

POLARYZACJA ŚWIATOPOGLĄDOWA SPOŁECZEŃSTWA POLSKIEGO

a klasy i warstwy społeczne



Paweł Ruszkowski
Andrzej Przestalski
Paweł Maranowski

!Collegium Civitas

Paweł Ruszkowski
Andrzej Przestalski
Paweł Maranowski

**Polaryzacja światopoglądowa
społeczeństwa polskiego
a klasy i warstwy społeczne**

Warszawa 2020

C O L L E G I U M C I V I T A S

Zezwala się na korzystanie z publikacji *Polaryzacja światopoglądowa społeczeństwa polskiego a klasy i warstwy społeczne* na licencji Creative Commons: Uznanie autorstwa – Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0) – pod warunkiem zachowania niniejszej informacji licencyjnej i wskazania Pawła Ruszkowskiego, Andrzeja Przestalskiego oraz Pawła Maranowskiego, a także Collegium Civitas, jako właścicieli praw do tekstu. Tekst licencji dostępny na stronie internetowej: <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/legalcode.pl>.



Wszystkie tabele i zestawienia, o ile nie zaznaczono inaczej, są opracowane i stworzone przez autorów.

Recenzenci:

prof. dr hab. **Juliusz Gardawski**, Katedra Socjologii Ekonomicznej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie

prof. dr hab. **Rafał Drozdowski**, Wydział Socjologii Uniwersytetu Adama Mickiewicza w Poznaniu

Redakcja: Marek Gawron

Redakcja językowa i korekta: Magdalena Kopacz

Opracowanie typograficzne i skład: Marek W. Gawron

Projekt okładki: Tomasz Mucha

ISBN print 978-83-66386-07-5

e-ISBN 978-83-66386-08-2

DOI: 10.6084/m9.figshare.12981827

Wydawca: Collegium Civitas Press

Pałac Kultury i Nauki, XI piętro

00-901 Warszawa, plac Defilad 1

tel. 22 656 71 96

e-mail: wydawnictwo@civitas.edu.pl

<http://www.civitas.edu.pl>

Druk: Elpil

08-110 Siedlce

ul. Artyleryjska 11

e-mail: info@elpil.com.pl

Unikatowy Identyfikator Wydawnictwa MNiSW: 19800

Spis treści

Rozdział I

Charakterystyka perspektywy badawczej 5

Rozdział II

Zróżnicowanie sytuacji społeczno-demograficznej klas i warstw społecznych 25

Rozdział III

Światopogląd konserwatywny i liberalny w świadomości społecznej 43

Rozdział IV

Wartości demokratyczne a klasy i warstwy społeczne 63

Rozdział V

Zróżnicowanie świadomości ekonomicznej 81

Rozdział VI

Zróżnicowanie świadomości obyczajowej 87

Rozdział VII

Polityczne zróżnicowanie Polaków 101

Rozdział VIII

Autorski model struktury społecznej 111

Zakończenie

Społeczeństwo polskie pomiędzy konserwatyzmem a liberalizmem 173

Bibliografia 195

Aneks 203

Noty o Autorach 227

Summary 229

Publikacje Collegium Civitas 233

Rozdział I

Charakterystyka perspektywy badawczej

Nie każda zmiana jest zmianą systemu społecznego

Celem poznawczym naszej pracy jest analiza zjawiska polaryzacji, polegającego na tym, że w dyskursie publicznym w Polsce artykułowane są opinie odwołujące się do rozbieżnych, a nawet przeciwstawnych systemów wartości: systemu konserwatywnego i liberalnego. W ciągu ostatnich kilku lat ta polaryzacja świadomościowa stała się przedmiotem gry politycznej. W wyniku wyborów parlamentarnych i prezydenckich w roku 2015 władzę w Polsce przejęła partia Prawo i Sprawiedliwość (PiS), która w ciągu czterech lat wdrożyła wiele zmian ustroju politycznego Polski, polegających na zastępowaniu mechanizmów liberalnych mechanizmami centralistycznymi w zarządzaniu państwem. Część społeczeństwa popiera tę linię polityczną, zaś część jest jej przeciwna. Uważamy, że jednym z ważniejszych źródeł występowania w świadomości społecznej rozbieżnych systemów wartości są różnice położenia materialnego, które określamy jako różnice klasowo-warstwowe.

W latach 2006-2014 w oficjalnej narracji dominowały wartości liberalne, zatem mogło się wydawać, że nurt konserwatywny ma znaczenie marginalne. Zwycięstwo wyborcze PiS w roku 2015 pozwoliło dostrzec istnienie w społeczeństwie polskim głębokich podziałów, dotyczących zarówno materialnych warunków życia, jak też kwestii światopoglądowych. Wcześniej waga i znaczenie tych podziałów nie były w odpowiednim stopniu postrzegane i doceniane. Samodzielne rządy prawicowo-konserwatywnej formacji wykazały, że istnieją liczne środowiska społeczne akceptujące konserwatywny system wartości.

W dyskursie publicznym od kilku lat słyszymy o walce dwóch wrogich plemion, o upowszechnianiu się mowy nienawiści. Socjologowie mówią o pękaniu społecznej tożsamości, czyli o występowaniu w świadomości społecznej rozbieżnych systemów wartości.

W przyjętym przez nas rozumieniu kategoria „polaryzacja społeczeństwa” to stan dwubiegunowości w obszarze świadomości społecznej, dotyczący systemu wartości.

Dwubiegunowość oznacza, że w danym społeczeństwie – w odniesieniu do wielu istotnych obszarów życia społecznego – występują rozbieżne wzory wartości. Inaczej mówiąc, nie ma systemu wartości, który byłby podzielany przez większość tego społeczeństwa. Polaryzacja światopoglądowa oznacza również tendencję do nadawania wyższej rangi wartościom własnej zbiorowości oraz skłonność do narzucania własnych wartości innym zbiorowościom.

Zjawisko polaryzacji dotyczy kwestii ustrojowych, takich jak rola państwa i jego instytucji w życiu społecznym, oraz zasad regulujących funkcjonowanie gospodarki. Polaryzacja obejmuje kluczowe obszary życia społecznego: ustrój polityczny, wzory życia rodzinnego, kwestie obyczajowe czy praktyki religijne. Przyjmujemy, że polaryzacja jest procesem, w ramach którego różnice między ludźmi oraz towarzyszące im konflikty utrwalają się, nabierają znaczenia symbolicznego i wreszcie zyskują status antagonistycznych kryteriów identyfikacji tożsamości zbiorowej („my” – „oni”, „swoi” – „obcy”).

Precyzyjne określenie poziomu zaawansowania procesu polaryzacji społeczeństwa jest trudnym zadaniem poznawczym, gdyż w poszczególnych środowiskach społecznych proces ten przebiega w sposób specyficzny, niekiedy autonomiczny. Socjologiczne badanie zjawiska społecznej polaryzacji staje się możliwe wtedy, gdy antagonistyczne kryteria określania zbiorowej tożsamości zostaną wyartykułowane i staną się przedmiotem masowej komunikacji. W warunkach dyskursu publicznego omawiane zjawisko stopniowo obejmuje również sferę szeroko rozumianych interesów zbiorowych.

Artykulacja i popularyzacja zbiorowych interesów i wartości danej zbiorowości zwykle jest procesem długotrwałym, gdyż napotyka na bariery typu organizacyjnego czy politycznego, których pokonanie wymaga określonego poziomu mobilizacji oraz zasobów finansowych, technicznych itp. W efekcie proces polaryzacji często przebiega w obszarze świadomości środowiskowej jako nurt „podskórny”, nieformalny, który ujawnia się wobec szerszego otoczenia w sprzyjających okolicznościach. W roku 2015 kampania wyborcza PiS, która wprost odwoływała się do wartości konserwatywnych oraz bezpośrednio krytykowała wartości liberalne, stała się katalizatorem przyspieszającym otwartą artykulację wartości konserwatywnych oraz jawną negację wartości liberalnych.

Analiza zjawiska polaryzacji odwołuje się do różnic światopoglądowych, czyli ugruntowanych, usystematyzowanych i względnie trwałych stanów świadomości, które kształtowały się w środowisku danej zbiorowości przez kilka, a nawet kilkanaście lat. Nie są

to chwilowe napięcia emocjonalne, nastroje czy nastawienia, które łatwo pojawiają się w obszarze masowej komunikacji i równie łatwo znikają. Z tego właśnie względu poszukujemy przejawów polaryzacji na poziomie świadomości klasowo-warstwowej, czyli powiązanej z pozycją społeczną jednostek, ich statusem własnościowym, miejscem w społecznym podziale pracy.

Zjawisko polaryzacji społeczeństwa, rozpatrywane z perspektywy strukturalno-funkcjonalnej, jest traktowane jako możliwość wystąpienia zjawiska dewiacji (dysfunkcji) strukturalnej, czyli takiej, której mechanizmy socjalizacyjne systemu społecznego nie są w stanie w prosty sposób usunąć. Inaczej mówiąc, dewiacja strukturalna to sytuacja, kiedy wzory wartości nie są podzielane przez większość społeczeństwa. Efektem występowania dewiacji strukturalnej przez dłuższy czas (np. przez kilka lat) jest przejście systemu społecznego ze stanu równowagi do stanu nierównowagi. Długofalową konsekwencją stanu nierównowagi jest zmiana systemu społecznego.

Zakładamy, że empiryczne badanie poziomu zaawansowania procesu polaryzacji w Polsce doprowadzi nas do odpowiedzi na pytanie: czy mamy do czynienia ze zmianą naszego systemu społecznego, czy też wciąż tkwimy w fazie dewiacji strukturalnej? System społeczny, w ramach którego aktualnie żyjemy, zwany potocznie „III RP”, powstał w pierwszej połowie lat 90. XX wieku, w wyniku głębokiej transformacji ustroju politycznego i gospodarczego, ukształtowanego w realnym socjalizmie. Kołem zamachowym wyjścia społeczeństwa z układu realnego socjalizmu i przejścia w kierunku liberalnego kapitalizmu stała się koncepcja modernizacji opartej na wdrożeniu rozwiązań funkcjonujących wcześniej w rozwiniętych krajach Europy Zachodniej.

W roku 2004 wraz z wejściem Polski do Unii Europejskiej, nastąpiła akceptacja przynależności Polski do cywilizacji europejskiej przez społeczność międzynarodową oraz przez społeczeństwo polskie. Wejście Polski do świata kapitalizmu: do UE oraz do struktur NATO świadczyło o pozytywnej ocenie równowagi systemu społecznego, stworzonego w wyniku głębokiej transformacji wszystkich jego podsystemów: gospodarczego, politycznego, integracyjnego oraz symbolicznego.

W minionych latach szczegółowe rozwiązania modernizacyjne poddawane były krytyce, natomiast w roku 2015 zostały zakwestionowane podstawowe wzory wartości tego systemu: liberalna demokracja – jako wzór podsystemu politycznego – oraz gospodarka wolno rynkowa – jako wzór podsystemu ekonomicznego. Inaczej mówiąc, uruchomiona została określona presja na zmianę systemu społecznego jako całości.

Model nowego systemu społecznego, jego typ idealny, został oparty na wartościach konserwatywnych. Mechanizm presji na zmianę opiera się na postulatach odrzucenia idei liberalnej i zastąpienia jej porządkiem opartym na idei konserwatywnej. Idea konserwatywna w wersji realizowanej przez PiS obejmuje między innymi następujące elementy: nadrzędność wspólnoty narodowej nad jednostką, naczelną rolę państwa i rodziny w społeczeństwie, przywiązanie do wiary religijnej i Kościoła, aktywna rola państwa w gospodarce, kluczowa rola państw narodowych wobec instytucji Unii Europejskiej. Konserwatywnej presji na zmianę, trwającej już niemal pięć lat odpowiada – z różnym nasileniem – opór wobec zmiany, artykułowany i upowszechniany medialnie przez środowiska społeczne reprezentujące światopogląd liberalny.

Proces zmiany systemu społecznego przedstawimy przy pomocy kategorii zaczerpniętych z perspektywy teoretycznej Talcotta Parsonsa. Na gruncie tej teorii ważnym zadaniem badawczym jest ocena, w jakim stopniu działania o charakterze dewiacyjnym czy dysfunkcyjnym naruszają równowagę systemu społecznego, a tym samym tworzą warunki dla zmiany tego systemu. Zdaniem Parsonsa „(...) dewiacja stanowi tendencję jednego lub wielu składającego się na ten system podmiotów, by zachowywać się w sposób naruszający równowagę procesu interakcyjnego (czy to statyczną, czy ruchomą). Dewiacja definiowana jest w tym wypadku przez tendencję do wywoływania zmiany w stanie systemu interakcyjnego lub zmiany równowagi przeciwstawnych sił, przy czym ta ostatnia to właśnie mechanizmy kontroli społecznej” (Parsons 2009: 192).

System społeczny dysponuje dwoma głównymi mechanizmami przywracania stanu równowagi systemu społecznego: poprzez socjalizację oraz poprzez kontrolę społeczną. Mechanizm ograniczania działań dewiacyjnych przez socjalizację jest skuteczny w dłuższym okresie czasu. Natomiast w kontekście gry politycznej, która toczy się w ramach czasowych wyznaczanych przez 4-5-letnie kadencje władz politycznych, głównym narzędziem wywierania wpływu jest kontrola społeczna, oparta na odpowiednim stosowaniu kar i nagród.

Parsons wskazuje, że tendencja do dewiacji jest w istotnym stopniu uwarunkowana przez obiektywne okazje stwarzane przez system społeczny, a w ich strukturyzacji szczególnie ważną rolę odgrywają luki systemu kontroli społecznej. Wiążą się one przede wszystkim z osłabieniem instytucji kontroli społecznej, wynikającym z faktu ich przejęcia przez dążącą do zmiany systemu formację polityczną. Przykładem wykorzy-

stania tego typu słabości są przeprowadzone przez PiS zmiany funkcjonowania Trybunału Konstytucyjnego oraz Sądu Najwyższego. W tym kontekście kwestia rozumienia zasady trójpodziału władzy (na ustawodawczą, wykonawczą i sądowniczą) stała się jednym z kluczowych czynników polaryzacji światopoglądowej Polaków. Niewątpliwie działania dewiacyjne w obszarze sądownictwa doprowadziły do znaczących zaburzeń równowagi podsystemu politycznego. Na osłabienie mechanizmów kontroli społecznej wpłynęło również podporządkowanie prokuratury ministrowi sprawiedliwości oraz obniżenie rangi Najwyższej Izby Kontroli (afery Banasia).

W praktyce politycznej zostały zatem stworzone przesłanki do przeprowadzenia zmiany systemu społecznego. Do sytuacji tej odnosi się następujący komentarz Parsonsa: „Ustrukturyzowane tendencje do zachowań dewiacyjnych, z którymi nie mogą się uporać mechanizmy kontrolne systemu społecznego, stanowią jedno z zasadniczych źródeł zmiany struktury tego systemu” (*ibidem*: 243).

Działania dewiacyjne stanowią zatem czynnik zaburzający równowagę systemu społecznego. Dzieje się tak dlatego, że zmiana odkształca instytucjonalne wzory działania i relacji pomiędzy podmiotami. Równocześnie jednak pojawia się opór wobec zmiany, który jest naturalną cechą instytucjonalizacji ról w systemie społecznym. Zdaniem Parsonsa sprzeciw wobec zmiany wiąże się z zjawiskiem **utrwalonych interesów**. Dla naszej perspektywy badawczej jest to ważna kategoria, pozwalająca na dynamiczne ujęcie zjawiska polaryzacji światopoglądowej jako relacji pomiędzy podmiotami dążącymi do zmiany systemu społecznego a podmiotami stawiającymi opór tej zmianie.

„W tym znaczeniu termin »interes« musi być oczywiście interpretowany w szerokim sensie. (...) Nie ogranicza się on do interesów ekonomicznych czy »materiałnych«, choć może je obejmować. Jest to zasadniczo interes w utrzymaniu gratyfikacji zawartych w ukształtowanym systemie oczekiwań ról, które to oczekiwania są gratyfikacjami dyspozycji potrzeb, a nie »popędami« w prostym hedonistycznym sensie. Obejmują one interes w relacyjnych nagrodach miłości, aprobaty i szacunku. Zjawisko utrwalonych interesów może więc być traktowane jako stałe tło problemu zmiany społecznej. (...) W systemie społecznym zmiana możliwa jest jedynie poprzez działanie mechanizmów przewyżczających opór utrwalonych interesów. Zasadnicze znaczenie ma zatem zawsze jasna analiza struktury danego układu utrwalonych interesów, zanim jeszcze dojdzie do jakiegokolwiek osądu prawdopodobnego rezultatu pojawienia się sił zmierzających do zmiany. Uwagi te będą często dostarczać odpowiedzi na pytania, dlaczego procesy

zmiany w ogóle się nie dokonały, lub też nie doprowadziły do rezultatów, jakie można by zdroworozsądkowo przewidywać” (*ibidem*: 364-365).

Powyższa definicja wyraźnie wskazuje, że kategoria „utrwalonych interesów” donosi się do obecności w świadomości społecznej zarówno zjawisk dotyczących interesów, jak i wartości. Koncepcja utrwalonych interesów pozwala uchwycić istotny warunek wdrożenia zmiany systemu społecznego. Otóż rozwiązania instytucjonalne dotyczące nowego porządku społecznego, popierane przez środowiska wywierające presję na dokonanie zmiany, powinny brać pod uwagę interesy i wartości środowisk stawiających opór zmianie. W celu przełamania tej kontestacji konieczne jest odwołanie się do szerokiego spektrum obiecanych gratyfikacji. Jeżeli utrwalone interesy przeciwników zmiany nie zostaną w odpowiedniej skali wzięte pod uwagę, to wprowadzenie zmiany systemu jest mało prawdopodobne. „Oczywiście z naszej ogólnej analizy wynika, że reakcje na zagrożenie zmianą będą się bardzo od siebie różnić, zarówno jako funkcja wpływu zmiany, jak i sposobów radzenia sobie ze zmianą. Jeśli wykazuje się troskę o adekwatność komunikacji, udziela się wsparcia w formie zapewnienia, że podstawowe gwarancje bezpieczeństwa nie są zagrożone, oraz jeśli istnieją otwarte alternatywy, to opór może być z powodzeniem przewyżniony. W każdym razie jednak zmiana taka wywołuje w ważnych grupach napięcia, które mogą mieć mniej lub bardziej poważne konsekwencje” (*ibidem*: 375).

W praktyce politycznej PiS wystąpiło zarówno odwołanie się do określonych interesów materialnych (500+, obniżenie wieku emerytalnego), jak też gratyfikacje „godnościowe”, przywracające publiczną aprobatę wartościom narodowym, katolickim, tradycyjnym. Jednakże ideowa oferta tej partii nie była adresowana do całego społeczeństwa, lecz do jego konserwatywnej części. Można zatem przypuszczać, że polaryzacja społeczeństwa obejmująca konserwatystów i liberalistów była pierwotnym założeniem strategów „dobrej zmiany”. Celem przejęcia władzy przez PiS była zmiana instytucjonalnych wzorów działania oraz polityczna mobilizacja środowisk konserwatywnych do poziomu wystarczającego do przewyżnienia oporu politycznego środowisk liberalnych. Skutkiem realizacji tej strategii były korzystne dla PiS wyniki kolejnych wyborów w latach 2018-2019.

Cele strategiczne PiS zostały zatem w znacznym stopniu zrealizowane. Jednakże polityka ta w niewielkim zakresie zaspokoila „utrwalone interesy” środowisk liberalnych, w szczególności w zakresie relacyjnych nagród „miłości, aprobaty i szacunku”, czyli

w sferze wartości. Poglębianie się w ostatnich latach polaryzacji światopoglądowej społeczeństwa polskiego jest zatem w znacznej mierze skutkiem „niesymetrycznej” strategii PiS, polegającej na podejmowaniu działań zorientowanych na realizację utrwalonych interesów konserwatywnych segmentów społeczeństwa, kosztem utrwalonych interesów segmentów liberalnych.

Opór środowisk liberalnych wobec zmiany wdrażanej przez PiS był realizowany zgodnie z wzorami liberalnej demokracji (manifestacje KOD, Czarny Marsz, zgromadzenia w obronie sądów). Skuteczność tych działań w hamowaniu zmian instytucjonalnych była ograniczona. Okazało się jednak, że aktywność polityczna środowisk liberalnych wpłynęła na ich integrację, zwłaszcza w obszarze wartości i symboli, co widać zarówno w mediach społecznościowych (Internet), jak tradycyjnych (TVN 24, „Gazeta Wyborcza”, TOK FM).

Parsons podkreśla, że dynamika procesu zmiany, skuteczne wdrożenie zmiany w poszczególnych podsystemach, jest uwarunkowane przez zjawisko utrwalonych interesów. Nie należy jednak zakładać, że realizacja celów częściowych prowadzi w prosty sposób do zmiany systemu jako całości. „(...) wprowadzenie zmiany w danej części systemu obciąża podmioty napięciami w innych częściach, dotkniętych skutkami tej zmiany. Reakcje na te napięcia wytwarzają tendencje do równoważenia systemu, a więc do eliminacji zmiany i przywrócenia systemu sprzed jej wprowadzenia” (*ibidem*. 367).

Możliwa jest również sytuacja, gdy dążenia sił wprowadzających zmianę kończą się powodzeniem, tak że zmiana zostaje przyjęta we wszystkich częściach systemu społecznego. Wtedy zostaje osiągnięty nowy stan systemu jako całości. Należy podkreślić, że osiągnięcie tego nowego stanu nie jest tożsame z osiągnięciem przez system stanu równowagi. Aby to osiągnąć, system musi jeszcze uporać się z konsekwencjami przełamania oporu wobec zmian. Po pierwsze – silny opór wobec zmiany powoduje niekiedy zmianę jej kierunku, co prowadzi do efektów nieprzewidzianych lub wręcz sprzecznych z celami grup dążących do zmiany. Po drugie – jeżeli reakcje obronne nie zostały do końca przezwyciężone, to prowadzi to do utrwalenia stanu dezintegracji i napięcia. Stan ten uniemożliwia trwałą instytucjonalizację nowych wzorów. Występują tu nie tylko elementy konfliktu grupowego, lecz również konfliktu różnych ról pełnionych przez tę samą osobę. Konsekwencją tej sytuacji może być destabilizacja postaw i zachowań jednostek. W ten sposób w systemie społecznym powstaje **stan chronicznego napięcia i niepewności** (por. *ibidem*. 367).

Powyższa analiza wskazuje wyraźnie, że opór wobec zmian jest jednym z kluczowych mechanizmów procesu zmian. Zarówno zasięg, siła tego oporu, jak też sposób jego przezwyciężania przez aktorów dążących do zmiany w istotny sposób wpływają na końcowy rezultat procesu zmiany.

Dla analizy procesu zmiany systemu społecznego istotne znaczenia ma wskazanie źródła presji na zmianę, czynnika napędzającego proces zmiany. Parsons twierdzi, że może istnieć wiele źródeł zmiany, co oznacza, że zmiana może rozpocząć się w każdej części systemu społecznego. Napęd procesu zmiany może mieć swój początek w rozwoju konfiguracji kulturowych, takich jak rozwój nauki lub idei religijnych. Może też zaczynać się od zmiany genetycznej konstytucji populacji lub modyfikacji środowiska fizycznego, takiej jak wyczerpanie strategicznego zasobu (por. *ibidem*. 365).

Naszym zdaniem czynnikami napędzającymi proces zmiany społeczeństwa polskiego po roku 2015 były: dominacja światopoglądu liberalnego zarówno w aspekcie gospodarczym (kapitalizm wolnorynkowy), jak też w aspekcie obyczajowym (liberalny model rodziny, ekspansja kobiet w obszarze ról zawodowych, akceptacja orientacji nieheteroseksualnych). W kościele katolickim jako religii światowej pojawiły się nowe idee w reakcji na zjawisko pedofilii wśród księży (burzący tradycję pontyfikat papieża Franciszka). Wystąpił również kryzys dotyczący strategicznego zasobu, jakim w Polsce jest węgiel kamienny.

Napęd procesu zmiany może polegać „(...) na progresywnym wzroście napięć w pewnym strategicznym obszarze struktury społecznej, którym kres stawia ostatecznie strukturalna reorganizacja systemu. (...) Jednak ustrukturyzowane napięcie może też w najlepszy sposób ukazywać równowagę między siłami zmierzającymi do przywrócenia równowagi uprzedniej struktury a siłami realizującymi przejście do nowej struktury” (*ibidem*. 365).

W naszym rozumieniu istotą zjawiska polaryzacji społeczeństwa polskiego jest właśnie stan równowagi pomiędzy zorientowaną na wartości konserwatywne formacją PiS a środowiskami zorientowanymi na wartości liberalne, określanymi jako formacja opozycyjna. Po pięciu latach zinstytucjonalizowanej presji na zmianę, wartość zasobów politycznych obydwu stron jest porównywalna. Inaczej mówiąc, społeczny potencjał presji na zmianę jest równy społecznemu potencjałowi oporu wobec zmiany. W praktyce okazało się, że dysponowanie pełnią władzy politycznej nie wystarczyło formacji konser-

watywnej do przeprowadzenia całościowej zmiany systemu społecznego. Jeżeli formacja liberalna odzyska część władzy politycznej (np. przez zwycięstwo w wyborach prezydenckich), z pewnością nie wystarczy to do przywrócenia równowagi systemu społecznego.

W tym kontekście zjawisko polaryzacji traktujemy jako wskaźnik stanu chronicznego napięcia w systemie społecznym. Można przypuszczać, że sytuacja ta pogłębi stan nierównowagi systemu społecznego, a zarazem zwiększy jego dysfunkcjonalność. Będzie to w pewnym momencie stanowić zagrożenie dla większości kategorii utrwalonych interesów, występujących w polskim społeczeństwie. Przerwanie tej sytuacji „pata światopoglądowego” będzie wymagało pojawienia się nowego impulsu na zmianę systemu społecznego, który przekroczy podziały wyznaczone przez aktualną formułę polaryzacji.

Polaryzacja światopoglądowa a struktura społeczna

W naszej perspektywie badawczej kluczowe znaczenie ma poszukiwanie przejawów polaryzacji w obszarze struktury klasowo-warstwowej społeczeństwa polskiego, a dokładniej mówiąc, w świadomości klas i warstw społecznych. Wynika to z przekonania, że przynależność klasowo-warstwowa jednostki jest podstawową przesłanką umożliwiającą identyfikację jej utrwalonych interesów. Nie dysponujemy materiałami empirycznymi, dotyczącymi interesów materialnych klas i warstw społecznych. Jednakże przyjęte rozumienie kategorii „utrwalonych interesów” obejmuje również cały obszar zjawisk zachodzących w obszarze świadomości społecznej.

W tym kontekście pojawia się główna hipoteza badawcza niniejszej książki, wskazująca, że ważnym uwarunkowaniem podziału na zwolenników i przeciwników konkurencyjnych światopoglądów – konserwatywnego i liberalnego – jest przynależność jednostek do określonych klas i warstw społecznych. W ujęciu bardziej szczegółowym twierdzimy, że klasy i warstwy społeczne, które ukształtowały się w warunkach ustroju socjalistycznego („stare”) – częściej skłaniają się do akceptacji wartości konserwatywnych, natomiast klasy i warstwy, które ukształtowały się w trakcie procesu transformacji ustrojowej („nowe”) – częściej w wyraźny sposób kierują się ku wartościom liberalnym.

Konserwatywne doświadczanie świata polega na odniesieniu się do swojej wspólnoty, jej historii, odziedziczonych mitów, na całościowym zakorzenieniu w życiu zbiorowym. „Konserwatyści są przekonani, że można wymienić listę cnót podstawowych, które powinny określać zasady wychowania i stanowić kryterium doboru osób zajmujących kluczowe miejsca w zbiorowości. Do cnót najważniejszych można zaliczyć, ich zdaniem, umiarkowanie, sprawiedliwość, odwagę, mądrość, roztropność, pobożność, szacunek i uznanie dla »starszych« wiekiem i mądrością, miłosierdzie, rycerskość” (Śpiewak: 1999).

Konserwatyzm wiąże się z poczuciem, że przynależymy do jakiegoś ciągłego, zastanego porządku społecznego, co w znacznym stopniu przesądza o naszych zachowaniach. Jest to również przekonanie, że wspólnota jest zawsze nadrzędna wobec jednostki, a interes jednostki zawsze powinien być podporządkowany interesowi społecznemu.

W ujęciu Karla Mannheima konserwatyzm nowoczesnego typu pojawia się na skutek współwystępowania kilku historycznych i socjologicznych czynników. Podstawowe znaczenie ma pojawienie się dynamicznego procesu zmiany, obejmującego zarówno jednostki, jak struktury społeczne. Istotne jest również, aby dynamika procesu zachodzących zmian wypływała ze społecznego zróżnicowania. „Muszą powstać różne klasy społeczne (»horyzontalne« społeczne grupowania, rozumiane jako reagowanie na wydarzenia w mniej lub bardziej homogeniczny sposób). Część z nich będzie dążyć do pchnięcia społecznego rozwoju w przód, podczas gdy inni będą dążyć do zahamowania rozwoju, lub nawet będą świadomie zmierzać do jego cofnięcia” (Mannheim 1953: 101).

Ważną konstatacją wynikającą z koncepcji Mannheima jest przekonanie, że nowoczesny konserwatyzm jako wyraźnie artykułowany światopogląd rodzi się wtedy, gdy w praktyce społecznej grozi mu liberalizm. Sytuacja taka powstaje, gdy pojawia się projekt zmiany systemowej, której odpowiada reakcja zachowawcza, dążąca do zablokowania zmiany. Impuls konserwatywny, będący reakcją na modernizację socjalistyczną, odwoływał się do wzorów wartości II RP, legendy Legionów, charyzmatycznego przywództwa Józefa Piłsudskiego oraz autorytetu Kościoła. Natomiast modernizacja liberalno-kapitalistyczna, która niesie ze sobą wartości indywidualizmu i wolnorynkowej konkurencji, stanowi zagrożenie dla konserwatyizmu, nawiązującego do wspólnoty, religii i tradycji.

Liberalizm jako doktryna, światopogląd czy opcja polityczna jest w świecie Zachodu koncepcją ważną, trudno jednak określić, czy jest to tendencja dominująca. Hierarchia

wartości eksponująca wolność jednostki, tolerancję i racjonalizm jest niewątpliwie atrakcyjna. Niemniej w sposób oczywisty znajduje się ona w opozycji zarówno wobec wartości konserwatywnych (tradycja, autorytety, patriotyzm, naród), jak też socjaldemokratycznych (solidarność grupowa, egalitaryzm, bezpieczeństwo socjalne) (por. Ruszkowski 2004: 61).

Typowym przykładem sporu pomiędzy liberalizmem a tendencjami antyliberalnymi jest kwestia roli państwa w gospodarce i życiu społecznym. Silna ingerencja państwa w działalność gospodarczą i obywatelską jest nie do pogodzenia z zasadą wolności jednostki. Według liberalizmu, to co w życiu społecznym i gospodarczym najważniejsze, dzieje się bez udziału i inicjatywy państwa. Włączanie się państwa w życie jednostek jest zasadne jedynie w przypadku ochrony ich praw oraz celem wyzwolenia nowych i większych możliwości tkwiących w jednostkach. W ujęciu metaforycznym mówi się, że rola państwa powinna być maksymalnie ograniczona do pozycji mniej więcej „nocnego stróża” (por. Szacki 1994: 42).

Wstępna charakterystyka zbiorów wartości konserwatywnych i liberalnych wskazuje, że są to wyraźnie rozbieżne systemy wartości. Dla światopoglądu konserwatywnego kluczowe znaczenie mają pojęcia „wspólnoty” i „tradycji”, którym podporządkowane jest życie jednostki. Nadrzędna rola wspólnoty jest wzmacniana przez autorytety przywódców, przez autorytet Kościoła. Wiąż jednostek ze wspólnotą opiera się na patriotyzmie, poczuciu tożsamości narodowej, wierze i praktykach religijnych. Z kolei dla światopoglądu liberalnego naczelną wartością jest pojęcie „wolności”. Odnosi się ono zarówno do warunków życia jednostki, jak i życia społeczeństwa. Wolność oznacza poszanowanie ludzkiej godności, tolerancję, zniesienie wszelkich form dyskryminacji, ograniczenie ingerencji państwa w życie jednostek i w życie społeczne oraz uzależnienie pozycji społecznej jednostki od jej zasług i dorobku.

Klasy i warstwy społeczne wobec transformacji ustrojowej 89'

Uważamy, że istotnym elementem ukształtowania się w świadomości społecznej Polaków dwóch odrębnych systemów wartości była transformacja ustrojowa i gospodarcza, jaka miała miejsce w Polsce po roku 1989. Wejście Polski w instytucjonalne ramy demokracji liberalnej oraz kapitalistycznej gospodarki wolnorynkowej spowodowało głębokie zmiany w warunkach pracy i życia zdecydowanej większości Polaków. W krótkim czasie

wprowadzono mechanizmy rynkowe, które wymuszały nowe typy zachowań społecznych. Równocześnie jednak procesom tym nie towarzyszyły mechanizmy osłonowe, tworzone przez instytucje państwa, które ułatwiłyby ludziom dostosowanie się do nowych warunków. Ta formuła transformacji przerzuciła na społeczeństwo pełne koszty transakcyjne procesów prywatyzacji i deregulacji sfery ekonomicznej (por. Kowalik 2009).

Pojawiły się różne strategie adaptacji do zmieniającego się otoczenia instytucjonalnego, polegające np. na podnoszeniu kwalifikacji zawodowych czy zakładaniu własnych firm. W praktyce okazało się, że jedne strategie były bardziej efektywne od innych. W konsekwencji, mniej lub bardziej udana adaptacja do nowych warunków życia społecznego w istotny sposób wpłynęła na poziom dochodów oraz pozycję społeczną jednostek i całych kategorii społecznych.

