej strony tabeli umieszczono linie łączące nazwy poszczególnych zmiennych z symbolami odpowiednich, opisanych wcześniej syndromów. Scharakteryzowano również rodzaj każdej zmiennej ze względu na trójdzielny schemat SPU.

Można stwierdzić, że zmienne statusowe wykazuje tendencję

¹⁶ Mierzą one zdolność wyjaśniającą każdej ze zmiennych niezależnych wobec poszczególnych kategorii zmiennej zależnej. Kategorie te są kolejno przeciwstawiane pozostałym kategoriom. Współczynnik dla danej zmiennej niezależnej równa się ilorazowi sumy /dla wszystkich kategorii zmiennej zależnej/ wyjaśnionych sum kwadratów oraz analogicznej sumy całkowitych sum kwadratów /Hays, 1963/.

Tabela 1. Wartości współczynników eta² dla 17 zmiennych - predyktorów typów percepcji grup uprzywilejowanych materialnie^x

Zmienna			Wartość eta ²
rodzaj	syndrom	nazwa	
S	TN	zawód	1,45
P	TN	zarobki per capita	1,03
S	TN	wykształcenie	1,00
U		wielkość miejscowości	0,87
S	BM	wiek	0,84
U	SMP	przynależność do związków zawodowych w 1981 r.	0,73
P	TN lub BM	poziom oczekiwań ekonomicznych	0,56
U		pochodzenie społeczne	0,48
S	BW	stanowisko	0,42
S		płeć	0,27
P	TN lub BM	artykulacja potrzeb	0,27
U	SMP	protest polityczny	0,23
U	SMP	wielkość zakładu pracy	0,20
U	BW i PSP	przynależność do partii i stronnictw politycznych	0,10
P		poczucie regresu ekonomicznego	0,07
U	PSP	udział w konsultacjach	0,05
U	PSP	przynależność do związków zawodowych w momencie badania	0,05

R a z e m $R^2=5,75^a$

^x Wartości te pomnożono przez 100.

^a Wartość współczynnika R^2 pomnożono przez 100.

do zajmowania w uzyskanej hierarchii bardziej eksponowanych miejsc niż zmienne dwóch pozostałych rodzajów. Zawód i wykształcenie zajmują miejsca centralne. To samo można jednak stwierdzić

o zmiennej rodzaju P - "zarobki per capita" oraz o zmiennej rodzaju U - "wielkość zamieszkiwanej miejscowości". W środkowej części hierarchii zmienne trzech rodzajów przeplatają się, a w jej dolnej części przeważają zmienne typu U.

Nie zmienia to jednak faktu, że uwzględnienie szerokiego zestawu SFU jawi się jako zabieg trafny. Posuwając się od góry ku dołowi hierarchii, można zauważyć, że po jednej zmiennej każdego rodzaju mieści się w pierwszej czwórce predyktorów, po dwie zmienne w siódemce, a po trzy w jedenastce. Użytecznej ilustracji dla wniosku o lekkiej przewadze efektów zmiennych statusowych nad efektami zmiennych dwóch pozostałych rodzajów dostarczy informacja o średnich rangach dla każdego z tych rodzajów. Wynoszą one: dla S - 5,6, dla P - 8,75, dla U - 11,25. Gdyby uwzględnić po trzy najlepsze predyktory z każdego rodzaju, to odpowiednie średnie wynosiłyby: 3,0; 6,67; 6,0.

W tabeli 1 można również zaobserwować, że zmienne identyfikujące względnie trwale nierówności /TN/ plasują się nieco wyżej niż zmienne relewantne do czynnika buntowniczości młodych /BM/. Można zatem przyjąć, że różnice pokoleniowe odgrywają mniejszą rolę jako czynnik dyferencjacji analizowanych postaw niż tradycyjnie eksponowane wzory uprzywilejowania i deprivacji. Nie wolno nam natomiast obecnie wykluczyć, że zmienne syndromu BM nabiorą znaczenia przy szczególnych wartościach innych zmiennych, w tym statusowych.

Czynnik, któremu nadaliśmy miano "sierpniowej mapy politycznej", zajmuje w naszej hierarchii istotną pozycję. Zmienna "przynależność do związków zawodowych dn. 13 grudnia 1981 r." pozostaje - przynajmniej do jesieni 1984 r. - jednym z najważniejszych predyktorów typu percepcji uprzywilejowania ekonomicznego. Można

za jej pomocą wyjaśnić ponad dwa i pół raza wyższą część zróżnicowania zmiennej zależnej niż za pomocą zmiennej "przynależność do partii i stronnictw politycznych".

Relatywnie niewielkie znaczenie zmiennych BW i PSP może być zaskakujące w świetle potocznej wiedzy o społeczeństwie polskim. Do interpretacji tego faktu powrócimy w dalszych partiach niniejszego rozdziału. Obecnie sformułujemy jedynie pewną przesłogę, którą kierujemy do czytelnika mniej obeznanego z analizą wielozmiennową. W analizowanym zestawie obok zmiennych dobrze zmierzonych występują zmienne, których pomiar jest obciążony trudnym do precyzyjnego określenia i - według ze wszech miar uzasadnionych obaw - poważnym błędem /np. zarobki/. Jednocześnie poza zmiennymi wielokategorialnymi, które dostarczają złożonej informacji o zróżnicowaniu populacji pod pewnym względem /np. zawód/, występują zmienne dychotomiczne, w których faktyczne zróżnicowanie populacji pod odpowiednim względem ulega pewnemu zatarciu /np. protest polityczny/. Co bodaj jeszcze ważniejsze, to obecna w naszej analizie niesymetryczność rozkładów tych zmiennych. Powyższe okoliczności nakazują ostrożność w interpretacji uzyskanych wyników. W szczególności nie należy formułować przypuszczeń o małej wadze jakiegokolwiek zmiennej tylko na tej podstawie, że zróżnicowanie całości populacji wyjaśnia ona w niewielkim stopniu. Może ona bowiem ujawnić swoje znaczenie w pewnych szczególnych kontekstach bądź też konfiguracjach z innymi zmiennymi. Takie szczególne sytuacje natomiast zyskują niekiedy rangę czynników determinujących kierunek procesów społecznych.

5.1. Determinanty typu 1 - orientacji systemowej uwzględniającej przywileje władzy

Tabela 2 zawiera współczynniki β^2 charakteryzujące siłę

Tabela 2. Wartości współczynników β^2 dla predyktorów typu 1

Predyktor	Wartość β^2
Protest polityczny	0,051
Zawód	0,048
Zarobki per capita	0,046
Wiek	0,038
Poziom oczekiwań ekonomicznych	0,036
Pochodzenie społeczne	0,035
Wielkość zakładu pracy	0,030
Płeć	0,021
Wykształcenie	0,020
Wielkość miejscowości	0,019
Artikulacja potrzeb	0,016
Przynależność do związków zawodowych w 1981 r.	0,016
Stanowisko	0,014
Udział w konsultacjach	0,012
Poczucie regresu ekonomicznego	0,008
Przynależność do partii i stronnictw polit.	0,003
Przynależność do związków zawodowych w momencie badania	0,002

związku między poszczególnymi zmiennymi niezależnymi a przejawianiem orientacji systemowej uwzględniającej władzę, gdy wpływ wszystkich pozostałych zmiennych niezależnych jest wyłączony. Okazuje się, że przy stałych wartościach innych zmiennych wpływ zmiennej "protest polityczny" jest w omawianym przypadku najważniejszy. Ogólniej można stwierdzić, że dominuje triada składająca się ze zmiennej wyżej wymienionej oraz zawodu i dochodu per capita. Warto zauważyć, że tym trójzmiennowym zestawem można wypełnić schemat SPU.

Cztery kolejne zmienne plasują się w pewnym odstępie od dominujących. Wśród nich pojawia się kolejny /po "proteście politycznym"/ element syndromu SMP - zmienna "wielkość zakładu pracy". Występują również element podstawowy w analizie czynnika BM /tzn. wiek/: Druga, ważna dla tego czynnika zmienna /"nie zaspokojone potrzeby"/, znalazła się na końcu przedstawionej listy:

W tabeli 2 należałoby właściwie uwzględnić mniej niż siedemnaście zmiennych, gdyż wpływ niektórych z tych zmiennych okazuje się być bliski zeru. W tabelach charakteryzujących uwarunkowanie pozostałych typów zmienne o tak znikomym wpływie nie będą uwzględniane:

Podamy obecnie pewien bardzo arbitralny, ale jednocześnie użyteczny pomysł analityczny: jeżeli efekt jakiejś zmiennej jest mniejszy od efektu zmiennej "pięć", to wolno go uważać za nie znaczący: Być może odzyskamy część zrażonych przed chwilą czytelników, gdy przedstawimy uzasadnienie naszego pomysłu: Otóż wydaje się, że kategorie strukturalne o odmiennych wizjach ekonomicznego uprzywilejowania powinny być silniej skontrastowane niż populacje kobiet i mężczyzn. Notabene, ta pierwsza przejawiała relatywną niechęć do przyjmowania orientacji systemowej z uwzględnieniem uprzywilejowania władzy. Fakt ten pozostawimy bez komentarza.

Nasz arbitralny pomysł ułatwia poczynienie pewnej obserwacji. Tradycyjnie ujmowane w różnych analizach socjologicznych zmienne stratyfikacyjne tracą na znaczeniu, gdy w grę wchodzi wyjaśnienie najbardziej bezkompromisowego typu percepcji ekonomicznego uprzywilejowania. Dzieje się tak ze zmienną "wykształcenie", która w przypadku zależności dwuzmiennowych mieściła się w trójce najważniejszych predyktorów /patrz tab. 1/, a także ze zmienną "stanowisko", plasującą się poprzednio niemal dokładnie w połowie listy. Mniejsze jest również znaczenie zawodu i dochodu.

per capita, co stanie się jeszcze bardziej widoczne po omówieniu innych typów percepcji.

Powyższe obserwacje sugerują, że wyjaśnienie radykalizmu ekonomicznego opartego na wizji uprzywilejowania warstwy rządzącej wymaga odwołania się do zestawu wielu zmiennych, w których bardzo istotnego znaczenia nabiera czynnik określony wcześniej jako "ulokowanie": Średnie rangi dla poszczególnych elementów schematu SFU wynoszą tym razem: dla S - 7,2; dla P - 8,5, a dla U - 10,4. Jednakże gdyby wziąć pod uwagę po trzy najlepsze predyktory każdego z analizowanych rodzajów, to analogiczne rangi wyniosłyby odpowiednio: 4,67; 6,33 i 4,67.

Miejsce zajmowane przez zmienną "protest polityczny" stanowi świadectwo tego, że radykalizm ekonomiczny o wyraźnym zabarwieniu politycznym jest stosunkowo mało czuły na doświadczenia wynikające z nierówności pozycji zawodowej i ekonomicznej. Dużego znaczenia nabierają w tym przypadku doświadczenia będące udziałem jednostek o różnej pozycji w wymienionych wyżej wymiarach, jak również struktury międzyjednostkowej wymiany tych doświadczeń. W konsekwencji omawiany typ wiedzy zbiorowej /tj. orientacja systemowa uwzględniająca władzę/ przestaje być korelatem jakichkolwiek wąsko zdefiniowanych interesów, a staje się ideologią uzasadnioną w świetle doświadczeń jednostek z różnych środowisk. W dalszych częściach niniejszej prezentacji powiemy więcej o tym, jakie ulokowanie w sieci wymiany społecznych doświadczeń najbardziej sprzyja artykułowaniu takiej ideologii.

5.2. Determinanty typu 2 - orientacji systemowej nie obejmującej przywilejów władzy

Tabela 3 zawiera hierarchię determinant kolejnego typu, które

Tabela 3. Wartości współczynników β^2 dla predyktorów typu 2

Predyktor	Wartość β^2
Zawód	0,083
Zarobki per capita	0,076
Wiek	0,051
Wielkość miejscowości	0,044
Stanowisko	0,028
Artykulacja potrzeb	0,026
Pochodzenie społeczne	0,025
Poczucie regresu ekonomicznego	0,024
Poziom oczekiwań ekonomicznych	0,023
Protest polityczny	0,017
Płec	0,012

rego adherenci unikają myślenia o ekonomicznym uprzywilejowaniu w kategoriach zabiegów jednostek. Na szczycie tej hierarchii lokują się dwie zmienne: "zawód" i "dochód per capita", a dwie dalsze /"wiek" i "wielkość miejscowości"/ zachowują pewien dystans /mierzony różnicą współczynników β^2 / od pozostałych.

W zestawie zmiennych, których efekty uważamy za warte analizy, pojawiają się po trzy zmienne rodzajów S i U oraz cztery zmienne P. Wśród tych ostatnich po raz pierwszy - i jak się okaże, jedyny - występuje zmienna "regres ekonomiczny". Gdyby tym razem policzyć średnie rang dla trzech rodzajów zmiennych, to okazałoby się, że położenie jednostek wysuwa się na pierwszy plan.

Powyższe ustalenie skłoni nas do poszukiwania zwolenników omawianego typu wśród najsilniej zdeprymowanych ekonomicznie. Postąpimy w sposób zgodny z nabywanym w toku analiz przeświad-

zeniem, że o ile poprzednio omawiany typ orientacji systemowej wiąże się silnie ze strukturami przekazu wiedzy społecznej, o tyle typ obecnie komentowany stanowi refleks nierówności położenia materialnego. Hipoteza ta okaże się generalnie trafna, ale jej konkretna treść ujawni się dopiero po szczegółowej analizie roli zmiennych statusu: zawodu, wieku i stanowiska.