Zasadniczym czynnikiem transformacji polskiej gospodarki był program prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, zrealizowany w pierwszej połowie lat 90', w ramach „Planu Balcerowicza” (por. Bałtowski, Miszewski 2007). Środki produkcji stały się towarem dostępnym na rynku. W ślad za tym pojawili się prywatni właściciele środków produkcji i innych środków pracy. Rozpoczął się proces powstawania klas kapitalistów oraz klas pracowników najemnych, sprzedających swoją siłę roboczą prywatnym właścicielom firm produkcyjnych oraz usługowych. Trzeba również podkreślić, że proces prywatyzacji spowodował upadłość wielu przedsiębiorstw oraz redukcję poziomu zatrudnienia przez nowych właścicieli. W rezultacie tych działań w latach 1993-95 bezrobocie objęło ok. 3 mln Polaków. Proces zmiany ustrojowej, który obejmował wprowadzenie gospodarki rynkowej oraz instytucji liberalnej demokracji doprowadził do bardzo głębokich przeobrażeń we wszystkich aspektach życia społecznego. Dotyczy to również pojawienia się znaczących modyfikacji w strukturze klasowo-warstwowej społeczeństwa polskiego.

Niniejsza praca opiera się na autorskiej, całościowej koncepcji struktury społecznej odwołującej się do klasycznych ujęć tej problematyki (Karol Marks, Max Weber), ale próbującej też zintegrować główne współczesne nurty teorii zróżnicowania społecznego, za które uważamy teorię klas i teorię grup społeczno-zawodowych. Koncepcja nasza łączy pewne elementy tych ujęć, rezygnując jednak z innych ich elementów. Za zasadnicze kryterium pozycji w strukturze społecz-

nej i zróżnicowania tych położeń uznaje ona odmiennosć źródeł środków utrzymania. Za dwa podstawowe źródła środków utrzymania uważa się własność środków pracy lub renty oraz własność siły roboczej.

Źródłem środków utrzymania może być własność samych środków produkcji i renty, samej siły roboczej lub własność obu tych czynników łącznie. Przyjmujemy tu, że w rozwiniętych społeczeństwach współczesnych siła robocza jest prywatną własnością pracujących, środki pracy lub renty mogą zaś być obiektem bądź własności prywatnej bądź własności publicznej (wspólnej).

Odpowiednio do tego ostatniego rozróżnienia dzielimy źródła środków utrzymania na a) prywatną własność środków pracy i renty oraz prywatną własność siły roboczej je obsługującej, oraz b) publiczną własność środków pracy i renty oraz prywatną własność siły roboczej je obsługującej. Właścicieli środków pracy i siły roboczej pierwszego rodzaju określać będziemy jako klasy społeczne, właścicieli środków pracy i siły roboczej drugiego rodzaju określać będziemy jako warstwy społeczne.

Przyjmujemy przy tym, że klasy i warstwy tak rozumiane nie są grupami społecznymi, lecz kategoriami społecznymi, struktura klasowo-warstwowa jako całość nie jest układem hierarchicznym, pomimo że pomiędzy poszczególnymi klasami i poszczególnymi warstwami mogą zachodzić relacje wyższości i niższości.

Klasę społeczną definiujemy jako zbiór ludzi będących prywatnymi właścicielami środków pracy bądź renty i/lub prywatnymi właścicielami siły roboczej. Wśród tych ostatnich dalszymi kryteriami przynależności klasowej są: poziom wykształcenia siły roboczej, pozycja w procesie kierowania procesem pracy oraz sektor ich działalności.

Zastosowanie powyższych kryteriów pozwala wyróżnić we współczesnym społeczeństwie polskim następujące klasy społeczne:

Klasy właścicieli:

1. klasa samodzielnych przedsiębiorców;
2. klasa samodzielnych właścicieli gospodarstw rolnych;
3. klasa kapitalistycznych właścicieli firm;
4. klasa wielkich (niepracujących) właścicieli kapitału w postaci przedsiębiorstw lub akcji;
5. klasa menedżerów korporacji;
6. klasa rentierów środków konsumpcji (ziemi, nieruchomości, samochodów itd.).

Klasy pracownicze:

1. klasa wyższych specjalistów;
2. klasa niższych specjalistów;
3. klasa średniego personelu;
4. klasa kierownicza (kadra kierownicza przedsiębiorstw);
5. klasa robotników;
6. klasa pracowników handlu i usług.

Aby zachować tradycyjną w socjologii nomenklaturę rezerwującą pojęcie klas dla sektora prywatnego, proponujemy kategorie, których źródłem utrzymania jest sektor publiczny, określić mianem warstw społecznych, zaznaczając, że termin ten ma tu radykalnie odmienne znaczenie niż warstwy stratyfikacyjne.

Warstwy społeczne są to niehierarchiczne kategorie zróżnicowania społecznego wyróżnione na bazie własności publicznych (ogólnospołecznych) środków pracy. Odwołujemy się tu do sformułowanej przez Jana Szczepańskiego koncepcji warstwy społecznej jako struktury niezależnej od klas i istniejącej obok nich, choć przyjmujemy inne niż on kryterium ich wyróżniania (Szczepański 1972: 407-408).

Przez **warstwę społeczną** rozumiemy zbiór ludzi będących współwłaścicielami publicznych środków pracy bądź renty i/lub prywatnymi właścicielami siły roboczej. Wśród tych ostatnich (uruchamiających publiczne środki pracy) dalszymi kryteriami przynależności warstwowej są: poziom wykształcenia siły roboczej, pozycja w procesie kierowania procesem pracy oraz sektor ich działalności.

Zastosowanie powyższych kryteriów pozwala wyróżnić we współczesnym społeczeństwie polskim następujące warstwy społeczne:

Warstwy pracownicze:

1. warstwa wyższych profesjonalistów;
2. warstwa kierownicza (kadra kierownicza przedsiębiorstw i urzędów);
3. warstwa szeregowych urzędników publicznych;
4. warstwa średniego personelu;
5. warstwa robotników.

Warstwy rentierów publicznych:

1. warstwa bezrobotnych rejestrowanych (osoby utrzymujące się z zasiłku dla bezrobotnych);
2. warstwa emerytów (osoby utrzymujące się z emerytur);

3. warstwa rencistów (osoby utrzymujące się z rent);
4. warstwa klientów instytucji opieki społecznej (osoby utrzymujące się z zasiłków opiekuńczych).

Powyższe rozróżnienie pomiędzy prywatną a społeczną własnością środków pracy ma istotne znaczenie dla wyjaśnienia definicji kategorii „robotników”. W większości koncepcji socjologicznych zarówno w odniesieniu do socjalizmu, jak i kapitalizmu mówi się o klasie robotniczej. Natomiast w naszym ujęciu, dla podkreślenia występowania w socjalizmie współwłasności publicznych środków pracy, przyjmujemy określenie „warstwa robotników”, zaś w przypadku kapitalizmu – „klasa robotników”. W ujęciu empirycznym struktury społecznej posługujemy się również pojęciem „klasa/warstwa” w odniesieniu do tych kategorii, które funkcjonują zarówno w systemie własności prywatnej, jak i publicznej. Te kategorie uznajemy za typ mieszany struktury społecznej.

W gospodarce socjalistycznej prywatna własność środków produkcji miała znaczenie marginalne. W konsekwencji struktura społeczeństwa socjalistycznego była oparta na publicznej własności środków produkcji. Tak zwana prywatna inicjatywa obejmowała rzemiosło i drobny handel. W szerszej skali klasa właścicieli firm pojawiła się pod koniec lat 80. zeszłego wieku. W wyniku reform gospodarczych wprowadzanych przez liberalną frakcję w PZPR zaczęły powstawać firmy prywatne, w tym również z udziałem kapitału zagranicznego (tzw. firmy polonijne). W roku 1987 zapowiedziano realizację drugiego etapu reformy gospodarczej, obejmującego między innymi „(...) likwidację przepisów prawnych i innych barier, ograniczających rozwój różnych form przedsiębiorczości, w tym zwłaszcza sektora prywatnego” (Baka 1999: 65). We wrześniu 1988 roku premierem rządu został Mieczysław Rakowski. Rząd ten wprowadził plan konsolidacji gospodarki, który zainicjował proces budowy gospodarki rynkowej, m.in. poprzez wprowadzenie zasady równouprawnienia wszystkich form własności (por. Dudek 2004: 184-187).

W społeczeństwie socjalistycznym robotnicy i rolnicy byli najliczniejszymi kategoriami społecznymi. W roku 1960 wśród 13,9 mln aktywnych zawodowo Polaków było 4,7 mln robotników, zaś rolników ok. 5 mln., ponadto występowała kategoria chłopo-robotników w liczbie ok. 800 tys. (por. Wasilewski 2006: 56-60). Różnego typu zjawiska, zachodzące w gospodarce socjalistycznej, związane zarówno z dysfunkcjami centralnego sterowania, jak też z próbami selektywnego wprowadzania mechanizmów rynkowych, doprowadziły do powstania złożonej struktury społecznej.

Strukturę społeczeństwa socjalistycznego tworzyły: liczebnie dominujące – klasa właścicieli gospodarstw rolnych i warstwa robotników oraz (istniejące w mniej lub bardziej zaawansowanej formie): klasa właścicieli firm, klasa/warstwa pracowników handlu i usług, warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem, warstwa szeregowych urzędników publicznych, klasa/warstwa menedżerów, warstwa emerytów. Dla uzyskania możliwie pełnego obrazu społeczeństwa socjalistycznego należy dodać dwie kategorie, które nie stanowią klas ani warstw – są to uczniowie i studenci oraz osoby o niskich kwalifikacjach (renciści, gospodynie domowe, niepracujący z innych powodów).

Zmiana ustroju społeczno-politycznego oraz transformacja gospodarki po roku 1989 doprowadziły do dekompozycji starych struktur oraz do powstania nowych, przede wszystkim w ramach sektora prywatnego. Dotyczyło to w szczególności klasy wyższych specjalistów, klasy niższych specjalistów biurowych oraz klasy właścicieli firm, która w nowych warunkach stała się jakościowo nową strukturą.

Zmianom o charakterze strukturalnym towarzyszyło pojawienie się nowych typów świadomości, odpowiadających relacjom typowym dla klas i warstw społeczeństwa kapitalistycznego. Była to zarówno perspektywa indywidualistyczna, która stawiała wolność jednostki na najwyższym szczeblu hierarchii wartości, jak też uznanie kryteriów osiągnięciowych, za podstawowe dla określenia pozycji jednostki w strukturze społecznej. Nowe typy świadomości pojawiły się także w przypadku starych klas, które przechodziły mniej lub bardziej głęboką dekompozycję, dostosowując się w ten sposób do warunków gospodarki rynkowej (por. Domański 2015: 109-115).

Długofalową konsekwencją dynamicznych zmian w strukturze społecznej było powstanie nowego typu podziałów, których ważną przesłanką stało się zróżnicowanie statusu materialnego Polaków. Podziały te dotyczyły zarówno sfery interesów materialnych, jak też systemu akceptowanych wartości. Juliusz Gardawski wyróżnił cztery orientacje wobec rynku: dwie kategorie osób nastawionych prorynkowo („wygrani”, „dynamiczni”) pracowników najemnych, identyfikujących się z zakładem pracy, odczuwających nostalgię za socjalizmem („tradycyjni”) oraz pracowników nisko kwalifikowanych, ubogich, nieceniących swego miejsca pracy („przegrani”) (por. Gardawski 2009: 204-210).

Wskazane procesy zmieniły w znaczący sposób warunki codziennego życia ludzi. Skutkowało to zarówno wzmocnieniem, jak i osłabieniem pozycji społecznej. W efekcie pojawiło się zjawisko rosnącego zróżnicowania społecznego. Towarzyszyła temu krytyczna

ocena transformacji, gospodarki rynkowej oraz odwoływanie się do wartości konserwatywnych. Było to charakterystyczne szczególnie dla środowiska działaczy związków zawodowych (por. Gilejko 1997: 46). Wzrost sympatii dla idei konserwatywnych stopniowo znalazł wyraz w sferze polityki. Poparcie społeczne dla orientacji konserwatywnej doprowadziło w latach 2005-2006 do przejścia władzy przez koalicję partii prawicowych pod kierunkiem Prawa i Sprawiedliwości. Towarzyszyła temu koncepcja IV RP, zawierająca zarys antyliberalnej reformy ustrojowej. Plan konserwatywnej przebudowy Polski osiągnął dojrzałość polityczną w roku 2015, kiedy partia PiS zdobyła samodzielną władzę w państwie i przystąpiła do realizacji projektu określanego mianem „dobrej zmiany”.

W październiku 2019 roku, po czterech latach reformowania ustroju politycznego oraz propagowaniu wartości konserwatywnych w sferze instytucji publicznych, Prawo i Sprawiedliwość jako lider koalicji Zjednoczona Prawica (obejmującej Solidarną Polskę Zbigniewa Ziobry oraz Porozumienie Jarosława Gowina) ponownie uzyskało samodzielną większość w Sejmie RP. Jest to fakt polityczny, który wskazuje, że konserwatywna transformacja ma poparcie społeczne. Równocześnie jednak PiS utracił większość w Senacie RP, co świadczy o istnieniu silnego oporu wobec zmiany. Przebieg kampanii wyborów prezydenckich wskazuje, że główne siły polityczne dysponują podobnym zapleczem społecznym.

Zakres analiz empirycznych

Proponowany przez nas model struktury społecznej ma służyć do analizy klasowo-warstwowych uwarunkowań działań ludzkich i życia społecznego w ogóle. Przegląd taki odwoływać się musi do różnorodnych materiałów empirycznych, zarówno ilościowych, jak i jakościowych. Szczególnie ważną rolę odgrywać tu muszą te ostatnie, jako że badanie wpływu ekonomicznego położenia społecznego na inne sfery życia wymaga analizy zależności przyczynowych. Znaczną część takich danych należałoby dopiero zgromadzić, przeprowadzając odpowiednie badania.

Podstawą empiryczną przeprowadzonych analiz są surowe (na nośnikach elektronicznych, bez formy werbalnej), niepublikowane dane empiryczne. Dane z roku 2010 pochodzą z badania CBOS „*Solidarność*”. *Doświadczenie i pamięć*, przeprowadzonego w marcu i kwietniu tego roku na reprezentatywnej próbie losowej 1803 osób. Dane z roku 2015 pochodzą z badania *Ludzie w sieciach*, zrealizowanego przez zespół

pod kierunkiem Bogdana Macha (Instytut Nauk Politycznych PAN), na losowej reprezentatywnej próbie 1500 osób. Dane z roku 2017 pochodzą z dwóch połączonych badań CBOS: *Aktualne problemy i wydarzenia* nr 323 (kwiecień) oraz *Aktualne problemy i wydarzenia* nr 326 (lipiec), na losowej reprezentatywnej próbie 2010 osób².

Korzystanie z tych danych empirycznych wymagało modyfikacji rozbudowanego modelu teoretycznego struktury społecznej. Model empiryczny struktury społecznej prezentujemy poniżej w tabeli 1.

Punktem wyjścia naszej procedury badawczej jest zaprezentowanie zróżnicowania sytuacji społeczno-demograficznej klas i warstw społecznych. Bierzymy pod uwagę zróżnicowanie ze względu na: płeć, wiek, miejsce zamieszkania, wykształcenie oraz ocenę materialnych warunków życia. Za wyjątkiem tej ostatniej zmiennej są to dane dotyczące obiektywnych cech badanych. Ocenę materialnych warunków życia traktujemy jako pośrednią informację na temat statusu materialnego badanych, gdyż na pytanie o wysokość dochodów znacząca część respondentów CBOS odmawia odpowiedzi.

Zasadnicza część naszego opracowania poświęcona jest badaniu zróżnicowania stanu świadomości klas i warstw społecznych w odniesieniu do wybranych wartości, pozwalających na identyfikację zwolenników światopoglądu konserwatywnego i liberalnego. W szczególności zróżnicowanie opinii pomiędzy klasami dotyczy: stosunku do wartości demokratycznych, stosunku do zasad gospodarki rynkowej, stosunku do kwestii obyczajowych (aborcja, małżeństwa homoseksualne, role mężczyzny i kobiety w rodzinach heteroseksualnych), poglądów politycznych i preferencji partyjnych oraz deklarowanej formy praktyk religijnych. Analizy te stanowią empiryczną podstawę służącej weryfikacji głównej hipotezy naszej pracy, dotyczącej przewagi orientacji konserwatywnej wśród członków klas i warstw starych oraz przewagi orientacji liberalnej wśród członków klas i warstw nowych.

W tabeli 1 prezentujemy empiryczny schemat struktury współczesnego społeczeństwa polskiego, które jest niewątpliwie społeczeństwem typu kapitalistycznego. Struktura społeczna obejmuje sześć klas, trzy warstwy społeczne oraz dwie struktury mieszane –

² Dane CBOS-u zostały zakupione, dane z badania zespołu B. Macha zostały udostępnione autorom bezpłatnie, za co serdecznie dziękują. Typologia grup społeczno-zawodowych, która stanowi podstawę niniejszego opracowania, jest stosowana przez CBOS od roku 2009, co uniemożliwia przeprowadzenie analiz porównawczych z badaniami z lat wcześniejszych. Konkretnie zbiory danych z lat 2010 i 2017 zostały wybrane ze względu na obecność pytań o stosunek do demokracji. Oba badania oznaczamy w tekście odpowiednio jako: **Badanie 2010** i **Badanie 2017**, a analizy dotyczące badania zespołu B. Macha jako **Badanie 2015**.

klasę/warstwę menedżerów oraz klasę/warstwę średniego personelu (połączone ze względu na niewielką liczebność w próbie). W zestawieniach statystycznych z uwagi na całościowy obraz próby ujęte są również kategorie: uczniowie i studenci oraz inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach.

Korzystanie z danych empirycznych CBOS w badaniu struktury społecznej wymaga zastosowania praktycznych kryteriów, pozwalających na zaliczenie danego respondenta do określonej klasy czy warstwy społecznej. Używana przez CBOS metryczka umożliwia zastosowanie dwóch kryteriów, odpowiadających przyjętej przez nas koncepcji teoretycznej.

Pierwszym wskaźnikiem identyfikacji pozycji jednostki w strukturze społecznej jest deklarowana przez nią przynależność do grupy społeczno-zawodowej, określająca miejsce w strukturze podziału pracy. Informacja ta jest uzyskiwana w odpowiedzi na pytanie: „Do których z wymienionych na tej karcie grup zaliczył(a)by się Pan(i) ze względu na swoją obecną sytuację?” (tu respondent otrzymywał kartę zawierającą 16 kategorii grup społeczno-zawodowych). Drugim kryterium jest określenie, czy jednostka uzyskuje środki utrzymania w obszarze prywatnym/publicznym życia społecznego. Informacja ta jest uzyskiwana w odpowiedzi na pytanie:

„Czy obecnie pracuje Pan(i)

1. w instytucji, urzędzie lub zakładzie całkowicie państwowym, samorządowym lub publicznym (a także jednoosobowej spółce Skarbu Państwa);
2. w spółce z udziałem właścicieli prywatnych (polskich lub zagranicznych) i państwa;
3. w zakładzie (spółce) całkowicie prywatnym (poza rolnictwem) lub w spółdzielni;
4. w prywatnym gospodarstwie rolnym”.

Praktycznie do warstw społecznych zaliczamy osoby pracujące w instytucji, urzędzie lub zakładzie całkowicie państwowym, samorządowym lub publicznym (a także jednoosobowej spółce Skarbu Państwa). Natomiast do klas społecznych zaliczamy osoby pracujące: w spółce z udziałem właścicieli prywatnych (polskich lub zagranicznych) i państwa lub w zakładzie (spółce) całkowicie prywatnym (poza rolnictwem) lub w spółdzielni.

W efekcie zastosowania opisanej procedury otrzymujemy następujący empiryczny obraz struktury społeczeństwa polskiego, ujęty w tabeli 1.

Tabela 1. Empiryczny schemat struktury społeczeństwa polskiego (Badanie 2017)

Klasy i warstwy społeczne	2017 [%]	Liczebność
Klasa właścicieli firm: właściele i współwłaściele prywatnych firm (zakładów, sklepów), osoby prowadzące działalność gospodarczą poza rolnictwem	4,8	97
Klasa właścicieli gospodarstw rolnych: rolnicy indywidualni i pomagający im członkowie rodzin	4,5	91
Klasa wyższych specjalistów: zawody twórcze i specjaliści z wyższym wykształceniem, inżynierowie, lekarze, prawnicy, nauczyciele (pracownicy sektora prywatnego)	3,2	64
Klasa niższych specjalistów biurowych: pracownicy biurowi w sektorze prywatnym, sekretarki, asystentki, recepcjoniści, telefoniści	3,6	72
Klasa pracowników handlu i usług: pracownicy sklepów, punktów usługowych, konduktorzy, opiekunki dziecięce, pracownicy ochrony, kierowcy	6,8	138
Klasa robotników: robotnicy wykwalifikowani i brygadziści zatrudnieni poza rolnictwem i leśnictwem, pracownicy wykonujący prace proste zatrudnieni poza rolnictwem i leśnictwem, sprzątaczkę, dozorcę, robotnicy pomocniczy; robotnicy najemni i brygadziści zatrudnieni w rolnictwie, rybacy	18,1	364
Warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem: zawody twórcze i specjaliści z wyższym wykształceniem, inżynierowie, lekarze, prawnicy, nauczyciele (pracownicy sektora publicznego)	4,1	82
Warstwa szeregowych urzędników publicznych: urzędnicy administracji państwowej i samorządowej, sekretarki, pracownicy poczty, recepcjoniści, telefoniści	3,1	62
Klasa/warstwa menedżerów: dyrektorzy, prezesi i kadra kierownicza przedsiębiorstw, instytucji oraz administracji państwowej i samorządowej	2,9	59
Klasa/warstwa średniego personelu: technicy i inny średni personel, pielęgniarzki, podoficerowie, policjanci	4,3	86
Inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach: renciści, bezrobotni, zajmujący się domem, gospodynie domowe, niepracujący z innych powodów	17,8	358
Uczniowie i studenci	4,5	91
Warstwa emerytów: osoby, których głównym źródłem utrzymania jest emerytura	22,2	446
Ogółem	100	2010

Rozdział II

Zróżnicowanie sytuacji społeczno-demograficznej klas i warstw społecznych

Zakres analizy

Celem analiz zawartych w niniejszym rozdziale jest prezentacja wybranych cech klas i warstw społecznych, obrazujących ramy ich sytuacji życiowej oraz pokazujących zróżnicowanie struktury społecznej w tym obszarze. Zróżnicowanie to dotyczy miejsca zamieszkania, wykształcenia, materialnych warunków życia, wieku oraz płci.

„Wiejskość” versus „miejskość” a struktura społeczna

Najnowsze badania socjologiczne pokazują, że wielkość miejsca zamieszkania jest czynnikiem różnicującym opinie badanych. W szczególności dotyczy to kwestii politycznych – preferencji partyjnych oraz poglądów politycznych. Zróżnicowanie ocen działalności PiS po ponad trzech latach sprawowania władzy przedstawia się następująco: mieszkańcy wsi – oceny pozytywne 62%, negatywne 28%; mieszkańcy miast pow. 500 tys. – oceny pozytywne 26%, negatywne 66% (CBOS 2019a). Preferencje partyjne w wyborach do Parlamentu Europejskiego: poparcie dla PiS – wieś 57%, miasto pow. 500 tys. – 33%; poparcie dla Koalicji Europejskiej – wieś 20%, miasto pow. 500 tys. – 36% (CBOS 2019b).

Z perspektywy powyższego zróżnicowania można dostrzec tendencję do dominacji światopoglądu konserwatywnego wśród mieszkańców wsi oraz światopoglądu liberalnego wśród mieszkańców wielkich miast. W związku z tym, w nawiązaniu do naszej głównej hipotezy, przyjmujemy hipotezę szczegółową, że dla klas i warstw starych charakterystyczne będzie miejsce zamieszkania na wsi, zaś klasy nowe będą mieszkać w mieście. W celu weryfikacji tej hipotezy zaprezentujemy dane pozwalające na uchwycenie różnic pomiędzy strukturą społeczną na wsi oraz w mieście, ze szczególnym uwzględnieniem dynamiki zmian miejsca zamieszkania (lokalizacji przestrzennej), jakie zaszły w ramach poszczególnych klas w latach 2010-2017.

W analizie danych empirycznych wyróżniamy następujące kategorie miejsca zamieszkania: wieś, małe miasto (do 50 tys. mieszkańców) oraz duże miasto (pow. 50 tys. mieszkańców). Nie wydzielamy kategorii miast pow. 500 tys. mieszkańców.

Tabela 2. Miejsce zamieszkania klas i warstw społecznych w roku 2010 (Badanie 2010)

Klasy/warstwy	Miejsce zamieszkania				Liczebność
	Wieś	Miasto poniżej 50 tys.	Miasto powyżej 50 tys.	SUMA	
Klasa właścicieli firm	24,7%	27,4%	47,9%	100,0%	73
Klasa właścicieli gospodarstw rolnych	88,4%	9,5%	2,1%	100,0%	95
Klasa wyższych specjalistów	14,3%	20,0%	65,7%	100,0%	35
Klasa niższych specjalistów biurowych	13,2%	22,6%	64,2%	100,0%	53
Klasa pracowników handlu i usług	35,5%	26,4%	38,2%	100,0%	110
Klasa robotników	40,4%	27,0%	32,6%	100,0%	322
Warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem	17,2%	44,8%	37,9%	100,0%	58
Warstwa szeregowych urzędników publicznych	21,3%	4,3%	74,5%	100,0%	47
Klasa/warstwa menedżerów	14,3%	16,1%	69,6%	100,0%	56
Klasa/warstwa średniego personelu	15,6%	40,6%	43,8%	100,0%	64
Inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach	46,7%	19,3%	34,0%	100,0%	332
Uczniowie i studenci	33,7%	19,0%	47,2%	100,0%	163
Emeryci	37,1%	26,5%	36,3%	100,0%	377
Ogółem w próbie	37,6%	23,6%	38,8%	100,0%	1785

V Cramera = 0,264, $p \leq 0,01$ (wynik istotny statystycznie).

W roku 2010 udział mieszkańców wsi w próbie wynosił 37,6%, zaś w roku 2017 wzrósł do 40,7%, czyli o 3,1 pkt. procentowego. Nie jest to zmiana znacząca statystycznie i mieści się w granicach błędu. Szczegółowa analiza pokazuje jednak, że w przypadku kilku klas i warstw nastąpiły dość znaczące przekształcenia ich przestrzennej lokalizacji.

Tabela 3. Miejsce zamieszkania klas i warstw społecznych w roku 2017 (Badanie 2017)

Klasy/warstwy	Miejsce zamieszkania				Liczebność
	Wieś	Miasto poniżej 50 tys.	Miasto powyżej 50 tys.	SUMA	
Klasa właścicieli firm	38,8%	18,4%	42,9%	100,0%	98
Klasa właścicieli gospodarstw rolnych	96,7%	0%	3,3%	100,0%	91
Klasa wyższych specjalistów	9,4%	37,5%	53,1%	100,0%	64
Klasa niższych specjalistów biurowych	27,8%	30,6%	41,7%	100,0%	72
Klasa pracowników handlu i usług	36,2%	18,8%	44,9%	100,0%	138
Klasa robotników	51,1%	25,0%	23,9%	100,0%	364
Warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem	25,6%	17,1%	57,3%	100,0%	82
Warstwa szeregowych urzędników publicznych	34,9%	25,4%	39,7%	100,0%	63
Klasa/warstwa menedżerów	20,7%	13,8%	65,5%	100,0%	58
Klasa/warstwa średniego personelu	26,7%	32,6%	40,7%	100,0%	86
Inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach	47,4%	27,3%	25,3%	100,0%	359
Uczniowie i studenci	45,1%	20,9%	34,1%	100,0%	91
Emeryci	31,8%	30,0%	38,1%	100,0%	446
Ogółem w próbie	40,7%	24,8%	34,5%	100,0%	2012

V Cramera = 0,256, $p \leq 0,01$ (wynik istotny statystycznie).

Lokalizacja wiejska

Duże odsetki mieszkańców wsi w roku 2017 są charakterystyczne dla klasy właścicieli gospodarstw rolnych (96,8%), klasy robotników (51,1%), innych kategorii osób o niskich kwalifikacjach (47,4%) oraz uczniów i studentów (45,1%).

Szczegółowa analiza wskazuje, że w przypadku klas starych (robotnicy, właściciele gospodarstw rolnych, profesjonalści) nastąpiły zmiany lokalizacji członków tych klas. Jeśli chodzi o robotników, nastąpił wzrost mieszkańców wsi o ok. 10 pkt. procentowych. W tej samej proporcji zmniejszył się odsetek mieszkańców dużych miast. Wysoki procent robotników mieszkających na wsi wiąże się prawdopodobnie z procesem adaptacji tej klasy do warunków gospodarki kapitalistycznej.

W społeczeństwie socjalistycznym szczególne znaczenie polityczne miał wielkoprzemysłowy segment klasy robotniczej. Wynikało to z dużej skali zatrudnienia robotników w przemyśle. Na przykład w latach 80. zeszłego wieku w Hucie Warszawa pracowało ponad 10 tys. pracowników. Większość z nich mieszkała na osiedlach pracowniczych położonych na warszawskich Bielanych. Obecnie huta ArcelorMittal, która powstała na majątku Huty Warszawa, zatrudnia ok. 350 pracowników.

Procesy, jakie zaszły w pierwszej dekadzie transformacji gospodarki, doprowadziły do dekompozycji wielkoprzemysłowego segmentu klasy robotników. Jego liczebność uległa znacznemu zmniejszeniu. Pozostały enklawy w górnictwie i energetyce, gdzie dominuje własność Skarbu Państwa, a sytuacja zatrudnionych tu robotników jest wypadkową gry politycznej, dotyczącej skali utrzymania energetyki węglowej w polskiej gospodarce. W skali gospodarki w firmach prywatnych (głównie małych i średnich) zatrudnionych jest ponad 80% robotników.

W przypadku klasy właścicieli gospodarstw rolnych tendencja do zamieszkania na wsi wydaje się dość naturalna. Wzrostowi liczby mieszkańców wsi o ok. 10 pkt. procentowych towarzyszy podobnej wielkości spadek mieszkańców małych miast w strukturze klasy właścicieli gospodarstw rolnych.

Fakt, że prawie 40% członków klasy właścicieli firm zamieszkuje na wsi, prowadzi do dwóch hipotez: po pierwsze – oferta rynku pracy na wsi jest mniej zróżnicowana niż w mieście, co może powodować wzrost zainteresowania mieszkańców wsi własną przedsiębiorczością. Po drugie, można potraktować to zjawisko jako przejaw strategii adaptacyjnej, umożliwiającej przetrwanie w mało przyjaznym otoczeniu instytucjonalnym. Firmy usytuowane na wsi opierają swoją działalność na sieci kontaktów rodzinnych i sąsiedzkich, na nieformalnych zasadach podziału lokalnego rynku i unikaniu walki konkurencyjnej, charakterystycznej dla środowiska miejskiego.

Hipotezy te trudno jednak zweryfikować bez specjalistycznych badań. Z badania mieszkańców gmin wiejskich w wieku 18-34 lat wynika, że 33% z nich to pracownicy najemni w sektorze prywatnym, 18% to pracownicy administracji samorządowej lub państwowej, zaś 5% prowadzi własne firmy (por. Matysiak 2019: 181). Badanie to nie dostarcza danych dotyczących firm działających na rynkach lokalnych.

Hipotezę dotyczącą lokalizacji przestrzennej starych klas można uznać za częściowo potwierdzoną, gdyż niemal wszyscy właściciele gospodarstw rolnych oraz 51% członków

klasy robotników zamieszkuje na wsi. Natomiast warstwa profesjonalistów to struktura zdecydowanie wielkomiejska – 57,3% stanowią mieszkańcy dużych miast.

Lokalizacja miejska

Na podstawie analizy danych z próby zauważamy, że w dużych miastach w roku 2017 mieszkali duże segmenty nowych klas: 42,9% członków klasy właścicieli firm, 53,1% klasy wyższych specjalistów, 41,7% klasy niższych specjalistów biurowych, 44,9% klasy pracowników handlu i usług.

Również w przypadku starych klas i warstw występują liczne segmenty mieszkańców dużych miast: 57,3% członków warstwy profesjonalistów, 39,7% warstwy szeregowych urzędników publicznych, 65,5% członków klasy/warstwy menedżerów, 40,7% członków klasy/warstwy średniego personelu i 38% członków warstwy emerytów.

Konkluzje

1. Przeprowadzona analiza wskazuje, że w strukturze poszczególnych klas i warstw występują segmenty różniące się miejscem zamieszkania. W klasie właścicieli gospodarstw rolnych oraz w klasie robotników dominują mieszkańcy wsi. Dotyczy to również kategorii osób o niskich kwalifikacjach.
2. W klasach i warstwach powstałych w procesie transformacji ustrojowej dominują mieszkańcy dużych miast.

Zróżnicowanie struktury społecznej ze względu na poziom wykształcenia

Kolejnym czynnikiem różnicującym opinie badanych dotyczące kwestii politycznych jest ich poziom wykształcenia. Zróżnicowanie ocen działalności PiS po ponad trzech latach sprawowania władzy przedstawia się następująco: osoby z wykształceniem podstawowym/gimnazjalnym – oceny pozytywne 60%, negatywne 31%; osoby z wykształceniem zasadniczym zawodowym – oceny pozytywne 59%, negatywne 32%; osoby z wykształceniem średnim – oceny pozytywne 51%, negatywne 40%; osoby z wykształceniem wyższym – oceny pozytywne 39%, negatywne 52% (CBOS 2019a).

Preferencje partyjne w wyborach do Parlamentu Europejskiego kształtowały się następująco: poparcie dla PiS – wykształcenie podstawowe i gimnazjalne – 62%, wykształcenie zasadnicze zawodowe – 64%, wykształcenie średnie – 43%, wykształcenie wyższe – 20%;

poparcie dla Koalicji Europejskiej – wykształcenie podstawowe i gimnazjalne – 15%, wykształcenie zasadnicze zawodowe – 18%, wykształcenie średnie – 26%, wykształcenie wyższe – 42% (CBOS 2019b).