Rozważenie tych zmiennych sprawi, że orientacja systemowa nie obejmująca przywilejów władzy zyska kwalifikację ideologii "peryferyjnej". Jej znaczenie będzie bowiem wzrastać w grupach, które ze względu na cechy statusu bądź ulokowania w strukturze społecznej pozostają zwykle statystami wielkich konfliktów. Z sugerowanej tu interpretacji - jej rozwinięcie pozostawiamy na później - można już teraz wyciągnąć pewną korzyść analityczną. Polega ona na ujawnieniu tego, że liczebności obu typów systemowych nabierają niejednakowej wagi. Reprezentanci tych typów tworzą bowiem układ "partii" o niejednakowych wpływach i możliwościach działania. Wskazany układ zdaje się rekompensować relatywnie małą liczebność poprzednio omawianego typu, podczas gdy stosunkowo duża liczebność typu 2 traci jak gdyby na znaczeniu.

5.3. Determinanty typu 3 - orientacji indywidualistycznej uwzględniającej patologię systemu dystrybucji dóbr

Tabela 4 zawiera hierarchię determinant najliczniej reprezentowanego w badanej populacji typu percepcji. Podobnie jak w przypadku typu 1, zmienna "zawód" traci prymat na rzecz innej - tym razem do centralnej driady predyktorów wchodzi zmienna "wiek". Warto następnie odnotować skład drugiej dwójki, mającej jednakże wyraźnie mniejsze znaczenie niż poprzednia: podobnie jak w typie 2 wysoko plasuje się "wielkość miejscowości", a "wykształ-

Tabela 4. Wartości współczynników β^2 dla predyktorów typu 3

Predyktor	Wartość β^2
Wiek	0,176
Zawód	0,160
Wielkość miejscowości	0,081
Wykształcenie	0,062
Stanowisko	0,046
Poziom oczekiwań	0,045
Zarobki per capita	0,040
Przynależność do związków zawodowych w 1981 r.	0,032
Artykulacja potrzeb	0,029
Płeć	0,011

cenie" zajmuje eksponowaną pozycję wyjątkowo, wyłącznie w przypadku omawianego obecnie typu.

Ostatnia obserwacja wiąże się z pewną bardziej generalną właściwością omawianej hierarchii. Właściwość ta sprowadza się do względnie wysokiej rangi zmiennych statusu. Pozostałe rodzaje determinant przyczyniają się do wyjaśnienia omawianego typu w stopniu bardzo ograniczonym. Schemat SPU stosunkowo najgorzej zdaje egzamin właśnie w tym przypadku.

Za symptomatyczny można uznać spadek znaczenia najważniejszej spoza kategorii zmiennych statusowych - dochodu per capita. Zmienna ta - kluczowa w wyjaśnieniach obu typów systemowych - schodzi na drugi plan wówczas, gdy chcemy zrozumieć uwarunkowania omawianej tu orientacji indywidualistycznej. Jednocześnie spośród zmiennych P wyłania się inny, ważny predyktor - poziom oczekiwań

ekonomicznych. Supremacja zmiennej subiektywnej będzie jeszcze wyraźniejsza w przypadku typu 4.

Poczyniona obserwacja skłania do sformułowania przypuszczenia, że poczucie deprivacji ekonomicznej, a mówiąc dokładniej - przyjęcie postawy roszczeniowej orientuje uwagę jednostki raczej na indywidualistycznie ujętą grę o dobra niż na systemowe mechanizmy rozdziału tych dóbr. Przypuszczenie to znajdzie rozwinięcie w toku dalszych analiz.

Co jednak w przypadku omawianego typu wydaje się najważniejsze, to jego silne uwarunkowanie przez status. Okazuje się, że propagowana wizja stosunków podziału dóbr zyskuje zwolenników według klucza wyprodukowanego przez system trwałych nierówności. Zaufanie do oficjalnych przekazów propagandowych zapuściło korzenie wśród starszych wiekiem, legitymujących się średnim wykształceniem i - co interesujące - wśród relatywnie zamożnych, formułujących przy tym wysokie żądania ekonomiczne. Ufiności sprzyja również takie ułożenie strukturalne, które wygodnie jest rozważać w kategoriach "centralne - peryferyjne": zamieszkiwanie najmniejszych ośrodków miejskich oraz bierność zawodowa¹⁷.

Buntowniczość młodych przejawia się w odrzuceniu wizji indywidualistyczno-patologicznej. Młodzi okazują się być krytycznymi obserwatorami, gdyż sugestywny obraz wszechwładnego spekulanta nie przesłania im systemowych źródeł niesprawiedliwości społecznej.

Po rozważeniu typu 3 możliwe staje się uchwycenie ograniczeń interpretacji stanu świadomości społecznej zarówno w perspektywie

¹⁷ Częstośći przyjmowania omawianej orientacji wykazują szczególnie wysoki przyrost w przypadku dwóch ostatnich spośród wymienionych kategorii. Fakt ten utwierdza nas w przekonaniu, że koncepcja peryferyjności zasługuje na systematyczne opracowanie.

buntowniczości młodych, jak i w kategoriach trwałych nierówności. Odwołanie się do różnic pokoleniowych pozwala na zadowalające wyjaśnienie odrzucania przez jednostki orientacji typu 3, ale niewiele pomaga w zrozumieniu faktu przyjmowania pozostałych orientacji. Uprzedzimy nieco fakty, jeśli poinformujemy, że typ 4 okaże się szczególnie mało podatny na wyjaśnienia w kategoriach różnic pokoleniowych.

Z kolei interpretacja odwołująca się do trwałego wzoru nierówności¹⁸ musi uporać się z sygnalizowanym już wcześniej problemem peryferyjnych obszarów struktury społecznej. Peryferyjne statusy, typy położenia i ulokowania strukturalnego¹⁹ sprawiają, że percepcja ekonomicznego uprzywilejowania ulega rozproszeniu na liczne potencjalne obiekty obserwacji.

5.4. Determinanty typu 4 - orientacji indywidualistycznej nie uwzględniającej patologii systemu dystrybucji dóbr

Tabela 5 zawiera hierarchię determinant typu percepcji, przy którym system dystrybucji dóbr jest akceptowany lub przynajmniej oceniany neutralnie. Hierarchię tę cechuje wyraźna supremacja jednej zmiennej, co nie zdarzyło się w przypadku żadnego z omawianych wcześniej typów. Ujawnienie decydującej roli statusu zawodowego musi jednakże zostać opatrzone istotnym zastrzeżeniem: orientacja typu 4 jest najsilniej ugruntowana wśród właścicieli poza rolnictwem, co decyduje o sile efektu zmiennej "zawód". Powraca zatem stale przewijający się w naszej analizie motyw wagi statusów

¹⁸ Wzór ten obejmuje nierówności pozycji zawodowej wraz z takimi jej korelatami, jak wykształcenie i zarobki.

¹⁹ Koncepcji peryferyjności nie będziemy w tym miejscu rozwijać, gdyż zakłóciłoby to tok wyводу, w którym cele sprawozdawcze przedkładamy nad inne. Liczymy zatem na to, iż udało nam się wzbudzić u czytelnika odpowiednie intuicje.

Tabela 5. Wartości współczynników β^2 dla predyktorów typu 4

Predyktor	Wartość β^2
Zawód	0,148
Poziom oczekiwani ekonomicznych	0,113
Przynależność do związków zawodowych w 1981 r.	0,072
Zarobki per capita	0,069
Stanowisko	0,068
Wielkość miejscowości	0,052
Artykulacja potrzeb	0,038
Wiek	0,030
Wykształcenie	0,021
Wielkość zakładu pracy	0,019
Pochodzenie społeczne	0,018
Płeć	0,014

peryferyjnych.

Do czynnika peryferyjności będziemy zmuszeni odwołać się również w przypadku zmiennych "przynależność do związków zawodowych dnia 13 grudnia 1981 r." oraz "stanowisko". Pozycja pierwszej z wymienionych zmiennych jest bowiem rezultatem postaw outsiderów układu "Solidarność" - związki branżowe, tj. nie zrzeszonych i "autonomistów". Natomiast ranga stanowiska jest rezultatem orientacji jednostek wykluczonych ze struktury zależności służbowych. Po wyłączeniu wpływu innych, uwzględnionych w analizie zmiennych, kierownicy są bardziej podobni do swoich podwładnych niż ci ostatni do wcześniej wymienionych.

Druga w rozpatrywanej hierarchii zmienna - "poziom oczekiwań ekonomicznych" - plasuje się w wyraźnym odstępie od pozostałych predyktorów. Czynniki subiektywne - zadowolenie ekonomiczne - jest w szczególności ważniejszą determinantą typu 4 od miernika aspirującego do obiektywizmu - deklarowanego dochodu per capita. Ten ostatni selekcjonuje zwolenników omawianej orientacji w sposób niezupełnie zgodny z naszymi oczekiwaniami. Wprawdzie od pewnego poziomu dochodu akceptacja typu 4 zaczyna systematycznie wzrastać, ale na najwyższym jego poziomie monotoniczność ulega nagłemu załamaniu. Interesujące, że do nagłego zachwiania kierunku zależności dochodzi także na najniższym szczeblu hierarchii dochodów.

Przeliczenie rang trzech najlepszych predyktorów każdego z wyróżnionych rodzajów upewnia nas w przekonaniu, że w kontekście typu 4 zmienne S i P są ważniejsze niż zmienne U. Orientacja indywidualistyczna nie uwzględniająca patologii systemu dystrybucji okazuje się być produktem cech statusu i położenia, przy czym tylko ta druga grupa cech znajduje względnie przejrzystą interpretację w kategoriach gradacji ze względu na stopień partycypacji w puli społecznie cenionych dóbr. Co do pierwszej grupy cech, można natomiast stwierdzić, że ani pozycja zawodowa, ani też ranga w hierarchii stanowisk nie dostarczają klucza do zrozumienia fenomenu akceptacji bądź też wyrozumiałości dla efektów działania mechanizmu dystrybucji dóbr. Wypada przy tym odnotować, że powyższa uwaga nie dotyczy wykształcenia - dyplom szkoły wyższej ułatwia jednostce przyjęcie omawianej orientacji, ale z kolei pozycja tej zmiennej w hierarchii determinant nie może imponować wysokością.

5.5. Determinanty percepcji uprzywilejowania: krótkie podsumowanie

Analiza współczynników beta² określających efekty poszczególnych zmiennych niezależnych na każdy z wyróżnionych typów percepcji /gdy pozostałe zmienne niezależne kontrolowane/ dostarcza dalszych uzasadnień dla zastosowanego schematu wyjaśniającego SFU. W uzmysłowieniu sobie tego faktu pomoże poniższe zestawienie typów i ich determinant. Te elementy naszego zestawu zmiennych wyjaśniających, które okazały się najważniejsze, zostały umieszczone po lewej stronie pionowej kreski.

Typ 1: US | P

Typ 2: FS | U

Typ 3: S | FU

Typ 4: FS | U

Zmienna lokująca się na szczycie hierarchii dla całej typologii /tab. 1/ - "zawód" - zachowała wysoką rangę w hierarchiach dla poszczególnych typów /tab. 2-5/, nie schodząc nigdy poniżej drugiej pozycji. Nie można tego stwierdzić o zmiennych kolejnych w hierarchii: "dochód per capita" dwukrotnie nie wszedł do zestawu najważniejszych predyktorów, a "wykształcenie" ani razu. Jednocześnie żadna z pozostałych zmiennych nie włączyła się do tego zestawu więcej niż jeden raz.

Analiza czterech hierarchii determinant upoważnia do podzielenia tych determinant według przysługującego im znaczenia na następujące zestawy.

Zestaw podstawowy obejmuje zmienne, które przynajmniej raz znalazły się wśród najważniejszych determinant któregoś z typów percepcji. Do zestawu tego zaliczymy: "zawód", "dochód per capita", "wiek", "poziom oczekiwań ekonomicznych" i "protest polityczny".

Włączenie do drugiego zestawu obwarowano znacznie słabszym warunkiem /każda ze zmiennych z poprzedniego zestawu warunk ten oczywiście spełnia/ - wystarczy, jeśli przynajmniej dwukrotnie pewna zmienna wykaże silniejszy efekt niż zmienna "płeć". Na tej podstawie wyodrębniono następujące zmienne: "wielkość miejscowości", "stanowisko", "artykulacja potrzeb", "pochodzenie społeczne", "przynależność związkowa w grudniu 1981", "wykształcenie" oraz "wielkość zakładu pracy". Powiemy, że do powyższego zestawu weszły "inne ważne zmienne":

Do ostatniego zestawu włączono zmienne o znaczeniu nieistotnym bądź incydentalnym: "płeć", "nowe związki", "PZPR", "udział w konsultacjach rządowych" oraz "regres ekonomiczny".

Podobnie jak w przypadku hierarchii generalnej /z tab. 1/, musimy przypisać rolę marginalną zmiennym odnoszącym się do czynników PSP i BW, choć ten ostatni daje o sobie znać poprzez zmienną "stanowisko". Zmienne te okażą się jednak użyteczne w kolejnej partii naszych analiz, poświęconej rozstrzygnięciu drugiego z postawionych wcześniej problemów. Przypomnijmy, że problem ten odnosi się do przewidywań wartości zmiennej zależnej po określeniu niektórych wartości zmiennych niezależnych.

Rozważenie tego problemu umożliwi odnalezienie cech sprzyjających przyjmowaniu lub unikaniu wyróżnionych typów orientacji. Mówiąc inaczej, pokusimy się o określenie warunków strukturalnych, w których pojawianie się lub zanik poszczególnych typów percepcji będzie zdarzeniem najbardziej prawdopodobnym.