W społeczeństwie polskim szybko rośnie segment osób dysponujących wyższym wykształceniem. W analizowanej próbie badawczej stanowił on w roku 2017 – 24,3%. Od roku 2010 poziom wyższego wykształcenia w próbie wzrósł o 9 pkt. procentowych. Poziom wykształcenia średniego wzrósł o 3 pkt. procentowe, do 29,6%, zaś wykształcenia zasadniczego zawodowego utrzymuje się na poziomie ok. 33%. Duża zmiana zaszła w kategorii wykształcenia podstawowego i gimnazjalnego, której liczebność zmniejszyła się z 26% do 13%.

W porównaniu z rokiem 2010 odsetek osób z wyższym wykształceniem wzrósł w sposób zdecydowany wśród członków dwóch nowych klas. Dotyczy to klasy właścicieli firm (o 22 pkt. procentowe) oraz klasy niższych specjalistów biurowych (o 27 pkt. procentowych). Jest to raczej wskaźnik zmiany pokoleniowej dokonującej się w środowiskach biznesowych niż wynik podnoszenia kwalifikacji przez członków tych klas.

Porównanie poziomu wykształcenia w poszczególnych klasach i warstwach w roku 2017 pozwala na wskazanie następujących prawidłowości.

W przypadku trzech kategorii: klasy wyższych specjalistów, warstwy profesjonalistów oraz klasy/warstwy menedżerów odsetek osób posiadających wykształcenie wyższe wynosi odpowiednio: 96,9%, 100% i 72,9%.

W odniesieniu do klasy robotników dominującym czynnikiem jest wykształcenie zasadnicze zawodowe 60,2%, niemniej występuje również segment osób z wykształceniem średnim – 25,2%.

Konkluzje

1. Przeprowadzona analiza wskazuje, że w strukturze poszczególnych klas i warstw występują segmenty różniące się poziomem wykształcenia.
2. W przypadku dużych liczebnie klas starych dominuje wykształcenie zasadnicze zawodowe: klasa robotników – 60,2%, klasa właścicieli gospodarstw rolnych – 49,5%, osoby o niskich kwalifikacjach – 41,9%. Również w warstwie emerytów najliczniejszy segment stanowią osoby z tym typem wykształcenia. Można się spodziewać, że niski poziom wykształcenia będzie sprzyjał reprezentowaniu przez te klasy poglądów konserwatywnych.

3. W przypadku nowych klas – wyższych specjalistów i niższych specjalistów biurowych – dominuje wykształcenie wyższe.
4. W klasie właścicieli firm występują trzy znaczące segmenty: osób z wykształceniem wyższym (45,4%), z wykształceniem średnim (32%) oraz z wykształceniem zasadniczym zawodowym (21,6%), co może skutkować zróżnicowaniem poglądów wewnątrz tej klasy.

Tabela 4. Zróżnicowanie wyższego wykształcenia w klasach i warstwach społecznych – porównanie badań z roku 2010 oraz 2017

Klasy i warstwy społeczne	Procent		Margines błędu ± (przedział ufności 95%)	
	Badanie 2010	Badanie 2017	Badanie 2010	Badanie 2017
Klasa właścicieli firm	23,6%	45,4%	9,94%	10,06%
Klasa właścicieli gospodarstw rolnych	2,1%	4,4%	2,94%	4,30%
Klasa wyższych specjalistów	85,7%	96,9%	11,83%	4,33%
Klasa niższych specjalistów biurowych	30,2%	56,9%	12,61%	11,67%
Klasa pracowników handlu i usług	10,0%	10,9%	5,72%	5,31%
Klasa robotników	1,9%	4,4%	1,52%	2,15%
Warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem	94,8%	100%	5,83%	0,00%
Warstwa szeregowych urzędników publicznych	56,5%	55,6%	14,46%	12,52%
Klasa/warstwa menedżerów	70,9%	72,9%	12,14%	11,67%
Klasa/warstwa średniego personelu	17,2%	32,2%	9,43%	10,08%
Inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach	5,4%	13,4%	2,48%	3,60%
Uczniowie i studenci	6,7%	9,9%	3,92%	6,26%
Warstwa emerytów	6,6%	13,9%	2,56%	3,28%
Ogółem w próbie	15,0%	24,3%	1,69%	1,91%

Tabela 5. Zróżnicowanie wykształcenia średniego w klasach i warstwach społecznych – porównanie badań z roku 2010 oraz 2017

Klasy i warstwy społeczne	Procent		Margines błędu ± (przedział ufności 95%)	
	Badanie 2010	Badanie 2017	Badanie 2010	Badanie 2017
Klasa właścicieli firm	40,3%	32,0%	11,48%	9,42%
Klasa właścicieli gospodarstw rolnych	24,0%	24,2%	8,76%	8,98%
Klasa wyższych specjalistów	14,3%	3,1%	11,83%	4,33%
Klasa niższych specjalistów biurowych	54,7%	37,5%	13,68%	11,41%
Klasa pracowników handlu i usług	41,8%	44,9%	9,41%	8,47%
Klasa robotników	19,0%	25,5%	4,37%	4,57%
Warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem	5,2%	0%	5,83%	0,00%
Warstwa szeregowych urzędników publicznych	32,6%	34,9%	13,67%	12,01%
Klasa/warstwa menedżerów	16,4%	20,3%	9,90%	10,56%
Klasa/warstwa średniego personelu	68,8%	57,5%	11,58%	10,66%
Inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach	21,6%	26,8%	4,52%	4,68%
Uczniowie i studenci	37,2%	50,5%	7,57%	10,48%
Warstwa emerytów	19,2%	29,8%	4,06%	4,33%
Ogółem w próbie	26,5%	29,6%	2,09%	2,04%

Tabela 6. Zróżnicowanie wykształcenia zasadniczego zawodowego w klasach i warstwach społecznych – porównanie badań z roku 2010 oraz 2017

Klasy i warstwy społeczne	Procent		Margines błędu ± (przedział ufności 95%)	
	Badanie 2010	Badanie 2017	Badanie 2010	Badanie 2017
Klasa właścicieli firm	30,6%	21,6%	10,79%	8,31%
Klasa właścicieli gospodarstw rolnych	44,8%	49,5%	10,20%	10,48%
Klasa wyższych specjalistów	0,0%	0,0%	0,00%	0,00%
Klasa niższych specjalistów biurowych	13,2%	5,6%	9,30%	5,42%
Klasa pracowników handlu i usług	41,8%	40,6%	9,41%	8,36%
Klasa robotników	61,1%	60,2%	5,43%	5,13%
Warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem	0,0%	0,0%	0,00%	0,00%
Warstwa szeregowych urzędników publicznych	10,9%	9,5%	9,09%	7,39%
Klasa/warstwa menedżerów	9,1%	6,80%	7,69%	6,61%
Klasa/warstwa średniego personelu	12,5%	9,2%	8,27%	6,23%
Inne kategorie osób niskich o kwalifikacjach	40,2%	41,9%	5,38%	5,21%
Uczniowie i studenci	4,3%	8,8%	3,18%	5,94%
Warstwa emerytów	28,1%	32,5%	4,63%	4,44%
Ogółem w próbie	32,5%	33,1%	2,22%	2,10%

Tabela 7. Zróżnicowanie wykształcenia podstawowego i gimnazjalnego w klasach i warstwach społecznych – porównanie badań z roku 2010 oraz 2017

Klasy i warstwy społeczne	Procent		Margines błędu ± (przedział ufności 95%)	
	Badanie 2010	Badanie 2017	Badanie 2010	Badanie 2017
Klasa właścicieli firm	5,6%	1,0%	5,38%	2,01%
Klasa właścicieli gospodarstw rolnych	29,2%	22,0%	9,33%	8,68%
Klasa wyższych specjalistów	0,0%	0,0%	0,00%	0,00%
Klasa niższych specjalistów biurowych	1,9%	0,0%	3,75%	0,00%
Klasa pracowników handlu i usług	6,4%	3,6%	4,67%	3,17%
Klasa robotników	18,1%	9,9%	4,29%	3,13%
Warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem	0,0%	0,0%	0,00%	0,00%
Warstwa szeregowych urzędników publicznych	0,0%	0,0%	0,00%	0,00%
Klasa/warstwa menedżerów	3,6%	0,0%	4,98%	0,00%
Klasa/warstwa średniego personelu	1,6%	1,1%	3,14%	2,25%
Inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach	32,7%	17,9%	5,15%	4,05%
Uczniowie i studenci	51,8%	30,8%	7,83%	9,68%
Warstwa emerytów	45,4%	23,8%	5,13%	4,03%
Ogółem w próbie	26,1%	13,0%	2,08%	1,50%

Ocena materialnych warunków gospodarstwa domowego

Odsetek badanych oceniających jako zle i raczej zle warunki materialne swojego gospodarstwa domowego w roku 2010 wynosił 14,7%, zaś w roku 2017 jedynie 6,3%. Ocena ambiwalentną – ani dobre, ani zle – w roku 2010 sformułowało 46% badanych oraz 38,4% w roku 2017. Największa dynamika dotyczy ocen pozytywnych: jako dobre i raczej

dobrze w roku 2010 oceniło swoje warunki 39,1% badanych oraz 55,3% w roku 2017. Daje to wzrost o 16 pkt. procentowych. W tym kontekście podstawą szczegółowej analizy zróżnicowania ocen będzie suma wypowiedzi dobre i raczej dobre.

Tabela 8. Zróżnicowanie dobrych ocen materialnych warunków gospodarstwa domowego w klasach i warstwach społecznych – porównanie badań z roku 2010 oraz 2017

Klasy i warstwy społeczne	Procent		Różnica w pkt. procentowych	Margines błędu ± (przedział ufności 95%)	
	Badanie 2010	Badanie 2017		Badanie 2010	Badanie 2017
Klasa właścicieli firm	60,2%	65,9%	5,7	11,46%	9,63%
Klasa właścicieli gospodarstw rolnych	27,8%	46,7%	18,9	9,10%	10,40%
Klasa wyższych specjalistów	74,3%	82,6%	8,3	14,77%	9,55%
Klasa niższych specjalistów biurowych	66,7%	83,4%	16,7	12,83%	8,77%
Klasa pracowników handlu i usług	42,3%	59,9%	17,6	9,38%	8,37%
Klasa robotników	34,9%	50,8%	15,9	5,32%	5,24%
Warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem	79,0%	79,5%	0,5	10,79%	8,86%
Warstwa szeregowych urzędników publicznych	51,1%	66,1%	15,0	14,58%	12,02%
Klasa/warstwa menedżerów	73,2%	65,5%	-7,7	11,84%	12,48%
Klasa/warstwa średniego personelu	45,3%	67,1%	21,8	12,44%	10,19%
Inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach	23,5%	47,4%	23,9	4,65%	5,28%
Uczniowie i studenci	59,5%	66,0%	6,5	7,69%	9,93%
Warstwa emerytów	24,9%	43,1%	18,2	4,45%	4,69%
Ogółem w próbie	39,1%	55,3%	16,2	2,31%	2,22%

W roku 2010 poziom pozytywnych ocen warunków materialnych wśród członków klas starych był niski – wśród robotników wynosił 34,9%, wśród właścicieli gospodarstw rolnych – 27,8%. Niski poziom ocen pozytywnych wystąpił również wśród osób o niskich kwalifikacjach (23,5%) oraz wśród emerytów (24,9%). Wysoki poziom wskaźnika

ocen pozytywnych zauważono w grupie członków klas nowych: właścicieli firm (60,2%), wyższych specjalistów (74,3%), niższych specjalistów biurowych (66,7%). Dobre oceny warunków materialnych obecne są również w strukturach zakorzenionych w socjalizmie, które skutecznie adoptowały się do warunków gospodarki rynkowej, tj. w warstwie profesjonalistów i w klasie/warstwie menedżerów (odpowiednio 79% i 73,2%).

W roku 2017, przy wzroście ocen pozytywnych w próbie o 15 pkt. procentowych, obserwujemy wyraźny wzrost poziomu ocen pozytywnych w tych środowiskach społecznych, w których w roku 2010 kształtował się na niskim poziomie. Zwraca uwagę zjawisko dużego wzrostu osób oceniających dobrze swoje warunki materialne wśród osób o niskich kwalifikacjach (o 22 pkt. procentowych), w warstwie emerytów (o 18 pkt. procentowych), w klasie właścicieli gospodarstw rolnych (o 19 pkt. procentowych) oraz w klasie robotników (o 16 pkt. procentowych).

Konkluzje

1. Zaprezentowane dane wskazują wyraźnie, że ocena materialnych warunków życia uległa poprawie, czyli że Polacy oceniają, iż obecnie żyje im się lepiej niż kilka lat temu. W szczególności dotyczy klas pracowników najemnych sektora prywatnego.
2. Zauważamy, że różnice w ocenie poziomu warunków materialnych pomiędzy strukturami starymi a nowymi były w roku 2010 tak duże, że ich zmniejszenie w roku 2017 nie spowodowało znaczącego zbliżenia standardów materialnych warunków życia. Prawdliwość tę traktujemy jako wskazówkę w interpretacji danych świadomościowych. Uważamy, że utrzymująca się przez wiele lat względna deprywacja poziomu życia klas starych w stosunku do klas nowych jest czynnikiem sprzyjającym skłanianiu się starych struktur społecznych ku światopoglądowi konserwatywnemu. W przypadku klas nowych, ich względnie uprzywilejowana pozycja materialna stanowić może czynnik sprzyjający akceptacji światopoglądu liberalnego.
3. O wyraźnej stagnacji można mówić w przypadku warstwy profesjonalistów z wyższym wykształceniem. Wskaźnik ocen pozytywnych w obydwu pomiarach okazał się identyczny: 79,7%. Wprawdzie poziom ocen pozytywnych jest bardzo wysoki, niemniej wzrost został zahamowany. O stagnacji można też mówić w odniesieniu do sytuacji klasy właścicieli firm.

Tabela 9. Struktura społeczna a ocena warunków materialnych gospodarstwa (Badanie 2010)

Klasy/warstwy	Ocena warunków materialnych gospodarstwa domowego					SUMA
	Złe	Raczej złe	Ani dobre, ani złe	Raczej dobre	Dobre	
Klasa właścicieli firm	5,5%	4,1%	30,1%	39,7%	20,5%	100,0%
Klasa właścicieli gospodarstw rolnych	9,3%	8,2%	54,6%	24,7%	3,1%	100,0%
Klasa wyższych specjalistów	0%	2,9%	22,9%	65,7%	8,6%	100,0%
Klasa niższych specjalistów biurowych	0%	1,9%	31,5%	51,9%	14,8%	100,0%
Klasa pracowników handlu i usług	5,4%	9,0%	43,2%	31,5%	10,8%	100,0%
Klasa robotników	5,3%	8,1%	51,7%	25,9%	9,0%	100,0%
Warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem	0%	1,8%	19,3%	70,2%	8,8%	100,0%
Warstwa szeregowych urzędników publicznych	0%	2,1%	46,8%	42,6%	8,5%	100,0%
Klasa/warstwa menedżerów	1,8%	1,8%	23,2%	64,3%	8,9%	100,0%
Klasa/warstwa średniego personelu	0%	4,7%	50,0%	37,5%	7,8%	100,0%
Inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach	13,0%	15,4%	48,2%	19,6%	3,9%	100,0%
Uczniowie i studenci	1,2%	4,9%	34,4%	44,2%	15,3%	100,0%
Emeryci	6,9%	10,9%	57,3%	16,7%	8,2%	100,0%
Ogółem w próbie	6,0%	8,7%	46,1%	30,3%	8,8%	100,0%

V Cramera = 0,204, $p \leq 0,0001$ (wynik istotny statystycznie).

Tabela 10. Struktura społeczna a ocena warunków materialnych gospodarstwa (Badanie 2017)

Klasy/warstwy	Ocena warunków materialnych gospodarstwa domowego					SUMA
	Złe	Raczej złe	Ani dobre, ani złe	Raczej dobre	Dobre	
Klasa właścicieli firm	2,1%	2,1%	29,9%	41,2%	24,7%	100,0%
Klasa właścicieli gospodarstw rolnych	0,0%	3,3%	50,0%	30,4%	16,3%	100,0%
Klasa wyższych specjalistów	0,0%	1,6%	15,9%	42,9%	39,7%	100,0%
Klasa niższych specjalistów biurowych	0,0%	1,4%	15,3%	54,2%	29,2%	100,0%
Klasa pracowników handlu i usług	0,7%	1,5%	38,0%	43,8%	16,1%	100,0%
Klasa robotników	3,3%	4,4%	41,5%	34,3%	16,5%	100,0%
Warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem	0%	0%	20,5%	47,0%	32,5%	100,0%
Warstwa szeregowych urzędników publicznych	0,0%	3,2%	30,6%	48,4%	17,7%	100,0%
Klasa/warstwa menedżerów	0,0%	0,0%	34,5%	34,5%	31,0%	100,0%
Klasa/warstwa średniego personelu	1,2%	1,2%	30,6%	47,1%	20,0%	100,0%
Inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach	5,0%	7,0%	40,5%	31,8%	15,6%	100,0%
Uczniowie i studenci	1,1%	2,2%	30,8%	40,7%	25,3%	100,0%
Emeryci	2,9%	5,2%	48,9%	26,7%	16,4%	100,0%
Ogółem w próbie	2,4%	3,9%	38,4%	35,8%	19,5%	100,0%

V Cramera = 0,145, $p \leq 0,01$ (wynik istotny statystycznie).

Zróznicowanie klas i warstw społecznych ze względu na strukturę wieku

Analiza opiera się na porównaniu trzech segmentów wiekowych: 18-34, 35-54 i 55-65 lat. Do klas, gdzie w roku 2017 występował relatywnie duży segment ludzi młodych, zaliczamy: klasę wyższych specjalistów (36,5%), klasę niższych specjalistów biurowych (56,2%) oraz klasę pracowników handlu i usług (38,4%). Są to pracownicy najemni zatrudnieni w firmach prywatnych. Z kolei znaczący liczebnie segment osób starszych

występuje wśród właścicieli firm (25,0%) oraz wśród właścicieli gospodarstw rolnych (24,5%). Najniższy odsetek ludzi młodych jest charakterystyczny dla właścicieli gospodarstw rolnych (14,3%), menedżerów (12,1%) oraz właścicieli firm (20,6%). Trudno zatem mówić o prawidłowościach dotyczących różnic pomiędzy nowymi a starymi klasami.

Generalnie struktura wieku klas i warstw nie uległa od roku 2010 istotnym zmianom. Wyjątek stanowi klasa wyższych specjalistów oraz warstwa szeregowych urzędników publicznych, gdzie segment ludzi młodych (18-34 lata) stanowił w roku 2010 odpowiednio – 70,6% i 51%. W roku 2017 w obydwu kategoriach nastąpił spadek odsetka ludzi młodych, przy zbliżonym wzroście liczebności w segmencie 35-54 lata. Inaczej mówiąc, przy niewielkiej rekrutacji z zewnątrz, obydwie kategorie nieco się „postarzały”.

Tabela 11. Struktura społeczna a wiek respondentów (Badanie 2010)

Klasy/warstwy	Wiek respondentów							Li- czeb- ność
	18-24	25-34	35-44	45-54	55-64	65 i wię- cej	SUMA [%]	
Klasa właścicieli firm	2,7%	20,5%	26,0%	32,9%	15,1%	2,7%	100	73
Klasa właścicieli gospodarstw rolnych	2,1%	14,9%	26,6%	36,2%	8,5%	11,7%	100	94
Klasa wyższych specjalistów	0,0%	70,6%	11,8%	5,9%	8,8%	2,9%	100	34
Klasa niższych specjalistów biurowych	18,2%	40,0%	16,4%	16,4%	7,3%	1,8%	100	55
Klasa pracowników handlu i usług	14,7%	31,2%	23,9%	19,3%	10,1%	0,9%	100	109
Klasa robotników	10,6%	22,7%	23,0%	25,2%	13,4%	5,3%	100	322
Warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem	0,0%	33,9%	28,6%	33,9%	3,6%	0,0%	100	56
Warstwa szeregowych urzędników publicznych	2,1%	48,9%	19,1%	14,9%	14,9%	0%	100	47
Klasa/warstwa menedżerów	1,8%	21,4%	30,4%	28,6%	12,5%	5,4%	100	56
Klasa/warstwa średniego personelu	10,8%	23,1%	30,8%	24,6%	10,8%	0,0%	100	65
Inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach	7,5%	22,5%	16,2%	19,5%	24,0%	10,2%	100	333
Uczniowie i studenci	93,3%	6,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100	163
Emeryci	0,0%	0,0%	0,0%	1,6%	34,5%	63,9%	100	377
Ogółem w próbie	14,0%	18,9%	15,3%	16,8%	17,5%	17,4%	100	1784

V Cramera = 0,478, $p \leq 0,01$ (wynik istotny statystycznie).

Tabela 12. Struktura społeczna a wiek respondentów (Badanie 2017)

Klasy/warstwy	Wiek respondentów						SUMA [%]	Licz- ność
	18-24	25-34	35-44	45-54	55-64	65 i więcej		
Klasa właścicieli firm	1,0%	19,6%	28,9%	25,8%	19,6%	5,2%	100	97
Klasa właścicieli gospodarstw rolnych	1,1%	13,2%	26,4%	35,2%	23,1%	1,1%	100	91
Klasa wyższych specjalistów	1,6%	34,9%	34,9%	14,3%	7,9%	6,3%	100	63
Klasa niższych specjalistów biurowych	9,6%	46,6%	27,4%	5,5%	11,0%	0,0%	100	73
Klasa pracowników handlu i usług	13,8%	24,6%	26,8%	20,3%	13,0%	1,4%	100	138
Klasa robotników	7,4%	24,5%	30,8%	20,3%	15,9%	1,1%	100	364
Warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem	1,2%	26,8%	29,3%	24,4%	14,6%	3,7%	100	82
Warstwa szeregowych urzędników publicznych	4,8%	19,0%	30,2%	30,2%	15,9%	0,0%	100	63
Klasa/warstwa menedżerów	0,0%	12,1%	29,3%	34,5%	17,2%	6,9%	100	58
Klasa/warstwa średniego personelu	2,4%	24,7%	31,8%	23,5%	17,6%	0,0%	100	85
Inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach	6,1%	27,6%	15,6%	13,9%	26,7%	10,0%	100	359
Uczniowie i studenci	87,9%	9,9%	2,2%	0,0%	0,0%	0,0%	100	91
Emeryci	0,0%	0,0%	0,0%	1,6%	18,4%	80,0%	100	446
Ogółem w próbie	8,2%	18,9%	19,3%	15,3%	17,6%	20,7%	100	2010

V Cramera = 0,476, $p \leq 0,01$ (wynik istotny statystycznie).

Zróznicowanie klas i warstw społecznych ze względu na strukturę płci

Struktura płci jest czynnikiem w istotny sposób różnicującym klasy i warstwy społeczne. Wyróżniamy klasy i warstwy o profilu męskim, w których wyraźnie dominują mężczyźni oraz o profilu kobiecym, o zdecydowanej przewadze kobiet.

Do struktur o profilu męskim zaliczamy: klasę właścicieli firm – 61,7%, klasę wyższych specjalistów – 64,3%, klasę robotników – 72,8%, klasę/warstwę menedżerów – 62,4% oraz klasę /warstwę średniego personelu – 59,7%.

Do struktur o profilu kobiecym włączamy: klasę niższych specjalistów biurowych – 80,4%, klasę pracowników handlu i usług – 62,4%, warstwę profesjonalistów z wyższym wykształceniem – 72,8%, warstwę szeregowych urzędników publicznych – 83,8%, warstwę emerytów – 65,5% oraz inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach – 66,7%.

Porównanie danych z roku 2017 z danymi z roku 2010 wskazuje na wzrost odsetka kobiet w klasach zdominowanych przez mężczyzn: w klasie właścicieli firm – o 5 pkt. procentowych; w klasie wyższych specjalistów – o 11 pkt. procentowych. Jest to tendencja warta odnotowania, zwłaszcza że ekspansja zawodowa kobiet dotyczy sfery prywatnej przedsiębiorczości. Niemal 40% kobiet ma status właścicieli firm, w klasie wyższych specjalistów stanowią ponad 1/3, zaś obsługa biurowa biznesu została w 80% opanowana przez kobiety.

Tabela 13. Struktura społeczna a płeć respondentów (Badanie 2010)

Klasy/warstwy	Płeć respondentów			Margines błędu (przedział ufności 95%)
	Mężczyzna	Kobieta	SUMA	
Klasa właścicieli firm	66,7%	33,3%	100,0%	11,11%
Klasa właścicieli gospodarstw rolnych	56,8%	43,2%	100,0%	10,16%
Klasa wyższych specjalistów	74,3%	25,7%	100,0%	14,77%
Klasa niższych specjalistów biurowych	35,2%	64,8%	100,0%	13,00%
Klasa pracowników handlu i usług	39,1%	60,9%	100,0%	9,31%
Klasa robotników	72,4%	27,6%	100,0%	4,98%
Warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem	28,1%	71,9%	100,0%	11,91%
Warstwa szeregowych urzędników publicznych	14,9%	85,1%	100,0%	10,39%
Klasa/warstwa menedżerów	58,9%	41,1%	100,0%	13,15%
Klasa/warstwa średniego personelu	54,7%	45,3%	100,0%	12,44%
Inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach	35,7%	64,3%	100,0%	5,25%
Uczniowie i studenci	42,9%	57,1%	100,0%	7,75%
Emeryci	37,7%	62,3%	100,0%	4,99%
Ogółem w próbie	47,3%	52,7%	100,0%	2,36%

V Cramera = 0,315, $p \leq 0,01$ (wynik istotny statystycznie)

Tabela 14. Struktura społeczna a płeć respondentów (Badanie 2017)

Klasy/warstwy	Płeć respondentów			Margines błędu (przedział ufności 95%)
	Męczyzna	Kobieta	SUMA	
Klasa właścicieli firm	61,9%	38,1%	100,0%	9,86%
Klasa właścicieli gospodarstw rolnych	56,0%	44,0%	100,0%	10,41%
Klasa wyższych specjalistów	64,1%	35,9%	100,0%	11,99%
Klasa niższych specjalistów biurowych	19,4%	80,6%	100,0%	9,32%
Klasa pracowników handlu i usług	37,7%	62,3%	100,0%	8,25%
Klasa robotników	72,8%	27,2%	100,0%	4,66%
Warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem	26,8%	73,2%	100,0%	9,78%
Warstwa szeregowych urzędników publicznych	16,1%	83,9%	100,0%	9,34%
Klasa/warstwa menedżerów	62,7%	37,3%	100,0%	12,59%
Klasa/warstwa średniego personelu	59,3%	40,7%	100,0%	10,60%
Inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach	33,2%	66,8%	100,0%	4,98%
Uczniowie i studenci	46,2%	53,8%	100,0%	10,45%
Emeryci	34,5%	65,5%	100,0%	4,50%
Ogółem w próbie	45,7%	54,3%	100,0%	2,22%

V Cramera = 0,350, $p \leq 0,01$ (wynik istotny statystycznie).

Rozdział III

Światopogląd konserwatywny i liberalny w świadomości społecznej

Zakres analizy

Analizy przedstawione w niniejszym rozdziale służą zdefiniowaniu koncepcji teoretycznych światopoglądu konserwatywnego i liberalnego oraz wskazaniu wartości, które traktowane są przez te światopoglądy jako podstawowe. Odnosimy się tym samym do jednym z głównych celów poznawczych naszej pracy, czyli zbadania, w jakim zakresie wartości te są obecne w świadomości klas i warstw społecznych.

Wielkie konkurencyjne ideologie nowoczesnego świata – konserwatyzm, liberalizm, socjalizm i nacjonalizm – powstały na początku XIX wieku. Były wyrazem poszukiwania nowego ładu społecznego, jaki tworzył się pod wpływem industrializmu i rewolucyjnej demokracji. Celem tych ideologii było zarówno objaśnianie zmieniającego się świata, jak również mobilizacja społeczeństwa do walki o realizację porządku społecznego określanego przez każdą z nich jako wzorcowy, czy pożądaný (por. Szacki 2002: 136).

Jak wskazuje Bogdan Szlachta: „(...) konserwatyści znajdują kryterium pewności wiedzy nie w indywidualnym umyśle, ale raczej poza nim: w religii objawionej lub/i obyczajach charakterystycznych dla danej wspólnoty ludzi, więcej zwracając uwagę na to, co przedświadome lub niezależne od ludzkiej świadomości niż na to, co podlega świadomemu kształtowaniu przez umysł człowieka, który – pozbawiony zakorzenienia w treści tego, co od niego niezależne i wobec niego pierwsze – nie jest w stanie adekwatnie poznać rzeczywistości ani zaproponować norm chroniących to, co winno decydować o poczynaniach jednostek osadzonych w konkretnych wspólnotach” (2014: 321).

Współczesny liberalizm rozwinął się w różnych kierunkach i odmianach, co sprawia, że nie sposób mówić dziś o liberalizmie jako jednolitej ideologii. Sławomir Sowiński wyróżnia następujące czynniki składowe światopoglądu liberalnego: „(...) indywidualizm, czyli przekonanie o tym, że w życiu społecznym dominować winna perspektywa praw, interesów i wolności jednostkowych; leseferyzm akcentujący pozytywną rolę

inicjatywy, wolności i własności prywatnej; kontraktualizm, czyli założenie, że państwo jest wynikiem umowy społecznej; zasada rządu reprezentatywnego i ograniczonego; racjonalizm, czyli odwoływanie się przede wszystkim do przesłanek rozumowych; wreszcie utylitaryzm, podkreślający rolę zysku, korzyści i przyjemności” (2014b: 344-345).

Światopogląd konserwatywny w ujęciu Karla Mannheima

Karl Mannheim w eseju *Mysł konserwatywna* wyróżnia dwa typy konserwatyzmu: „konserwatyzm naturalny” i „konserwatyzm nowoczesny” (Mannheim 1953: 94). Ten pierwszy rozumiany jest w sposób bliski weberowskiej koncepcji tradycjonalizmu, który oznacza szacunek dla tradycyjnych sposobów życia, związek z magicznymi elementami świadomości.

Warto zwrócić uwagę, że Max Weber definiuje tradycjonalny typ działania społecznego, jako określonego przez utarte przyzwyczajenie. „Ściśle tradycjonalne zachowanie – podobnie jak czysto reaktywne naśladownictwo (por. poprzedni paragraf) – sytuuje się pod wszystkimi względami na granicy, a często poza granicą tego, co ogólnie można nazwać »sensownie« zorientowanym działaniem. Bo bardzo często jest ono wyłącznie tępym, kierowanym przez przyswojone niegdyś nastawienie, reagowaniem na swojskie podniety. Misja utartych powszednich działań zbliża się do tego typu, który należy do systematyki i nie tylko jako przypadek graniczny, ale także z tej racji (o czym później), że trzymanie się przyzwyczajień może być w różnym stopniu i sensie świadome – w takim przypadku typ ten bliski jest drugiej możliwości” (Weber 2002: 19).

Mannheim wychodzi z założenia, że określony styl czy sposób myślenia jest zawsze zależny od konkretnej wiązki uwarunkowań. Są to zarówno zjawiska o charakterze uniwersalnym, jak warunki historyczne i społeczne, typowe dla danej epoki. Takie podejście prowadzi do koncepcji, wedle której jednostka jest świadomie lub nieświadomie prowadzona przez sposób myślenia i działania, który posiadał swą własną historię zanim nawiązał kontakt z jednostką. Co więcej, ten sposób myślenia i działania będzie miał swoją historię i rozwój, nawet gdy dana jednostka nie będzie już uczestnikiem tego sposobu myślenia. „W tym sensie polityczny konserwatyzm jest obiektywną strukturą mentalną, w odróżnieniu od »subiektywności« izolowanej jednostki. (...) Konserwatyzm nie jest obiektywnym bytem, w poprawnie lub błędnie rozumianej koncepcji Platona, dotyczącej

preegzystencji idei. Ale jako porównywalny z doświadczeniem *hic et nunc* konkretnej jednostki, ma pewną, wyraźnie określoną obiektywność” (Mannheim 1953: 96).

Mannheim traktuje pojawienie się świadomego ruchu konserwatywnego jako wskaźnika dynamicznego rozwoju nowoczesnego świata. Jest to taki etap rozwoju, gdy nieunikniona staje się interakcja trendów czy ruchów społecznych, z których jedno – „postępowe” – opowiadają się za dalszą zmianą społeczną, zaś inne – „wsteczne” – starają się tę zmianę zatrzymać. W tym kontekście w nowoczesnych społeczeństwach pojawiają się fundamentalne problemy społeczne i ekonomiczne wymagające rozwiązania. Zaliczamy do nich: (1) doprowadzenie do jedności narodowej, (2) partycypację ludzi w rządzeniu krajem, (3) włączenie państwa w światowy porządek gospodarczy, (4) rozwiązanie problemów społecznych (*ibidem*: 99).

Mannheim wskazuje na konserwatywną skłonność do myślenia w kategoriach wspólnoty, rozumianej jako całość, która jest czymś więcej niż tylko sumą tworzących ją części, zarazem jednostki traktowane są jako części większej całości. Inaczej mówiąc, konserwatysta myśli w kategoriach „my”, natomiast liberal – w kategoriach „ja”. Liberal analizuje i wyodrębnia różne obszary rzeczywistości, takie jak prawo, rząd, gospodarka. Natomiast konserwatysta posługuje się syntetycznym i całościowym punktem widzenia. W dyskusji z liberalnym sposobem myślenia konserwatywna koncepcja wspólnoty stanowiła przesłankę do kwestionowania zasady racjonalizmu i zastępowania pojęcia rozumu takimi koncepcjami jak historia, życie i naród (por. *ibidem*: 117-118).

Zasadniczą odmiennność światopoglądów konserwatywnego i liberalnego dobrze ilustruje sposób rozumienia koncepcji wolności oraz koncepcji własności. Jak dowodzi Mannheim, rewolucyjny liberalizm przez wolność w sferze ekonomicznej rozumiał wyzwolenie jednostki z jej średniowiecznych zależności od państwa i gildii. W sferze politycznej wolność była rozumiana jako prawo jednostki do działania zgodnie z własną wolą, w szczególności dotyczyło to jej prawa do pełnego korzystania z praw człowieka. Logicznym następstwem tego typu wolności jest równość. Bez przyjęcia założenia o politycznej równości wszystkich ludzi, liberalna koncepcja wolności traci sens. Konserwatyści przekształcili ten postulat w stwierdzenie faktu i przypisali liberalom przekonanie, że wszyscy ludzie są faktycznie równi we wszystkich aspektach.

Zdaniem Mannheima konserwatyści rozwinęli swoją koncepcję wolności jako opozycyjną wobec koncepcji liberalnej. Koncentruje się ona na idei równości, jako bezpo-

średnio związanej z wolnością. Konserwatyści stwierdzają, że ludzie są zasadniczo nierówni. Ta nierówność dotyczy ich uzdolnień i potencjału oraz samej istoty ich bytów. Wolność zatem może obejmować jedynie zdolność każdego człowieka do rozwoju pomimo ograniczeń wynikających z prawa i typu jego osobowości. To rozumienie wolności bliskie jest temu, co Simmel określał jako indywidualne prawo rozwoju, w ramach którego każdy musi określić zarówno swój potencjał, jak i swoje ograniczenia (por. *ibidem*: 105-107).

Kolejną cechą konserwatywnego sposobu myślenia jest pojęcie „własności”. Mannheim uważa, że konserwatyzm odwołuje się do dawnego, „autentycznego” rozumienia własności, które traktowało własność jako żywą i wzajemną relację między własnością a właścicielem. Tak pojmowana własność wiązała się z pewnymi przywilejami, np. dawała prawo głosu w sprawach państwa czy prawo do polowania. Ten określony honor i przywilej wiązał właściciela i własność – w przypadku zmiany właściciela prawo do polowania nie przechodziło na nowego właściciela. W tym rozumieniu własność istnieje jako całkowicie nieprzekazywalna, wzajemna relacja pomiędzy partykularnym kawałkiem własności a partykularnym właścicielem (por. *ibidem*: 104).

Konserwatyzm nowoczesnego typu pojawia się na skutek współwystępowania kilku historycznych i socjologicznych czynników. Podstawowe znaczenie ma pojawienie się dynamicznego procesu zmiany, obejmującego zarówno jednostki, jak struktury społeczne. Istotne jest również, aby dynamika procesu zachodzących zmian wpływała ze społecznego zróżnicowania. „Muszą powstać różne klasy społeczne (»horyzontalne« społeczne grupowania, rozumiane jako reagowanie na wydarzenia w mniej lub bardziej homogeniczny sposób). Część z nich będzie dążyć do pchnięcia społecznego rozwoju w przód, podczas gdy inni będą dążyć do zahamowania rozwoju, lub nawet będą świadomie zmierzać do jego cofnięcia” (*ibidem*: 101).

Kolejnym czynnikiem jest pojawienie się zróżnicowania ideowego, odpowiadającego głównym trendom myślenia, korespondującego wszakże z najistotniejszymi liniami zróżnicowania społecznego. To zjawisko nabiera stopniowo coraz bardziej politycznego charakteru. Powstają grupy różniące się stosunkiem do zachodzących procesów społecznych. Jedne starają się procesy te przyspieszyć, inne – opóźnić. Te nowe grupy społeczne integrują się wokół celów politycznych.

Stwierdzamy zatem, że rozwój i upowszechnienie konserwatyizmu wiąże się z dynamicznym charakterem nowoczesnego świata. Przyjmujemy również, że podstawą tej

dynamiki jest zjawisko zróżnicowania społecznego. Zdaniem Mannheima „(...) różne grupy społeczne dążą nie tylko do zdefiniowania idei odpowiadających rzeczywistym nurtom myślowym, lecz tworzą także różne antagonistyczne *Weltanschauungen* i różne antagonistyczne *style* myślenia. Jednym słowem – tradycjonalizm może stać się konserwatyzmem jedynie w społeczeństwie, w którym zmiana jest zapośredniczona przez konflikt klasowy – w *społeczeństwie klasowym*. To jest socjologiczne podłoże nowoczesnego konserwatyzmu” (*ibidem*: 101).

Uczony uważa, że występowanie konserwatywnego czy postępowego sposobu myślenia wynika z pozycji danej klasy w strukturze społecznej oraz związane jest z dążeniem tejże klasy do zachowania lub zmiany istniejącego porządku społecznego: „Wyłonienie się nowoczesnego społeczeństwa wydaje się zależeć od zbioru klas, dążących do dezintegracji istniejącej struktury społecznej. Ich myślenie jest z konieczności abstrakcyjne, gdyż odnosi się do tego, co potencjalne i możliwe. Natomiast myślenie i doświadczenie tych, którzy dążą do zabezpieczenia teraźniejszości i zahamowania postępu, jest z konieczności konkretne i nie prowadzi do przełamania istniejącej struktury społecznej” (*ibidem*: 103-110).

Dla dalszej analizy istotne znaczenie ma przyjęcie perspektywy teoretycznej, traktującej fakt występowania w społeczeństwie różnych światopoglądów, jako zjawiska związanego z procesami zachodzącymi w strukturze danego społeczeństwa. Badanie światopoglądów obejmuje zatem odniesienie przypisywanych im wartości do empirycznie występującej świadomości klas i warstw społecznych.

Wizja konserwatyzmu Rogera Scrutona

Według współczesnego brytyjskiego filozofa i publicysty Rogera Scrutona konserwatyzm wyrasta bezpośrednio z poczucia, że przynależymy do jakiegoś ciągłego, zastanego porządku społecznego i że fakt ten w bardzo znaczącym stopniu przesądza o naszych zachowaniach. „Tym »porządkiem« może być klub, stowarzyszenie, klasa społeczna, społeczność lokalna, Kościół, pułk czy naród – człowiek może czuć się z nimi wszystkimi związany instytucjonalną więzią. (...) Czując tę więź – czując się zanurzona w ciągłości świata społecznego – dana osoba stoi w nurcie jakiegoś wspólnego życia. Co istotne, życie jakiejś instytucji społecznej może się splecać z indywidualnym życiem jej

członków. Może powstać wrażenie, że instytucja ta jest obdarzona swoistą wolą oddziałującą na jej członków” (Scruton 2002: 30).

Te różne formy wspólnoty utrzymują się dzięki bezpośredniej więzi między ludźmi, dzięki uczuciom, tradycji, obyczajom i religii. Wspólnota jest zawsze nadrzędna wobec jednostki, interes jednostki zawsze powinien być podporządkowany interesowi społecznemu. Społeczeństwo jest wrażliwym organizmem, który ma swoje wewnętrzne życie i ożywiającą go duszę. Jest to byt pierwotny, stworzony przez Boga lub historię. „Współcześni ludzie nie mają ani prawa, ani możliwości kierować społecznym organizmem podług swej woli: zastane przez nich wierzenia, obyczaje oraz instytucje są ucieleśnieniem zbiorowej mądrości, w której obliczu rozum jednostki, a nawet rozum wszystkich żyjących obecnie jednostek jest niczym” (Szacki 2002: 141).

Porządek społeczny jest utrzymywany przez władzę dysponującą odpowiednim autorytetem i legitymacją. Zdaniem Scrutona władza służy do tego, aby rozkazywać i wywierać wpływ, a jej uzasadnienia należy szukać w niej samej, w idei legitymacji lub ugruntowanego prawa do rządzenia. Innymi słowy, władza do której dąży polityk, winna być władzą akceptowaną. Obywatele muszą w niej widzieć nie tylko władzę, lecz również autorytet. Każde społeczeństwo winno opierać się na szacunku obywateli do porządku który współtworzą oraz do siebie samych jako współtworzących ten porządek.

„Ludzie mają zaszczerpione pojęcie legitymacji władzy i postrzegają świat przez jego pryzmat, a sposób postrzegania świata determinuje ich działania w tym świecie. Wiara w prawowitość władzy zawsze będzie istniała w powszechnej świadomości politycznej i nie może być szczęśliwe społeczeństwo, które tej prawidłowości nie dostrzega, które widzi tylko przymus państwowy i ugruntowaną władzę” (Scruton 2002: 37-41).

Według filozofa autorytet jest władzą postrzeganą jako legitymowana, a tym samym związaną z odpowiedzialnością. W tym sensie autorytet jest podstawowym przedmiotem lojalności. Dzięki lojalności jednostki działając autonomicznie, utożsamiają się z czymś nadrzędnym, z jakąś wspólnotą. Może być to rodzina, klasa, naród, społeczeństwo. Gdy natomiast indywidualność pragnie się realizować w konflikcie z instytucjami i tradycjami, z których wyrasta, mamy do czynienia z sytuacją zagrożenia lojalności przez indywidualność. W konsekwencji zagrożony jest również ład cywilny. Utrzymanie ładu cywilnego jest zadaniem państwa (por. *ibidem*: 49-50).

Jest to hierarchiczna koncepcja świata. Porządek tego świata jest utrzymywany przez świadome podporządkowanie się jednostek różnym strukturom władzy: władzy

państwa na poziomie makro i władzy rodzicielskiej na poziomie mikro. Drugim aspektem tego porządku jest utożsamianie się jednostki z jakąś formą wspólnoty. W konserwatywnej wizji świata, opartego na władzy, autorytecie i lojalności, istotną rolę na poziomie mikro odgrywa rodzina, zaś na poziomie makro – głowa państwa – monarcha lub prezydent.

Rodzina jest małą jednostką społeczną, która dzieli ze społeczeństwem obywatelskim tę wyjątkową cechę, że nie jest kontraktualna, powstaje (tak w przypadku dzieci, jak i rodziców) nie z wyboru, lecz z naturalnej konieczności. Jest oczywiste, że rodzice będą sprawować władzę nad dzieckiem: przyzna im ono tę władzę z racji swojej miłości do nich, a rodzice tak samo nie mogą uciec od jej sprawowania w zezwalającą na wszystko postawę, „(...) jak oficer nie może przestać dowodzić swoimi wojskami, ograniczywszy zestaw komend do »spocznij«” (*ibidem*: 46).

W ujęciu światopoglądu konserwatywnego dziecko jest tym, kim jest, z woli rodziców, zatem rodzic ma nieusuwalny obowiązek kształtować rozwój swojego dziecka. W procesie tym uczestniczy władza, która z konieczności jest władzą ugruntowaną, rodzic posiada ją od chwili przyjścia dziecka na świat. Tylko poprzez uznanie istnienia obiektywnej władzy nad sobą dziecko może się wydobyć z całkowitego zanurzenia w sobie i rozpoznać w rodzicu autonomiczną istotę, która daje mu dobrowolnie miłość, której dziecko winne jest wzajemną miłość. „Warunkiem wstępnym tego rodzaju spersonalizowanej miłości, w której widzimy sens istnienia rodziny, jest poczucie ugruntowanej władzy – mglista świadomość dziecka, że przynajmniej w stosunku do jednej innej istoty jest bezradne – połączone z narastającą świadomością, że w sprawowaniu władzy przez tę istotę realizuje się również wolność. Podobnie uznanie ograniczeń, bezradności i podporządkowania się zewnętrznej woli sygnalizuje uzmysłowienie sobie przez jednostkę, że należy do społeczeństwa. Z tego aktu świadomości rodzi się miłość do swego kraju” (*ibidem*: 47).

Dla konserwatysty istotnym czynnikiem ładu społecznego jest rola głowy państwa, monarchy czy prezydenta. Monarcha nie jest wybierany ze względu na jego osobiste przymioty. Stanowi symboliczne wcielenie suwerenności i jej ceremonialne uobecnienie. Wola królowej jako monarchini nie jest jej indywidualną wolą, lecz wolą państwa. „Monarchini współtworzy powierzchnię pojęć i symboli, przez której pryzmat obywatele postrzegają swoją tożsamość społeczną i dzięki której społeczeństwo jawi im się nie jako środek do celu, lecz jako cel sam w sobie” (*ibidem*: 56).

W przypadku wyborów prezydenta wybór ten nie jest wyborem programu politycznego. Bieżące cele polityki niewiele obchodzą przeciętnego obywatela. „Stąd prezydenta wybiera się zazwyczaj nie jako środek do celu, lecz jako swoisty cel sam w sobie – jako »męża stanu«, przy czym styl oznacza tutaj po części identyfikowanie się narodu z prezydentem, niezwiązane z jakimś wspólnym celem” (*ibidem*: 57).

Ład instytucjonalny, wynikający z ugruntowanego porządku społecznego, stanowi podstawę konserwatywnego rozumienia wolności. Wolność bez instytucji jest ślepa: nie ucieleśnia ani autentycznej ciągłości społecznej, ani autentycznego wyboru. Jest niczym więcej jak tylko gestem wykonanym w moralnej próżni. Wolność jest zrozumiała jako cel społeczny tylko pod warunkiem, że podporządkuje się czemuś innemu – organizacji bądź ładowi, w którego ramach realizowane są cele jednostek.

Stąd dążenie do wolności jest zarazem dążeniem do jej ograniczania, będącego jej warunkiem wstępnym. Ograniczenia wolności powstają zatem na skutek prób zawarcia w systemie prawnym podstawowych wartości wyznawanych przez społeczeństwo, którym ten system prawny rządzi, gdyż według konserwatyzmu prawo musi odzwierciedlać wartości społeczne. „Jedna z istotniejszych różnic między konserwatyzmem a liberalizmem zawiera się więc w tym, że dla konserwatysty wolność jednostki nie jest absolutna, lecz podrzędna wobec innej wartości, a mianowicie autorytetu ustanowionego rządu. (...) System rządzenia stanowi podstawową potrzebę ludzi podlegających dyscyplinie przynależności społecznej, a wolność nazywa przynajmniej jeden z ich lęków” (*ibidem*: 28).

Zauważamy, że pojęcie wolności nie zajmuje naczelnego miejsca w konserwatywnym sposobie myślenia. Konserwatyści bowiem odbierają świat polityczny przez pryzmat pojęć władzy i autorytetu. Dotyczy to autorytetu urzędu, instytucji lub określonego urzędnika społecznego.

Jedną z głównych zasad światopoglądowych konserwatyzmu według Scrutona jest istnienie bezwzględnej i nieusuwalnej potrzeby własności prywatnej. „Własność to podstawowy stosunek, w który wchodzi ze sobą człowiek i natura. Stanowi ona zatem pierwsze stadium uspołecznienia przedmiotów i warunek istnienia wszelkich wyższych instytucji. Niekoniecznie jest wytworem chciwości lub wyzysku, lecz koniecznie należy do procesu, w wyniku którego ludzie wyzwalają się spod władzy rzeczy, kształtując oporną naturę według założonego wzorca. Poprzez własność człowiek nasycy swój świat wolą i tym samym zaczyna odkrywać siebie jako istotę społeczną” (*ibidem*: 143).

Przez własność i związane z nią uprawnienia przedmioty rzeczy stają się elementami ludzkiego świata, zyskują znamię ludzkich stosunków społecznych. „Wbudowując w świat prawa majątkowe, człowiek przerabia świat na obraz swego prawdziwego – społecznego – ja. Z amorficznej przestrzeni świat staje się jego domem” (*ibidem*: 145). W tym sensie dom odgrywa ważną rolę integracyjną w konserwatywnym porządku świata. Dom jest miejscem, w którym własność prywatna akumuluje się i tym samym przeobraża w coś posiadanego wspólnie. Praktycznie okazuje się, że wspólna własność stanowi istotę życia rodzinnego. Własność prywatna uzupełnia i umacnia podstawową relację społeczną. Mniej więcej z tego powodu konserwatyści uważają rodzinę i własność prywatną za instytucje, których losy są od siebie współzależne. Rodzina żyje w domu, a założenie domu wymaga własności.

Stosunki pomiędzy Kościołem a państwem są – według Scrutona – jednym z najtrudniejszych problemów doktryny konserwatywnej. Niezależnie od szczegółowych rozwiązań prawnych i ustrojowych Kościół stał się częścią establishmentu europejskiego. Instytucje takie jak rodzina, szkolnictwo czy nawet wojsko odwołują się do Kościoła jako do zasady łączącej, spajającej. W związku z tym ugruntowanie pozycji Kościoła na poziomie państwa nie jest konieczne, jeśli nastąpiło wystarczająco głębokie osadzenie na poziomie społeczeństwa obywatelskiego. „Kościół katolicki, dzięki swemu zadziwiającemu ustrojowi nabył cech establishmentu w całych Włoszech, Irlandii, Hiszpanii, Francji, a nawet (co nabrało olbrzymiego znaczenia politycznego) w Polsce” (*ibidem*: 235).

Konserwatyści uważają, że działalność polityczna może być niezależna od Boga i jego woli, nie jest jednak niezależna od wiary w Boga. Posiadanie tej wiary pozwala ludziom szukać lekarstwa na swe bolączki nie w nadziei zmiany rzeczywistości, lecz w nadziei, że kiedyś zostaną wybawieni od takiej potrzeby. Oznacza to, że między konserwatyzmem a wiarą religijną istnieje głęboka więź. Kto sądzi, że politycy mogą działać, nie uwzględniając przekonań religijnych ludzi, którymi chcą rządzić, ten traktuje politykę jako maszynę administracyjną oderwaną od spraw ludzkich.

Scruton wskazuje, że siła Kościoła, chociaż w ostatecznym rozrachunku zależna od siły uczucia religijnego, „(...) znajduje oparcie w historycznym precedensie, dziedzicznym przywileju i zaufaniu ludu. Jakakolwiek by była pozycja prawna Kościoła, wciąż

stanowi on ważną instytucję, wzmacniającą przywiązanie obywateli do form życia obywatelskiego, a co za tym idzie, odwraca ich uwagę od siebie jako jednostek, w stronę siebie jako istot społecznych” (*ibidem*. 234).

Zauważmy, że w koncepcji tej występują elementy konserwatyzmu politycznego, które można odnaleźć w programach różnych partii konserwatywnych (brytyjscy torysi, amerykańscy republikanie, francuscy gaulliści, niemieccy chadecy). Programy te mają określoną specyfikę, wynikającą z uwarunkowań historycznych oraz społecznych. Niemniej łączy je zasada nieufności do radykalnych zmian społecznych oraz akceptacja zasad gospodarki rynkowej, w tym poszanowania własności prywatnej. „Jest to program działań nastawionych na zachowanie, obronę lub przywrócenie pozycji grup społecznych, ideałów, wzorców etycznych, reguł działania w życiu publicznym czy gospodarczym, uznanych za zgodne z tożsamością, tradycją danego narodu, państwa lub kręgu kulturowego” (Śpiewak 1999: 73).

Talcott Parsons – struktura społeczna w perspektywie orientacji wartościujących

Koncepcja „zmiennych wzoru”, autorstwa Talcotta Parsonsa, wydaje się właściwa dla modelowego ujęcia różnic pomiędzy typem społeczeństwa konserwatywnego, a typem społeczeństwa liberalnego. Charakteryzując zasadnicze typy struktury społecznej, Parsons odwołuje się do kombinacji dwóch zmiennych wzoru: przypisania–osiągania oraz uniwersalizmu–partykularyzmu (por. Parsons 2009: 142). W efekcie formułuje on cztery wzory struktury społecznej: uniwersalistyczno–osiągnięciowy, uniwersalistyczno–przypisaniowy, partykularystyczno–osiągnięciowy oraz partykularystyczno–przypisaniowy. Parsons dokonuje charakterystyki poszczególnych wzorów orientacji, zakładając, że dany wzór jest w społeczeństwie dominującym wzorem wartości.

1. Wzór uniwersalistyczno–osiągnięciowy

Taka kombinacja wzorów wartości jest zdaniem Parsonsa antytezą tych wartości struktury społecznej, które odwołują się do relacyjno–przypisaniowych rodzajów solidarności, takich jak pokrewieństwo, wspólnota, etniczność czy klasa. Mamy tu do czynienia z określaniem statusu na podstawie osiągnięć. Położenie nacisku na osiągnięcia powoduje wysokie wartościowanie osiągania celów i działań instrumentalnych, prowadzących do takich osiągnięć. „Wybór celów musi się zgadzać z wartościami uniwersalistycznymi.

Dlatego też promocja dobrobytu zbiorowości jako takiego będzie wypierana. Zbiorowość jest ceniona tak dalece, jak jest konieczna do osiągania celów uważanych za wartościowe same w sobie. Jest to podglebie pewnego »indywidualistycznego« trendu w tego rodzaju systemie wartości» (*ibidem*: 143).

Głównym wyznacznikiem takiego systemu społecznego jest zróżnicowany system instrumentalny, role zawodowe, ekologiczne sieci wymiany, prawa posiadania i organizacje zorientowane instrumentalnie. Jest to zatem dynamicznie rozwijający się system, zachęcający do inicjatywy w określaniu nowych celów oraz kierujący się interesem w poprawianiu efektywności instrumentalnej. „Oznacza to, że układ instrumentalny będzie wykazywał tendencję do tego, by być systemem zmieniającym się progresywnie w postaci podziału pracy, a zatem zawierającym role zawodowe. Jest to ten typ struktury, która stanowi centrum społeczeństw nazywanych często »przemysłowymi«» (*ibidem*: 144).

W tym typie struktury społecznej istotne znaczenie mają cele związane z aspiracjami zawodowymi. Realizacja tego typu osiągnięć odbywa się zarówno poprzez rolę pracowniczą, jak też przez rolę obejmującą odpowiedzialność zbiorową oraz przez rolę obejmującą usprawnienie wymiany poprzez umiejętne zastosowanie perswazji w relacjach z partnerem.

Wraz z instytucjonalizacją ról zawodowych struktura społeczna tego typu jest w znacznej mierze zależna od instytucjonalizacji wzorów własności i wymiany. Stąd istotny jest wymóg, aby stosunki posiadania i wymiany były w dostatecznym stopniu wolne od restrykcji mogących zmniejszyć elastyczność nagród, które mają odpowiadać osiągnięciom. W najbardziej ogólnym sensie można powiedzieć, że podstawową nagrodą w takim systemie jest „sukces” określony jako poziom aprobaty dla poddawanych wartościowaniu osiągnięć.

Parsons uważa, że dominacja norm uniwersalistyczno-osiągnięciowych prowadzi do powstania otwartego systemu klasowego, w którym dystanse pomiędzy poszczególnymi typami statusu nie są ostro zdefiniowane. Wiąże to z faktem, że w społeczeństwie amerykańskim nie istnieją konsekwentne normy pozwalające określić, że jakaś specyficzna grupa elity – tzn. elita biznesu, „najlepsze rodziny”, wybitni przedstawiciele wolnych zawodów czy ludzie zajmujący najwyższe stanowiska rządowe – będzie zajmowała najwyższe miejsce w hierarchii społecznej. W konsekwencji charakterystyczną cechą amerykańskiego systemu uwarstwienia jest „(...) stosunkowa niejednoznaczność hierarchii

prestżu, poza jej ogólnymi zarysami, brak ściśle określonej elity lub klasy rządzącej, a ponadto ruchliwość międzygrupowa i – pomimo prestiżowych implikacji sukcesu jako celu ogólnego – względna tolerancja dla wielu różnych dróg prowadzących do sukcesu. Nie jest to żadną miarą »społeczeństwo bezklasowe«, lecz wśród społeczeństw klasowych stanowi typ charakterystyczny” (Parsons 1972: 561).

Powyższa charakterystyka odnosi się do rzeczywistości społeczeństwa amerykańskiego sprzed około sześćdziesięciu lat. Wydaje się jednak, że koncepcja analizy oparta na porównaniu odmiennych kombinacji zmiennych wzoru trafnie identyfikuje zasadnicze różnice pomiędzy konserwatywnym i liberalnym systemami wartości.

2. Wzór uniwersalistyczno-przypisaniowy

Wzór uniwersalistyczno-przypisaniowy jest charakterystyczny dla konserwatywnego typu społeczeństwa. Zdaniem Parsonsa powiązanie uniwersalizmu z orientacją na cechy przypisane prowadzi do modelu społeczeństwa, w którym nadrzędną istotność uzyskuje potwierdzenie ideału jakościowego. Nacisk kładzie się wtedy na osiągnięcie idealnego stanu rzeczy. Kiedy zostanie on raz osiągnięty, staje się obowiązującym trwale wzorem (por. *ibidem*: 88-89). Ten stan idealny, na który zorientowane jest działanie, może nie istnieć tu i teraz, ale w każdym przypadku istnieje obowiązek, aby próbować do tego stanu doprowadzić. Jeśli on już istnieje, to pojawia się z kolei obowiązek jego obrony przed zagrożeniami.

Parsons zauważa, że silny nacisk na jakości kwalifikacyjne prowadzi – w kategoriach struktury społecznej – do przeniesienia punktu ciężkości raczej na status niż na specyficzne osiągnięcia. W efekcie pozycja w hierarchii statusowej jest określana na podstawie tego, kim jest dany podmiot, a nie ze względu na to, czego dokonał. Towarzyszy temu silna tendencja do kolektywizmu. Jest ona wynikiem niskiej oceny partykularnych osiągnięć. Stan idealny jest zwykle definiowany jako coś pożądanego przez społeczeństwo jako zbiorowość. Występuje również tendencja do przypisywania zbiorowości cech idealnych.

Ten typ społeczeństwa charakteryzuje również dążenie do autorytaryzmu. Wynika to z faktu, że jasna koncepcja mówiąca o tym, co najlepsze dla wszystkich, jest dla tych, którzy wypełniają role związane z odpowiedzialnością za zbiorowość. Wiąże się z zadaniem „pilnowania”, by każdy żył zgodnie z tym ideałem. „Czytelnik dostrzeże, iż wiele cech, które tu zostały wymienione, pasuje dobrze do struktury społecznej Niemiec

okresu cesarstwa. W istocie »konserwatywne« społeczeństwo niemieckie wydaje się jednym z najlepszych przypadków tego typu, w którym akcent pada na *status quo*» (*ibidem*: 151).

Spółeczeństwo konserwatywne – jako typ idealny – wykazuje, zdaniem Parsonsa, skłonność do silnego podkreślania elementu politycznego, w odróżnieniu od akcentowania elementu ekonomicznego w typie amerykańskim. Dotyczy to jego dążenia do mobilizacji wszystkich zasobów w interesie ideału zbiorowego. Konsekwencją tego są występujące w takich społeczeństwach tendencje agresywne. „Akcentuje to zwłaszcza ostrość wewnętrznych napięć oraz tendencja do projektowania strachu i agresywności na obecnych w tych społeczeństwach obcych. Skuteczność instrumentów autorytarnych w eliminowaniu opozycji wewnętrznej przyczynia się zapewne do tej agresywności przez to, że chce pozbawić populację kozłów ofiarnych, które są jednocześnie względnie »bezpieczne« oraz dostatecznie ważne i imponujące, by były »warte« skierowania przeciwko nim agresji» (*ibidem*).

3. Wzór partykularystyczno-osiągnięciowy

W tym modelu występuje napięcie pomiędzy orientacją na osiągnięcia a motywacjami typu partykularnego. Nacisk na osiągnięcia prowadzi do koncepcji właściwego wzoru adaptacyjnego, będącego produktem ludzkich dokonań i utrzymywanego jedynie dzięki ciągłemu wysiłkowi. Jeśli nie jest on utrzymywany, musi być osiągnięty ponownie. Jednocześnie presja na relacje sprawia, że orientacja na osiągnięcia nie może ustanawiać celów transcendentnych wobec systemu.

Według Parsonsa bliska temu wzorowi wydaje się być struktura społeczna klasycznych Chin. Była ona zorganizowana wokół relacyjnych punktów odniesienia: pokrewieństwa, wspólnoty lokalnej, ciągłości pokoleń, uporządkowania relacji hierarchicznych oraz generalnej orientacji na moralność zbiorową, poczynając od odpowiedzialności cesarza za społeczeństwo jako całość, po odpowiedzialność ojca za rodzinę. Był to zatem przypadek zbieżności zwierzchnictwa i odpowiedzialności w sensie ściśle kolektywnym. „Tak więc partykularystyczno-osiągnięciowy typ społeczeństwa łączy kolektywizm z przeciwną mu kombinacją zmiennych wzoru, ponieważ partykularyzm hamuje indywidualistyczne implikacje orientacji na osiągnięcia, tak samo, jak przypisanie powstrzymuje implikacje uniwersalizmu» (*ibidem*: 154).

4. Wzór partykularystyczno-przypisaniowy

Ten typ orientacji wartościującej wykazuje – ze względu na swój partykularyzm – tendencję do takiej organizacji struktury społecznej, która krystalizuje się wokół relacyjnych punktów odniesienia, związanych z pokrewieństwem i wspólnotą lokalną. Jednak ze względu na dużą rolę przypisania, owe punkty odniesienia traktowane są zwykle jako dane, jako coś co trzeba raczej pasywnie „zaadoptować”, niż uznawać za punkty odniesienia dla aktywnie organizowanego systemu. Nieobecność nacisku na osiągnięcia hamuje rozwój orientacji instrumentalnych i związanych z nimi struktur. Praca jest traktowana jak zło konieczne, a moralność jest koniecznym warunkiem minimalnej stabilności.

Parsons zauważa, że tego typu społeczeństwa występują w Ameryce Łacińskiej. „W społeczeństwach, o których tu mowa, istnieje brak zainteresowania bardziej odległą ramą społeczeństwa, chyba że jest ono zagrożone. Podobnie, brak jest naturalnego sprzeciwu wobec władzy, ale tylko na tak długo, jak długo nie ingeruje ona w wolność ekspresji, poza tym może być wręcz dobrze widziana, jako czynnik stabilności. Nie ma jednak pozytywnego motywu do uznawania władzy jako naturalnej, motywu istniejącego w pozytywnym autorytaryzmie. Tendencja do neutralności wobec szerszych kwestii społecznych tworzy sytuację, w której władza może ukształtować się bez większej opozycji. Stąd nierzadka jest w takim społeczeństwie podatność na »dyktaturę«” (*ibidem*: 155).

Światopogląd liberalny

Liberalizm, podobnie jak konserwatyzm, należy do światopoglądów atrakcyjnych współcześnie. Głosi nośne medialnie hasła, takie jak poszanowanie ludzkiej godności i praw jednostki, zniesienie wszelkich form dyskryminacji i zniewolenia, uzależnienie pozycji społecznej jednostki od jej osobistych zasług, ograniczenie ingerencji państwa w życie jednostki, swobodę sumienia, tolerancję (Szacki 2002: 145). Ten zbiór wartości sprawił, że liberalizm stał się ideologią modernizacji społeczeństw zachodnich. Równocześnie jednak liberalizm jest współcześnie przedmiotem radykalnej krytyki ze strony zwolenników konserwatyzmu, a w ostatnich latach również ze strony rosnących szeregów populistów.

Lista swobód liberalnych, sporządzona przez Johna Stuarta Milla w drugiej połowie XIX wieku (1959: 133) przedstawia się następująco: wolność sumienia, wolność myśli i uczucia, swoboda opinii i sądu, swoboda gustów i zajęć, swoboda do zrzeszania się jednostek, swoboda łączenia się w każdym celu, nieprzynoszącym szkody innym, opracowanie planu naszego życia zgodnie z charakterem.

Współczesny liberalizm jest koncepcją filozoficzną, ideą, sposobem myślenia, postawą, a także opcją polityczną o dość zróżnicowanym obliczu. Niewątpliwie wspólnym mianownikiem różnych nurtów liberalizmu jest indywidualizm, rozumiany jako wolność jednostki. Wolność jest uprawnieniem jednostki, przysługującym jej niejako z natury, czyli niezależnie od obowiązujących praw czy konwencji społecznych (por. Szacki 1994: 40). Kategoria wolności ma więc status wartości nadrzędnej, zasady naczelnej, z której wyprowadzane są szczegółowe normy dotyczące porządku społecznego czy gospodarczego.

Warto podkreślić, że liberalizm jako doktryna, światopogląd czy opcja polityczna nie jest, ani nie był w świecie Zachodu koncepcją dominującą. Hierarchia wartości eksponująca wolność jednostki, tolerancję i racjonalizm jest niewątpliwie atrakcyjna. Niemniej w sposób oczywisty znajduje się ona w opozycji zarówno wobec wartości konserwatywnych (tradycja, autorytety, patriotyzm, naród), jak też socjaldemokratycznych (solidarność grupowa, egalitaryzm, bezpieczeństwo socjalne) (por. Ruszkowski 2004: 61).

Stosunek liberalów do państwa stanowi jeden z podstawowych dylematów teoretycznych i praktycznych tej koncepcji. Liberalowie krytykowali systemy gospodarcze oparte na własności państwowej i ograniczające własność prywatną, opowiadali się za prywatyzacją, konkurencją jako głównymi mechanizmami wolnego rynku. Równocześnie jednak opowiadali się za państwem wystarczająco silnym, aby gwarantować prawa i wolności jednostek.

Według znanego austriackiego liberala Friedricha A. Hayeka gospodarkę tworzą potężne, spontaniczne siły porządkujące, tkwiące w działaniach jednostek. Przekonaniu temu towarzyszy akceptacja zjawiska nierówności społecznych. „Jeśli w skali międzynarodowej nawet wielkie nierówności mogą bardzo przyczyniać się do postępu wszystkich, czy można wątpić, że to samo dotyczy nierówności wewnątrz narodu? Także tutaj ogólne tempo rozwoju będą dyktowali ci, którzy posuwają się najszybciej. Nawet jeśli początkowo wielu pozostanie z tyłu, przetarcie drogi wkrótce wystarczająco ułatwi ich marsz, tak że będą w stanie dotrzymywać kroku” (2006: 60).

W tym kontekście warto przytoczyć, w jaki sposób Hayek przedstawia relacje pomiędzy liberalami, konserwatystami i socjalistami, które zwykle jest ujmowane w układzie liniowym, gdzie po lewej stronie są socjaliści, po prawej konserwatyści, a liberalowie po środku. Zdaniem Hayeka właściwsze byłoby przedstawienie ich wzajemnej relacji w postaci trójkąta, gdzie każdy róg zajmuje inna orientacja (por. *ibidem*. 379).