Możliwość zastosowania takiej perspektywy w analizie danych stanowi bodaj najbardziej pociągającą korzyść spośród zapewnionych dzięki użyciu techniki MNA. Należy jednak przy tym pamiętać o bardzo poważnym ograniczeniu wynikającym stąd, że analizo-

wany model oparty jest na założeniu o addytywności efektów poszczególnych zmiennych. Zarówno pewne przeświadczenia natury teoretycznej, jak i prosty test empiryczny upewniły nas w przekonaniu, że interakcja jest obecna w analizowanym modelu. Konsekwencje tej obecności nie będą w niniejszym rozdziale analizowane. Do odłożenia tego kroku na później upoważnia nas sposób postawienia problemu badawczego. W centrum naszej analizy stawiamy bowiem odnalezienie wiązek wartości zmiennych o zgodnym działaniu na percepcję wierzchołka hierarchii ekonomicznego uprzywilejowania.

Nie zmienia to jednak faktu, że możliwości naszej analizy pozostaną ograniczone - pewnych wniosków nie będziemy mogli w sposób zasadny sformułować. W szczególności nie ujawnimy znaczenia kombinacji wartości analizowanych zmiennych. Jednakże, nawet gdyby dalsze analizy doprowadziły do poważnej korekty, czy też odrzucenia modelu addytywnego, to sformułowane poniżej wnioski o szczególnej roli pewnych wiązek zmiennych pozostaną w mocy, tyle że ich precyzja pozostanie ograniczona.

6. Przewidywania typów percepcji

6.1. Przewidywania skoncentrowane na typie 1

Problem sprowadza się obecnie do tego, jak dobrać wartości zmiennych niezależnych, aby nastąpiła istotna zmiana częstości typu 1 - wyraźny wzrost bądź spadek. Zaczniemy od próby maksymalizacji prawdopodobieństwa wystąpienia typu 1, bacząc przy tym, aby budowane wiązki wartości zmiennych niezależnych miały wyraźne odniesienie do rzeczywistości społecznej:

Tabela 6 dostarczy potwierdzenia dla intuicji, że prawdopodobieństwo pojawienia się orientacji systemowej uwzględniającej władzę będzie wzrastać wówczas, gdy odwołamy się do pewnych war-

Tabela 6. Przewidywanie skoncentrowane na typie 1

Prace 64: Dynamika Konflikta i Konsensusu : raport z badań. Cz. 1, Społeczne wymiary kryzysu i konfliktu. Red.: W.Adamski, K.Jasiewicz, A.Rychard. Warszawa 1986

Rozkład	Współczynnik dla zmiennej			Typ analizowany	Inne typy			
	rodzaj	syndrom	kategoria		1	2	3	4
Całkowity				14,87	27,93	32,21	24,98	
	U	SMP	wielkie zakłady	+8,17	-2,40	+2,12	-7,89	
	P		wysoki poziom oczekiwań ekonomicznych	+2,49	+0,59	+4,54	-7,63	
Przewidywany a	U	SMP	"Solidarność"	<u>+1,86</u>	<u>+0,24</u>	<u>+1,90</u>	<u>-4,00</u>	
				27,39	26,36	40,77	3,46	
	S	BM	wiek poniżej 25 lat	+5,11	+4,47	-13,57	+3,99	
Przewidywany b	U	SMP	protest polityczny	<u>+13,70</u>	<u>-9,41</u>	<u>-9,54</u>	<u>+2,28</u>	
				33,68	22,99	9,10	31,25	
Przewidywany a+b				46,20	21,42	17,66	11,73	
	P	TN	najniższe zarobki	+8,95	-10,53	-11,08	+12,65	
	K		pochodzenie społ. inteligenckie	+4,43	-4,74	-2,35	+2,66	
Przewidywany c	P		potrzeby rozwoju	<u>+3,74</u>	<u>+2,57</u>	<u>-6,31</u>	<u>-0,01</u>	
				31,99	15,23	12,47	40,28	
	S	BW	niżsi kierownicy	-3,24	+7,28	-0,21	-3,83	
	U	BW, PSP	udział w konsultacjach	-2,86	-0,35	+0,32	+2,89	
	U	BW, PSP	partia i stronnictwa	-1,43	+0,82	+2,60	-1,98	
Przewidywany d	U	BW, PSP	nowe związki zawodowe	<u>-1,22</u>	<u>+0,74</u>	<u>+1,29</u>	<u>-0,81</u>	
				6,12	36,42	36,21	21,25	

tości zmiennych określonych wcześniej /patrz tab. 1/ symbolami SMP, BM i P.

W pierwszym wierszu tabeli 6 umieszczono rozkład czterech typów percepcji w całej próbie. W kolejnych wierszach wpisano wartości współczynników określających spodziewaną zmianę rozkładu każdego z typów wówczas, gdy pewna zmienna niezależna przyjmie wartość określoną z lewej strony tabeli. Przypomnijmy, że działanie innych zmiennych niezależnych jest kontrolowane. Późniejsze wartości zmiennych niezależnych są wprowadzane do analizy w takiej kolejności, która ułatwi czytelnikowi śledzenie zmian częstości innych, pozostawionych chwilowo na uboczu rozważań typów. Konsekwencje wprowadzenia kolejnych wiązek wartości zmiennych niezależnych staną się zrozumiałe dzięki porównaniu procentów zawartych w wierszu następującym po każdej z tych wiązek z procentami zawartymi w pierwszym wierszu tabeli.

Konsekwencje pierwszego z wykonanych przez nas kroków można prześledzić przez porównanie rubryk: rozkład całkowity oraz rozkład przewidywany a: Jak widać, wśród członków "Solidarności" w wielkich zakładach pracy, przejawiających wysoki poziom oczekiwań ekonomicznych, należy się spodziewać prawie dwukrotnie wyższego odsetka zwolenników analizowanego typu 1 niż w całej próbie:

Należy wszakże zauważyć - i spostrzeżenie to warto zapamiętać - że w konsekwencji naszego pierwszego kroku w przewidywaniach nastąpił wzrost częstości typu 3. Ujęte w tym typie orientacje łączy z orientacjami typu 1 niechętny stosunek do uprzywilejowanych. Jednakże z pewnego punktu widzenia - patrz uwagi o przekazach propagandowych - typy te mają się do siebie niczym ogień i woda. Nie okażemy zaskoczenia, gdy przekonamy się, że przyjmowaniu orientacji typu 3 sprzyja m.in. czynnik bliskości

władzy.

Powyższe okoliczności skłaniają nas ku temu, by kolejny krok predyktywny poczynić tak, ażeby przyrostowi częstości typu 1 nie towarzyszył przyrost częstości typu 3. Zanim to uczynimy, zwróćmy uwagę na korzystną konsekwencję kroku już dokonanego: Konsekwencja ta przejawiała się w niemal pięciokrotnym spadku częstości typu 4. Oznacza to, że wiązka - "wielkie zakłady", "wysoki poziom oczekiwań ekonomicznych", "Solidarność" - nie produkuje zbyt licznych zwolenników panującego systemu dystrybucji dóbr.

W konsekwencji kolejnego kroku typ 1 jest reprezentowany częściej niż jakikolwiek inny. Jednocześnie "młodość" i "protest polityczny" stwarzają szczególnie nie sprzyjające okoliczności do przyjmowania orientacji typu 3. Skumulowanie wiązek uwzględnionych w obu poczynionych dotychczas krokach pozwala na sformułowanie predykcji rozkładu $a+b$, w którym typ 1 sięga połowy zdefiniowanej przez obie wiązki cech populacji. W porównaniu z całą próbą częstość typu 1 wzrasta ponad trzykrotnie, podczas gdy częstość każdego z trzech pozostałych typów w sposób wyraźny spada.

Postawiono następnie pytanie, czy zestaw cech obejmujący trzy zmienne syndromu SMP oraz po jednej z syndromów TN i EM stanowi jedyną kombinację, w której typ 1 zyskuje na popularności. Okazało się, że tak nie jest. Przekona nas o tym kolejny krok, w którym odwołano się do wiązki cech opisujących inne niż poprzednio obszary rzeczywistości społecznej.

Uwzględnionych w tym kroku cech nie wiązano wcześniej z żadnym syndromem. Utworzoną obecnie wiązkę cech można by umownie nazwać "konsumpcyjną". Widać, że wiązka ta generuje rozkład /przewidywany c/ zbliżony do uzyskanego w konsekwencji poprzedniego kro-

ku /przewidywany b/.

Z zestawienia dotychczasowych przewidywań zdaje się wynikać następująca interpretacja. Wyczulenie na przywileje władzy związane jest z: 1/ ulokowaniem jednostki w systemie przekazu wiedzy społecznej, który konstytuował się po Sierpniu 1980; 2/ szczególnym typem położenia ekonomicznego, który cechuje silna presja nie zaspokojonych potrzeb; potrzebom tym towarzyszą oczekiwania pewnego standardu, o który łatwiej u ulokowanych w inteligenckiej rodzinie pochodzenia. Młodość sprzyja podzieleniu orientacji typu 1, ale i nie przeszkadza przyjmowaniu orientacji typu 2 lub 4.

Dzięki poczynionym predykcjom udało się nam uchwycić konfigurację cech położenia ekonomicznego ważną w kontekście typu 1. Jest to o tyle istotne, że - jak pamiętamy - efekt zmiennych rodzajów P był słabszy niż efekty zmiennych U i S. Postąpiliśmy zatem słusznie, nie zaniedbując żadnego z elementów założonego na wstępie schematu eksplanacyjnego. Co więcej, przyjęty w niniejszej fazie analizy punkt widzenia ujawnił ograniczenia wyjaśnień zmiennymi rodzajów S. Zmienne statusu charakteryzowały się wprawdzie relatywnie silnymi efektami na typ 1, ale ich zdolność do transformacji rozkładu typu 1 okazała się być słaba. Innymi słowy, ani zawód, ani wykształcenie, ani też stanowisko nie pozwalają na identyfikację grup podatnych na orientację typu 1.

Ostatnia z wymienionych zmiennych pomaga natomiast w zminimalizowaniu częstości typu 1. Zabieg taki podjęliśmy w kolejnym kroku, którego konsekwencją stanowi rozkład przewidywany d. W rozkładzie tym procent dla typu 1 jest ponad dwukrotnie niższy od analogicznego procentu w rozkładzie całkowitym:

Zaskakujące jest natomiast to, że wiązka cech wskazujących

na bliskość władzy oraz na zaangażowanie w pogruźniowy system polityczny nie sprzyja orientacji typu 4. Cechy te skłaniają natomiast do przyjmowania orientacji 2 i 3.

Podsumowując przewidywania skoncentrowane na typie 1, stwierdzimy, że w czterech kolejnych krokach udało się nam uchwycić kategorie opozycyjne: syndrom cech BW-PSP sprzyja unikaniu omawianej orientacji, a syndrom SMP ułatwia jej przyjmowanie. Ułatwienia takie pojawiają się również wtedy, gdy odwołać się do syndromu BM oraz do wiązki cech położenia określonej wcześniej mianem "konsumpcyjnej". Uzyskane rezultaty sugerują, że konsekwencje wspomnianych na wstępie "nowych podziałów społecznych" pozostają istotnym elementem systemu nierówności społecznych w Polsce.

6.2. Przewidywania skoncentrowane na typie 2

Niniejsze przewidywania pozwolą nam na rozwinięcie sformułowanego wcześniej pojęcia "peryferyjności". Przyjrzyjmy się najpierw konsekwencjom kolejnego kroku; obrazuje je tabela 7. Okazuje się, że podatności na orientację typu 2 sprzyja ulokowanie poza ośrodkami miejskimi, starość oraz niski poziom wykształcenia. Ponadto orientację tę przyjmują nieco częściej kobiety niż mężczyźni. W przewidzianym dla powyższych cech rozkładzie orientacja 2 występuje prawie dwukrotnie częściej niż orientacja najbardziej popularna spośród pozostałych.

Skonstruowana wiązka cech zdaje się dostarczać czytelnego klucza do rozszyfrowania typów socjalnych, które wykazują szczególne inklinacje do przyjmowania orientacji typu 2. Przywileje władzy rządziej rażą tych członków społeczeństwa, którzy są najmniej wykluczani z udziału w życiu publicznym. Oczywiście mechanizmów tego wykluczania nie będziemy tutaj omawiać. Powiemy jedynie, iż jest nie do pomyślenia, aby omawiane kategorie spo-

Tabela 7. Przewidywania skoncentrowane na typie 2

Rozkład	Współczynnik dla zmiennej			Typ ana- lizowany	Inne typy			
	rodzaj	syndrom	kategoria	2	1	3	4	
Całkowity				27,93	14,87	32,21	24,98	
	U		wieś	+3,73	+1,37	-1,89	-3,21	
	S		wiek powyżej 54 lat	+4,65	-0,52	-2,50	-1,62	
	S	TN	wykształcenie pod- stawowe	+4,61	+1,19	-3,80	-2,01	
	S		kobiety	+1,53	-1,62	-1,54	+1,62	
Przewidywany e				42,45	15,29	22,48	19,76	
	S	BW	niżsi kierownicy	+7,28	-3,24	-0,21	-3,83	
Przewidywany f				35,21	11,63	32,00	21,15	
	S	FN	pracownicy biurowi	+5,00	-1,12	-7,03	+3,15	
Przewidywany g				32,93	13,75	25,18	28,13	
	S	FN	pracownicy fizycz- no-umysłowi	+10,68	-3,04	+3,13	-10,76	
Przewidywany h				38,61	11,81	35,34	14,22	
	P	TN	niskie zarobki	+4,71	-1,92	-1,82	-0,97	
	P		umiarkowane oczeki- wania ekonomiczne	+3,44	-0,36	-0,01	-3,07	
	P		potrzeby przetrwania	+1,63	-0,71	+1,70	-2,61	
Przewidywany i				37,71	11,88	32,08	18,33	
Przewidywany h+i				48,39	8,84	35,21	7,57	
	P	TN	najwyższe zarobki	-10,53	+8,95	-11,08	+12,65	
	U		pochodzenie społ. inteligentkie	-4,74	+4,43	-2,35	+2,66	
	P		regres ekonomiczny	-9,24	+2,10	+4,18	+2,95	
Przewidywany j				3,42	30,35	22,96	43,24	

łeczne nadawały ton przyszłym stanom społecznej świadomości.