Charakterystyczną cechą postawy liberalnej jest przekonanie, że samoregulujące siły rynku w jakiś sposób spowodują niezbędne dostosowania do nowych warunków. Tymczasem konserwatysta czuje się bezpieczny i zadowolony, tylko jeśli jest pewny, że jakaś wyższa mądrość obserwuje i nadzoruje zmianę, a jakaś władza poprzez swoje instytucje wprowadza tę zmianę. „W ogólności można powiedzieć – stwierdza Hayek – że konserwatysta nie ma nic przeciwko przymusowi czy arbitralnej władzy, dopóki korzysta się z tych środków i celów, które uważa za słuszne. (...) Podobnie jak socjalistę mniej interesuje problem ograniczenia uprawnień władzy, niż kwestia tego, kto ją sprawuje. Podobnie też jak socjalista uważa się za upoważnionego do narzucania innym ludziom wartości, które wyznaje” (*ibidem*. 382).

Naśladowanie czy odwzorowanie rozwiązań liberalnych w gospodarce jest zadaniem trudnym między innymi ze względu na kłopot związany z identyfikacją „wzorcowej” gospodarki. Wpływ i znaczenie mechanizmów typowo liberalnych w ramach poszczególnych gospodarek narodowych Europy Zachodniej ulega określonym fluktuacjom. W związku z tym nie można mówić o istnieniu „jedynie słusznego” modelu gospodarki liberalnej. Na przykład funkcje państwa w gospodarce i zakres jego ingerencji w procesy ekonomiczne inaczej kształtują się w Niemczech („państwo dobrobytu”) czy Szwecji („szwedzki socjalizm”) w odróżnieniu od Stanów Zjednoczonych czy Wielkiej Brytanii (gdzie *thatcherizm* i *reaganizm* są określane jako spektakularne sukcesy gospodarki liberalnej). W konsekwencji trudno mówić o „czysto” liberalnych wartościach, systemach gospodarczych czy politycznych.

Crawford Brough Macpherson wprowadził interesujący podział istniejących form liberalnej demokracji na dwa typy. Pierwszy to społeczeństwo demokratyczne dążące do tego, aby wszyscy jego członkowie byli jednakowo wolni w urzeczywistnianiu swych zdolności. Efektem realizacji tego typu podejścia była koncepcja „państwa dobrobytu”. Oznaczało to również zbliżenie liberalizmu do socjaldemokracji. Drugi typ to demokracja kapitalistycznego społeczeństwa rynkowego, stanowiąca apoteozę kapitalizmu jako gwarancji wolności oraz symbolu wartości cywilizacyjnych świata zachodniego.

W tym drugim przypadku można mówić o zbliżeniu między liberalizmem i konserwatyzmem (por. Szacki 1994: 50).

Idea liberalna była atrakcyjną platformą krytyki i przewyższania rzeczywistości politycznej i gospodarczej realnego socjalizmu. Główne wartości liberalne, takie jak demokracja i wolność jednostki, były obecne w koncepcjach opozycji demokratycznej przed rokiem 1980. Wiązały się one z działaniami na rzecz obrony praw człowieka oraz akcentowaniem zagrożeń godności osoby ludzkiej. Bardzo spektakularnego znaczenia nabrała antynomia: jednostka – państwo. W liberalny schemat państwa ingerującego wstawione zostało państwo totalitarne, system politycznego zniewolenia itp. W miejsce jednostki podstawiono „ogólny” podmiot zniewolenia – czyli społeczeństwo.

W konsekwencji pojawiła się antynomia państwo – społeczeństwo, artykułowana potocznie w formie „my” – „oni”. To przeciwstawienie miało swój wymiar antagonistyczny i konfliktogenny, równocześnie jednak dało początek publicznej aktywności niezależnej od państwa czy jakichkolwiek struktur władzy. Był to początek tworzenia się instytucji i organizacji społeczeństwa obywatelskiego (komitety samopomocy, stowarzyszenia polityczne, wydawnictwa, inicjatywy badawcze i edukacyjne). Należy jednak pamiętać, że działalność opozycyjna w drugiej połowie lat 70. zeszłego wieku była domeną wąskich grup intelektualistów. Nurt liberalny w ruchach dysydenckich wyróżniał się koncentracją na odrodzeniu moralnym człowieka, podczas gdy grupy o innych orientacjach tworzyły programy obalenia systemu totalitarnego.

Rewolucja społeczna, jaka miała miejsce w latach 1980-1981, i powstanie Solidarności spowodowały, że działalność opozycyjna objęła – w różnych formach – miliony ludzi. Idea społeczeństwa obywatelskiego stała się częścią codziennej polskiej rzeczywistości. Jak zauważył Adam Michnik (1984: 69), po raz pierwszy w dziejach ustroju komunistycznego doszło do rekonstrukcji społeczeństwa obywatelskiego i zawarcia kompromisu z państwem. Jednakże etos Solidarności był od początku mozaiką wartości konserwatywnych (Bóg, Naród, Ojczyzna) i socjaldemokratycznych (wspólnota, egalitaryzm, bezpieczeństwo socjalne). Ważnym motywem przyłączania się do ruchu była chęć przynależności i bycia razem. Zdaniem Jerzego Szackiego (1994: 142) Solidarność była wprawdzie rodzajem „krucjaty moralnej”, podmiotem działania nie były jednak jednostki, lecz podmiot zbiorowy, usiłujący odzyskać swe prawa. Ten kolektywistyczny punkt widzenia wiązał się nie tyle z kryteriami moralnymi jednostki, ile z odczuciami większości zbiorowości.

Dla liberalów powstanie Solidarności nie stanowiło rozwiązania problemów, które były istotne z ich punktu widzenia. Dążyli oni do stworzenia programu, który zakładał indywidualistyczny system wartości, urzeczywistniający się głównie w działalności gospodarczej, m.in. poprzez wprowadzenie wolnego rynku i rozwój prywatnej przedsiębiorczości. W latach 80. poprzedniego stulecia liberalowie proponowali ewolucyjne przechodzenie od socjalizmu do kapitalizmu, poprzez stopniowe wprowadzenie elementów rynku.

Charakterystyczne jest, że dojście liberalów do władzy poprzez udział w kolejnych rządach w latach 1989-1993 spowodowało ich odejście od konsekwentnego stosowania zasad liberalnych. Proces prywatyzacji został przeprowadzony nie na zasadzie wolnej gry rynkowej, lecz z uwzględnieniem znaczących elementów interwencjonizmu państwowego. Stąd można mówić o „etatyźacji” czy „konstruktywizmie” liberalizmu tego okresu.

Podsumowanie

Dla analiz danych empirycznych, prowadzonych w kolejnych rozdziałach, istotne znaczenie ma sprecyzowanie konkretnych wartości, z którymi mniej lub bardziej bezpośrednio identyfikują się zwolennicy światopoglądu konserwatywnego i liberalnego.

Porównanie głównych wzorów wartości obydwu światopoglądów wskazuje, że są to ideologie konkurencyjne w tym sensie, że odwołują się odmiennych, a w większości aspektów – do przeciwstawnych wizji rzeczywistości. W kontekście badanego zjawiska – wieloaspektowej polaryzacji świadomości społecznej Polaków – światopoglądy te traktujemy jako narzędzia teoretyczne, pozwalające na uporządkowanie i systematyzację pola badawczego.

Zestawienie 1. Główne kategorie wartości światopoglądu konserwatywnego i liberalnego

Wartości konserwatywne	Wartości liberalne
Wzór demokracji konserwatywnej zorientowanej na suwerenność i niepodległość wspólnoty narodowej.	Wzór demokracji liberalnej zorientowanej na wolność jednostki i społeczeństwa.
Podstawę konserwatywnego rozumienia wolności stanowi ład instytucjonalny, wynikający z ugruntowanego porządku społecznego. Wolność ma także wymiar narodowy i jest kojarzona z walką narodu o niepodległość państwa.	Liberalna koncepcja wolności obejmuje: wolność myśli, wolność sumienia, wolności polityczne i wolność zrzeszania się.
Dążenie do porządku społecznego, zgodnego z tradycją i historią narodu.	Wolności wyrażane przez zasadę rządów prawa i trójpodziału władzy.
Patriotyzm – rozumiany raczej jako stosunek do narodu i ojczyzny niż do państwa.	Poszanowanie godności jednostki ludzkiej.
Przywiązanie do wiary religijnej, symboli religijnych i do Kościoła.	Tolerancja oraz zniesienie wszelkich form dyskryminacji i zniewolenia.
Pozycja społeczna jednostki jest określana na podstawie jej cech przypisanych, np. dziedziczonych, a nie ze względu na jej osiągnięcia.	Uzależnienie pozycji społecznej jednostki od jej osobistych zasług i osiągnięć.
Władza, autorytet i lojalność stanowią podstawy wizji świata, w której kluczową rolę odgrywają państwo i rodzina.	Ograniczenie ingerencji państwa w życie jednostki.
Wspólnota jest zawsze nadrzędna wobec jednostki, interes jednostki zawsze powinien być podporządkowany interesowi społecznemu.	Jednostka działa zgodnie z własną wolą, w ramach ustalonego porządku prawnego.
Zasada, że ludzie są nierówni w swoich zdolnościach i możliwościach.	Zasada politycznej równości wszystkich ludzi.

Rozdział IV

Wartości demokratyczne a klasy i warstwy społeczne³

Wprowadzenie

Od roku 1989 Polska przechodzi głęboki proces modernizacyjny, obejmujący – w pierwszej fazie – wyjście z ustroju socjalistycznego i zbudowanie instytucji demokratycznych oraz wprowadzenie mechanizmów gospodarki rynkowej. Druga faza rozpoczęła się w roku 2004 w wyniku akcesji Polski do Unii Europejskiej, co wiązało się z uruchomieniem złożonych procesów adaptacyjnych. Natomiast zmiana zapoczątkowana w roku 2015 opiera się na krytyce strategii modernizacyjnej poprzednich rządów i poszukiwaniu alternatywnych rozwiązań ustrojowych.

Poniższa analiza relacji Polaków do zachodzących w naszym kraju zmian systemowych odwołuje się do wpływu dwóch czynników: miejsca jednostki w strukturze społecznej oraz stosunku do wartości demokratycznych. W szczególności odnosimy się do akceptacji pojęć rządów demokratycznych oraz rządów niedemokratycznych.

W tym kontekście formułujemy następującą hipotezę badawczą: klasy i warstwy społeczne, które ukształtowały się w warunkach ustroju socjalistycznego, w mniejszym stopniu akceptują wartości demokratyczne niż klasy i warstwy, które powstały w trakcie procesu transformacji ustrojowej.

Hipoteza badawcza dotycząca zróżnicowania poziomu akceptacji wartości demokratycznych wśród klas i warstw społecznych musi uwzględniać wpływ transformacji ustrojowej na sytuację tych klas i warstw społecznych. Poszczególne klasy i warstwy funkcjonujące w socjalizmie są w zmodyfikowanej formie obecne w aktualnej strukturze społecznej. Te struktury starego typu podlegały po roku 1989 złożonym procesom adaptacyjnym, które w przypadku robotników i właścicieli gospodarstw rolnych wpłynęły na osłabienie ich statusu, czego wyrazem jest zmniejszenie ich liczebnego udziału w całej populacji (por. Domański 2015: 101). Niemniej zakładamy, że w praktycznym funkcjonowaniu tych klas

³ Niniejszy tekst jest skróconą wersją artykułu: Ruszkowski Paweł, Przestalski Andrzej, Matuszewski Paweł, 2018, *Zmiana ustrojowa w Polsce w latach 2015-2017 w perspektywie zróżnicowania klasowo-warstwowego*, „Przegląd Socjologiczny” t. 67, z. 2.

obecne są elementy nawiązujące do doświadczeń wywodzących się z systemu socjalistycznego, takich jak typ kwalifikacji siły roboczej czy wzory wartości, dotyczących etosu pracy. Równocześnie w ramach powstającej gospodarki kapitalistycznej tworzyły się nowe kategorie społeczne, przede wszystkim różne typy prywatnych właścicieli. Zdajemy sobie sprawę, że po blisko 30 latach zmian systemowych nie ma struktur „czystych”. Oznacza to, że w klasach starego typu występują młodzi robotnicy czy młodzi rolnicy, którzy zdobyli kwalifikacje zawodowe w otoczeniu rynkowym. Z kolei wśród właścicieli firm znajdują się osoby, które w socjalizmie należały do tzw. prywatnej inicjatywy lub rzemiosła.

Na potrzeby niniejszej analizy do struktur starego typu zaliczamy: klasę właścicieli gospodarstw rolnych, klasę robotników, warstwę profesjonalistów z wyższym wykształceniem i warstwę emerytów. Natomiast w strukturach nowego typu umieściliśmy: klasę właścicieli firm, klasę wyższych specjalistów, klasę niższych specjalistów biurowych, klasę pracowników handlu i usług. Bierzemy tu dodatkowo pod uwagę kategorię „uczniowie i studenci”, która nie jest objęta naszym modelem struktury społecznej.

Wyróżniamy też dwie struktury mieszane – klasę/warstwę menedżerów i klasę/warstwę średniego personelu, które obejmują osoby zaliczane zarówno do struktur nowego, jak i starego typu. Za typ struktury mieszanej uznać należy również „inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach”, do której należą bezrobotni, renciści, gospodynie domowe oraz osoby niepracujące z innych powodów. Również ta kategoria wykracza poza model struktury społecznej.

Należy podkreślić, że szerokie ujęcie procesów zachodzących w strukturze społecznej pod wpływem zmian ustrojowych wymagałoby uwzględnienia takich zjawisk, jak dziedziczenie pozycji rodziców czy homogamia małżeńska. Analizy prowadzone przez Henryka Domańskiego wskazują, że „(...) jesteśmy społeczeństwem ruchliwym, w którym ruchliwość międzypokoleniowa zdecydowanie dominuje nad utrzymywaniem się barier związanych z pochodzeniem społecznym, natomiast zmiany systemu społeczno-politycznego nie wykreowały ani większej otwartości, ani zaostrzenia się barier klasowych” (*ibidem*: 119).

Zmiany struktury społecznej w warunkach transformacji ustrojowej

W tym kontekście istotne znaczenie ma odpowiedź na pytanie: czy w systemie komunistycznym istniały klasy, skoro prywatna własność środków produkcji miała znaczenie marginalne, a w gospodarce dominowała własność państwowa?

Henryk Domański skłania się do hipotezy, że dzisiejsze nierówności klasowe są kontynuacją podziałów klasowych istniejących w systemie komunistycznym. Przemawia za tym występowanie w systemie komunistycznym podziałów społecznych określonych przez stosunki własności. „Charakterystyczną cechą tego systemu był dychotomiczny podział na społeczeństwo i klasę rządzącą, będący odzwierciedleniem podziału na właścicieli państwowych środków produkcji i pracowników najemnych” (*ibidem*: 6).

Socjolog wskazuje, że podziały klasowe wynikające z władzy nomenklatury partyjnej stanowiły jedynie pewien aspekt bardziej złożonej struktury społecznej. Główną osią zróżnicowania społecznego w Polsce były: podział pracy, stosunki własności i inne cechy położenia społecznego, zwłaszcza wykształcenie. „Hierarchia ta ustrukturyzowana była w postaci grup społeczno-zawodowych, takich jak robotnicy czy inteligencja, które przy szerokim rozumieniu klasy społecznej można by nazwać klasami” (*ibidem*: 94). W kontekście badań empirycznych struktury społeczeństwa polskiego przyjęta została interpretacja wskazująca, że kategorie te były grupami społeczno-zawodowymi, które przejęły rolę struktury klasowej (por. Wesołowski 1970).

Natomiast jak wskazuje Leszek Gilejko (2010: 23-27), proces transformacji systemowej w Polsce uruchomił kilka procesów w strukturze społecznej. Przede wszystkim mamy do czynienia z powstawaniem nowych klas społecznych oraz ze zmianami występującymi w klasach starych, uformowanych w systemie komunistycznym. Dotyczy to przede wszystkim klasy robotniczej i chłopskiej. Drugim procesem jest pojawianie się nowych mechanizmów strukturotwórczych i wzrost ich znaczenia. Kolejny to zwiększanie się zróżnicowania społeczeństwa, przejawiające się przede wszystkim w powiększaniu się sfery ubóstwa. Za najważniejszą zmianę w strukturze społecznej Gilejko uznaje zjawisko restytucji klasy kapitalistów, szybki wzrost tej klasy oraz zajmowanie przez jej elitę najwyższych pozycji stratyfikacyjnych.

Badania struktury społecznej po zmianach ustrojowych, które od wielu lat prowadzi Juliusz Gardawski, wskazują na proces dekompozycji klasy robotniczej: „(...) zaczął rozpadać się w rosnącym tempie olbrzymi realsocjalistyczny agregat społeczny – klasa

pracobiorców zatrudnionych przez państwo i niedysponujących władzą, klasa której ważnym składnikiem byli wykształceni robotnicy. (...) Robotnicy wielkoprzemysłowi stawali się samotni, jednak otworzyły się przed nimi nowe ścieżki kariery – pierwsza bardzo wąska i spełniająca głównie symboliczną rolę, związana z awansem najwybitniejszych działaczy „Solidarności” w instytucjach politycznych i quasi-politycznych oraz nieco szersza, wiodąca do gospodarki prywatnej, do handlu. Najbardziej przedsiębiorczy i innowacyjni wychodzili z przedsiębiorstw państwowych, pozostali odczuwali to jako tym boleśniesz „opuszczenie” i „oszukanie” (szczególnie przez nową elitę polityczną)” (Gardawski 1991: 6).

Socjolog stawia też tezę, że pierwszemu okresowi transformacji towarzyszyły dwa zjawiska – przyzwolenie robotników na urynkowanie gospodarki oraz powszechnie odczuwane przez robotników porzucenie przez elitę reformatorską. Radykalna zmiana sytuacji klasy robotniczej była skutkiem rezygnacji tychże elit z negocjacyjnej formuły wdrażania reform ekonomicznych na rzecz tzw. terapii szokowej. Zdaniem badacza powodem wyboru zdecydowanie liberalnej strategii przez elitę władzy była obawa, że ewolucja i negocjowanie pociągałyby za sobą konieczność respektowania wpływów branżowych grup interesu, ukształtowanych w okresie socjalizmu autorytarnego. „Pamiętano przepowiednię Stefana Kisielewskiego, że klasa robotnicza będzie broniła »wielkich budów socjalizmu« jak żrenicy oka, należy ją więc neutralizować, jeśli się chce skutecznie reformować gospodarkę” (2009b: 17).

Obserwacje te wydają się trafnie sygnalizować proces stopniowego zanikania wielkoprzemysłowej klasy robotniczej, która przez całe lata 80. XX wieku stanowiła społeczne środowisko wspierające podziemną Solidarność i działające legalnie rady pracownicze, a po wprowadzeniu gospodarki rynkowej straciła atrybuty wpływu politycznego. Towarzyszył temu proces zmniejszania zatrudnienia w dużych firmach przemysłowych, który był wynikiem prywatyzacji i restrukturyzacji polskiej gospodarki. Można powiedzieć, że znaczący segment wielkoprzemysłowej klasy robotniczej doświadczył zjawiska określanego jako trauma posttransformacyjna (por. Sztompka 2000: 76-86), obejmującego zarówno brak pracy, obniżenie statusu materialnego, jak i osłabienie więzi wewnątrzklasowych.

Krytyczne stanowisko wobec neoliberalnej formuły przemian ustroju politycznego i gospodarczego zajmował również Tadeusz Kowalik. Swoje podejście do zmiany modernizacyjnej określał następująco: „Krytyka moja opiera się na dwóch związanych

ze sobą przesłankach: nowy ład społeczno-ekonomiczny oceniam nie tyle z punktu widzenia dynamiki wzrostu gospodarczego i międzynarodowej konkurencyjności, ile umiejętności wykorzystania zasobów siły roboczej oraz zaspokajania materialnych potrzeb głównych grup społecznych, istniały i nadal istnieją bowiem alternatywne rozwiązania systemowe” (Kowalik 2009: 5).

Kowalik uważa, że transformacja polskiej gospodarki, przeprowadzona według radykalnie liberalnych wzorów, doprowadziła do powstania polskiego kapitalizmu, który charakteryzuje się masowym bezrobociem, dużą liczebnie warstwą ludzi żyjących w ubóstwie, wysokimi i ciągle rosnącymi rozpiętościami płacowymi i dochodowymi. Na drugim biegunie znajduje się zróżnicowana co do charakteru i zasobności grupa właścicieli kapitału oraz grupa dysponentów władzy. Między tymi grupami występuje silna, klientelistyczna lub otwarcie korupcyjna więź. Według badacza alternatywnym dla liberalnego kapitalizmu modelem ustrojowym jest kapitalizm typu skandynawskiego, w którym rozwijają się z jednej strony opieka i szerokie zabezpieczenie społeczne, a z drugiej – nowe technologie. Gospodarki skandynawskie są otwarte na światowy handel, a skandynawska polityka ma charakter w dużym stopniu konsensualny. Politykę dochodową cechuje znaczny stopień egalitaryzmu. W praktyce można obserwować realizację zasady, zgodnie z którą im mniejsze nierówności, im lepsze zabezpieczenia społeczne, tym lepsze wykorzystanie kapitału ludzkiego i tym łatwiejszy rozwój kapitału społecznego (*ibidem*: 201-202).

Dylematy strategiczne związane z przebiegiem procesu transformacji w Polsce wskazał – z zadziwiającą dalekowzrocznością – już w roku 1991 Edmund Wnuk-Lipiński. Jego zdaniem od początku przemian ustrojowych istniały równocześnie dwa sposoby rozumienia transformacji – „imitacyjny” i „rewolucyjny”. Ten pierwszy polegał na dążeniu do szybkiej integracji z Unią Europejską, zaś ten drugi zakładał przeprowadzenie rewolucji antykomunistycznej oraz dojście do kapitalizmu polską (narodową) drogą (por. Wnuk-Lipiński 2011: 94-97). Jak wiadomo, układ sił politycznych spowodował wybór i realizację wariantu „imitacyjnego”. Dzisiaj przekonujemy się jednak, że wariant „rewolucyjny” jest w dalszym ciągu aktualny.

„Oba sposoby pojmowania transformacji – stwierdza Wnuk-Lipiński – prowadzą do wielu paradoksów. Pierwszym paradoksem jest to, że model imitacyjny jest szczególnie popularny wśród centrowych lub umiarkowanych pravicowych orientacji politycznych,

podczas gdy myślenie rewolucyjne jest szczególnie popularne wśród narodowo-konserwatywnej prawicy. (...) Obecna faza przekształceń ujawniła zarazem wiele sprzeczności, które najprawdopodobniej wyhamują tempo zmian. Można sformułować hipotezę, że narastanie sprzeczności jest wprost proporcjonalne do głębokości zmian: im głębsza jest transformacja systemu społecznego, tym więcej ujawnia ona sprzeczności i tym trudniej je pokonać. W konsekwencji, dalsza ewolucja systemu generuje coraz silniejsze napięcia natury politycznej, gospodarczej i społecznej” (*ibidem*: 94).

Warto spojrzeć na społeczną ocenę transformacji ustrojowej dokonaną z perspektywy dwóch dekad w ramach badania *Diagnoza społeczna* (2011: 253-257). W badaniu podjęta została między innymi kwestia oceny zmian systemowych i ich wpływu na życie Polaków. Do oceny tych zmian posłużyły dwa pytania: „Czy Pana(i) zdaniem reformy w Polsce po roku 1989 udały się ogólnie czy raczej nie udały?” oraz: „Kiedy żyło się Panu(i) łatwiej – przed rokiem 1989 czy obecnie?”. Odpowiedzi na pierwsze pytanie wyrażały ogólną i bezpośrednią ocenę zmiany systemowej, a odpowiedzi na pytanie drugie – ocenę z perspektywy własnego życia badanego.

Jak wynika z tych badań, ocena reform rozpoczętych w roku 1989 jest dla badanych zadaniem trudnym. Tylko połowa z nich (51,2%) zdecydowała się jej dokonać, druga połowa (48,8%) znalazła się w kategorii „trudno powiedzieć”. Nawet wśród osób z wykształceniem wyższym niż średnie odsetek ten jest niewiele niższy (44,2%). Badanych niezdolnych do jednoznacznej oceny reform ubywa bardzo powoli – w 1997 roku było ich 59,8%. Badani, którzy ocenili reformy po roku 1989 jako udane, stanowią 14,0%, zaś formułujący ocenę, że reformy się nie udały – 37,2%.

Na pytanie: „Kiedy żyło się Panu(i) łatwiej – przed rokiem 1989 czy obecnie?”, 31,1% badanych odpowiedziało, że przed rokiem 1989, a 18,8%, że obecnie; 20,5% nie potrafiło tego ocenić, a 29,7% było zbyt młodych, by pamiętać tamte czasy. Oznacza to, że spośród badanych, którzy pamiętają tamte czasy, 44,2% uważa, że łatwiej żyło im się wtedy, a 26,7% – że lepiej żyje im się obecnie; w tej części, a dokładniej połowie dorosłego społeczeństwa, która ma pogląd w sprawie, wyraźnie przeważają liczebnie osoby, które sądzą, że przed rokiem 1989 im samym, a zapewne i ludziom, żyło się łatwiej. W ostatnich dwu latach nawet przybyło (3,0 pkt. procentowego) osób, które mówią, że łatwiej żyło się im przed rokiem 1989.

Wydaje się, że wyniki wyborów w roku 2015 potwierdzają omówioną wcześniej tezę Wnuk-Lipińskiego, dotyczącą walki konkurencyjnej pomiędzy modelem „imitacyjnym”

i „rewolucyjnym” transformacji ustrojowej w Polsce. Odgórna reforma rynkowa, wprowadzana „bez znieczulenia”, spowodowała rozłożoną w czasie reakcję szokową. W okresie realizacji planu Balcerowicza, w wyniku którego w ciągu pięciu lat sprywatyzowano większość przedsiębiorstw państwowych (Bałtowski, Miszewski 2007: 230-248), pojawiło się zjawisko masowego bezrobocia, obejmujące w pewnym momencie około 3 mln osób. Piotr Sztompka (2000: 76-86) wskazuje na: syndrom nieufności do elity władzy oraz instytucji państwa, pesymistyczną wizję przyszłości, nostalgiczny obraz przeszłości, apatię polityczną, dążenie do rewizji i rozliczenia komunistycznej przeszłości (lustracja, dekomunizacja). Jedną z konsekwencji tego procesu jest zagrożenie legitymizacji systemu politycznego, opartej na wspólnych standardach oceny tego systemu (Bieliński 2017: 267-268).

Pozytywne skutki transformacji, do których zaliczyć można wyraźny wzrost gospodarczy, poprawę materialnych standardów życia społeczeństwa oraz stabilizację demokratycznego systemu politycznego, wpłynęły na neutralizację objawów stresu modernizacyjnego w umiarkowanym zakresie. W badaniach opinii wciąż dominuje negatywna ocena transformacji, co świadczy o wyraźnej rozbieżności pomiędzy stanem świadomości społecznej a ekonomicznymi wskaźnikami stanu bytu społecznego (Ruszkowski 2012: 62; *Diagnoza społeczna* 2011: 253-257; Jarosz, Kozak 2005: 307).

Według opinii wielu badaczy kapitalizmu transformacja w Polsce powinna być rozpatrywana w kontekście procesów zachodzących w innych krajach Europy Środkowej i Wschodniej. Podkreśla się, że zmiany polityczne i gospodarcze w tej części Starego Kontynentu nie polegały na stworzeniu nowych idei, lecz raczej czerpały rozwiązania ustrojowe z rozwiniętych państw Zachodu (Jasiecki 2013: 94-95; Offe 1999).

Z drugiej strony część badaczy zwraca uwagę na nieadekwatność zastosowania teorii wyjaśniających rozwój zachodniego kapitalizmu do transformacji Europy Środkowej (Dahrendorf 1991; Kitschelt 2001). Wskazuje się też na duże zróżnicowanie gospodarek państw tego regionu przechodzących proces transformacji (Aslund 2010: 94; Stark 1996; Hancke, Rhodes, Thatcher 2009: 276). Ważnym aspektem tej odmienności jest również specyfika trajektorii wchodzenia w kapitalizm po komunizmie (King, Szelenyi 2005).

Jako wypadkową tych opinii można potraktować przekonanie, że kapitalizm Europy Środkowej jest przypadkiem zależnej gospodarki rynkowej (Jasiecki 2013: 101). Model ten wyróżniają: niski poziom koordynacji, słabość rodzimego kapitału, marginalizacja reprezentacji pracowniczych oraz niskie standardy stosunków pracy (King 2007;

Bluhm 2010; Lane 2010]. Polska gospodarka ze względu na typ koordynacji rynkowej oraz fragmentację interesów ekonomicznych pracodawców i pracobiorców była do roku 2015 traktowana jako bliska modelowi liberalnemu. Wskazuje się jednak znaczące odrębności, związane z występowaniem dużego sektora publicznego, neokorporacjonizm w reprezentacji interesów oraz wczesny etap rozwoju instytucji rynkowych (Jasiecki 2013: 112).

Klasy i warstwy społeczne a stosunek do demokracji

– weryfikacja hipotezy badawczej

Weryfikacja hipotezy badawczej została oparta na materiale empirycznym z różnych badań opinii realizowanych przez CBOS w 2010 i 2017 roku. Badając stosunek do demokracji, ośrodek posługuje się najczęściej blokiem trzech pytań („Czy zgadza się Pan(i), czy też nie zgadza, z następującymi stwierdzeniami na temat demokracji? A) Demokracja ma przewagę nad wszelkimi innymi formami rządów; B) Niekiedy rządy niedemokratyczne mogą być bardziej pożądane niż rządy demokratyczne; C) Dla ludzi takich jak ja nie ma w gruncie rzeczy znaczenia, czy rządy są demokratyczne, czy niedemokratyczne”). Towarzyszy im też kolejne – „Czy, ogólnie rzecz biorąc, jest Pan(i) zadowolony(a), czy też niezadowolony(a) ze sposobu, w jaki funkcjonuje demokracja w naszym kraju?”. Do każdego z tych pytań stosowana jest czterostopniowa skala akceptacji/braku akceptacji uzupełniona o opcję „trudno powiedzieć”.

Wybór pytań do indeksu opierał się na kilku przesłankach. Na pytanie A odpowiada pozytywnie (suma „Zdecydowanie się zgadzam” i „Raczej się zgadzam”) wyraźna większość badanych (powyżej 65%), a sprzeciwia się zazwyczaj mniej niż 20%. Traktujemy je jako wyraz politycznej poprawności wynikającej z funkcjonowania w systemie demokratycznym. Przypuszczamy także, że może być ono kojarzone ze słowami Winstona Churchilla, które miały podobny wydźwięk. Z tego względu odrzucamy je, sądząc, że tworzy bardziej rodzaj artefaktu niż odpowiedni wskaźnik postaw wobec demokracji.

Problematyczne okazało się także pytanie ostatnie o zadowolenie z funkcjonowania demokracji w Polsce. Analiza danych wykazała, że jest ono dość silnie powiązane z preferencjami politycznymi. W badaniu z roku 2017 odpowiedzi „raczej zadowolony(a)” i „bardzo zadowolony(a)” udzieliło 76% badanych deklarujących chęć głosowania na PiS,

a „raczej niezadowolony(a)” i „bardzo niezadowolony(a)” 68% deklarujących chęć zagłosowania na partie opozycyjne w parlamencie. W badaniu z roku 2010 proporcje były odwrotne. Zadowolonych było 51% wyborców PO, a niezadowolonych 62% wyborców PiS z roku 2007. Na tej podstawie można wnioskować, że ocena funkcjonowania demokracji jest uzależniona od preferencji politycznych. Z tego względu tak samo jak w poprzednim przypadku nie należy tego pytania traktować jako elementu postawy wobec samej demokracji.

Pozostałe dwa pytania według nas najlepiej odnoszą się do tego, co chcemy zbadać. Pytanie B wskazuje, że respondent akceptuje sytuację, w której rządy niedemokratyczne są bardziej pożądane niż demokratyczne. Nie jest to wprost wyrażony pogląd antydemokratyczny, ale oznacza on, że przywiązanie do systemu demokratycznego jest prawdopodobnie słabe. Podobna sytuacja dotyczy pytania C. Potwierdzenie, że dla respondenta i jemu podobnych nie ma znaczenia, czy rządy są demokratyczne, czy niedemokratyczne, jest wskaźnikiem słabego poparcia dla systemu demokratycznego.

W rezultacie indeks akceptacji wartości demokratycznych (por. Grabowska, Szawiel 2003: 100-102) został opracowany na podstawie pytania B: „Niekiedy rządy niedemokratyczne mogą być bardziej pożądane niż demokratyczne”, oraz C: „Dla ludzi takich jak ja nie ma w gruncie rzeczy znaczenia, czy rządy są demokratyczne, czy niedemokratyczne”. Brak akceptacji dla któregoś z powyższych stwierdzeń oznaczał jeden punkt w indeksie. W konsekwencji indeks przyjmuje trzy wartości: 0 – gdy oba twierdzenia są akceptowane, 1 – gdy jedno z nich jest odrzucane i 2 – gdy obydwa są odrzucane. Im wyższa wartość wskaźnika, tym większa akceptacja wartości demokratycznych. Analiza obejmie zarówno całą próbę, jak też cechy świadomości klas i warstw społecznych. Należy zwrócić uwagę, że przy takiej procedurze, jeśli respondent odpowie na oba pytania: „trudno powiedzieć”, dochodzi do sytuacji utraty części danych. W analizowanych zbiorach dotyczyło to maksymalnie 8% przypadków, które jednakże traktujemy jako akceptowalny poziom strat.

Naszym pierwszym wyborem modelu, który pozwoliłby przetestować hipotezę, była porządkowa regresja logistyczna, ponieważ indeks przyjmuje wartości całkowite w porządku od 0 do 2. Jednakże zarówno dla danych z roku 2010, jak i 2017, otrzymaliśmy istotny statystycznie test równoległości linii, który oznacza, że parametry położenia nie są jednakowe dla wszystkich kategorii zmiennych, a więc bardziej adekwatnym rozwiązaniem będzie model wielomianowej regresji logistycznej.

Jako zmienne kontrolne wprowadziliśmy do modelu wiek w latach, płeć, wielkość miejscowości zamieszkania i wykształcenie. Ostatnia zmienna została zrekodowana, ponieważ oryginalna kategoria do tego pytania obejmuje 12 kategorii. Po przekształceniu liczba ta została skrócona do czterech (1 – „wykształcenie gimnazjalne lub niższe”, które łączy „nieukończone podstawowe lub bez wykształcenia szkolnego”, „podstawowe” i „gimnazjalne”, 2 – „zasadnicze zawodowe i średnie bez matury”, które łączy „zasadnicze zawodowe (także SPR)”, „średnie ogólnokształcące bez matury”, „średnie zawodowe bez matury”, 3 – „średnie”, które łączy „średnie ogólnokształcące z maturą”, „średnie zawodowe z maturą”, „pomaturalne lub policealne”, oraz 4 – „wyższe”, które łączy wykształcenie wyższe I, II i III stopnia.

Ostatnia zmienna w modelu to struktura klasowo-warstwowa. Opierając się na naszej koncepcji teoretycznej, wykorzystujemy do jej zbudowania pytanie o sektor zatrudnienia i o przynależność do jednej z grup ze względu na obecną sytuację. W przypadku ostatniego pytania połączyliśmy w jedną kategorię („klasa robotników”) odpowiedzi dotyczące robotników wykwalifikowanych i brygadzystów zatrudnionych poza rolnictwem, pracowników wykonujących prace proste poza rolnictwem oraz robotników najemnych i brygadzystów zatrudnionych w rolnictwie.

Drugie połączenie dotyczyło bezrobotnych, osób zajmujących się domem i niepracujących z innych powodów (kategoria „inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach”). Kategorię „zawody twórcze i specjaliści z wyższym wykształceniem, inżynierowie, lekarze, prawnicy, nauczyciele” podzieliliśmy na dwie ze względu na sektor zatrudnienia. Zatrudnieni w zakładzie częściowo lub całkowicie prywatnym w naszej zmiennej tworzą „klasę wyższych specjalistów”, a zatrudnieni w sektorze publicznym to „warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem”. Podobnego rozróżnienia dokonaliśmy w kategorii „pracownicy administracyjno-biurowi, sekretarki, pracownicy poczty, recepcjoniści, telefoniści”. Pracujący w zakładzie częściowo lub całkowicie prywatnym weszli w skład „klasy niższej specjalistów biurowych”, a w sektorze publicznym w skład „warstwy szeregowych urzędników publicznych”.

Analizę dotyczącą struktury klasowo-warstwowej poprzedzamy krótkim przedstawieniem wyników dla zmiennych kontrolnych. Wiek okazał się nieistotny statystycznie w żadnym modelu. W roku 2017 mężczyźni mieli dwukrotnie większą szansę względem kobiet osiągnięcia poziomu indeksu demokracji 1 (wartość referencyjna: 0). Podobna

prawidłowość występowała zarówno w roku 2010, jak i 2017, a także w odniesieniu do maksymalnego poziomu indeksu demokracji.

Wielkość miejscowości okazała się istotna statystycznie w roku 2010. Wówczas, jeśli wynik był istotny, to wiązał się z mniejszymi szansami na osiągnięcie średniego lub maksymalnego poziomu indeksu demokracji wśród mieszkańców miejscowości mniejszych niż 500 tys. mieszkańców względem mieszkańców największych miast. W roku 2017 taka prawidłowość już nie wystąpiła. W tym przypadku jedyny wynik istotny statystycznie oznaczał większe szanse na osiągnięcie średniego poziomu indeksu demokracji dla mieszkańców miast od 20 tys. do 49 tys. mieszkańców względem mieszkańców największych miast. Zanikł zatem obserwowany podział na prodemokratyczne duże miasta i mniej prodemokratyczne mniejsze miasta i wsie.

W przypadku wykształcenia, poza jednym wyjątkiem (dotyczył nieistotnego wyniku dla wykształcenia średniego w roku 2010), wyniki wskazywały, że im niższe wykształcenie, tym mniejsze szanse zarówno na osiągnięcie średniego, jak i najwyższego poziomu indeksu demokracji.

Zakładając, że zmienne kontrolne są stałe, w roku 2010 szanse osiągnięcia średniego poziomu indeksu demokracji względem najniższego były o 140% wyższe w klasie/warstwie średniego personelu i o 202% wyższe wśród uczniów i studentów w stosunku do klasy robotników. Z kolei szanse osiągnięcia maksymalnego poziomu indeksu demokracji względem najniższego były o 177% wyższe w klasie właścicieli firm i o 354% wyższe wśród uczniów i studentów w stosunku do klasy robotników. W roku 2017 większe szanse uzyskania średniego poziomu indeksu (ref. poziom najniższy, 0) mieli w stosunku do klasy robotników uczniowie i studenci (dziewięciokrotnie) oraz emeryci (ponad dwukrotnie). Względem robotników większe szanse osiągnięcia najwyższego poziomu indeksu demokracji odnotowano również w przypadku uczniów i studentów (o 784%) i emerytów (o 117%), a także u właścicieli firm (o 155%), właścicieli gospodarstw rolnych (o 193%) i innych kategorii osób o niskich kwalifikacjach (o 100%). Zaprezentowane dane wskazują, że struktura klasowo-warstwowa ma właściwości różnicujące indeks demokracji.

Powyższe dane jedynie częściowo wspierają naszą główną hipotezę. W większości przypadków wyniki okazały się nieistotne statystycznie. W roku 2010 w stosunku do klasy robotników (stary typ) większe szanse osiągnięcia średniego lub wysokiego poziomu indeksu demokracji miała klasa/warstwa średniego personelu (mieszany typ),

warstwa emerytów (stary typ) i klasa właścicieli firm (nowy typ). W roku 2017 nastąpiło kilka zmian. Wynik dla klasy/warstwy średniego personelu przestał być istotny statystycznie. W stosunku do klasy robotników większe szanse osiągnięcia wysokiego indeksu demokracji miały klasa (nowego typu) właścicieli firm (nowy typ), klasa właścicieli gospodarstw rolnych (stary typ) oraz warstwa emerytów (stary typ).

Jednym z punktów odniesienia do uzyskanych wyników mogą być badania Mirosławy Grabowskiej i Tadeusza Szawiela, zrealizowane m.in. na powiększonej próbie ogólnopolskiej CBOS (N=1585) w roku 1995. Badania te generalnie nie potwierdzają hipotezy, że pozycja społeczna determinuje postawy polityczne badanych (por. Grabowska, Szawiel 2003: 26). Niemniej w odniesieniu do uwarunkowań aprobaty demokracji proceduralnej autorzy ci stwierdzają: „Stosunkowo silna jest zależność od wykształcenia, którą dodatkowo potwierdza zależność od kategorii społeczno-zawodowych: wyższe kadry, inteligencja i osoby uprawiające wolne zawody aprobuje demokrację proceduralną w wyższym stopniu, a robotnicy niewykwalifikowani i rolnicy – w niższym” (*ibidem*. 97-98).

Zróżnicowanie stosunku do demokracji – analiza wartości średnich indeksu

Uzupełnieniem zaprezentowanej powyżej analizy regresji jest porównanie średnich wielkości indeksu demokracji, charakteryzujących stosunek klas i warstw społecznych do kategorii „rządu demokratycznego” i „rządu niedemokratycznego”

Zauważamy, że w roku 2010 wysoki poziom indeksu demokracji wystąpił w klasie/warstwie menedżerów, w klasie właścicieli firm. Pierwsza – to struktura mieszana, druga – to struktura nowego typu. Z kolei niski poziom indeksu demokracji wystąpił w klasie robotników (na pograniczu istotności statystycznej) oraz w warstwie emerytów. W obydwu przypadkach mamy do czynienia ze strukturami starego typu. Średni poziom wskaźnika obejmuje: warstwę profesjonalistów z wyższym wykształceniem (stary typ), klasę wyższych specjalistów (nowy typ) oraz uczniów i studentów (nowy typ).

W badaniach z roku 2017 stwierdzono kilka istotnych zmian. Średnia wielkość indeksu demokracji dla całej próby wzrosła z 0,870 do 1,345. W segmencie wysokiego poparcia dla rządów demokratycznych na pierwszym miejscu znalazła się klasa wyższych specjalistów, na drugim miejscu – klasa/warstwa menedżerów. Do segmentu

tego dołączyła warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem. Należy odnotować, że klasa właścicieli firm przesunęła się z segmentu wysokiego poparcia dla rządów demokratycznych do segmentu średniego poparcia, gdzie znalazła się również klasa niższych specjalistów biurowych (nowa). Wskazanie relatywnego zmniejszenia się poziomu akceptacji rządów demokratycznych w klasie właścicieli firm wydaje się istotnym rezultatem poznawczym niniejszej analizy. Jest to bowiem klasa powstała w warunkach gospodarki rynkowej, zaliczana do zwolenników liberalno-demokratycznego nurtu transformacji. Segment wysokiego przyzwolenia dla rządów niedemokratycznych obejmuje jedynie klasę robotników.

Tabela 15. Średnie wartości indeksu prodemokratyczności w klasach i warstwach społecznych – lata 2010 i 2017⁴

2010					
Klasy i warstwy społeczne	N	Średnia	Błąd standardowy średniej	95%	Przedział ufności
Klasa właścicieli firm	73	1,227*	0,096	1,039	1,415
Klasa właścicieli gospodarstw rolnych	96	0,658	0,081	0,499	0,816
Klasa wyższych specjalistów	35	1,183*	0,134	0,921	1,446
Klasa niższych specjalistów biurowych	54	1,049	0,115	0,824	1,273
Klasa pracowników handlu i usług	110	0,891	0,080	0,735	1,047
Klasa robotników	322	0,749	0,044	0,662	0,836
Warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem	57	1,113*	0,101	0,916	1,311
Warstwa szeregowych urzędników publicznych	47	1,091	0,112	0,871	1,311
Klasa/warstwa menedżerów	56	1,264*	0,107	1,054	1,473
Klasa/warstwa średniego personelu	64	1,065	0,092	0,884	1,246
Inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach	333	0,756	0,044	0,669	0,843
Uczniowie i studenci	163	1,107*	0,056	0,998	1,217
Emeryci	377	0,740*	0,042	0,657	0,823
Ogółem	1785	0,870	0,019	0,832	0,908

⁴ Zmienna *indeks* jest dyskretna i ma wąski zakres wartości. Z tego względu wyniki mają przede wszystkim wartość poglądową.

2017					
Klasy i warstwy społeczne	N	Średnia	Błąd standardowy średniej	95%	Przedział ufności
Klasa właścicieli firm	83	1,437	0,079	1,279	1,594
Klasa właścicieli gospodarstw rolnych	69	1,310	0,099	1,111	1,509
Klasa wyższych specjalistów	55	1,667*	0,082	1,502	1,831
Klasa niższych specjalistów biurowych	62	1,433	0,090	1,252	1,613
Klasa pracowników handlu i usług	104	1,408	0,075	1,260	1,556
Klasa robotników	283	1,178*	0,049	1,080	1,275
Warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem	79	1,617*	0,069	1,479	1,754
Warstwa szeregowych urzędników publicznych	58	1,513	0,096	1,321	1,704
Klasa/warstwa menedżerów	53	1,533	0,093	1,346	1,72
Klasa/warstwa średniego personelu	77	1,288	0,083	1,124	1,453
Inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach	251	1,264	0,050	1,166	1,363
Uczniowie i studenci	76	1,269	0,079	1,109	1,428
Emeryci	334	1,348	0,043	1,266	1,431
Ogółem	1585	1,345	0,019	1,307	1,383

* Wynik różny od średniej ogółem, $p < 0,05$.

Konkluzje

1. Przeprowadzona analiza nie pozwala w pełni na pozytywną weryfikację hipotezy badawczej mówiącej o tym, iż klasy i warstwy społeczne ukształtowane w warunkach ustroju socjalistycznego w mniejszym stopniu akceptują wartości demokratyczne niż klasy i warstwy powstałe w trakcie procesu transformacji ustrojowej.
2. Z pewnością hipoteza trafnie identyfikuje ogólną tendencję: klasy nowego typu, powstałe w wyniku transformacji lat 90. poprzedniego stulecia, charakteryzuje wyższy poziom akceptacji rządów demokratycznych niż klasy starego typu. Niemniej tendencji nie potwierdzają wyniki badania z roku 2017, według których wysoki poziom akceptacji rządów demokratycznych wystąpił w przypadku warstwy profesjonalistów z wyższym wykształceniem, którą zaliczamy do struktur starego typu.

3. W konkluzji warto jednak podkreślić, że wskazane w analizie zróżnicowanie stosunku klas i warstw społecznych do wartości demokratycznych może mieć znaczenie dla zrozumienia zjawiska wysokiego poparcia dla polityki rządu PiS, wykazywanego przez sondaże opinii publicznej. Wyraźnie zarysowany (choć na zróżnicowanym poziomie istotności statystycznej) jest blok przyzwolenia dla rządów niedemokratycznych, obejmujący klasy: robotników, właścicieli gospodarstw rolnych, warstwę emerytów oraz „inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach”. Uwagę zwraca fakt, że udział powyższych klas, warstw i kategorii w próbie (2017) wynosi 62,6%. Oczywiście nie oznacza to, że wszyscy przedstawiciele wymienionych struktur reprezentują zbliżone podejście do wartości demokratycznych. Niemniej jest to tendencja warta dalszych badań i analiz.

Tabela 16. Wyniki analizy regresji dla zmiennej „Indeks demokracji” (Badanie 2010)

Zmienna zależna: Indeks demokracji 2010	B	Błąd standardowy	Wald	df	Istotność	Exp(B)
Stała	0,736	0,376	3,834	1	0,05	
Wiek	-0,002	0,005	0,149	1	0,699	0,998
[płeć=M]	0,2	0,124	2,597	1	0,107	1,222
[płeć=K]	0*	.	.	0	.	.
[Wielkość miejscowości: wieś]	-0,607	0,2	9,231	1	0,002	0,545
[Wielkość miejscowości: miasto do 19 999]	-0,905	0,236	14,759	1	0	0,404
[Wielkość miejscowości: miasto od 20 000 do 49 999]	-0,708	0,247	8,193	1	0,004	0,493
[Wielkość miejscowości: miasto od 50 000 do 99 999]	-0,647	0,272	5,67	1	0,017	0,524
[Wielkość miejscowości: miasto od 100 000 do 499 999]	-0,712	0,223	10,187	1	0,001	0,491
[Wielkość miejscowości: miasto od 500 000]	0*	.	.	0	.	.
[Wykształcenie=gimnazjalne lub niższe]	-1,069	0,278	14,817	1	0	0,343
[Wykształcenie=ZSZ i średnie bez matury]	-0,548	0,263	4,347	1	0,037	0,578
[Wykształcenie=średnie]	-0,317	0,254	1,566	1	0,211	0,728
[Wykształcenie=wyższe]	0*	.	.	0	.	.
[Klasy warstwy=klasa właścicieli firm]	0,398	0,357	1,239	1	0,266	1,488
[Klasy warstwy=klasa właścicieli gosp. roln.]	-0,231	0,287	0,647	1	0,421	0,794

[Klasy warstwy=klasa wyższych specjalistów]	0,164	0,52	0,099	1	0,753	1,178
[Klasy warstwy=klasa niższych specjalistów biurowych]	0,006	0,388	0	1	0,988	1,006
[Klasy warstwy=klasa pracowników handlu i usług]	0,003	0,274	0	1	0,991	1,003
[Klasy warstwy=warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem]	0,537	0,438	1,5	1	0,221	1,71
[Klasy warstwy=warstwa szeregowych urzędników publicznych]	0,493	0,427	1,335	1	0,248	1,638
[Klasy warstwy=klasa/warstwa menedżerów]	0,289	0,437	0,437	1	0,509	1,335
[Klasy warstwy=klasa/warstwa średniego personelu]	0,874	0,358	5,978	1	0,014	2,397
[Klasy warstwy=inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach]	0,056	0,193	0,085	1	0,771	1,058
[Klasy warstwy=uczniowie i studenci]	1,391	0,291	22,79	1	0	4,02
[Klasy warstwy=emeryci]	-0,029	0,23	0,015	1	0,901	0,972
[Klasy warstwy=klasa robotników]	0*	.	.	0	.	.
Stała	0,43	0,385	1,243	1	0,265	
Wiek	0,007	0,005	1,942	1	0,163	1,007
[płeć=M]	0,342	0,131	6,848	1	0,009	1,408
[płeć=K]	0*	.	.	0	.	.
[Wielkość miejscowości: wieś]	-0,695	0,211	10,849	1	0,001	0,499
[Wielkość miejscowości: miasto do 19 999]	-0,852	0,246	11,993	1	0,001	0,426
[Wielkość miejscowości: miasto od 20 000 do 49 999]	-0,543	0,253	4,604	1	0,032	0,581
[Wielkość miejscowości: miasto od 50 000 do 99 999]	-0,252	0,268	0,887	1	0,346	0,777
[Wielkość miejscowości: miasto od 100 000 do 499 999]	-0,603	0,23	6,903	1	0,009	0,547
[Wielkość miejscowości: miasto od 500 000]	0*	.	.	0	.	.
2 [Wykształcenie=gimnazjalne lub niższe]	-1,738	0,276	39,531	1	0	0,176
[Wykształcenie=ZSZ i średnie bez matury]	-1,156	0,257	20,171	1	0	0,315
[Wykształcenie=średnie]	-0,812	0,246	10,863	1	0,001	0,444
[Wykształcenie=wyższe]	0*	.	.	0	.	.
[Klasy warstwy=klasa właścicieli firm]	1,019	0,341	8,913	1	0,003	2,77
[Klasy warstwy=klasa właścicieli gosp. roln.]	-0,086	0,318	0,073	1	0,788	0,918
[Klasy warstwy=klasa wyższych specjalistów]	0,155	0,513	0,091	1	0,762	1,168
[Klasy warstwy=klasa niższych specjalistów biurowych]	0,401	0,381	1,105	1	0,293	1,493
[Klasy warstwy=klasa pracowników handlu i usług]	0,35	0,284	1,52	1	0,218	1,419
[Klasy warstwy=warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem]	0,179	0,449	0,158	1	0,691	1,195

[Klasy warstwy=warstwa szeregowych urzędników publicznych]	0,336	0,451	0,557	1	0,455	1,4
[Klasy warstwy=klasa/warstwa menedżerów]	0,622	0,423	2,164	1	0,141	1,863
[Klasy warstwy=klasa/warstwa średniego personelu]	0,634	0,39	2,646	1	0,104	1,886
[Klasy warstwy=inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach]	0,166	0,211	0,614	1	0,433	1,18
[Klasy warstwy=uczniowie i studenci]	1,514	0,317	22,869	1	0	4,543
[Klasy warstwy=emeryci]	0	0,245	0	1	1	1
[Klasy warstwy=klasa robotników]	0*	.	.	0	.	.

R² Cox i Snell: 0,117

R² Nagelkerke: 0,132

R² McFadden: 0,057

* Grupa referencyjna.

Rozdział V

Zróznicowanie świadomości ekonomicznej

Zakres analizy

Analiza objęła następujące zmienne: stosunek do gospodarki rynkowej, ocenę skutków zmiany systemowej, ocenę prywatyzacji oraz stosunek do Unii Europejskiej.

Stosunek do gospodarki rynkowej

Opinia na temat gospodarki wolnorynkowej była badana za pomocą pytania „Czy zgadza się Pan(i), czy też nie zgadza ze stwierdzeniem, że gospodarka rynkowa oparta na prywatnej przedsiębiorczości, jest najlepszym systemem gospodarczym dla naszego kraju?”. W analizie zrekodowaliśmy odpowiedzi – połączyliśmy w jedną kategorię odpowiedzi „zdecydowanie tak” i „raczej tak”, w drugą kategorię – odpowiedzi „zdecydowanie nie” i „raczej nie” oraz usunęliśmy odpowiedź „trudno powiedzieć” (14% odpowiedzi).

Wyniki regresji logistycznej wskazują, że opinię o gospodarce wolnorynkowej różnicują płeć, wykształcenie i struktura społeczna, natomiast nieróżnicujące są wiek i wielkość miejscowości zamieszkania. Względem osób, które udzieliły odpowiedzi negatywnej, szanse na odpowiedź twierdzącą rosną u mężczyzn (o 108%), zaś spadają w przypadku osób z wykształceniem podstawowym, zasadniczym zawodowym i średnim bez matury (odpowiednio o 66% i 52% w porównaniu do osób z wyższym wykształceniem).

W porównaniu do robotników większe szanse na odpowiedź twierdzącą mieli właściciele firm (o 333%), wyżsi specjaliści (o 240%), menedżerowie (o 107%) oraz uczniowie i studenci (o 92%). W przypadku pozostałych kategorii wyniki były nieistotne statystycznie. Oznacza to, że większa akceptacja gospodarki wolnorynkowej jako systemu gospodarczego w Polsce występuje w części struktur nowego (właściciele firm, uczniowie i studenci) oraz mieszanego typu (menedżerowie).

Tabela 17. Wyniki analizy wielomianowej regresji logistycznej dla zmiennej zależnej „Stosunek do gospodarki rynkowej”

Zmienna zależna: Stosunek do gospodarki rynkowej		B	Błąd std.	Wald	df	Istotność	Exp(B)
Tak	Stała	0,360	0,312	1,327	1	0,249	.
	Wiek	-0,004	0,004	0,999	1	0,318	0,996
	[płeć=M]	0,734	0,108	46,490	1	0,000	2,083
	[płeć=K]	0*	.	.	0	.	.
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Wieś]	-0,418	0,167	6,253	1	0,012	0,658
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto do 19 999]	-0,361	0,198	3,346	1	0,067	0,697
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto między 20 000 do 49 999]	-0,018	0,208	0,007	1	0,933	0,983
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 50 000 do 99 999]	-0,209	0,221	0,892	1	0,345	0,812
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 100 000 do 499 999]	-0,251	0,186	1,831	1	0,176	0,778
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: 500 000 i więcej]	0*	.	.	0	.	0*
	[Wykształcenie=gimnazjalne lub niższe]	-1,091	0,224	23,686	1	0,000	0,336
	[Wykształcenie=ZSZ i średnie bez matury]	-0,740	0,212	12,167	1	0,000	0,477
	[Wykształcenie=średnie]	-0,342	0,203	2,840	1	0,092	0,710
	[Wykształcenie=wyższe]	0*	.	.	0	.	.
	[Klasy warstwy=klasa właścicieli firm]	1,464	0,326	20,241	1	0,000	4,325
	[Klasy warstwy=klasa właścicieli gosp.roln.]	0,315	0,249	1,598	1	0,206	1,370
	[Klasy warstwy=klasa wyższych specjalistów]	1,221	0,523	5,446	1	0,020	3,389
	[Klasy warstwy=klasa niższych specjalistów biurowych]	-0,023	0,316	0,005	1	0,942	0,977
	[Klasy warstwy=klasa pracowników handlu i usług]	0,205	0,234	0,764	1	0,382	1,227
	[Klasy warstwy=warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem]	0,625	0,365	2,924	1	0,087	1,868
	[Klasy warstwy=warstwa szeregowych urzędników pu- blicznych]	0,459	0,350	1,726	1	0,189	1,583
	[Klasy warstwy=klasa/warstwa menedżerów]	0,725	0,355	4,168	1	0,041	2,065
	[Klasy warstwy=klasa/warstwa średniego personelu]	0,549	0,300	3,355	1	0,067	1,731

[Klasy warstwy=inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach]	0,223	0,170	1,715	1	0,190	1,249
[Klasy warstwy=uczniowie i studenci]	0,652	0,239	7,440	1	0,006	1,919
[Klasy warstwy=emeryci]	0,343	0,201	2,903	1	0,088	1,409
[Klasy warstwy=klasa robotników]	0*	.	.	0	.	.

R² Cox i Snell: 0,107.

R² Nagelkerke: 0,143.

R² McFadden: 0,082.

* Grupa referencyjna.

Osobista ocena zmian systemowych

Przedmiotem analizy jest pytanie „Słyszysz się różne opinie o skutkach zmian w naszym kraju. Gdyby miał(a) Pan(i) określić sytuację swoją i swojej rodziny, to czy zaliczył(a)by Pan(i) siebie: 1) do tych, którzy zyskali na zmianach, 2) do tych, którzy stracili na zmianach, 3) do tych, którzy ani nie stracili, ani nie zyskali, 7) trudno powiedzieć” (nieujęta w analizie – 11% odpowiedzi).

Szanse, że ktoś odpowie, iż zyskał na zmianach, maleją w porównaniu do tych, co stracili wraz z wiekiem (o 3%). Także mniejsze prawdopodobieństwo udzielenia takiej odpowiedzi jest wśród osób mieszkających na wsi i miastach od 100 000 do 499 999 (w porównaniu do miast posiadających 500 tys. i więcej mieszkańców szanse maleją odpowiednio o 52% i 48%).

Zmienną różnicującą jest również płeć. Mężczyźni mają o 56% większe szanse niż kobiety na udzielenie odpowiedzi pozytywnej. W przypadku struktury społecznej klasa właścicieli firm oraz klasa warstwa menedżerów w sposób istotny statystycznie w porównaniu do robotników zwiększały szanse na przypisanie się do tych, którzy zyskali na zmianach (odpowiednio o 335% i 282%). W naszej klasyfikacji są to struktury nowego (właściciele firm) oraz mieszanego typu (menedżerowie).

W przypadku odpowiedzi ambiwalentnej ze wszystkich zmiennych jedynie wiek różnicował odpowiedzi na poziomie istotnym statystycznie. W porównaniu do osób, które twierdziły, że straciły na zmianach, wiek zmniejszał możliwość udzielenia odpowiedzi, że się ani nie zyskało, ani nie straciło.

Tabela 18. Wyniki analizy wielomianowej regresji logistycznej dla zmiennej zależnej „Ocena skutków zmiany systemowej”

Zmienna zależna: Ocena skutków zmiany systemowej	B	Błąd std.	Wald	df	Istot- ność	Exp(B)
Stała	2,597	0,545	22,712	1	0,000	
Wiek	-0,026	0,007	12,445	1	0,000	0,974
[płeć=M]	0,446	0,176	6,466	1	0,011	1,563
[płeć=K]	0	.	.	0	.	.
[Wielkość miejscowości: wieś]	-0,738	0,270	7,487	1	0,006	0,478
[Wielkość miejscowości: miasto do 19 999]	-0,466	0,323	2,081	1	0,149	0,628
[Wielkość miejscowości: miasto od 20 000 do 49 999]	-0,062	0,332	0,035	1	0,852	0,940
[Wielkość miejscowości: miasto od 50 000 do 99 999]	-0,026	0,367	0,005	1	0,943	0,974
[Wielkość miejscowości: miasto od 100 000 do 499 999]	-0,652	0,300	4,723	1	0,030	0,521
[Wielkość miejscowości: miasto od 500 000]	0	.	.	0	.	.
[Wykształcenie=gimnazjalne lub niższe]	-1,471	0,404	13,276	1	0,000	0,230
[Wykształcenie=ZSZ i średnie bez matury]	-1,320	0,384	11,831	1	0,001	0,267
[Wykształcenie=średnie]	-0,636	0,375	2,871	1	0,090	0,529
[Wykształcenie=wyższe]	0	.	.	0	.	.
[Klasy warstwy=klasa właścicieli firm]	1,493	0,498	8,993	1	0,003	4,450
[Klasy warstwy=klasa właścicieli gosp. roln.]	-0,141	0,421	0,113	1	0,737	0,868
[Klasy warstwy=klasa wyższych specjalistów]	0,865	0,858	1,014	1	0,314	2,374
[Klasy warstwy=klasa niższych specjalistów biurowych]	0,764	0,629	1,475	1	0,225	2,147
[Klasy warstwy=klasa pracowników handlu i usług]	0,261	0,396	0,433	1	0,510	1,298
[Klasy warstwy=warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem]	1,178	0,741	2,528	1	0,112	3,248
[Klasy warstwy=warstwa szeregowych urzędników publicznych]	1,240	0,848	2,138	1	0,144	3,455
[Klasy warstwy=klasa/warstwa menedżerów]	1,339	0,681	3,873	1	0,049	3,816
[Klasy warstwy=klasa/warstwa średniego personelu]	0,568	0,617	0,847	1	0,357	1,764
[Klasy warstwy=inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach]	-0,315	0,280	1,260	1	0,262	0,730
[Klasy warstwy=uczniowie i studenci]	0,154	0,419	0,136	1	0,713	1,167
[Klasy warstwy=emeryci]	0,248	0,325	0,583	1	0,445	1,282
[Klasy warstwy=klasa robotników]	0	.	.	0	.	.

korzystający na zmianach systemowych

Stała	2,086	0,504	17,103	1	0,000	
Wiek	-0,017	0,006	8,172	1	0,004	0,983
[płeć=M]	-0,030	0,147	0,041	1	0,839	0,971
[płeć=K]	0	.	.	0	.	.
[Wielkość miejscowości: wieś]	0,202	0,243	0,689	1	0,406	1,223
[Wielkość miejscowości: miasto do 19 999]	0,332	0,287	1,334	1	0,248	1,394
[Wielkość miejscowości: miasto od 20 000 do 49 999]	0,278	0,309	0,811	1	0,368	1,321
[Wielkość miejscowości: miasto od 50 000 do 99 999]	0,363	0,340	1,141	1	0,285	1,438
[Wielkość miejscowości: miasto od 100 000 do 499 999]	0,194	0,272	0,508	1	0,476	1,214
[Wielkość miejscowości: miasto od 500 000]	0	.	.	0	.	.
[Wykształcenie=gimnazjalne lub niższe]	-0,330	0,381	0,750	1	0,386	0,719
[Wykształcenie=ZSZ i średnie bez matury]	-0,338	0,371	0,831	1	0,362	0,713
[Wykształcenie=średnie]	-0,212	0,371	0,327	1	0,567	0,809
[Wykształcenie=wyższe]	0	.	.	0	.	.
[Klasy warstwy=klasa właścicieli firm]	-0,017	0,507	0,001	1	0,974	0,984
[Klasy warstwy=klasa właścicieli gosp. roln.]	-0,103	0,322	0,103	1	0,748	0,902
[Klasy warstwy=klasa wyższych specjalistów]	-0,413	0,918	0,202	1	0,653	0,662
[Klasy warstwy=klasa niższych specjalistów biurowych]	0,493	0,603	0,668	1	0,414	1,637
[Klasy warstwy=klasa pracowników handlu i usług]	0,068	0,346	0,039	1	0,844	1,071
[Klasy warstwy=warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem]	0,189	0,747	0,064	1	0,800	1,209
[Klasy warstwy=warstwa szeregowych urzędników publicznych]	1,100	0,817	1,810	1	0,179	3,003
[Klasy warstwy=klasa/warstwa menedżerów]	0,311	0,685	0,206	1	0,650	1,364
[Klasy warstwy=klasa/warstwa średniego personelu]	0,850	0,570	2,218	1	0,136	2,339
[Klasy warstwy=inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach]	-0,269	0,221	1,482	1	0,223	0,764
[Klasy warstwy=uczniowie i studenci]	-0,095	0,377	0,063	1	0,801	0,910
[Klasy warstwy=emeryci]	0,148	0,255	0,334	1	0,563	1,159
[Klasy warstwy=klasa robotników]	0	.	.	0	.	.

Ani korzystający, ani niekorzystający ze zmiany systemowej

R² Cox i Snell: 0,170.

R² Nagelkerke: 0,198.

R² McFadden: 0,095.

Konkluzje

1. Dla wytyczenia granicy pomiędzy akceptacją i negacją transformacji gospodarczej przydatne okazuje się rozróżnienie między światopoglądem konserwatywnym i liberalnym. Analiza zróżnicowania świadomości ekonomicznej klas i warstw społecznych potwierdza przyjętą na wstępie hipotezę, dotyczącą liberalnego nastawienia klas nowych oraz konserwatywnej orientacji klas starych. Większa akceptacja gospodarki wolnorynkowej jako systemu gospodarczego w Polsce występuje w części strukturalnego (właściciele firm, wyżsi specjaliści, uczniowie i studenci) oraz mieszanego typu (menedżerowie).
2. Ocena sytuacji własnej respondenta oraz sytuacji jego rodziny w kontekście skutków zmiany systemowej również nie stanowi świadectwa wyrazistej akceptacji nowego porządku społecznego. Jedynie 27% Polaków deklaruje, że zyskało na zmianie ustroju. Z kolei 49% badanych nie zalicza się ani do beneficjentów, ani do przegranych transformacji, co można rozumieć jako postawę rozczarowania zachodzącymi zmianami.
3. W odniesieniu do zróżnicowania struktury społecznej pogłębiona analiza statystyczna wskazała, że wyższe szanse na znalezienie się w gronie beneficjentów zmian mieli przedstawiciele klasy właścicieli firm oraz klasy/warstwy menedżerów (w porównaniu do klasy robotników). W naszej klasyfikacji są to struktury nowego (właściciele firm) oraz mieszanego typu (menedżerowie).
4. W przypadku zmiennych: ocena prywatyzacji przeprowadzonej na początku lat 90. XX wieku oraz stosunek do integracji w ramach Unii Europejskiej nie stwierdzono istotnego statystycznie zróżnicowania opinii ze względu na przynależność klasowo-warstwową badanych.

Rozdział VI

Zróżnicowanie świadomości obyczajowej

Zakres analizy

Analiza obejmuje trzy kwestie o charakterze obyczajowym: stosunek do aborcji, stosunek do małżeństw osób tej samej płci oraz podejście do podziału ról w rodzinie pomiędzy mężczyzną a kobietą.

Stosunek do aborcji

W przypadku postawy wobec aborcji pytanie dotyczy sytuacji, gdy ciąża nie jest ograniczona żadnymi restrykcjami (np. gwałt, uszkodzenie płodu), a wynika z decyzji kobiety, iż trudno byłoby jej wychować dziecko. Akceptację aborcji w takiej sytuacji deklaruje 31,0% badanych, opinię ambiwalentną formułuje 14,7%, zaś opinię negatywną – 50,4%.