W kolejnych predykcjach odwołano się do zmiennej "zawód". Poczyniono znamienne obserwacje: częstość typu 2 wzrasta zawsze w takich kategoriach zawodowych, które cechuje najniższa pozycja w szerszej grupie odniesienia. I tak, wśród kierowników częściej spełniają warunki typu 2 zarządzający niskiego szczebla /patrz rozkład przewidywany f/, w grupie pracowników umysłowych szeregowi urzędnicy oraz zatrudnieni na stanowiskach z elementami pracy fizycznej i umysłowej /patrz rozkład przewidywany h/, a wśród robotników - czego nie uwidoczniło w tabeli - mający najniższe kwalifikacje zawodowe.

Peryferyjność jest prawdopodobnie łatwo wyczuwalna intuicyjnie wówczas, gdy mowa o gospodyniach wiejskich bądź chłopo-robotnikach. Jak jednak rozumieć peryferyjność w odniesieniu do wskazanych przed chwilą kategorii? Otóż, tak jak poprzednio mówiliśmy o mechanizmach wykluczania z udziału w życiu publicznym, tak obecnie stwierdzimy, że omawiane kategorie podlegają mechanizmowi osłabiania mocy przetargowej. Mechanizmy te - wielorakie i specyficzne dla poszczególnych kategorii - wynikają z cech sytuacji pracy, takich jak: stopień zależności od poleceń zwierzchników, natężenie kontaktów i siła więzi z towarzyszami pracy, prawdopodobieństwo dysponowania przez wykonawcę pracy jasno zdefiniowaną specjalnością zawodową czy możliwość wykonania danej pracy przez innych pracowników. Sądzimy, że w sytuację zawodową przedstawiciele każdej z omawianych tu kategorii wbudowane są mechanizmy osłabiające możliwości integracji ze środowiskiem zawodowym. Okoliczność ta z pewnością nie sprzyja eksponowaniu dominujących w tym środowisku poglądów, a co za tym idzie - wpływaniu na przekonania innych. Innymi słowy, podzielane

przez analizowane kategorie przekonania pozostaną elementem świadomości społecznej o ograniczonym znaczeniu.

Kolejny krok w naszych przewidywaniach znajduje wyraz w rozkładzie przewidywanym i. Z rozkładu tego wynika, że typ 2 przybiera dużą częstość po zastosowaniu "wiązki ascetycznej", obejmującej niskie zarobki, umiarkowany poziom oczekiwań ekonomicznych oraz artykułowanie potrzeb przetrwania. Wymienione kategorie trzech zmiennych rodzaju P, po dołączeniu efektu najsilniej sprzyjającej typowi 2 zmiennej statusu zawodowego /"fizyczno-umysłowi"/, pozwalają na zmaksymalizowanie częstości tego typu do ponad 48%.

Z dotychczasowych ustaleń wynika, że dwa typy systemowe wynikają z odmiennych cech położenia ekonomicznego jednostek - wysoki status materialny sprzyja wyczuleniu na przywileje władzy /rozkład przewidywany c/, podczas gdy niski status materialny skłania do kierowania niechęcią na inne kategorie uprzywilejowanych, w tym - przede wszystkim - na prywatną inicjatywę /rozkład przewidywany i/. W kolejnym kroku dokonamy minimalizacji częstości typu 2. Uzyskany rozkład dostarczy potwierdzenia dla powyższej obserwacji. Okaze się bowiem, że zastosowanie w niemal niezmięniej postaci używanej już wcześniej "wiązki konsumpcyjnej" pozwala na ograniczenie częstości typu 2 do blisko 3%. Obserwację tę warto uzupełnić spostrzeżeniem, że popularność omawianego typu spada w środkowych kategoriach wieku /26-55 lat/, podczas gdy w grupach skrajnych wzrasta.

Podsumowując predykcje skoncentrowane na typie 2, stwierdzimy, że przyjmowaniu orientacji tego typu sprzyjają statusy i sposoby ulokowania w strukturze społecznej, którym można przypisać cechę peryferyjności, jak również charakterystyki położenia, któ-

re można uznać za oznakę deprywacji ekonomicznej.

6.3. Przewidywania skoncentrowane na typie 3

Tabela 8 zawiera współczynniki i rozkłady przewidywane pod kątem prezentacji warunków sprzyjających orientacji indywidualistycznej, uwzględniającej patologię mechanizmu dystrybucji dóbr. Dwie pierwsze z poczynionych predykcji /rozkłady k i l/ odsyłają nas ponownie do koncepcji peryferyjności. Orientacja typu 3 pojawia się częściej w najmniejszych ośrodkach miejskich, a do jej przyjmowania najsilniej skłaniają się jednostki bierne zawodowo. Integracja tych przewidywań pozwala na radykalną maksymalizację częstości omawianego typu /rozkład przewidywany k+l/.

Wskazane powyżej peryferyjne kategorie statusu i ulokowania strukturalnego nie wyczerpują jednakże grona podatnych na argumentację w kategoriach dystrybucyjnej "wojny wszystkich przeciw wszystkim", w której triumf odnosi nieuczciwość i brak skrupułów. Z dwóch kolejnych predykcji wynika, że zwiększonych odsetków zwolenników typu 3 można się spodziewać wśród osób w sile wieku /36-55 lat/, jak również w kategorii legitymujących się wykształceniem zawodowym /rozkłady l i m/.

Znaczenie pierwszego z wyżej wymienionych będzie jaśniejsze wówczas, gdy wrócimy na chwilę do rozkładu przewidywanego b i porównamy współczynniki dla najmłodszych roczników /do 26 lat/ z współczynnikami prezentowanymi obecnie. Znajdziemy wówczas uzasadnienie przekonania o kontraście postaw młodszej i starszej generacji, przy czym za podstawową oś różnicującą te postawy uznamy przyjmowanie - unikanie orientacji typu 3.

Po wykonaniu kolejnego kroku w przewidywaniach przekonamy się, że czynniki uznane uprzednio za symptom włączenia się jednostki w "pogrudniowy system polityczny" i - co po części tożsa-

Tabela 8. Przewidywania skoncentrowane na typie 3

	Współczynnik dla zmiennej			Typ analizowany	Inne typy		
	rodzaj	syndrom	kategoria	3	1	2	4
Całkowity				32,21	14,87	27,93	24,98
Przewidywany k	S		bierni zawodowo	<u>+9,13</u> 41,34	<u>-2,38</u> 12,49	<u>-0,55</u> 27,38	<u>-6,20</u> 18,78
Przewidywany l	U		miasta do 20 tys. mieszk.	<u>+11,08</u> 43,29	<u>-2,47</u> 12,40	<u>-4,64</u> 23,29	<u>-3,96</u> 21,02
Przewidywany k+l				52,63	10,02	22,74	14,82
Przewidywany z	S	FN	wykształcenie zawodowe	<u>+6,04</u> 38,25	<u>-2,54</u> 12,33	<u>-2,65</u> 25,28	<u>-0,85</u> 24,13
Przewidywany m	S		wiek 35-54 lata	<u>+6,13</u> 38,34	<u>-1,85</u> 13,02	<u>-2,49</u> 25,44	<u>-2,17</u> 22,81
	S	BW	wyżsi kierownicy	+1,72	-2,67	-1,66	+2,61
	U	BW, PSP	partia i stronnictwa	+2,60	-1,43	+0,82	-1,98
	U	SMP	związki branżowe	+3,12	-0,13	-0,35	-2,64
	U	BW, PSP	nowe związki zawodowe	+1,29	-1,22	+0,74	-0,81
Przewidywany n				<u>40,94</u>	<u>9,42</u>	<u>27,48</u>	<u>22,16</u>
Przewidywany m+n				47,28	7,57	24,99	19,99
Przewidywany a+l				46,81	24,85	23,71	4,61

me - pozostawania w stosunkach "bliskości" z władzą zwiększają prawdopodobieństwo przyjmowania omawianej orientacji /rozkład przewidywany n/. Widać również, że obok zmiennych z syndromów BW i PSP analogicznie działa przynależność do związków branżowych. Nasuwająca się możliwość integracji wykonanych dotychczas kroków pozwala na wyraźną maksymalizację częstości typu 3, co zostało ujęte w rozkładzie $m+n$.

Uchwycone dotychczas wiązki cech - peryferyjność /biernych zawodowo i mieszkańców małych miast/ oraz powaga wieku, stanowiska i przynależności organizacyjnej - nie mogą zostać uznane za jedyny katalizator postaw typu 3. Kolejny krok dostarczy nam pewnej niespodzianki w tej materii. Otóż okazuje się, że skumulowanie predykcji 1 z poczynioną wcześniej, a uwzględnioną w tabeli 6 predykcją a, prowadzi do uzyskania rozkładu, w którym częstość omawianego typu jest niemal dokładnie taka sama jak w przypadku syndromów BW i PSP /porównaj rozkłady przewidywane $m+n$ oraz $a+1$ /. Podobieństwo to należy uznać za zaskakujące z uwagi na różnice wchodzących w grę cech statusu, położenia, a przede wszystkim - ulokowania strukturalnego.

Do predykcji podobieństwa postaw dominujących w grupach o odmiennym ulokowaniu w systemie komunikacji społecznej /BW - PSP a SMP/ przywiązujemy dużą wagę. Sądzymy, iż ujawniliśmy istotną płaszczyznę indoktrynacji politycznej. Płaszczyznę tę stanowi zespół przekonań o uprzywilejowaniu ekonomicznym, który ujęliśmy w ramach typu 3. Okazuje się, że jest on atrakcyjny zarówno dla jednostek lgnących do aparamentu władzy, jak i dla jednostek uwikłanych w warunki sprzyjające zachowaniu jak najdalej idącej rezerwy wobec panującego status quo.

Podobieństwo postaw dominujących nie oznacza rzecz jasna zatarcia się różnic. Różnice te dotyczą typów 1 i 4. Można je prześledzić, porównując rozkłady $m+n$ oraz $a+i$, bądź też n oraz a . Należy również mieć na uwadze fakt, że najsilniej odrzucająca zmienna z syndromu SMP - "protest polityczny" - działa odwrotnie niż pozostałe zmienne z tego syndromu, tzn. sprzyja obniżeniu częstości typu 3. Można się o tym przekonać, wracając do współczynników użytych w predykcji b, a zamieszczonych w tabeli 6.

Powrót do tej predykcji będzie pożądanym także i z tego względu, iż pozwala ona na określenie warunków minimalizujących częstość typu 3. Inny układ takich warunków obejmuje wiązka cech użytych do predykcji c. Po wykluczeniu z tej wiązki jednej zmiennej - regresu ekonomicznego - przewidywany procent osiągnąłby wartość 12,47. Z predykcji b oraz c wynika, że częstość typu 3 może być minimalizowana wówczas, gdy częstość typu 1 ulega maksymalizacji. Natomiast predykcja a pozwala na uchwycenie warunków, w których rosną częstości obu tych typów.

Podsumowując predykcje skoncentrowane na typie 3, podkreślimy różnorodność warunków sprzyjających pojawianiu się tego typu. Wchodzi tu w grę zarówno pewne cechy peryferyjne, jak i zaangażowanie w odmienne układy afiliacji politycznych. Popularność orientacji typu 3 - przypomnijmy, że przyjmuje ją prawie 1/3 próby - ma zatem niewiele wspólnego z czynnikiem "nowych podziałów" /EW, SMP, FSP/, gdyż różne pozycje w ramach tych podziałów prowadzą do podobnych konsekwencji. Orientacja typu 3 ma natomiast silne oparcie w zróżnicowaniu na kategorie statusu i ulokowania strukturalnego wyodrębnione według kryteriów pokoleniowych, edukacyjnych i ekologicznych.

6.4. Przewidywania skoncentrowane na typie 4

Tabela 9 dostarczy potwierdzenia dla intuicji, że orientacja typu 4 pojawi się najczęściej w kategoriach o najwyższym udziale w puli społecznie cenionych dóbr. W szczególności dotyczy to dochodu i jego korelatów. Kolejny krok w naszych analizach pozwala na zaobserwowanie przewidywanego efektu takiej wiązki cech rodzaju P, która identyfikuje uprzywilejowanie ekonomiczne. Z rozkładu przewidywanego o wynika, że przyrost częstości typu 4 byłby najbardziej wyraźny, typu 1 nieco słabszy, a częstości dwóch pozostałych typów uległyby znacznemu spadkowi.

Po dokonaniu kolejnych kroków predyktywnych przekonamy się, że wysoka pozycja w innych wymiarach nierówności sprzyja - choć nie tak wyraźnie, jak położenie materialne - przyjmowaniu orientacji typu 4. Znaczenie położenia ekonomicznego znajduje potwierdzenie w predykcji postaw kategorii właścicieli poza rolnictwem /rozkład przewidywany p/. Natomiast seria kolejnych predykcji ujawnia względnie niewielką wagę wysokiej pozycji w hierarchii stanowisk, poziomów wykształcenia i statusów zawodowych. Rozkłady przewidywane r oraz s charakteryzuje wprawdzie pewien przyrost częstości typu 4 względem rozkładu całkowitego, ale przewaga liczebna typu 3 nad typem 4 jest w nich zachowana. Przewaga ta znika wprawdzie w rozkładzie przewidywanym dla kategorii specjalistów t, ale jednocześnie okazuje się, że w pewnej kategorii o niższym statusie zawodowym /technicy/ maksymalizacja częstości typu 4 jest bardziej wyraźna.