Uzyskane dane w istotny sposób odbiegają od wyników standardowych sondaży CBOS przeprowadzonych w maju 2016 roku. Akceptacja aborcji związanej z określonymi uwarunkowaniami sytuacji matki przedstawia się następująco: matka jest w złej sytuacji materialnej – 11%; matka jest w trudnej sytuacji osobistej – 11%; kobieta po prostu nie chce mieć dziecka – 12%. Wysoki poziom postawy proaborcyjnej dotyczy następujących sytuacji: ciąża zagraża życiu matki (84%), ciąża zagraża zdrowiu matki (76%), gdy życie dziecka jest zagrożone (62%), gdy ciąża jest wynikiem gwałtu lub kazirodztwa (73%) (CBOS 2016).

Relatywnie wysoki poziom akceptacji aborcji w badaniu *Ludzie w sieciach* (Badanie 2015) może wynikać z innej treści pytania oraz z odmienności skali odpowiedzi, która przewiduje odpowiedź ambiwalentną „ani się zgadzam, ani się nie zgadzam”.

Zróżnicowanie stosunku do aborcji w strukturze społecznej nie jest duże. Najbardziej restrykcyjne podejście prezentują właściciele gospodarstw rolnych (13,8% akceptacja i 73,8% negacja) oraz profesjonaliści (19,0% i 56,7%). Należy zaznaczyć, że 24,3% profesjonalistów wybrało odpowiedź ambiwalentną. Opinie pozostałych klas i warstw nie odbiegają zasadniczo od średniej w próbie.

Analiza regresji wskazała istotne statystycznie wyniki w przypadku klasy właścicieli gospodarstw rolnych, warstwy profesjonalistów z wyższym wykształceniem oraz w przypadku warstwy emerytów – przynależność do tych warstw i klas zmniejszała szansę na poglądy liberalne względem aborcji (w porównaniu do grupy referencyjnej, którą stanowili robotnicy).

Tabela 19. Stosunek do aborcji – Badanie 2015

Klasy/warstwy	Kategorie odpowiedzi					SUMA
	Zdecydowanie się zgadzam	Raczej się zgadzam	Ani się zgadzam, ani nie zgadzam	Raczej się nie zgadzam	Zdecydowanie się nie zgadzam	
Klasa właścicieli firm	20,5%	14,5%	13,7%	21,4%	29,9%	100,0%
Klasa właścicieli gospodarstw rolnych	4,8%	9,5%	9,5%	30,2%	46,0%	100,0%
Klasa wyższych specjalistów	10,9%	12,5%	20,3%	21,9%	34,4%	100,0%
Klasa niższych specjalistów biurowych	9,3%	27,9%	18,6%	20,9%	23,3%	100,0%
Klasa pracowników handlu i usług	17,9%	20,2%	14,3%	32,1%	15,5%	100,0%
Klasa robotników	11,6%	21,7%	14,0%	28,3%	24,4%	100,0%
Warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem	12,2%	6,8%	24,3%	24,3%	32,4%	100,0%
Warstwa szeregowych urzędników publicznych	20,7%	17,2%	10,3%	27,6%	24,1%	100,0%
Klasa/warstwa menedżerów	21,4%	14,3%	14,3%	32,1%	17,9%	100,0%
Klasa/warstwa średniego personelu	17,3%	21,2%	13,5%	15,4%	32,7%	100,0%
Inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach	13,8%	23,1%	14,2%	16,9%	32,0%	100,0%
Uczniowie i studenci	15,7%	12,1%	15,7%	21,4%	35,0%	100,0%
Emeryci	14,3%	18,8%	17,1%	23,0%	26,8%	100,0%
Ogółem	14,3%	18,0%	15,3%	23,6%	28,8%	100,0%

V Cramera = 0,114; $p \leq 0,01$ (wynik istotny statystycznie).

Stosunek do małżeństw osób tej samej płci

Badanie wskazuje, że kwestia płci kulturowej stanowi czynnik znacznie silniej różnicujący opinie Polaków niż sprawy związane z aborcją. Badani odpowiadali na pytanie: „Czy osoby tej samej płci powinny mieć prawo do zawierania związków małżeńskich?”. Akceptację prawa do zawierania małżeństw przez osoby tej samej płci deklaruje 24,9% badanych, 12,9% wybrało odpowiedź ambiwalentną, zaś 60,9% odpowiedź negatywną. Warto podkreślić, że w standardowym sondażu CBOS z roku 2017 uzyskano zbliżone rezultaty: 30% badanych przyzwala osobom tej samej płci na zawieranie małżeństw, zaś 64% odmawia im takiego prawa (CBOS 2017).

Tabela 20. Stosunek do małżeństw osób tej samej płci – Badanie 2015

Klasy/warstwy	Kategorie odpowiedzi					SUMA
	Zdecydowanie się zgadzam	Raczej się zgadzam	Ani się zgadzam, ani nie zgadzam	Raczej się nie zgadzam	Zdecydowanie się nie zgadzam	
Klasa właścicieli firm	12,7%	17,8%	17,8%	12,7%	39,0%	100,0%
Klasa właścicieli gospodarstw rolnych	3,1%	7,8%	9,4%	17,2%	62,5%	100,0%
Klasa wyższych specjalistów	16,4%	20,9%	22,4%	16,4%	23,9%	100,0%
Klasa niższych specjalistów biurowych	2,3%	38,6%	15,9%	25,0%	18,2%	100,0%
Klasa pracowników handlu i usług	11,5%	14,9%	19,5%	16,1%	37,9%	100,0%
Klasa robotników	3,8%	15,4%	10,9%	18,4%	51,5%	100,0%
Warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem	16,2%	20,3%	18,9%	16,2%	28,4%	100,0%
Warstwa szeregowych urzędników publicznych	6,7%	26,7%	15,0%	23,3%	28,3%	100,0%
Klasa/warstwa menedżerów	21,4%	28,6%	7,1%	21,4%	21,4%	100,0%
Klasa/warstwa średniego personelu	14,8%	18,5%	18,5%	11,1%	37,0%	100,0%
Inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach	4,4%	17,1%	11,8%	18,9%	47,8%	100,0%
Uczniowie i studenci	12,8%	17,7%	10,6%	19,9%	39,0%	100,0%
Emeryci	5,8%	13,3%	9,9%	17,3%	53,7%	100,0%
Ogółem	8,1%	17,2%	13,2%	17,8%	43,7%	100,0%

V Cramera = 0,149; $p \leq 0,01$ (wynik istotny statystycznie).

Najwyższy poziom akceptacji małżeństw osób homoseksualnych występuje wśród menedżerów (50,0%). Wysoką akceptację (36%-40%) odnotowujemy również w klasach wyższych specjalistów, niższych specjalistów oraz w warstwie profesjonalistów. Natomiast z dużą dezaprobatą do małżeństw homoseksualnych odnoszą się: właściciele gospodarstw rolnych (78,4%), emeryci (96,4%), robotnicy (68,8%) oraz osoby o niskich kwalifikacjach (65,3%). Zauważamy, że stosunek do małżeństw homoseksualnych dzieli klasy i warstwy społeczne na dwa przeciwstawne bloki, różniące się reprezentowanym światopoglądem, liberalnym lub konserwatywnym.

Postrzeganie ról męskich i kobiecych w rodzinie

W paradygmacie teorii racjonalnego wyboru rodzina definiowana jest jako funkcja indywidualnych decyzji podejmowanych przez jednostki o zróżnicowanych interesach „(...) działające w sytuacji ograniczonej ilości dóbr, pod presją specyficznych dla miejsca i czasu warunków brzegowych oraz w warunkach konkurencji, i zmierzające do rozwiązania dylematów reprodukcji” (Giza-Poleszczuk 2007: 296). W tym ujęciu wyróżnia się rodzinę tradycyjną, o silnie rozbudowanych funkcjach ekonomicznych, społecznych i politycznych. Rodzina tego typu na charakter stosunkowo samodzielnej sieci krewniaczej, która podporządkowuje sobie interesy swych poszczególnych członków. Drugi typ stanowi mała rodzina nowoczesna o zredukowanych funkcjach, która pojawia się i rozwija w warunkach rozbudowanej sfery publicznej, zdolnej pełnić funkcje stabilizujące proces reprodukcji. Sytuacja taka powoduje uwolnienie jednostki od presji rodziny, jako nadrzędnego wobec siebie źródła imperatywów i racjonalności (por. *ibidem*: 297).

W paradygmacie teorii ponowoczesności wskazuje się, że rodzina podlega dynamicznym zmianom, które są konsekwencjami transformacji na rynku pracy, która prowadzi do zacierania różnicy pomiędzy sferami pracy i domu, czasem pracy i czasem wolnym. Ważnym czynnikiem cywilizacyjnym wpływającym na sytuację jest również upowszechnienie nowych mediów, co ma znaczenie między innymi dla procesu doboru w parze. Ta zmiana jest opisywana w kategoriach przejścia od perspektywy bycia rodziną do perspektywy praktykowania rodziny (por. Sikorska 2019: 12-13).

W tym kontekście teoretycznym wyróżnia się dwa modele: rodziny tradycyjnej i ponowoczesnej. Rodzina tradycyjna składa się z dwóch heteroseksualnych osób dorosłych

i ich dzieci. Rolą męża jest zarabianie na utrzymanie rodziny, zaś rolą żony jest zajmowanie się domem i dziećmi. Rodzinę ponowoczesną określają trzy cechy: postulowana równość członków rodziny, wolność oraz indywidualizm. Podstawowe różnice pomiędzy tymi dwoma modelami rodziny określane są następująco: „(...) 1. podział ról i obowiązków pomiędzy dorosłymi członkami rodziny: w rodzinie tradycyjnej – mało elastyczny i odwołujący się do naturalizacji ról płciowych oraz biologicznie określanych cech i kompetencji kobiet oraz mężczyzn, oparty na założeniach patriarchy, a w rodzinie ponowoczesnej – partnerski, dynamiczny, podlegający negocjacji, oderwany od płci biologicznej; 2. rodzaj relacji pomiędzy rodzicem a dzieckiem: w rodzinie tradycyjnej – oparty na socjalizacji rozumianej jako relacja hierarchiczna, w której zakłada się autorytet i władzę rodziców i w której dziecko jest »przedmiotem« socjalizacji (przedmiotowy sposób traktowania dziecka), natomiast w nowej rodzinie – podmiotowy sposób traktowania dziecka, oparty na założeniu o partnerstwie (lub quasi-partnerstwie) z dzieckiem, z którym rodzic wiele kwestii ustala lub przynajmniej stara się dziecku wytłumaczyć swoje podejście” (*ibidem*: 17).

Wyniki badań empirycznych przeprowadzonych przez Małgorzatę Sikorską nie potwierdziły przyjętej przez nią hipotezy o istniejącej polaryzacji w modelach życia rodzinnego między dwoma typami idealnymi: rodziną tradycyjną oraz rodziną ponowoczesną. Wieloaspektowe badania jakościowe objęły dwie grupy po piętnaście rodzin. Do grupy osób mieszkających w Warszawie weszli przedstawiciele następujących kategorii społecznych: właściciele firm, dyrektorzy, kadra kierownicza zakładów pracy i administracji publicznej, kierownicy średniego szczebla, specjaliści z wyższym wykształceniem. Do grupy badanych mieszkających w mieście X włączono następujące kategorie: technicy i inny średni personel, pracownicy administracyjno-biurowi, pracownicy fizyczno-umysłowi, robotnicy i sprzedawcy (*ibidem*: 79-80).

Okazało się, że różnice pomiędzy tak wyodrębnionymi grupami badanych wykraczają poza zakładany model polaryzacji. Autorka wskazuje, że na poziomie codziennych praktyk w obu badanych grupach dominował tradycyjny model rodziny. „Podsumowując to nieco metaforycznie, można opisać praktyki życia rodzinnego, o których mówili badani, jako morze tradycji z wyspami ponowoczesności” (*ibidem*: 261). Drugą charakterystyczną cechą zróżnicowania jest fakt, że elementy rodziny ponowoczesnej pojawiały się częściej na poziomie normatywnym – jak powinno być – niż na poziomie praktyk.

Badania ilościowe wskazują, że w obszarze codziennych obowiązków domowych większy ciężar odpowiedzialności spoczywa na kobietach. Natomiast podejmowanie decyzji dotyczących gospodarstwa domowego czy przedsięwzięć rodzinnych są podejmowane wspólnie lub różnie, czyli występuje tu mechanizm uzgodnień czy też negocjacji (CBOS 2018a).

Tabela 21. Wykonywanie obowiązków domowych (w procentach)

Rodzaj obowiązku	Mężczyźni	Kobiety
Przygotowywanie posiłków	5	65
Zmywanie naczyń	13	56
Sprzątanie	4	61
Pranie	2	82
Codzienne zakupy	12	51
Zlecanie usług do wykonania	60	17
Wyrzucanie śmieci	29	21

Opieka nad dziećmi jest sprawowana wspólnie/różnie w opinii 32% badanych, w opinii 16% przez kobiety, zdaniem 2% przez mężczyzn (50% – nie dotyczy). Decyzje podejmowane w trybie wspólnie/różnie dotyczą między innymi: spędzania wolnego czasu (82%); większych wydatków (np. pralka, telewizor) (76%) oraz spędzania urlopu (85%).

Pogłębiona analiza statystyczna

W ramach naszej analizy podejmujemy kwestię tradycyjnych ról w rodzinie – mężczyzny, który zarabia pieniądze, i kobiety, która zajmuje się domem i dziećmi. Akceptację powyższego modelu rodziny traktujemy jako wskaźnik światopoglądu konserwatywnego, natomiast jego negację, jako wyznacznik światopoglądu liberalnego. Według naszych danych konserwatywny podział ról w rodzinie akceptuje 46,4% badanych, jego negację deklaruje 39,6%, zaś 14,1% wybiera odpowiedź ambiwalentną.

W analizie zastosowano wskaźnik „Indeks konserwatyzm-liberalizm”, będący indeksem złożonym z dwóch światopoglądowych zmiennych: „Stosunek do ról kobiecych i męskich” oraz „Stosunek do gejów i lesbijek”. W indeksie tym zastosowano trzy wartości:

- Wartość 0 określa takich respondentów, którzy wyrazili konserwatywny stosunek wobec co najmniej jednej ze zmiennych, ale ani razu liberalny. Konserwatywną jednostką jest osoba, która:
 - jednocześnie twierdzi, że jest znacznie lepiej dla rodziny, gdy mężczyzna zarabia pieniądze, a kobieta troszczy się o dom i dzieci oraz że osoby tej samej płci nie powinny mieć prawa do zawierania związków małżeńskich;
 - że jest znaczenie lepiej dla rodziny, gdy mężczyzna zarabia pieniądze, a kobieta troszczy się o dom i dzieci oraz wyraża stosunek ambiwalentny (odpowiedzi na skali „ani się zgadzam, ani się nie zgadzam”) wobec stwierdzenia, że osoby tej samej płci powinny mieć prawo do zawierania związków małżeńskich;
 - wyraża stosunek ambiwalentny wobec stwierdzenia, że jest znacznie lepiej dla rodziny, gdy mężczyzna zarabia pieniądze, a kobieta troszczy się o dom i dzieci i jednocześnie zgadza się, że osoby tej samej płci nie powinny mieć prawo do zawierania związków małżeńskich.
- Wartość 1 określa postawy niespójne, typowe dla jednostek, które:
 - na skali odpowiedzi w obydwu pytaniach wybrały odpowiedź „ani się zgadzam, ani się nie zgadzam” oraz
 - wybrały przeciwstawne sobie odpowiedzi w jednym i drugim pytaniu (np. w pierwszym wybrały odpowiedź, że się zgadzają, iż jest znacznie lepiej dla rodziny, gdy mężczyzna zarabia pieniądze, i jednocześnie stwierdziły, że osoby tej samej płci powinny mieć prawo do zawierania związków małżeńskich).
- Wartość 2 określa osoby o poglądach liberalnych i ta została zrekodowana w odwrotny sposób niż wartość 0. Liberalną jednostką jest osoba, która:
 - jednocześnie twierdzi, że nie jest dobrze dla rodziny, gdy mężczyzna zarabia pieniądze, a kobieta troszczy się o dom i dzieci oraz że osoby tej samej płci powinny mieć prawo do zawierania związków małżeńskich;
 - twierdzi, że nie jest dobrze dla rodziny, gdy mężczyzna zarabia pieniądze, a kobieta troszczy się o dom i dzieci oraz wyraża stosunek ambiwalentny (odpowiedzi na skali „ani się zgadzam, ani się nie zgadzam”) wobec stwierdzenia, że osoby tej samej płci powinny mieć prawo do zawierania związków małżeńskich;

- wyraża stosunek ambiwalentny wobec stwierdzenia, że nie jest dobrze dla rodziny, gdy mężczyzna zarabia pieniądze, a kobieta troszczy się o dom i dzieci i jednocześnie zgadza się, że osoby tej samej płci powinny mieć prawo do zawierania związków małżeńskich.

W dalszej analizie zastosowano wielomianową regresję logistyczną. W modelu uwzględniono zmienne kontrolne w postaci wskaźników społeczno-demograficznych, którymi są: płeć, wielkości miejscowości zamieszkania respondenta oraz wykształcenie. W regresji logistycznej obydwu wskaźników zastosowano również identyczne kategorie referencyjne (nadmiarowe).

W przypadku zmiennej zależnej była to wartość 0, a w przypadku pozostałych zmiennych niezależnych wartością referencyjną była:

1. Kobieta (zmienna płeć);
2. Osoba zamieszkująca miasto powyżej 300 tys. mieszkańców (zmienna wielkość miejscowości zamieszkania);
3. Osoba z wykształceniem wyższym (zmienna wykształcenie);
4. Członek klasy robotników (zmienna przynależność klasowo-warstwowa).

W przypadku niespójnych (ambiwalentnych) poglądów w indeksie konserwatyzmu i liberalizmu wpływ na poglądy ma jedynie wiek, płeć oraz wykształcenie. Okazuje się, że bycie mężczyzną zmniejsza szansę na niespójność poglądów o niemal 50% względem kobiet (w porównaniu do poglądów konserwatywnych, które stanowią w tym przypadku kategorię referencyjną). Podobnie jest zresztą w przypadku wykształcenia co najwyżej gimnazjalnego oraz wykształcenia co najwyżej średniego bez matury (w tym zawodowego) – posiadanie tego typu wykształcenia sprzyja poglądom niespójnym w porównaniu do osób z wykształceniem wyższym. Wiek z kolei obniża szansę na poglądy niespójne. Natomiast struktura klasowo-warstwowa nie ma żadnego znaczenia przy ocenie możliwości zaistnienia poglądów niespójnych.

Inaczej jest jednak w przypadku poglądów liberalnych. Tutaj możemy zaobserwować istotne znaczenie zarówno zmiennych społeczno-demograficznych, jak i klasowo-warstwowych. W przypadku tych pierwszych bycie mężczyzną zmniejsza szansę o niemal 50% na poglądy liberalne. Również wykształcenie średnie bez matury oraz zawodowe oraz gimnazjalne i podstawowe obniżają prawdopodobieństwo wyznawania poglądów liberalnych. Nie bez znaczenia jest także miejscowość, w której mieszkał respondent w trakcie badania – mieszkańcy wsi mają mniejszą szansę

(o 47%) na podzielenie poglądów liberalnych, a mieszkańcy małych miast do 50 tys. mieszkańców o 52% (względem osób mieszkających w miastach powyżej 300 tys. mieszkańców). Istotnym wpływem charakteryzuje się również wiek.

Tabela 22. Stosunek do tradycyjnego podziału ról w rodzinie – Badanie 2015

Klasy/warstwy	Kategorie odpowiedzi					SUMA
	Zdecydowanie się zgadzam	Raczej się zgadzam	Ani się zgadzam, ani nie zgadzam	Raczej się nie zgadzam	Zdecydowanie się nie zgadzam	
Klasa właścicieli firm	16,7%	19,2%	16,7%	25,8%	21,7%	100,0%
Klasa właścicieli gospodarstw rolnych	35,4%	32,3%	13,8%	18,5%	0,0%	100,0%
Klasa wyższych specjalistów	6,0%	11,9%	7,5%	37,3%	37,3%	100,0%
Klasa niższych specjalistów biurowych	11,4%	13,6%	9,1%	45,5%	20,5%	100,0%
Klasa pracowników handlu i usług	13,5%	13,5%	23,6%	30,3%	19,1%	100,0%
Klasa robotników	29,6%	27,0%	18,5%	18,1%	6,7%	100,0%
Warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem	9,6%	19,2%	16,4%	27,4%	27,4%	100,0%
Warstwa szeregowych urzędników publicznych	9,8%	21,3%	11,5%	39,3%	18,0%	100,0%
Klasa/warstwa menedżerów	3,6%	17,9%	7,1%	35,7%	35,7%	100,0%
Klasa/warstwa średniego personelu	12,7%	14,5%	14,5%	32,7%	25,5%	100,0%
Inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach	28,9%	31,5%	9,1%	24,1%	6,5%	100,0%
Uczniowie i studenci	15,0%	25,2%	17,0%	27,9%	15,0%	100,0%
Emeryci	29,7%	28,0%	11,3%	22,7%	8,3%	100,0%
Ogółem	22,1%	24,3%	14,1%	25,9%	13,7%	100,0%

V Cramera = 0,192; $p \leq 0,01$ (wynik istotny statystycznie).

W przypadku analizowanego tu indeksu i najwyższej jego wartości (liberalizmu) znaczenie ma przede wszystkim położenie klasowo-warstwowe. Najwyższą szansą na poglądy liberalne względem referencyjnej klasy robotniczej charakteryzuje się klasa wyższych specjalistów – przynależność do niej zwiększa ewentualność przyjęcia poglądów liberalnych o 300%. Również mocno zwiększa szansę na liberalne zakwalifikowanie do klasy/warstwy menedżerów (o 269%), klasy niższych specjalistów biurowych

(o 224%) oraz klasy/warstwy średniego personelu (o 158%) w stosunku do klasy robotniczej. Istotne znaczenie dla zaistnienia poglądów liberalnych ma także przynależność do klasy właścicieli firm (zwiększa szanse o 97%).

Stwierdzamy, że przynależność klasowo-warstwowa silniej wyjaśnia światopogląd liberalny niż zmienne społeczno-demograficzne. Dodatkowo warto zauważyć, że wskaźniki R kwadrat są dla prezentowanego tutaj modelu ze zmienną zależną „Indeks poglądów konserwatywno-liberalnych” dosyć wysokie. Tym samym zastosowany model lepiej tłumaczy zróżnicowanie światopoglądowe mierzone jako indeks dwóch zmiennych odnoszących się do stosunku wobec ról kobiecych i męskich oraz stosunku do homoseksualistów, niż mierzone jako pojedyncza zmienna odnosząca się do stosunku Polaków wobec aborcji.

Tabela 23. Wyniki analizy wielomianowej regresji logistycznej dla zmiennej zależnej „Stosunek do aborcji”

Zmienna zależna: Stosunek do aborcji	B	Błąd std.	Wald	df	Istot- ność	Exp (B)
Stała	-1,248	0,433	8,287	1	0,004	
Wiek	0,004	0,007	0,359	1	0,549	1,004
[płeć=M]	-0,15	0,163	0,847	1	0,357	0,861
[płeć=K]	0	.	.	0	.	.
[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Wieś]	-0,153	0,25	0,377	1	0,539	0,858
[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto poniżej 50 tys.]	0,133	0,25	0,282	1	0,595	1,142
[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto między 50 tys. a 300 tys.]	0,03	0,258	0,014	1	0,907	1,031
[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto powyżej 300 tys.]	0	.	.	0	.	.
[Wykształcenie=gimnazjalne lub niższe]	-0,641	0,357	3,221	1	0,073	0,527
[Wykształcenie=ZSZ i średnie bez matury]	-0,059	0,254	0,054	1	0,816	0,943
1 [Wykształcenie=średnie]	-0,107	0,233	0,21	1	0,647	0,899
[Wykształcenie=wyższe]	0	.	.	0	.	.
[Klasy warstwy=klasa właścicieli firm]	-0,106	0,356	0,089	1	0,766	0,899
[Klasy warstwy=klasa właścicieli gosp. roln.]	-0,692	0,48	2,078	1	0,149	0,5
[Klasy warstwy=klasa wyższych specjalistów]	0,127	0,428	0,088	1	0,767	1,135

[Klasy warstwy=klasa niższych specjalistów biurowych]	0,304	0,488	0,387	1	0,534	1,355
[Klasy warstwy=klasa pracowników handlu i usług]	0,039	0,388	0,01	1	0,92	1,04
[Klasy warstwy=warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem]	0,238	0,403	0,35	1	0,554	1,269
[Klasy warstwy=warstwa szeregowych urzędników publicznych]	-0,481	0,514	0,876	1	0,349	0,618
[Klasy warstwy=klasa/warstwa menedżerów]	-0,087	0,628	0,019	1	0,89	0,917
[Klasy warstwy=klasa/warstwa średniego personelu]	-0,075	0,485	0,024	1	0,878	0,928
[Klasy warstwy=inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach]	0,054	0,285	0,036	1	0,85	1,055
[Klasy warstwy=uczniowie i studenci]	0,137	0,334	0,168	1	0,682	1,146
[Klasy warstwy=emeryci]	0,14	0,309	0,206	1	0,65	1,151
[Klasy warstwy=klasa robotników]	0	.	.	0	.	.
Stała	-0,751	0,331	5,135	1	0,023	
Wiek	0,021	0,005	15,437	1	0*	1,021
[płeć=M]	-0,094	0,127	0,546	1	0,46	0,91
[płeć=K]	0	.	.	0	.	.
² [Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Wieś]	-0,809	0,185	19,13	1	0*	0,446
[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto poniżej 50 tys.]	-0,645	0,191	11,416	1	0,001*	0,525
[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto między 50 tys. a 300 tys.]	-0,387	0,191	4,094	1	0,043*	0,679
[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto powyżej 300 tys.]	0	.	.	0	.	.
[Wykształcenie=gimnazjalne lub niższe]	0,054	0,256	0,044	1	0,834	1,055
[Wykształcenie=ZSZ i średnie bez matury]	0,062	0,202	0,094	1	0,759	1,064
[Wykształcenie=średnie]	0,169	0,183	0,852	1	0,356	1,184
[Wykształcenie=wyższe]	0	.	.	0	.	.
[Klasy warstwy=klasa właścicieli firm]	-0,183	0,264	0,479	1	0,489	0,833
[Klasy warstwy=klasa właścicieli gosp. roln.]	-1,215	0,397	9,384	1	0,002*	0,297
[Klasy warstwy=klasa wyższych specjalistów]	-0,53	0,379	1,96	1	0,162	0,589
[Klasy warstwy=klasa niższych specjalistów biurowych]	0,077	0,392	0,039	1	0,844	1,08
[Klasy warstwy=klasa pracowników handlu i usług]	0,213	0,285	0,556	1	0,456	1,237
[Klasy warstwy=warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem]	-0,834	0,383	4,754	1	0,029*	0,434

[Klasy warstwy=warstwa szeregowych urzędników publicznych]	0,03	0,343	0,008	1	0,931	1,03
[Klasy warstwy=klasa/warstwa menedżerów]	-0,08	0,469	0,029	1	0,864	0,923
[Klasy warstwy=klasa/warstwa średniego personelu]	0,068	0,349	0,038	1	0,845	1,071
[Klasy warstwy=inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach]	0,069	0,211	0,108	1	0,743	1,072
[Klasy warstwy=uczniowie i studenci]	0,029	0,265	0,012	1	0,914	1,029
[Klasy warstwy=emeryci]	-0,552	0,237	5,412	1	0,02*	0,576
[Klasy warstwy=klasa robotników]	0	.	.	0	.	.

R² Cox i Snell: 0,057.

R² Nagelkerke: 0,067.

R² McFadden: 0,03.

* Istotność statystyczna poniżej 0,05.

Tabela 24. Wyniki analizy wielomianowej regresji logistycznej dla zmiennej zależnej „Indeks konserwatyizm-liberalizm”

Zmienna zależna: Indeks konserwatyizm-liberalizm	B	Błąd std.	Wald	df	Istot- ność	Exp (B)
Stała	1,197	0,372	10,358	1	0,001	
Wiek	-0,017	0,006	8,419	1	0,004**	0,983
[płeć=M]	-0,675	0,138	23,897	1	0*	0,509
[płeć=K]	0*	.	.	0	.	.
[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Wieś]	-0,352	0,212	2,757	1	0,097	0,704
[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto poniżej 50 tys.]	-0,065	0,215	0,091	1	0,762	0,937
[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto między 50 tys. a 300 tys.]	-0,066	0,223	0,087	1	0,768	0,936
[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto powyżej 300 tys.]	0*	.	.	0	.	.
[Wykształcenie=gimnazjalne lub niższe]	-0,828	0,272	9,25	1	0,002**	0,437
[Wykształcenie=ZSZ i średnie bez matury]	-0,863	0,218	15,612	1	0**	0,422
[Wykształcenie=średnie]	-0,312	0,201	2,412	1	0,12	0,732
¹ [Wykształcenie=wyższe]	0*	.	.	0	.	.
[Klasy warstwy=klasa właścicieli firm]	-0,359	0,312	1,318	1	0,251	0,699

[Klasy warstwy=klasa właścicieli gosp. roln.]	-0,337	0,369	0,833	1	0,361	0,714
[Klasy warstwy=klasa wyższych specjalistów]	0,525	0,443	1,402	1	0,236	1,691
[Klasy warstwy=klasa niższych specjalistów biurowych]	0,903	0,491	3,382	1	0,066	2,467
[Klasy warstwy=klasa pracowników handlu i usług]	0,436	0,309	1,986	1	0,159	1,546
[Klasy warstwy=warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem]	-0,212	0,391	0,294	1	0,587	0,809
[Klasy warstwy=warstwa szeregowych urzędników publicznych]	0,295	0,391	0,57	1	0,45	1,343
[Klasy warstwy=klasa/warstwa menedżerów]	0,072	0,604	0,014	1	0,905	1,074
[Klasy warstwy=klasa/warstwa średniego personelu]	0,522	0,396	1,737	1	0,188	1,685
[Klasy warstwy=inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach]	-0,172	0,227	0,569	1	0,451	0,842
[Klasy warstwy=uczniowie i studenci]	-0,148	0,28	0,278	1	0,598	0,863
[Klasy warstwy=emeryci]	0,032	0,255	0,016	1	0,9	1,033
[Klasy warstwy=klasa robotników]	0*	.	.	0	.	.
Stała	1,413	0,4	12,493	1	0	
Wiek	-0,022	0,006	12,634	1	0**	0,978
[płeć=M]	-0,692	0,151	20,928	1	0**	0,5
[płeć=K]	0*	.	.	0	.	.
[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Wieś]	-0,631	0,214	8,697	1	0,003**	0,532
[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto poniżej 50 tys.]	-0,738	0,224	10,887	1	0,001**	0,478
[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto między 50 tys. a 300 tys.]	-0,217	0,218	0,987	1	0,321	0,805
[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto powyżej 300 tys.]	0*	.	.	0	.	.
[Wykształcenie=gimnazjalne lub niższe]	-1,786	0,375	22,721	1	0**	0,168
2 [Wykształcenie=ZSZ i średnie bez matury]	-1,186	0,235	25,419	1	0**	0,306
[Wykształcenie=średnie]	-0,294	0,202	2,125	1	0,145	0,745
[Wykształcenie=wyższe]	0*	.	.	0	.	.
[Klasy warstwy=klasa właścicieli firm]	0,678	0,3	5,088	1	0,024**	1,969
[Klasy warstwy=klasa właścicieli gosp. roln.]	-0,589	0,52	1,285	1	0,257	0,555
[Klasy warstwy=klasa wyższych specjalistów]	1,389	0,435	10,208	1	0,001**	4,01
[Klasy warstwy=klasa niższych specjalistów biurowych]	1,176	0,504	5,442	1	0,020**	3,24
[Klasy warstwy=klasa pracowników handlu i usług]	0,606	0,344	3,101	1	0,078	1,834

[Klasy warstwy=warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem]	0,458	0,392	1,365	1	0,243	1,58
[Klasy warstwy=warstwa szeregowych urzędników publicznych]	0,646	0,411	2,47	1	0,116	1,909
[Klasy warstwy=klasa/warstwa menedżerów]	1,305	0,534	5,986	1	0,014**	3,689
[Klasy warstwy=klasa/warstwa średniego personelu]	0,946	0,412	5,282	1	0,022**	2,575
[Klasy warstwy=inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach]	-0,035	0,274	0,017	1	0,897	0,965
[Klasy warstwy=uczniowie i studenci]	0,266	0,306	0,756	1	0,385	1,305
[Klasy warstwy=emeryci]	0,041	0,306	0,018	1	0,892	1,042
[Klasy warstwy=klasa robotników]	0*	.	.	0	.	.

R² Cox i Snell: 0,201.

R² Nagelkerke: 0,228.

McFadden: 0,106.

* Grupa referencyjna.

** Istotność statystyczna poniżej 0,05.

Rozdział VII

Polityczne zróżnicowanie Polaków

Aspekty politycznego zróżnicowania społeczeństwa

Poniższa analiza obejmuje następujące aspekty zróżnicowania politycznego polskiej opinii publicznej: orientacje polityczne, poglądy polityczne, zainteresowanie polityką, praktyki religijne. Orientacje polityczne stanowią rozszerzoną formułę preferencji partyjnych. Bierzemy tu pod uwagę nie tylko elektoraty partyjne, lecz również zbiór osób, które w badaniach nie opowiadają się za żadną z głównych sił politycznych. Drugi aspekt analizy dotyczy deklarowanych poglądów politycznych, określanych na skali lewica – prawica. Takie ujęcie poglądów politycznych jest standardowo stosowane w badaniach sondażowych, odnoszących się do kwestii politycznych. Zmienna dotycząca deklarowanego poziomu zainteresowania polityką została włączona do analizy, ze względu na wynikające z badań CBOS zmiany opinii Polaków w tym zakresie. Udział w praktykach religijnych jest tu traktowany jako deklaracja badanych, dotycząca zachowań, związanych z uznawaniem światopoglądem. Głównym celem analizy jest weryfikacja hipotezy, że pozycja w strukturze społecznej, określana przez przynależność do określonej klasy lub warstwy społecznej, stanowi istotny statystycznie czynnik zróżnicowania politycznego Polaków.