Przedstawione przewidywania upewniają nas w przekonaniu, że zmienne rodzaju S nie ułatwiają zrozumienia postaw nie zawierających dezaprobaty dla sposobu dystrybucji dóbr. Niewiele również

Tabela 9. Przewidywania skoncentrowane na typie 4

Rozkład	Współczynnik dla zmiennej			Typ ana- lizowany	Inne typy		
	rodzaj	syndrom	kategoria	4	1	2	3
Całkowity				24,98	14,87	27,93	32,21
	P	TN	najwyższe zarobki	+12,65	+8,95	-10,53	-11,08
	P		bardzo niski poziom				
			oczekiwań ekonomicznych	+6,59	+2,38	-3,40	-5,57
	P		brak artykulacji potrzeb	+3,13	-0,33	-2,77	-0,03
Przewidywany o				47,55	25,87	11,23	15,53
	S	TN	właściciele poza rolnictwem	+15,65	+1,08	-7,87	-8,86
Przewidywany p				40,63	15,95	20,06	23,35
	S	BW	wyżsi kierownicy	+2,61	-2,67	-1,66	+1,72
Przewidywany r				27,59	12,20	26,27	33,93
	S	TN	wykształcenie wyższe	+4,99	-1,45	-1,05	-1,99
Przewidywany s				29,97	13,42	26,87	30,22
	S	TN	specjaliści	+4,45	+0,57	-1,40	-3,62
Przewidywany t				29,43	15,44	28,53	28,59
	S	TN	technicy	+6,07	+4,26	-2,86	-7,47
Przewidywany u				31,05	19,13	25,07	24,74
	S	TN	pozostający poza strukturą zależności służbowych	+8,19	-0,70	-3,51	-5,37
Przewidywany w				33,17	15,57	24,42	26,84
	U	SMP	związki autonomiczne	+5,70	-0,27	+1,64	-7,07
Przewidywany x				30,69	14,60	29,57	25,14
	U	SMP	poza starymi związkami zawodowymi	+3,48	-1,35	-0,23	-1,91
Przewidywany y				28,46	13,52	27,70	30,30
	U		miasta powyżej 20 tys. mieszk.	+2,92	-0,40	-1,28	-1,24
Przewidywany z				27,90	14,47	26,65	30,97
Przewidywany y+z				31,38	13,12	26,42	29,06

pomaga odwołanie się do czynnika pokoleniowego. Ponowne przyjrzenie się współczynnikom użytym do budowy rozkładów przewidywanych b, e oraz m ułatwi zrozumienie "pokoleniowej topografii" analizowanych typów. Roczniki najstarsze preferują typ 2, unikając trzech pozostałych, roczniki pośrednie czynią to samo z typem 3, natomiast roczniki najmłodsze wykazują niemal jednakowo silne inklinacje do typów 1, 2 i 4. Oznacza to, że rozważanie młodości jako samodzielnego czynnika radykalizmu byłoby nie na miejscu. Najmłodsza generacja jest bowiem tak samo podzielona, jak i reszta społeczeństwa.

Podziały ze względu na położenie ekonomiczne stają się najważniejsze, gdy podejmujemy próbę zrozumienia postaw afirmatywnych. Fakt ten ujawnił się w rozkładzie przewidywanym o. Kolejny krok pozwoli nam na uzupełnienie poczynionych już obserwacji.

Okazuje się, że popularność typu 4 wzrasta wśród pracowników pozostających poza strukturą zależności służbowych. Z brakiem dezaprobaty dla systemu dystrybucji mamy częściej do czynienia wówczas, gdy hierarchia zależności służbowych nie istnieje lub nie jest jasna. Konsekwencje takiej sytuacji obrazuje rozkład przewidywany w.

Pozostawanie "na uboczu" działa podobnie w przypadku zmiennych politycznych. Z rozkładów x oraz y wynika, że popularność typu 4 wzrasta wśród byłych członków związków autonomicznych oraz wśród nie zrzeszonych. Predykcję dotyczącą tych ostatnich można skumulować z przewidywaniem dla populacji w miastach liczących powyżej 20 tys. mieszkańców. Okazuje się, że w postawach wyodrębnionej, trudnej do zbagatelizowania frakcji uczestników dystrybucji dóbr dominuje orientacja typu 4. Fakt ten ujęto w rozkładzie przewidywanym y+z.

Minimalizacja częstości typu 4 została już właściwie dokonana w toku wcześniejszych predykcji. Najbardziej owocne jest odwołanie się w tym przypadku do zmiennych syndromu SMP oraz wysokiego poziomu oczekiwań ekonomicznych /rozkład a/, do czynnika bierności zawodowej /rozkład b/ oraz do specyficznego statusu zawodowego /kategoria pracowników fizyczno-umysłowych ujęta w rozkładzie h/. Znamienny jest fakt, że zmienne polityczne umożliwiają wyraźniejszą minimalizację częstości typu 4 niż wiązka "ascetyczna" zmiennych rodzaju P /porównaj rozkłady a oraz c/.

W podsumowaniu przewidywań skoncentrowanych na typie 4 należy podkreślić wagę czynnika położenia materialnego. Uderzające jest to, że czynnik ten działa znacznie wyraźniej niż bliskość władzy bądź wysoka pozycja w systemie stratyfikacji zawodowej. Zastanawiający jest również fakt, że do przyjmowania orientacji typu 4 skłonni są outsiderzy konfliktów politycznych.

7. Grupy uprzywilejowane: pochwała i potępienie

Wspomniano już wcześniej, że pewna część /dokładnie 21%/ adherentów typów 2 i 4 wyraziła explicite afirmację grupy uprzywilejowanej ekonomicznie, a nieco bardziej liczna frakcja zwolenników pozostałych dwóch typów /41%/ dała wyraz odczuciom dezaprobaty dla tej grupy. O ile jednak typ 1 wiązał się z potępieniem systemu opartego na "remuneratywnej" władzy, o tyle typ 3 opierał się na niechęci do konkretnych, pozbawionych skrupułów uczestników gry o dobra materialne. Oznacza to, że niechęć społeczna ulega rozproszeniu na różne obiekty.

Powyższy układ ocen i emocji społecznych stanowi kluczowy element stanu świadomości społeczeństwa polskiego. Bez szczegó-

Tabela 10. Predyktory wybranych postaw wobec grup uważanych za materialnie uprzywilejowane

Treść postawy	Odsetek zwolenników	Predyktor	Przewidywany przyrost procentu zwolenników postawy		
A. Afirmacja grupy uprzywilejowanej ekonomicznie	9,33	najwyższy poziom zarobków	9,09		
		właściciele poza rolnictwem	7,91		
		technicy	4,79		
		pochozenie społeczne: właściciele poza rolnictwem	4,24		
		specjaliści	4,16		
		wyłączeni ze struktury zależności służbowych	3,74		
		brak oczekiwań ekonomicznych	3,34		
		nie zrzeszeni w związkach zawodowych w 1981 r.	3,28		
		pochozenie społeczne: specjaliści	3,20		
		wysoki poziom zarobków	3,05		
		miasta powyżej 100 tys. mieszkańców	2,34		
		wykształcenie średnie	1,89		
		B. Potępienie patologii dystrybucji, ignorowanie faktu uprzywilejowania władzy	10,60	bierność zawodowa	5,88
				brak oczekiwań ekonomicznych	5,46
poczucie regresu ekonomicznego	4,99				
wielkie zakłady pracy	3,93				
wiek powyżej 54 lat	2,90				
wykształcenie zasadnicze	2,49				
wykształcenie wyższe	2,30				
związki branżowe	2,30				
średni poziom zarobków	2,29				
udział w konsultacjach	1,75				
potrzeby przetrwania	1,74				
pochozenie społeczne: robotnicze	1,39				
C. Potępienie systemu remuneratywnej władzy	9,75			protest polityczny	14,81
		właściciele poza rolnictwem	8,09		
		robotnicy niewykwalifikowani	4,32		
		wiek poniżej 25 lat	3,83		
		technicy	3,24		
		wykształcenie podstawowe	3,11		
		specjaliści	2,84		
		robotnicy wykwalifikowani	2,16		
		wykształcenie zasadnicze	1,79		
D. Powstrzymanie się od ocen, dostrzeganie uprzywilejowania władzy	15,65	najwyższy poziom zarobków	11,40		
		wielkie zakłady pracy	6,68		
		pochozenie społeczne: właściciele poza rolnictwem	5,91		
		miasta 50-100 tys. mieszkańców	5,34		
		specjaliści	4,48		
		technicy	4,44		
		protest polityczny	3,94		
		potrzeby rozwoju	3,35		
		mężczyźni	3,07		
		wysoki poziom oczekiwań ekonomicznych	2,98		
		pochozenie społeczne: pracownicy umysłowi	2,88		
		wiek poniżej 35 lat	2,84		
		"Solidarność"	2,17		
		wykształcenie średnie	2,00		
wysoki poziom zarobków	1,14				
E. Powstrzymywanie się od ocen, ignorowanie faktu uprzywilejowania władzy	54,67	pozostali pracownicy umysłowi	9,89		
		pracownicy fizyczno-umysłowi	8,07		
		wykształcenie wyższe	7,77		
		kierownicy wyższego szczebla	7,39		
		miasta do 50 tys. mieszkańców	5,12		
		wiek powyżej 54 lat	4,85		
		najniższy poziom zarobków	4,67		
		kobiety	4,60		
		rolnicy	3,44		
		pochozenie społeczne: rolnicy	3,20		
		robotnicy wykwalifikowani	2,95		
		wieś	2,81		
		nowe związki zawodowe	2,26		
		wykształcenie podstawowe	2,08		
		PZPR	2,05		
		kierownicy niższego szczebla	1,81		
pochozenie społeczne: robotnicy	1,48				

łowego rozpoznania konsekwencji tego układu nie zrozumiemy dynamiki świadomości politycznej. Wydaje się bowiem mało prawdopodobne, aby zwroty tej ostatniej nie były powiązane ze sposobem postrzegania grup ekonomicznie uprzywilejowanych. Mówiąc dokładniej, w rozmytym obrazie wierzchołka hierarchii bogactwa tkwią - z jednej strony - przesłanki raptownej eksplozji nastrojów, ale - z drugiej strony - w obrazie tym dostrzegamy szczeliny, przez które rewolucyjny ferwor będzie osłabiany i kanalizowany. Dwa podstawowe tego sposoby zostaną określone po dokonaniu kolejnego spojrzenia na zgromadzone dane empiryczne pod nieco innym niż poprzednio kątem.

Celem naszym będzie obecnie wyodrębnienie postaw wobec grup uprzywilejowanych, co zakłada uwzględnienie zarówno poznawczych, jak i emocjonalno-oceniających aspektów świadomości jednostek. W konstrukcji tych postaw wykorzystamy pewne kombinacje typów wyodrębnionych w ramach różnych typologii /patrz przyp. 14/.

Z lewej strony tabeli 10 opisano pięć postaw wobec grup uprzywilejowanych A-E. Obok tych opisów podano procent zwolenników każdej z wyodrębnionych postaw. Prawą stroną tabeli 10 wypełniają kategorie zmiennych niezależnych, które sprzyjają przyjmowaniu danej postawy. Przy każdej z tych kategorii umieszczono przewidywany procent przyrostu zwolenników odpowiedniej postawy w populacji scharakteryzowanej przez treść kategorii.

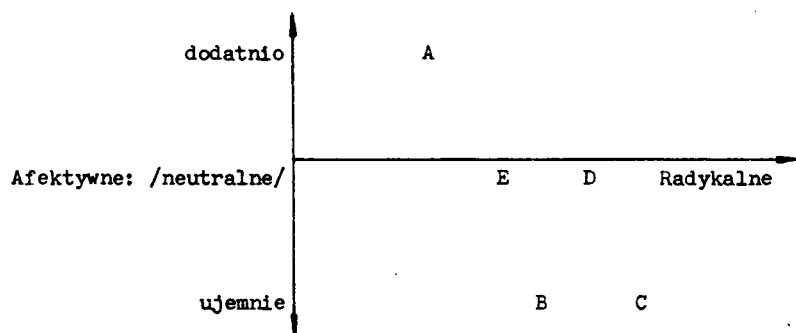
Intencja skonstruowania tabeli 10 stanie się jasna po ujawnieniu na pierwszy rzut oka trudno czytelnego porządku, najpierw dla zmiennej zależnej, a potem dla kategorii zmiennych niezależnych.

Należy zwrócić uwagę, że "punkt krytyczny" postaw wobec grup uprzywilejowanych mieści się w rubryce C. Umieszczona tam postawa

charakteryzuje się silną negatywną emocją oraz radykalizmem. Termin "radykalizm" jest tu o tyle uprawniony, że spełnienie się krytycyzmu zwolenników tej postawy doprowadziłoby do totalnej zmiany systemu społecznego.

Przejście do rubryki D oznacza utrzymanie się silnego radykalizmu oraz zanik negatywnego afektu. Natomiast przesunięcie do rubryki B wiąże się z odwrotną kombinacją - spadkiem radykalizmu oraz zachowaniem ujemnych emocji. Z kolei postawy opisane w skrajnych rubrykach tabeli 10 łączy brak radykalizmu, przy czym jedna z nich odznacza się afektem o kierunku pozytywnym A, natomiast druga /E/ zachowuje afektywną neutralność bądź niejednoznaczność. Opisane powyżej własności wyróżnionych postaw zostały dodatkowo zobrazowane na schemacie 1.

Schemat 1. Postawy wobec grup ekonomicznie uprzywilejowanych



Można się zorientować, że z punktu widzenia trwałości systemu społecznego ujęte na schemacie 1 postawy należy ułożyć w łańcuchu: A, E, B, D, C. W ten sposób na jednym biegunie znajdują się postawy afirmatywne, następnie takie, w których dominuje element wyważonych ocen i poznawczych uników, dalej te, których

Schemat 2. Predyktory postaw wobec grup ekonomicznie uprzywilejowanych

Polacy '84: dynamika konfliktu i konsensusu: raport z badań. Cz. 1, Społeczne wymiary kryzysu i konfliktu. Red.: W. Adamski, K. Jasiewicz, A. Rycharc. Warszawa 1986

	Predyktor określający:				
	status		położenie ekonomiczne	ulokowanie	
	zawodowy	inny		polityczne	inne
Ogniwa łańcucha postaw wobec grup ekonomicznie uprzywilejowanych					
Wyłącznie radykalne z afektem ujemnym; postawy C, C+D		wiek poniżej 35 lat		protest polityczny	
Wyłącznie radykalne bez afektu ujemnego; postawy D		mężczyźni	wysoki poziom oczekiwań ekonomicznych, potrzeby rozwoju	"Solidarność"	miasta 90-100 tys. mieszk.
Radykalne wymieszane z nieradykalnymi o afekcie ujemnym; postawy D+B, C+B		wykształcenie zasadnicze		wielkie zakłady pracy	
Radykalne wymieszane z nieradykalnymi o afekcie neutralnym; postawy C+E	robotnicy wykwalifikowani, kierownicy niższego szczebla	wykształcenie podstawowe			
Radykalne wymieszane z nieradykalnymi o afekcie dodatnim; postawy C+A, D+A, C+D+A	właściciele poza rolnictwem, specjaliści, technicy, robotnicy niewykwalifikowani	wykształcenie średnie	najwyższy poziom zarobków, wysoki poziom zarobków		pochodzenie społeczne: właściciele poza rolnictwem, pracownicy umysłowi
Nieradykalne o afekcie ujemnym; postawy B, B+A, B+E	bierni zawodowo	wykształcenie wyższe, wiek powyżej 55 lat	brak oczekiwań ekonomicznych, poczucie regresu ekonomicznego, przeciętny poziom zarobków, potrzeby przetrwania	związki branżowe, udział w konsultacjach	pochodzenie społeczne: robotnicy
Nieradykalne bez afektów; postawy E	pozostali pracownicy umysłowi, pracownicy fizyczno-umysłowi, kierownicy wyższego szczebla, rolnicy indywidualni	kobiety	najniższy poziom zarobków	partie i stronnictwa polityczne, nowe związki zawodowe	miasta powyżej 50 tys. mieszk., wieś, pochodzenie społeczne: rolnicy
Nieradykalne bez afektu ujemnego, ale z afektem dodatnim; postawy A	pozostający poza strukturą zależności służbowych			nie zrzeszeni w związkach w 1981 r.	miasta powyżej 100 tys. mieszk.

Polacy '84 : dynamika konfliktu i konsensusu : raport z badań. Cz. 1, Społeczne wymiary kryzysu i konfliktu. Red.: W.Adamski, K.Jasiewicz, A.Rychard. Warszawa 1986

emocjonalność nie musi być groźna dla podstaw systemu i - na drugim biegunie - radykalne, najpierw te wstrzeźliwe w ocenach, a następnie nacechowane potępieniem.

Wydaje się sensowne ustalenie, na jakie ogniwa skonstruowanego łańcucha postaw działają zawarte w tabeli 10 predyktory. W tym celu budujemy schemat 2. W schemacie tym uwzględniono fakt, że dany predyktor mógł powodować przyrost zwolenników więcej niż jednej postawy. Pozwala to na wyodrębnienie wśród predyktorów tych, które: 1/ sprzyjają wyłącznie ogniwom radykalnym łańcucha postaw /rubryki nad podwójną kreską/; 2/ sprzyjają zarówno radykalnym, jak i nieradykalnym /rubryki pod podwójną kreską/; 3/ sprzyjają wyłącznie ogniwom nieradykalnym /rubryki pod potrójną kreską/.

W prezentowanym schemacie podkreślono nazwy tych predyktorów, które powodowały szczególnie wyraźne przyrosty w odpowiednim ogniwie łańcucha postaw. Podkreślenia te pozwalają na uchwycenie najsilniej powiązanych z daną postawą kategorii zmiennych niezależnych. Nietrudno zauważyć, że kategorie takie występują w każdym z trzech członów schematu wyjaśniającego SFU. Rozważmy jednak znaczenie tych członów w sposób bardziej systematyczny.

O statusie zawodowym należy stwierdzić przede wszystkim to, że nie pozwala on na zrozumienie zjawiska "czystego radykalizmu". Kategorie zawodowe pojawiają się dopiero w tej części schematu 2, która odpowiada "radykalizmowi wymieszanemu". Uderza przy tym skład kategorii uplasowanych pod potrójną kreską. Są to kategorie, które bylibyśmy skłonni określać mianem "peryferyjnych". Wyjątek stanowią "kierownicy wyższego szczebla", rozważani dotąd w kategoriach "bliższości władzy".

Z kategorii nad potrójną kreską można bez trudu złożyć "miejsko-industrialne" centrum. Znajdziemy tam wszystkich podstawowych uczestników stosunków przemysłowych. Nasuwa się spostrzeżenie, że skład omawianych kategorii potwierdza hipotezy o kształtowaniu się "nowej klasy średniej" /por. Kurczewski, 1982/. Za niezgodną z tymi hipotezami należałoby uznać jedynie obecność wśród omawianych kategorii robotników niewykwalifikowanych. Jednocześnie jednak - obok potwierdzenia dla koncepcji "nowych podziałów" - musimy sformułować i zastrzeżenia.

Przynależność do żadnej z omawianych tu kategorii nie gwarantuje radykalizmu. Innymi słowy, w każdy status zawodowy wbudowane są atrybuty przeszkadzające przyjmowaniu postaw radykalnych. W konsekwencji członkowie poszczególnych kategorii zawodowych będą przejawiać tendencje ku różnym orientacjom. Tym bardziej zróżnicowana będzie ewentualna "nowa klasa". Za zgodną z powyższymi uwagami należy uznać obserwację, że żadna z wchodzących w grę kategorii nie spowodowała wyraźnych przyrostów odpowiedniego ogniwa łańcucha postaw. Przyrosty takie wystąpiły natomiast w "zawodowym peryferium". Sugeruje to interpretację, że "nowa klasa" to ledwie baza rekrutacyjna dla wspólnot i przedsięwzięć o różnej orientacji. Do myśli tej jeszcze wrócimy.

Spośród innych atrybutów statusu wyróżnia się wiek. Aczkolwiek przyrosty spowodowane różnymi wartościami tego atrybutu nie należą do najwyższych, przykuwa uwagę przejrzysty kierunek wpływu. Młodość związana jest z afektywnym radykalizmem, starość z afektacją, która nie zagraża podstawom systemu, a pośrednie kategorie wieku pozostają zróżnicowane w swych postawach. Okazuje się zatem, że po uwzględnieniu w analizie emocjonalno-oceniających aspektów przekonań respondentów różnice między ge-

neracjami rysują się wyraźniej, niż to miało miejsce w przypadku typów percepcji.

Interpretacja kolejnego wymiaru statusu - wykształcenia - wydaje się kłopotliwa. Uzyskano wynik niezgodny z oczekiwaniami, wskazujący na nie sprzyjający radykalizmowi charakter wyższego wykształcenia. Czytelnik powinien wiedzieć o wątpliwości natury metodologicznej, nie pozwalającej wykluczyć, że uzyskany wynik jest konsekwencją ograniczeń modelu addytywnego. Analiza kombinacji kategorii zmiennej "wykształcenie" z kategoriami innych zmiennych mogłaby ujawnić takie właściwości tej pierwszej zmiennej, których obecnie nie jesteśmy jeszcze w stanie wskazać. W szczególności wolno się spodziewać bardziej wyraźnych przyrostów zwolenników odpowiednich postaw.

W obecnie analizowanym modelu wyraźny przyrost powoduje jedynie kategoria "wykształcenie wyższe". Wynik ten sugeruje, że dyplom wyższej uczelni powoduje sytuację "rozdarcia". Rozterka polega na dążeniu do afirmacji systemu, który jednocześnie jawi się jako nie spełniający wymogu nagradzania według zasług. Wyczulenie inteligencji na rolę układów, znajomości i bezwzględnych posunięć w grze o dobra społeczne zostało zaobserwowane we wcześniejszych pracach empirycznych /Zaborowski, 1983/.

Do kwestii rozbieżnych opcji wśród inteligencji z wyższym wykształceniem wrócimy w dalszych rozważaniach. Obecnie stwierdzimy natomiast, że w świetle uzyskanych rezultatów hierarchia wykształcenia nie pozwala na zrozumienie całości łańcucha postaw wobec grup ekonomicznie uprzywilejowanych. Nietrudno zauważyć, że kategorie wykształcenia skupione są w środkowych rubrykach schematu 2 - rubryki skrajne pozostają poza ich zasięgiem.

O wszystkich zmiennych typu S można natomiast stwierdzić,

że albo obejmują one ograniczoną część łańcucha postaw, albo też powodowane przez nie przyrosty nie należą do najwyraźniejszych. Świadczy to o ograniczonej zdolności tych zmiennych do wyjaśnienia zróżnicowania badanych postaw.

Powyższego nie można natomiast stwierdzić o zmiennych rodzaju P: Kategorie tych zmiennych obejmują zarówno radykalne, jak i nieradykalne ogniwa łańcucha postaw, a siła i kierunek wpływów składają się na bardzo przejrzysty obraz. Przyrostu radykalizmu można się spodziewać wówczas, gdy mamy do czynienia z rozbudzeniem potrzeb konsumpcyjnych. Natomiast słabość dążeń do godziwego standardu materialnego wiąże się z postawami nieradykalnymi. Widać również, że zdefiniowanie sytuacji życiowej w kategoriach regresu ekonomicznego prowadzi jedynie do ujemnej afektacji, nie wywołując radykalizmu.

Jeszcze bardziej klarownie przedstawia się działanie obiektywnych różnic położenia. W kategorii o najwyższym poziomie zarobków per capita narastają postawy o odmiennej treści: relatywnie wysokie przyrosty można odnotować w przypadku afirmatywnej afektacji dodatniej oraz neutralnej postawy radykalnej /por. tab. 10/. Kategoria ta oscyluje między pochwałą systemu dystrybucji dóbr a projekcją uprzywilejowania na inną grupę, tj. elitę władzy. Mówiąc metaforycznie, dręczące przedstawicieli tej kategorii rozterki dotyczą z jednej strony tego, co zdołali uzyskać w ramach istniejącego systemu dystrybucji dóbr, a z drugiej strony tego, w czym system ten ich ogranicza i czego nigdy w jego ramach nie osiągną.

Kategoria o najniższym poziomie dochodów charakteryzuje się zadziwiająco chłodnym spojrzeniem na grupy uprzywilejowane. Osaczoność nakazuje nam wyrazić przypuszczenie, że spokój przed-

stawicieli tej kategorii wynika z faktu posiadania "cichych" dochodów, o których nie wspomnieli ankieterowi. Przypuszczenie takie nasuwa wiedza o drastycznie niskich - zdawałoby się, nie pozwalających na utrzymanie się przy życiu - deklarowanych w tej kategorii zarobkach /do 4000 zł na członka rodziny/. Jednakże zachowanie reprezentantów innych kategorii dochodu zdaje się świadczyć o tym, że ewentualny błąd pomiaru zarobków nie zdeformował uzyskanych wyników. Kategoria o nieco wyższych zarobkach /do 6000 zł per capita/ zachowuje się podobnie do poprzednio omawianej, tyle że przyrost postawy E jest w niej mniej wyraźny /1,22/. Kategorie o przeciętnych zarobkach kierują swoje preferencje na postawę B, a w kategoriach o zarobkach najwyższych pogłębia się wspomniane wcześniej rozproszenie na postawy A i D.

Najbardziej wyraźne korzyści analityczne zdają się wynikać z wprowadzenia tych zmiennych rodzaju U, które zestawialiśmy wcześniej w syndromy SMP, PSP i BW. Rozmieszczenie kategorii tych zmiennych jest nad wyraz czytelne. Warto zwrócić uwagę, że ułożenie kategorii "kierownicy wyższego szczebla" /kol. 1 schematu 2/ pozostaje w zgodzie z innymi zmiennymi syndromu BW.

Wypada jednak odnotować dwie kwestie. Pierwsza dotyczy tego, że w przypadku kategorii zmiennych PSP nie odnotowano wyraźnych przyrostów postaw nieradykalnych. Mogłoby to świadczyć o przypadkowym charakterze rekrutacji zwolenników "nowego" systemu, pozbawionym oparcia w głębszych zespołach postaw reflektantów. Oblicze nieco bardziej stabilnej wyższej kadry kierowniczej jawi się jako bardziej jednoznaczne.

Druga kwestia odnosi się do braku jakichkolwiek godnych

uwagi przyrostów postaw jednoznacznie afirmatywnych. Interesujące, że najbardziej optymistycznie widzą system dystrybucji dóbr zawodowi /kol. 1/ i polityczni outsiderzy /kol. 4/, ulokowani w dużych ośrodkach miejskich /kol. 5/.

Ostatnia z wymienionych kategorii zwraca naszą uwagę na inne zmienne rodzaju U, którym należy przypisać rolę marginalną. Niemniej warto zwrócić uwagę, że sygnalizowane wcześniej rozdarcie postaw kategorii statusu i położenia ekonomicznego powieliła się w kategoriach pochodzenia społecznego /wiersz 5 schematu 2/.

Można również odnaleźć swoiste potwierdzenie dla uwag o peryferyjności. Milieu rustykalne - tak doświadczane aktualnie, jak i w przeszłości - osłabia skłonności do radykalizmu i afektacji. Podobnie zdaje się działać otoczenie małomiasteczkowe. Wzrost rozmiaru społeczności miejskiej wiąże się ze skokiem w łańcuchu postaw ku ogniwom radykalnym, ale w największych ośrodkach miejskich następuje - o czym już wcześniej wspomniano - ponowny, równie raptowny zwrot.

Podsumowując analizę schematu 2, skonstatujemy przydatność wprowadzonych wcześniej kategorii pojęciowych: trzech aspektów sytuacji społecznej jednostek /zmienne SFU/, syndromów cech tej sytuacji /EW, PSP, SMP/ oraz jej "centralności" bądź "peryferyjności". Stwierdzimy również, że walory analityczne schematu 2 ujawniają się w pełni wówczas, gdy omówimy sposoby osłabiania i kanalizowania radykalnej świadomości.

Sposób pierwszy polega na ustanawianiu urządzeń stwarzających pozory lub namiastkę swobodnej gry o dobra społeczne. Stworzenie pola ekspansji życiowej dla nielicznych, najbardziej ambitnych jednostek wzmacnia ogniwa A i E łańcucha postaw: usatysfakcjonowani otwartością systemu poczynają skłaniać się ku jego

afirmacji, natomiast obserwatorzy indywidualnych sukcesów ulegają sugestii braku generalnych reguł dystrybucyjnych. W konsekwencji postawy wielu uczestników dystrybucji zostaną sprowadzone do ogniw "radikalnych wymieszanych", obejmujących sprzeczne odczucia i niejednoznaczne konkluzje. W sposób najbardziej jaskrawy widać to w przypadku grup o wysokich dochodach /schemat 2/:

Powyższy sposób polega na uruchomieniu mechanizmów rywalizacji i powoduje osłabienie ujemnej afektacji. Sposób drugi natomiast zaadresowany jest do pokładów frustracji i resentymentu. Chodzi tu o takie skanalizowanie afektów negatywnych, aby nie zagrażały one podstawom systemu. Nietrudno zauważyć, że uruchomienie poprzednich mechanizmów wzmagają zapotrzebowanie na urządzenia populistycznej kontroli nad rezultatami dystrybucji.

Mówimy tu o "sposobach", co sugeruje świadomy udział socjotechniki. Cokolwiek byśmy jednak nie powiedzieli o cynizmie jej animatorów, nie wolno nam tracić z oczu faktu, że dogodnie pole dla takiej socjotechniki stwarza zróżnicowanie typów mentalności i konstelacji interesów wielkich zbiorowości społecznych. Charakterystyczne jest rozmieszczenie kategorii w środkowych partiach schematu 2. Metoda populistyczna - kanalizowanie ujemnej afekcji - znajdzie oparcie w dużych skupiskach pracowniczych /kol. 4, wiersz 3/. Radykalizm tych skupisk trwa, ale w postaci wymieszanej, a poszczególne odłamy zawodowe ulegają presji niejednakowych orientacji nieradykalnych, co można prześledzić w kolumnach 1 i 2 tego schematu.

Przedstwyłone powyżej sposoby manipulowania pochwałą i pozępieniem grup uprzywilejowanych odpowiadają jednek stronie mechanizmu regulacji systemu wyobrażeń zbiorowych. Drugiej stronie

tego mechanizmu odpowiadają stabilizatory umieszczone na peryferiach struktur społecznych /baza postaw neutralnych/ oraz wśród outsiderów /podłoże dla postaw afirmatywnych/. Obie strony wskazanego tu mechanizmu regulacji stanowią poważną przeciwwagę dla opozycji opcji politycznych ujawnionej w kolumnie 4 schematu 2. Nasuwa się uwaga, że potrzeby regulacji znajdują oparcie w systemie trwałych nierówności, co świadczy o jeszcze jednym ograniczeniu tezy o roli "nowych podziałów":

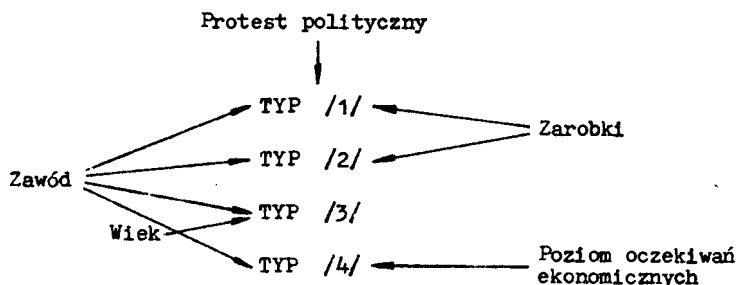
8. Uwagi końcowe

Podstawowym celem niniejszego rozdziału było przekonanie o użyteczności schematu eksplanacyjnego SFU i wyprowadzonych zeń syndromów cech sytuacji społecznej jednostek /SMP, PSP, BW, TM, TN, NP/, jak również zobrazowanie heurystycznej płodności skonstruowanych typów percepcji oraz oceniająco-poznawczych łańcuchów postaw. Cel ten uważamy za zrealizowany w tym sensie, że pole do dalszych, pogłębionych analiz zostało wytyczone i przygotowane.

Dokonanych analiz nie pozostawimy wszakże bez konkluzji substantywnej natury. Przede wszystkim stwierdzimy, że wyodrębniony wcześniej /dzięki określeniu hierarchii wartości współczynników β^2 / podstawowy zestaw pięciu zmiennych wyjaśniających sposób percepcji grup materialnie uprzywilejowanych mieści w sobie wszystkie najważniejsze dla każdego z czterech typów orientacji predyktory. Predyktory te umieszczono na schemacie 3, używając strzałek wówczas, gdy dany predyktor osiągnął współczynnik β^2 o wartości najwyższej dla któregoś z typów, bądź też o wartości bardzo jej bliskiej.

Zestaw podstawowy nie obejmuje jednakże kompletu ważnych zmiennych wyjaśniających typy percepcji. Komplet taki przedsta-

Schemat 3. Podstawowy zestaw zmiennych wyjaśniających typy percepcji grup materialnie uprzywilejowanych

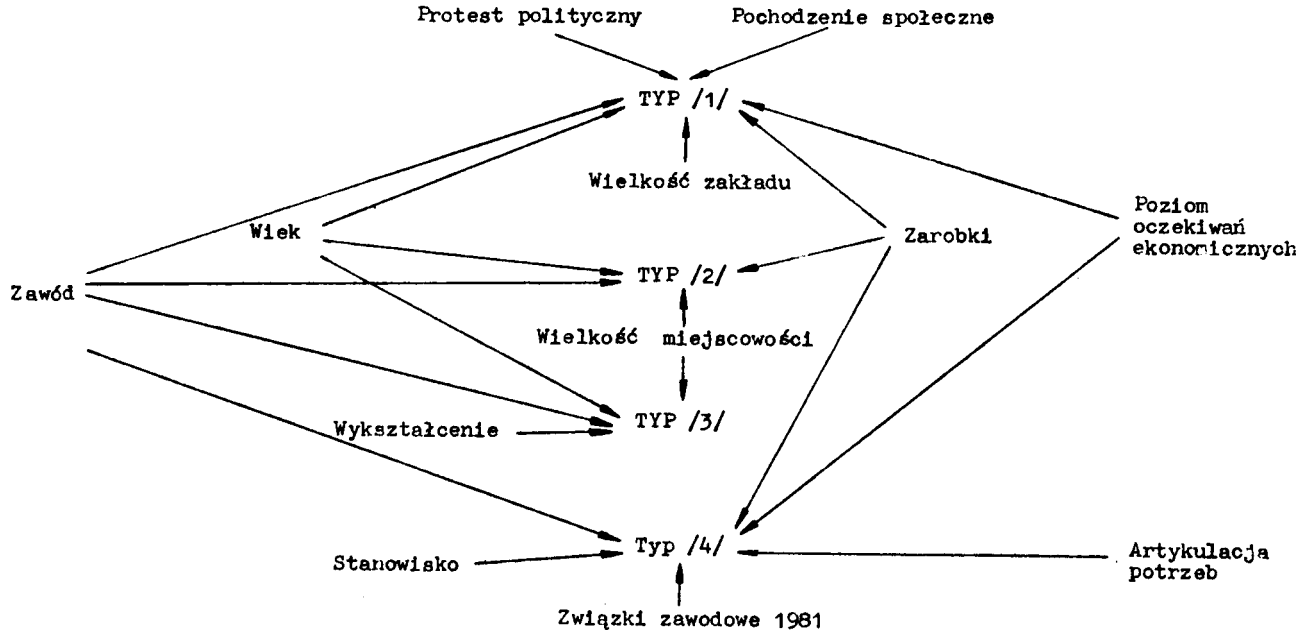


wiono na schemacie 4, nanosząc strzałki także i tam, gdzie zarejestrowano współczynniki beta² o drugorzędnej, ale relatywnie dużej wielkości /por. tab. 2-5/.

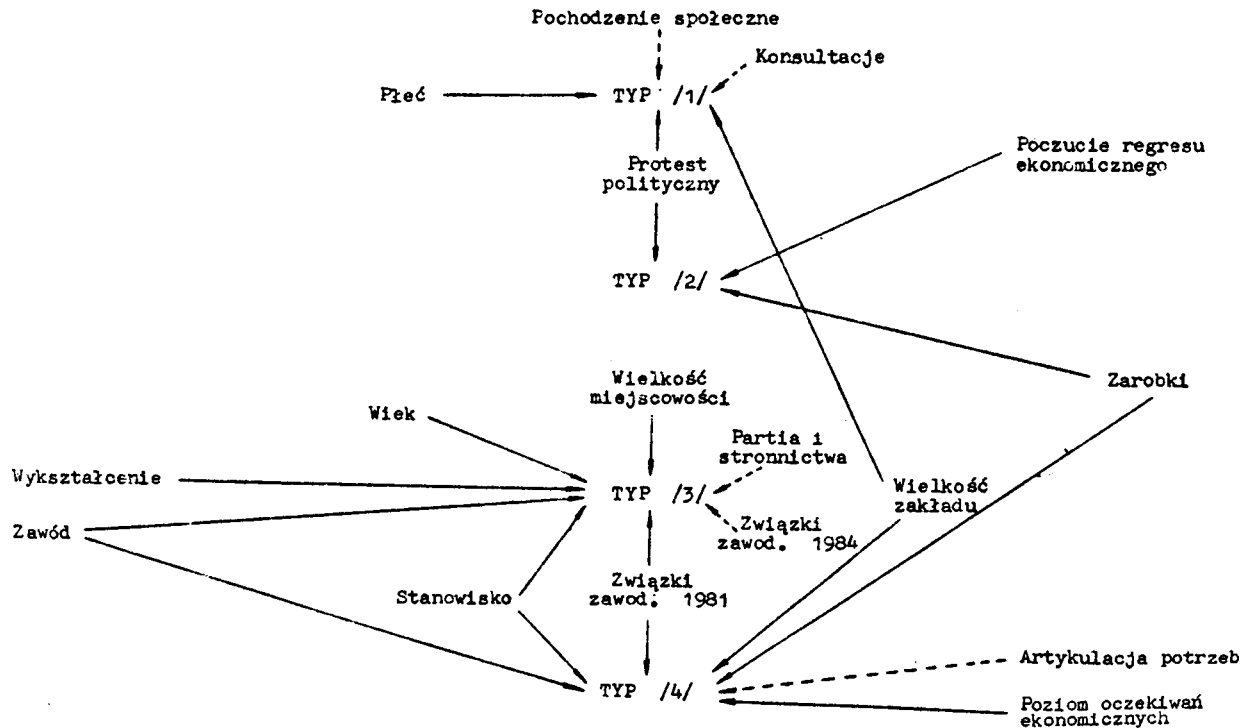
Ze schematu tego wynika, że w analizie badanego zróżnicowania percepcji konieczne jest uwzględnienie zestawu obejmującego 11 zmiennych: 4 rodzaju S, 5 rodzaju U i 2 rodzaju P. Aczkolwiek znaczenie niektórych z tych zmiennych ujawnia się incydentalnie, pominięcie ich w analizie groziłoby poważnymi uproszczeniami. W szczególności zrozumienie uwarunkowań orientacji typu 1 byłoby powierzchowne, czy może nawet zdeformowane.

Z kolei najszerszy, składający się z 17 zmiennych schemat SFU ujawni raz jeszcze swoje walory wówczas, gdy postawimy następujące pytanie: w przypadku których typów percepcji następuje wyraźny przyrost wartości współczynników beta² dla każdej z uwzględnionych zmiennych. Odpowiedzi na to pytanie dostarcza schemat 5. Na schemacie tym pominięto te efekty zmiennych niezależnych, które były wyraźnie słabsze od efektów tych samych

Schemat 4. Kompleks ważnych zmiennych wyjaśniających typy percepcji grup materialnie uprzywilejowanych



Schemat 5. Najsilniejsze efekty poszczególnych zmiennych niezależnych /na kategorie przewidywane/ spośród efektów każdej ze zmiennych



zmiennych niezależnych na pozostałe kategorie zmiennej zależnej. Strzałki /wyrysowane linią ciągłą/ wskazują zatem te typy, dla których poszczególne zmienne niezależne osiągały współczynniki wyraźnie wyższe od współczynników osiąganych przez te zmienne dla innych typów. W czterech przypadkach posłużyliśmy się linią przerywaną, aby zasygnalizować fakt, że przyrost współczynnika nie nastąpił - strzałką oznaczano wówczas najsilniejszy efekt danej zmiennej niezależnej.

Należy zdawać sobie sprawę z tego, że w konsekwencji przyjętego tu punktu widzenia na schemacie 5 zestawiono wpływy o różnej mocy - od umiarkowanie silnych po znikome. Nie wolno również zapomnieć o tym, że schemat pozwala na uchwycenie wagi każdej ze zmiennych niezależnych dla pewnych typów percepcji wobec wagi tej samej zmiennej dla pozostałych typów:

Nietrudno zaobserwować, że zmienne rodzaju S - jedynie zmienna "płeć" jest tu wyjątkiem - osiągają najwyższą moc predyktywną wyłącznie w przypadku obu typów indywidualistycznych 3 i 4. Domeną zmiennych rodzaju P pozostają natomiast typy nieradykalne i pozbawione przy tym elementu negatywnej afektacji 2 i 4. Jedynie zmienne rodzaju U obejmują całość typologii, a nabierają mocy predyktywnej w przypadku typu 1, czego nie można stwierdzić o zmiennych dwóch pozostałych rodzajów /choć wyjątek stanowi "płeć"/:

Przedstawiona na schematach 3-5 logika powiązań analizowanych zmiennych została skonkretyzowana, jeśli idzie o kierunek wpływu poszczególnych kategorii zmiennych niezależnych w poczynionych predykcjach /tab. 6-9/. Najważniejsze ustalenia przedstawiają się następująco.

Najbardziej użyteczne w maksymalizacji częstości typu 1 okazały się kategorie predyktorów z syndromów SMP i EM. Jednocześnie

jednak uchwycono znaczenie czynników określonych mianem "wiązki konsumpcyjnej". Natomiast za dowód polaryzacji świadomości grup uprzywilejowanych materialnie według wymiaru politycznego można również uznać fakt użyteczności predyktorów z syndromów BW i PSP do minimalizacji typu 1:

Rezultaty przewidywań skoncentrowanych na typie 2 zmusiły nas do wyraźnego odwołania się do koncepcji peryferyjności statusów i sposobów ulokowania strukturalnego. Jednocześnie rezultaty te pozwoliły na sformułowanie wniosku o polaryzacji badanej świadomości według wymiaru położenia materialnego: Bogatsi wolą bądź to eksponować uprzywilejowanie władzy, bądź też afirmować indywidualistyczne aspekty dystrybucji dóbr, podczas gdy biedniejsi wybierają orientację systemową, ignorując przy tym przywileje władzy:

Predykcje częstości typu 3 ponownie zwróciły naszą uwagę na peryferyjność statusu i ulokowania strukturalnego /bierność zawodowa i małe miasta/. Okazało się, że z peryferii płynie silne poparcie dla będącej pod wpływem sloganów propagandowych orientacji. Jednocześnie zostało ujawnione, że zwolenników tej orientacji można zidentyfikować w kategoriach politycznych, tj. za pomocą predyktorów z syndromów BW i PSP. Natomiast skuteczną minimalizację częstości tej orientacji powoduje kategoria z syndromu BM /młodzi/, wspomniana wcześniej "wiązka konsumpcyjna" oraz jedna tylko zmienna z syndromu SMP /"protest polityczny"/. "Wielkie zakłady pracy" oraz "Solidarność" okazały się sprzyjać przyjmowaniu postawy przepełnionej negatywną afektacją, ale pozbawionej odniesień do przywilejów władzy:

Szczególnej niespodzianki dostarczyły predykcje skoncentrowane na typie 4 - najsilniej nasyconym akceptacją systemu dystry-

bucji dóbr. Akceptacji tej nie można wytłumaczyć czynnikami BW i PSP. Płynie ona z kręgów o najwyższej pozycji w wymiarach dochodu, zawodu i wykształcenia, jak również spośród "niezależnych" w sensie powiązań służbowych i politycznych. Odrzucenie tej orientacji związane jest natomiast z różnymi czynnikami - sprzyjają temu zarówno pewne sposoby ulokowania na "sierpniowej mapie politycznej" /wielkie zakłady, "Solidarność"/, jak i niektóre statusy /bierność zawodowa/ oraz cechy położenia ekonomicznego /silna przewaga oczekiwań nad faktycznymi możliwościami/.

Wprowadzenie do analizy bardziej rozbudowanej zmiennej zależnej - łańcucha postaw wobec grup materialnie uprzywilejowanych - pozwoliło na rozwinięcie i uzupełnienie poczynionych wcześniej ustaleń. Uzupełnienia te podsumowano w schemacie 2 i dołączonym doń komentarzu. Zostało pokazane, że zróżnicowania badanych postaw nie sposób zrozumieć na tle nierówności pozycji zawodowej i poziomu wykształcenia. Postawy radykalne wymagają co najmniej odwołania się do zmiennych politycznych, a postawy afirmatywne już choćby do różnic położenia ekonomicznego.

Jakkolwiek zmienna "zawód" okazała się być najważniejszym spośród uwzględnionych predyktorów, już na wstępie naszej analizy było jasne, że inne zmienne, a przynajmniej niektóre z nich tworzą zestaw znacznie podnoszący wartość czynionych predykcji. Fakt ten łatwo sobie uzmysłować, porównując wartość η^2 dla zawodu z wartością R^2 /patrz pierwszy i ostatni wiersz tab. 1/. Waler ilustratywności ma również zestawienie współczynników: minimalnego /0,322/, dwuzmionowego dla zawodu /0,341/ oraz wielokrotnego dla 17 zmiennych /0,415/. Co więcej, w kilku miejscach naszych analiz okazało się, że nawet i te zmienne, które bardzo

niewiele wnoszą do wyjaśnienia całości zróżnicowania percepcji, zyskują na znaczeniu w próbie zrozumienia uwarunkowań konkretnych typów. Niekiedy - jak to miało miejsce w przypadku zmiennej "protest polityczny" - nabierają one znaczenia kluczowego.

Zróżnicowanie zawodowe społeczeństwa polskiego nie może być zatem traktowane jako jedyna podstawa "rozpraszania się" interesów materialnych jednostek oraz - związanych z tym, a bezpośrednio badanych w niniejszej pracy - ich poznawczych zainteresowań. W obecnej fazie analiz nie potrafimy udzielić jednoznacznej odpowiedzi na pytanie, jaka konceptualizacja struktury zawodowej jest najbardziej przydatna do wyjaśnienia wspomnianego procesu "rozpraszania się" interesów. Możemy jedynie stwierdzić, że udało się nam uchwycić pewne fakty świadczące o sile "nowych podziałów społecznych" - zarówno tych, które dzielą pracowników, jak i tych, które przeciwstawiają wykonawców pracy jej nadzorcom. Jednocześnie natrafiliśmy na wiele zachęt do przeformułowania koncepcji statusu zawodowego pod kątem kategorii "peryferyjności". Jednakże próba systematycznego testu empirycznego omawianego zagadnienia jest cingle przed nami.

Rozpraszanie się materialnych i związanych z nimi poznawczych interesów jednostek pozostaje w wyraźnym związku z ich położeniem ekonomicznym. Wydaje się, iż aktywność propagandowa agend państwa trafiła na podatny grunt społeczny, stworzony przez głęboką i przewlekłą stagnację ekonomiczną. Stagnacja oznacza pauperyzację szerokich rzesz ludności, co mogło spowodować szczególne wyczulenie percepcji jednostek na przejawy indywidualnych zabiegów w grze o dobra społeczne /popularność orientacji typu 3/.

Wiadomo, że odwracaniu uwagi od systemowych źródeł niespra-

wiedliwości społecznej sprzyja niewiedza oraz ograniczone możliwości intelektualne /por. Zaborowski, 1983/. Dostęp do informacji oraz fakt dysponowania narzędziami ich przetwarzania określają szerokość horyzontów poznawczych jednostek. Zawężenie tych horyzontów może być z jednej strony generowane przez pewne cechy statusu, w szczególności przez niski poziom wykształcenia. Z drugiej strony bywa ono produktem czynników, które włączyliśmy wcześniej do kategorii "ulożenie strukturalne":

Nasze analizy potwierdziły duże znaczenie sieci komunikacji społecznej dla kształtowania się wyobrażeń grup ekonomicznie uprzywilejowanych. Ustalono przy tym, że sieć, która uformowała się w latach 1980-1981, daje o sobie znać silniej niż sieć zorganizowana od roku 1982. Oznacza to, że utrwalenie monopolu informacyjnego nie wiązało się z wyłonieniem takiej szerszej grupy zwolenników systemu, która mogłaby być jednoznacznie zdefiniowana w kategoriach politycznych. Baza społeczna elity władzy zdaje się formować według innego wzoru: afirmacja płynie od grup ekonomicznie uprzywilejowanych, niekoniecznie uwikłanych w proces sprawowania władzy, a cokolwiek zagadkowy indyferentyzm ma swe podstawowe źródła na peryferiach systemu społecznego. Imymi słowy, koercja znajduje uzupełnienie w nastrojach społecznych, którym ulegają kategorie społeczne pod wieloma względami przeciwstawne, lecz pozostające w podobnej sytuacji psychologicznej: członkowie tych kategorii dysponują możliwościami zaspokojenia swoich potrzeb życiowych w stopniu, który uwalnia ich od presji nie zrealizowanych oczekiwań.

Potrzeby życiowe i wyobrażenia o godziwym poziomie ich zaspokojenia przedstawiają się rzecz jasna niejednakowo w poszczególnych kategoriach wieku. Stosownie do tego zmieniają się wizje

grup materialnie uprzywilejowanych. Oficjalnie propagowany wizerunek tych grup spotyka się z silną rezerwą ze strony młodzieży, podczas gdy najstarsi badani stosunkowo chętnie uzrają ten wizerunek za realistyczny. Różnice wieku pogłębiają więc zróżnicowanie postaw.

W świetle powyższych uwag widać, że hierarchia zawodowa stanowi nader chwiejną podstawę stanu świadomości społecznej. Źródła erozji tej podstawy można rozpatrywać w kilku, częściowo zachodzących na siebie perspektywach:

1/ peryferyjności statusów i sposobów ulokowania strukturalnego;

2/ zróżnicowania pozycji w sieci komunikacji społecznej oraz - co w poważnym stopniu nadawało treść tej komunikacji - kierunków afiliacji politycznej;

3/ trwałości wyobrażeń o godziwym standardzie życiowym wobec postępującej pauperyzacji większości społeczeństwa;

4/ odmienności orientacji dominujących w młodej i starej generacji.

Kolejność wymienionych perspektyw nie jest przypadkowa - odpowiada ona uszeregowaniu ze względu na użyteczność w przewidywaniach typów percepcji. Jednakowoż najbardziej owocne wydaje się uwzględnienie wszystkich, gdyż ujęte z osobna usuwają z pola naszego widzenia znaczne obszary rzeczywistości społecznej.

Bibliografia

- W. Adamski: Structural and Generational Aspects of a Social Conflict. "Sisyphus" 1982, nr 3.
- F.M. Andrews, R.C. Messer: Multivariate Nominal Scale Analysis. Ann Arbor 1973 University of Michigan.
- I. Białycki, K. Jasiewicz, L. Kolarska i A. Rychard: Polacy 81. Wnioski i kierunki dalszych analiz. W: W. Adamski i in.: Polacy 81. Postrzeżenie kryzysu i konfliktu. Warszawa 1982 IFiS PAN.
- L. Hays: Statistics for Psychologists. New York 1963 Holt, Rinehart and Winston.
- P. Hiller: Continuities and Variations in Everyday Conceptual Components of Class. "Sociology" Vol. 9, 1975, nr 2.
- P. Kuczyński: Dwa modele świadomości politycznej robotników: analiza ruchu społecznego w okresie 1980-81. W: W. Morawski /red./: Demokracja i gospodarka. Warszawa 1983 Instytut Socjologii UW.
- J. Kurczewski: The Old System and the Revolution. "Sisyphus" 1982 nr 3.
- B. Mach: Zróżnicowanie autoidentyfikacji społecznych. 1985. IFiS PAN /maszynopis/.
- A. Malewski: O zastosowaniach teorii zachowania. W: A. Malewski: O nowy kształt nauk społecznych. Pisma zebrane. Warszawa 1975 PWN.
- M. Póhosi: Ruchliwość społeczna a nierówności społeczne. "Kultura i Społeczeństwo" 1983, nr 4.
- A. Rychard: Władza i gospodarka: trzy perspektywy teoretyczne. W: W. Morawski /red./: Demokracja i gospodarka. Warszawa 1983 Instytut Socjologii UW.

- K.M. Słomczyński, J. Miller, M.L. Kohn: Stratification, Work, and Values: a Polish-United States Comparison. "American Sociological Review" 1981, nr 46.
- W. Zaborowski: Percepcja struktury społecznej i obrazu dystrybucji dóbr. 1983. Instytut Socjologii UW /maszynopis pracy doktorskiej/.

Polacy '84 : dynamika konfliktu i konsensusu : raport z badań. Cz. 1, Społeczne wymiary kryzysu i konfliktu. Red.: W.Adamski, K.Jasiewicz, A.Rychard. Warszawa 1986