Orientacje polityczne

Po wyraźnym zwycięstwie Prawa i Sprawiedliwości w wyborach w roku 2015 na scenie politycznej nastąpił nowy podział ról. Pozycja PiS jako partii rządzącej stała się niezwykle silna ze względu na dysponowanie większością w sejmie, senacie oraz obsadzenie urzędu prezydenckiego. Rolę opozycji podjęły Platforma Obywatelska, PSL i Nowoczesna, własną grę prowadziły partie lewicowe oraz prawicowe, w tym Kukiz'15.

Konfiguracja ta znalazła potwierdzenie w praktyce wyborczej, w wyborach do Parlamentu Europejskiego w roku 2019. Wygrało je PiS z wynikiem 45,38%. Partie PO, PSL, SLD, N, Zieloni, występujące pod wspólnym szyldem Koalicji Europejskiej, uzyskały

38,47% głosów, zaś partia Wiosna Roberta Biedronia zdobyła 6,06% głosów (Państwowa Komisja Wyborcza 2019).

W dyskursie publicznym wizerunkowi wyraźnie spolaryzowanej sceny politycznej towarzyszy przekonanie o analogicznym podziale w społeczeństwie, określanym jako „wojna dwóch wrogich plemion”. Nie negujemy zjawiska ostrych podziałów i antagonizmów społecznych, jednak uznajemy pogląd, że poszczególne środowiska społeczne są w różnym stopniu zaangażowane w istniejący konflikt. W tym kontekście formułujemy hipotezę, że obok tych dwóch antagonistycznych orientacji politycznych występuje opcja neutralna, charakterystyczna dla osób, które w badaniach nie opowiadają się za żadną z głównych sił politycznych.

W celu ukazania pełnego spektrum preferencji politycznych osób badanych w sondażach przyjmujemy model orientacji politycznych, który opiera się na odpowiedziach na dwa pytania sondażowe: o preferencje partyjne oraz o deklarowany udział w wyborach. W efekcie uzyskujemy następujące typy orientacji:

1. Zwolennicy PiS – osoby, które zamierzają głosować w wyborach i oddałyby głos na PiS.
2. Zwolennicy opozycji – osoby, które zamierzają głosować w wyborach i oddałyby głos na partie opozycyjne (PO, N, PSL).
3. Zwolennicy innych partii – osoby, które zamierzają głosować w wyborach i oddałyby głos na inne partie.
4. Zwolennicy orientacji neutralnej – osoby, które:
 - 1) na pytanie o udział w wyborach odpowiedziały: nie wiem, na pewno nie, odmowa odpowiedzi;
 - 2) na pytanie o preferencje partyjne odpowiedziały – trudno powiedzieć lub odmowa odpowiedzi.

Dzięki temu zabiegowi analiza obejmuje wszystkich badanych w sondażach (100%), a nie tylko osoby zamierzające głosować (65-70%), jak to jest praktykowane w większości publikacji medialnych. Zakładamy, że osoby, które nie zamierzają głosować lub nie wskazują preferowanego ugrupowania, nie są apolityczne. Można je nazwać ostrożnymi obserwatorami sceny politycznej. Przyjmujemy, że jest to raczej wyraz krytycznej oceny aktualnej oferty partii politycznych i przyjętych reguł gry politycznej niż rezygnacja z wykonywania praw wyborczych.

Dane zaprezentowane w tabeli nr 25 wskazują, że zwolennicy PiS stanowią 25,2% badanych, sympatycy opozycji 19,9%, zwolennicy innych partii 11,5%, zaś stronnicy orientacji neutralnej 43,4%. Dane te potwierdzają zasadność uwzględnienia w analizie orientacji neutralnej, która obejmuje niemal połowę Polaków.

Tabela 25. Orientacje polityczne klas i warstw społecznych (2017)

Klasy/warstwy	Orientacja polityczna				SUMA
	Zwolennicy PiS	Zwolennicy opozycji	Zwolennicy innych partii	Zwolennicy orientacji neutralnej	
Klasa właścicieli firm	14,3%	26,5%	26,5%	32,7%	100,0%
Klasa właścicieli gospodarstw rolnych	29,7%	18,7%	4,4%	47,3%	100,0%
Klasa wyższych specjalistów	20,3%	35,9%	14,1%	29,7%	100,0%
Klasa niższych specjalistów biurowych	11,1%	23,6%	19,4%	45,8%	100,0%
Klasa pracowników handlu i usług	18,1%	21,0%	12,3%	48,6%	100,0%
Klasa robotników	25,2%	11,5%	10,7%	52,6%	100,0%
Warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem	33,7%	30,1%	10,8%	25,3%	100,0%
Warstwa szeregowych urzędników publicznych	24,2%	25,8%	6,5%	43,5%	100,0%
Klasa/warstwa menedżerów	5,1%	54,2%	13,6%	27,1%	100,0%
Klasa/warstwa średniego personelu	29,1%	17,4%	20,9%	32,6%	100,0%
Inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach	26,7%	14,8%	10,6%	47,9%	100,0%
Uczniowie i studenci	15,4%	13,2%	23,1%	48,4%	100,0%
Emeryci	33,3%	20,9%	5,6%	40,2%	100,0%
Ogółem	25,2%	19,9%	11,5%	43,4%	100,0%

V Cramera = 0,169; $p \leq 0,01$ (wynik istotny statystycznie).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych CBOS (2017).

Analiza wpływu przynależności klasowo-warstwowej na orientację polityczną została przeprowadzona poprzez zastosowanie modelu wielomianowej regresji logistycznej (por. tabelę nr 30 w Aneksie – w celu zapewnienia większej spójności tekstu tabeli 28-

36 przeniesiono do aneksu). Zauważamy, że model tłumaczy w pewnym stopniu zróżnicowanie poglądów politycznych Polaków, bo jedynie przynależność do klasy/warstwy menedżerów oraz klasy właścicieli firm zwiększa szanse na głosowanie na partię opozycyjne. W tym zestawieniu zmiennych wyjaśniających wyróżnia się znacząco klasa/warstwa menedżerów, bo w porównaniu do robotników członkostwo w tej klasie zwiększa szanse na bycie zwolennikiem opozycji aż o 1300% – wynik ten pokazuje na jak różnych biegunach poglądów politycznych są z jednej strony menedżerowie, a z drugiej robotnicy. W przypadku klasy właścicieli firm prawdopodobieństwo poparcia opozycji również jest większe względem kategorii referencyjnej i wynosi 180%. Na zwolenników opozycji składają się przede wszystkim mieszkańcy dużych miast. W przypadku mieszkańców wsi szansa poparcia partii opozycyjnych jest mniejsza o 57%. Również wpływ wykształcenia jest istotny statystycznie: generalnie im niższe wykształcenie, tym mniejsza szansa poparcia opozycji (nieistotne okazało się tylko posiadanie wykształcenia średniego). Statystycznie nieistotna jest natomiast kategoria płci.

Pewne prawidłowości dotyczą również kategorii osób o orientacji neutralnej. Szansa na przynależność do niej wzrasta w przypadku wykształcenia gimnazjalnego lub niższego o 50% oraz spada w przypadku osób płci męskiej (o 35%). Możliwość reprezentowania opcji neutralnej maleje w przypadku osób należących do warstwy profesjonalistów o 60%. W przypadku pozostałych klas i warstw zależności okazały się nieistotne statystycznie.

Zróżnicowanie poglądów politycznych Polaków

W comiesięcznym badaniu przeglądowym CBOS (reprezentatywna próba dorosłych Polaków) zadawane jest następujące pytanie: „Na tej linii zaznaczono punktami różne poglądy polityczne, od lewicowych do prawicowych. Proszę wskazać, który z tych punktów najlepiej odpowiada Pana/i poglądom politycznym”.

Pytaniu temu odpowiada skala 7-punktowa.

1-----2-----3-----4-----5-----6-----7
Lewica Prawica

Powyższą skalę wykorzystano jak zmienną zależną w wielomianowej analizie regresji logistycznej, przedstawionej w tabelach 31 i 32. Zawarte w tabelach zmienne niezależne słabo

tłumaczą zróżnicowanie poglądów politycznych. Z perspektywy zróżnicowania klasowo-warstwowego jedynie przynależność do dwóch typów struktur okazała się istotna statystycznie w analizowanym modelu. W roku 2010 szanse na poglądy centrowe zwiększała o 300% przynależność do klasy właścicieli gospodarstw rolnych względem klasy robotniczej, a przynależność do kategorii uczniów i studentów zwiększała o 130% możliwość przyjęcia poglądów konserwatywnych. W badaniach z roku 2017 analizowana zależność nie występuje.

Klasy i warstwy społeczne a zainteresowanie polityką

W roku 2010 duże zainteresowanie polityką deklarowało 10,4%, średnie 41,8%, zaś niewielkie 47,6% badanych, czyli prawie połowa Polaków. Obraz ten zmienił się w istotny sposób w roku 2017, gdyż wzrósł poziom zainteresowania polityką do 19,3%, czyli niemal dwukrotnie. Odsetek osób niezainteresowanych polityką zmniejszył się do 33,5%, tj. o 14 pkt. procentowych, zaś najliczniejszy segment – średnio zainteresowanych – objął 47,2% badanych.

W odniesieniu do struktury klasowo-warstwowej stwierdzamy zróżnicowany poziom zainteresowania polityką. Analiza regresji wskazuje, że w roku 2010 przynależność klasowo-warstwowa wpływała przede wszystkim na opinie osób deklarujących średni poziom zainteresowania polityką (por. tabelę 33 w Aneksie). Przynależność do klasy właścicieli gospodarstw rolnych zwiększała szansę na średni poziom zainteresowanie polityką o 75% (względem klasy robotników), przynależność do warstwy profesjonalistów z wyższym wykształceniem – o 260%, a w warstwie uczniów i studentów – o 140%. W przypadku zmiennych społeczno-demograficznych wystąpiły następujące prawidłowości: bycie mężczyzną zwiększało szansę na średnie zainteresowanie polityką, zamieszkiwanie na wsi zmniejszyło szansę średniego zainteresowania polityką, a posiadanie wyższego wykształcenia sprzyjało średniemu zainteresowaniu polityką.

W roku 2010 zróżnicowanie klasowo-warstwowe nie wpływało na wysokie zainteresowanie polityką. Natomiast oddziaływały na nią zmienne społeczno-demograficzne. Płeć, miejsce zamieszkania oraz wykształcenie wpływały w podobny sposób, jak to opisano w przypadku średniego zainteresowania polityką. Także przynależność do żadnej warstwy/klasy społecznej nie współgrała z wysokim poziomem zainteresowania polityką. Natomiast w roku 2017 szansa na wysoki poziom zainteresowania polityką wiązała się z przynależnością do wielu różnych klas i warstw społecznych: klasy właścicieli firm

(122%), klasy wyższych specjalistów (359%), klasy niższych specjalistów biurowych (150%), warstwy profesjonalistów z wyższym wykształceniem (289%), warstwy szeregowych urzędników publicznych (194%), klasy/warstwy menedżerów (486%), klasy/warstwy średniego personelu (145%), innej kategorii osób o niskich kwalifikacjach (107%), kategorii uczniów i studentów (571%) oraz kategorii emerytów (114%) (tabela 34 w Aneksie). Wpływ zmiennych społeczno-demograficznych w 2017 przedstawiał się następująco: na wysokie zainteresowanie polityką wpływała płeć (bycie mężczyzną). Z kolei niski poziom wykształcenia zmniejszał szanse na wysoki poziom zainteresowania polityką.

Tabela 26. Struktura społeczna a poziom zainteresowania polityką (Badanie 2010)

Klasy/warstwy	Zainteresowanie polityką:						SUMA
	bardzo duże	duże	średnie	niskie, nie-wielkie	żadne	odpowiedź „inne”	
Klasa właścicieli firm	5,5%	12,3%	46,6%	26,0%	9,6%	0%	100,0%
Klasa właścicieli gospodarstw rolnych	3,1%	2,1%	44,8%	16,7%	33,3%	0%	100,0%
Klasa wyższych specjalistów	2,8%	22,2%	36,1%	22,2%	13,9%	2,8%	100,0%
Klasa niższych specjalistów biurowych	1,9%	9,3%	48,1%	27,8%	13,0%	0%	100,0%
Klasa pracowników handlu i usług	0,9%	6,3%	42,3%	27,0%	23,4%	0%	100,0%
Klasa robotników	1,2%	6,8%	37,5%	31,0%	23,2%	0,3%	100,0%
Warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem	0%	10,5%	70,2%	10,5%	8,8%	0%	100,0%
Warstwa szeregowych urzędników publicznych	0%	6,4%	57,4%	25,5%	10,6%	0%	100,0%
Klasa/warstwa menedżerów	1,8%	23,2%	51,8%	16,1%	7,1%	0%	100,0%
Klasa/warstwa średniego personelu	0%	14,1%	51,6%	21,9%	12,5%	0%	100,0%
Inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach	0,9%	6,3%	35,3%	28,1%	28,7%	0,6%	100,0%
Uczniowie i studenci	1,8%	4,9%	41,1%	33,7%	17,8%	0,6%	100,0%
Emeryci	2,9%	11,4%	39,3%	22,5%	23,9%	0%	100,0%
Ogółem	1,8%	8,7%	41,7%	25,9%	21,7%	0,3%	100,0%

V Cramera = 0,129; $p \leq 0,01$ (wynik istotny statystycznie).

Tabela 27. Struktura społeczna a poziom zainteresowania polityką (Badanie 2017)

Klasy/warstwy	Zainteresowanie polityką:						SUMA
	bardzo duże	duże	średnie	niskie, nie-wielkie	żadne	odpowiedź „inne”	
Klasa właścicieli firm	6,2%	21,6%	43,3%	17,5%	11,3%	0%	100,0%
Klasa właścicieli gospodarstw rolnych	3,3%	8,8%	48,4%	31,9%	7,7%	0%	100,0%
Klasa wyższych specjalistów	7,8%	23,4%	56,3%	7,8%	4,7%	0%	100,0%
Klasa niższych specjalistów biurowych	9,7%	6,9%	51,4%	20,8%	11,1%	0%	100,0%
Klasa pracowników handlu i usług	-	10,2%	48,9%	28,5%	12,4%	0%	100,0%
Klasa robotników	3,0%	8,0%	48,6%	28,6%	11,8%	0%	100,0%
Warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem	4,8%	24,1%	50,6%	15,7%	4,8%	0%	100,0%
Warstwa szeregowych urzędników publicznych	6,3%	12,7%	54,0%	12,7%	14,3%	0%	100,0%
Klasa/warstwa menedżerów	1,7%	37,3%	49,2%	10,2%	1,7%	0%	100,0%
Klasa/warstwa średniego personelu	4,7%	16,3%	58,1%	17,4%	3,5%	0%	100,0%
Inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach	5,6%	9,5%	43,3%	25,7%	15,9%	0%	100,0%
Uczniowie i studenci	5,5%	17,6%	41,8%	23,1%	12,1%	0%	100,0%
Emeryci	6,3%	18,9%	44,4%	16,7%	13,7%	0%	100,0%
Ogółem	4,9%	14,4%	47,2%	21,8%	11,7%	0%	100,0%

V Cramera = 0,123; $p \leq 0,01$ (wynik istotny statystycznie).

Zróżnicowanie deklarowanych praktyk religijnych

Analiza deklarowanych aktywności religijnych została przeprowadzona przy użyciu wielomianowej regresji logistycznej i przyjęła trzy wartości:

- Wartość 3 odnosi się do nieuczestniczenia w praktykach religijnych;
- Wartość 2 odnosi się do uczestnictwa kilka razy w miesiącu, kilka razy w roku;
- Wartość 1 odnosi się do uczestnictwa raz w tygodniu i częściej.

W roku 2010 na wysoką aktywność religijną wpływała jedynie przynależność do kategorii uczniów i studentów, a w roku 2017 szansę na częsty udział w praktykach religijnych

zwiększała dodatkowo przynależność do klasy właścicieli gospodarstw rolnych (większa szansa na wysoką aktywność religijną o 112% względem klasy robotników), klasy wyższych specjalistów (126%) oraz warstwy profesjonalistów z wyższym wykształceniem (181%) (tabele 35 i 36 w Aneksie). Jeżeli spojrzymy całościowo na modele z obydwu lat, to nie bez znaczenia jest również wpływ płci, wielkości miejscowości oraz wieku na aktywność religijną. Bycie mężczyzną istotnie statystycznie wpływa na mniejszą aktywność religijną niż bycie kobietą. Z kolei pozytywnie na aktywność religijną wpływa wielkość miejscowości zamieszkania (im mniejsza, tym większa szansa zarówno na przeciętną, jak i wysoką aktywność religijną) oraz wiek (im starsza osoba, tym większa szansa na wysoką aktywność religijną).

Konkluzje

1. Analiza regresji wykazała, że przynależność klasowo-warstwowa tłumaczy w ograniczonym stopniu zróżnicowanie poglądów politycznych Polaków w zakresie orientacji politycznych (zwolennicy PiS, zwolennicy opozycji, orientacja neutralna). Jedynie przynależność do klasy/warstwy menedżerów oraz klasy właścicieli firm zwiększa szanse na głosowanie na partie opozycyjne. W przypadku pozostałych klas i warstw zależności okazały się nieistotne statystycznie.
2. Również w przypadku poglądów politycznych, mierzonych na skali lewica-prawica, przynależność klasowo-warstwowa słabo tłumaczy ten typ zróżnicowania. Okazała się istotna jedynie dla dwóch typów struktur: w roku 2010 obecność w klasie właścicieli gospodarstw rolnych zwiększała o 300% szanse na poglądy centrowe względem klasy robotniczej, a bycie uczniem i studentem zwiększało o 130% szanse na poglądy prawicowe.
3. Analiza regresji wskazuje, że w roku 2017 przynależność klasowo-warstwowa stała się czynnikiem wyraźnie wpływającym na wysoki poziom zainteresowania polityką. Szansa na wysoki poziom zainteresowania polityką wiązała się w różnym stopniu z przynależnością do wszystkich klas i warstw społecznych, oprócz klasy właścicieli gospodarstw rolnych. W odniesieniu do kategorii referencyjnej, czyli klasy robotników, największa szansa na duże zainteresowanie polityką wystąpiła: w kategorii uczniów i studentów (571%), w klasie/warstwie menedżerów (486%), w klasie wyższych specjalistów (359%) oraz w warstwie profesjonalistów z wyższym wykształceniem

(289%). Najniższe szanse były: w klasie robotników (kategoria referencyjna), w kategorii osób o niskich kwalifikacjach (107%) oraz w warstwie emerytów (114%).

4. Dane te nie wskazują na istotne statystycznie zróżnicowanie zainteresowania polityką pomiędzy klasami starymi a nowymi, niemniej przynależność klasowo-warstwowa jest czynnikiem wyjaśniającym zróżnicowanie tego aspektu świadomości politycznej.

Rozdział VIII

Autorski model struktury społecznej

Klasy żyją i mają się dobrze

Zasadniczą przyczyną oddźwięku, jaki wywołało wśród socjologów ukazanie się w roku 1996 książki Jana Pakulskiego i Malcolma Watersa *The Death of Class*, była nie tyle treść tej pracy, co jej tytuł. Nie zapowiadał on treści książki, lecz miał przyciągnąć uwagę zainteresowanych problematyką klas. Znacznie bardziej adekwatnym wyrazem ich stanowiska był artykuł opublikowany w tymże roku w „Theory and Society” pod tytułem *The Reshaping and Dissolution of Social Class in Advanced Societies*.

W podsumowaniu artykułu autorzy streszczają swoje konkluzje w czterech тезach:

1. Produkcji gospodarczej, własności i udziału w narodowych rynkach pracy nie można uważać za główne determinanty (*key determinants*) struktury społecznej i indywidualnych szans życiowych;
2. Podstawy, na których powstają główne grupy współczesnego społeczeństwa, mają charakter nie-ekonomiczny i nie-klasowy, a ich podstawami są: etniczność, gender, aprobowane wartości, styl życia i konsumpcja;
3. Klasy nie tworzą podstawy tożsamości, ideologii, podziałów społecznych i aktywności politycznej. Nie są też adekwatnymi prognostykami dochodu, stylu życia i dostępu do zdrowia, wykształcenia i innych zasobów społecznych;
4. Wzorce zmiany we współczesnych społeczeństwach nie są wyznaczone przez konkurencję między klasami, a tym bardziej przez walkę klasową (Pakulski, Waters 1996a: 683).

Krótko mówiąc, klasy istnieją i wywierają wpływ na wszystkie dziedziny życia społecznego, ale ich pozycja pod tym względem nie jest dominująca. Tracą one znaczenie nie na korzyść jakiegoś jednego innego czynnika, lecz na rzecz wielu czynników. Tezy takie pozbawiają koncepcję śmierci klas całej jej kontrowersyjności, pobudzają natomiast z pewnością dyskusję nad drogami i efektywnością wpływu klas na życie społeczne.

Pakulski wyróżnia umiarkowaną i radykalną wersję tej koncepcji. Pierwsza z nich (do której zalicza poglądy Terry'ego Clarka, Seymoura Lipseta oraz Briana Turnera) kwestionuje twierdzenie o dominującym wpływie klas na zróżnicowanie kultury i ideologii oraz ścisłą zależność struktury grupowej społeczeństwa od jego struktury klasowej. Uznaje natomiast istnienie świadomości i solidarności klasowej oraz wpływu położenia klasowego na postawy polityczne, choć siła tych zjawisk i wpływów zmniejsza się (Pakulski 2005: 335).

Radykalna wersja tezy o śmierci klas (do wyznawców której Pakulski zalicza m.in. samego siebie) odrzuca także założenie o klasach jako głównej determinancie form świadomości i tożsamości społecznej, wzorów konsumpcji, stylów życia i preferencji politycznych oraz interpretacji ruchów społecznych i politycznych jako wyrastających z interesów i antagonizmów klasowych (*ibidem*: 335).

Trzeba tu zauważyć, że teza o śmierci klas zawiera w istocie dwa odrębne twierdzenia, które należy od siebie wyraźnie oddzielić (a które Pakulski i Waters omawiają łącznie): tezę dotyczącą istnienia klas i tezę dotyczącą ich wpływu. Wpływ klas zakłada ich istnienie, istnienie klas implikuje jednak różny stopień ich wpływu. Pakulski dowodzi nie tylko osłabienia wpływu klas, ale także zaniku ich samych. Tak jak kwestia charakteru i dróg wpływu klas na życie społeczne jest kwestią badań empirycznych, tak zagadnienie istnienia lub nieistnienia klas musi być rozstrzygnięte na podstawie faktów. Zacząć więc trzeba od definicji klasy. „Klasa – piszą Pakulski i Waters – jest u swych podstaw zjawiskiem ekonomicznym. Odnosi się zasadniczo do różnic własności majątku, szczególnie majątku produkcyjnego, posiadającego zdolność do akumulacji oraz do zróżnicowanych zdolności wejścia na rynek, możliwości rynkowych, w szczególności na rynek pracy” (Pakulski, Waters 1996a: 670).

Argumenty na rzecz tezy o zaniku klas przytoczone przez tych autorów są następujące:

1. Granice klasowe zacierają się, gdyż:
 - a) zwiększa się liczba drobnych właścicieli (*petty bourgeois*),
 - b) wraz rozwojem korporacji zwiększa się liczba akcjonariuszy, która sięga w wielu krajach do 20%,

- c) powstają nowe zjawiska ekonomiczne, takie jak: podwykonawstwo (*sub-contract*), trusty inwestycji krótkoterminowych (*cash management trust*), zakładowe programy emerytalne (*superannuation*), pracownicze wykupy firm (*employee buyout*), kontrakty ubezpieczeniowe (*insurance policy*).
2. Wagi nabiera własność obiektów nieprodukcyjnych (niekapitałowych) – własne są domy, domy letniskowe i oszczędności. Zamazuje to podziały klasowe, możliwości rynkowe i interesy. Kapitał domowy może być dziedziczony i może zapewniać niezależność w sytuacji wyzysku oraz dawać dochód i energię potrzebną do poprawy sytuacji rynkowej danej osoby.
 3. Nabiera znaczenia własność kapitału ludzkiego (własność kwalifikacji) oraz powstają nowe rodzaje własności, które Pakulski i Waters nazywają własnością kapitału kulturowego, reprezentowanego przez obiekty składające się z elementów estetycznych i informatycznych. Rozwój kapitału ludzkiego i kulturowego ma negatywny wpływ na kapitał materialny w tym sensie, że prowadzi do zastępowania przedsiębiorstw dużych przez małe, zaniku związku między konceptualizacją a wykonawstwem, rozwojem podwykonawstwa (*subcontracting*) i pracy wykonywanej z domu (*homeworking*) – badacze nazywają ten proces redystrybucją własności idącą w dół – co ma konsekwencje dla analizy klasowej, gdyż uniemożliwia ustalenie jakichkolwiek granic między klasami na podstawie własności (*ibidem*: 672-673).

Pierwszy zarzut zmierza do wykazania, że zdecydowana większość ludności kraju posiada albo akcje, albo udziały w funduszach inwestycyjnych, albo uczestniczy w przynoszących pewne dochody zakładowych funduszach emerytalnych, co podważa podział na kapitalistów i pozbawionych kapitału pracowników najemnych. Autorzy nie rozróżniają tu wkładów, które mają charakter kapitału w tym sensie, że przynoszą dochód mogący stanowić standardowe lub luksusowe środki utrzymania, od wkładów, które mają charakter oszczędności, do których należy zdecydowana większość wymienionych tu „inwestycji”.

Podobnie jest z podwykonawstwem: jeżeli celem zleceniodawcy jest gromadzenie dochodów, to może ono być uznane za formę stosunku kapitalistycznego, natomiast jeżeli jest formą współwykonawstwa większego zadania – nie ma takiego charakteru. Wzrost liczby drobnych właścicieli oznacza tylko wzrost liczebności jednej klasy kosztem innych.

Zarzut drugi nie precyzuje bliżej, o jakie funkcje ekonomiczne tzw. majątku domowego chodzi. Posiadanie domu czy oszczędności samo w sobie nie wchodzi do kryterium majątku zdolnego do akumulacji. Jeżeli staje się on źródłem zarobku, musi być uwzględniony. Pakulski i Waters nie dają tu jednak bliższych wyjaśnień.

Zarzut trzeci nie narusza przyjętej definicji klasy: pojęcie majątku nie wyklucza kapitału kulturowego rozumianego jako własność intelektualna i wykształcenie, a kapitał ludzki jest ujęty w samej ich definicji jako zdolność do wejścia na rynek. Badacze przyznają zresztą, że np. koncepcja klas Wrighta w znacznej mierze uwzględnia te elementy.

Argumenty przytoczone przez autorów nie uzasadniają ich tezy o powszechności własności ekonomicznej i zatarciu pozostałych granic klasowych. Skoro klasy istnieją, rzeczą badań empirycznych jest ustalenie, jak daleko sięgają i jaki charakter ma ich wpływ na życie społeczne. Marks bynajmniej nie przesądzał tego; wprawdzie zjawisko wyzysku ekonomicznego wyznacza stosunki między klasami w tzw. antagonistycznych sposobach produkcji, ale już położenie klas nienależących do tych systemów może kształtować się różnie. Sytuacja ekonomiczna klas nie determinuje też jednoznacznie cech pozaekonomicznych ich członków, takich jak samoidentyfikacja, wykształcenie, kultura, świadomość swojego położenia, wyznawane wartości, styl życia, aktywność polityczna itd.

Twierdzenie o osłabieniu lub nawet zaniku wpływu teorii klas na życie społeczne zakłada pojęcie klasy jako całości jednolitej i spójnej pod względem zarówno ekonomicznym, jak i kulturalnym i ideowym, a dodatkowo także zorganizowanej we wspólnym działaniu przeciw innym klasom (lub przynajmniej gotowej do niego). Teoretycy śmierci klas uznają, że takie klasy istniały w przeszłości, nie można ich natomiast odnaleźć w świecie współczesnym. Koncepcja ta nawiązuje do pojęcia tzw. klasy dla siebie Marksa, przez którą rozumiał on klasę zorganizowaną w skali ponadlokalnej. Właściwości te nie wchodzi jednak do jego ogólnej definicji klasy. Takiej koncepcji zresztą nikt w marksizmie, oprócz być może niektórych radykalnych jego wersji (np. Nicos Poulantzas), nie głosił. Nie ma też takiej definicji klasy u Wrighta, któremu Pakulski ją przypisuje.

Jednym z powszechnie przyjmowanych założeń, zarówno teorii odmawiającym klasom społecznym wpływu na charakter współczesnego życia społecznego, jak i teorii ten wpływ uznających, jest ograniczenie go do społecznych konsekwencji różnic

położenia ekonomicznego. Klasowe uwarunkowanie działań ludzkich nie sprowadza się jednak wyłącznie do konsekwencji tych różnic lub, jak ujmował to Max Weber, określania przez nie ich szans życiowych.

Istotny mechanizm tego warunkowania obejmuje także państwo, rozumiane jako uczestnik życia gospodarczego i równocześnie aparat administracyjny regulujący relacje między gospodarką a pozaekonomiczną sferą życia społecznego.

W pierwszej funkcji państwo jest podmiotem na rynku, którego zadaniem jest koordynacja i po części planowanie sektora gospodarki prywatnej. Obejmuje to organizowanie przedsiębiorstw publicznych oraz zamówienia publiczne dla przedsiębiorstw prywatnych, udzielanie pożyczek, subwencje, gwarancje cenowe itp.

Do zadań państwa jako regulatora stosunków gospodarczo-społecznych należą dwa typy zadań. Pierwszy to usuwanie szkodliwych dla sfery pozaekonomicznej skutków funkcjonowania gospodarki prywatnej (ponoszenie kosztów zanieczyszczenia środowiska, zasiłków dla bezrobotnych i opieki socjalnej, budownictwo komunalne). Drugi typ – to dostosowanie tej sfery do potrzeb gospodarki (dbanie o rozwój nauki, organizacja szkolnictwa elementarnego i zawodowego, utrzymanie systemu komunikacji komunalnej i ogólnonarodowej).

W społeczeństwie klasowym większość decyzji podejmowanych przez państwo w ramach tych funkcji ma charakter klasowy w tym sensie, że uprzywilejowuje interesy pewnych klas kosztem innych lub uprzywilejowuje je w nierównym stopniu, działając także niekiedy wbrew tym interesom. Ogólnym kryterium decyzji w tym zakresie jest zapewnienie akceptowalnej dla niego stopy wzrostu gospodarczego, ale podlega ono także naciskom ze strony poszczególnych klas i koalicji klas, względnie ich odłamów i segmentów. W tym sensie klasowego uwarunkowania działań ludzkich nie da się zredukować do samych cech ich położenia ekonomicznego.

Institucje publiczne dostarczające usług powszechnie dostępnych (edukacja, służba zdrowia, komunikacja publiczna) także zawierają aspekt klasowy. Klasy najlepiej sytuowane i klasy najuboższe nie korzystają z nich lub korzystają w niepełnym zakresie: te pierwsze – gdyż zastępują usługi publiczne prywatnymi, te drugie – ponieważ korzystanie z usług publicznych także zakłada pewien minimalny wkład finansowy. Dostęp do nich uwarunkowany jest w tym przypadku przez cechy położenia klasowego.

Jednakże istnieć też mogą bariery niezależne od ekonomicznych cech położenia klasowego: jak wynika z badań Pierre’a Bourdieu i Jean-Claude’a Passerona (1990), treści programów szkolnych uprzywilejowują uczniów pochodzących z „klas wyższych” ze względu na ich kompetencje kulturowe nabyte w środowisku pozaszkolnym (rodzinie i grupie rówieśniczej). Różnice położenia społecznego pomiędzy klasami mogą więc być wyznaczone nie tylko przez charakter źródeł i zakres ich środków utrzymania, ale także przez klasowy charakter świadczeń publicznych.

Współczesne koncepcje struktury społecznej

Używane obecnie w socjologii ujęcia struktury społecznej koncentrują uwagę na dwóch rodzajach różnicowania społecznego: podziale pracy i różnicach położenia własnościowego. Najbardziej znanymi koncepcjami zróżnicowania społecznego są teorie Johna Goldthorpe’a (2012) i Erica Olina Wrighta (2006). Zarówno Goldthorpe, jak i Wright, podobnie jak Marks i Weber, posługują się jednowymiarową teorią klas, ugruntowaną na różnicach położenia ekonomicznego. Można w pełni zgodzić się z twierdzeniem Goldthorpe’a, że dopiero takie ujęcie umożliwia analizę związków pomiędzy położeniem klasowym a innymi, pozaekonomicznymi zachowaniami jednostek i zbiorowości. Z punktu widzenia koncepcji klas przyjętej w tej pracy ważne są też dwie inne teorie zróżnicowania: Pierre’a Bourdieu oraz reprezentantów kierunku nazywanego neodurkheimizmem (David Grusky, Jesper B. Sørensen, Kim A. Weeden).

Goldthorpe jest głównym autorem schematu zróżnicowania klasowego, określonego także jako schemat EGP (uwzględniający także inicjały jego współautorów: Roberta Eriksona i Lucienne’a Portocarero). Miał on wersję wczesną, obejmującą 7 klas i późną, składającą się z 11 klas. Punktem wyjścia dla badacza i jego współpracowników było zróżnicowanie pracy zawodowej zarówno pod względem charakteru pracy, jak i sposobu jej wynagradzania. Odróżnili oni dwa rodzaje umowy o pracę.

Po pierwsze – umowę o pracę usługową (*service contract*), która oparta jest na zaufaniu. Zdania powierzone pracownikom mają długi horyzont. Aby dostosować swój czas do zadania, mają oni do dyspozycji elastyczny czas pracy, a także wymaga się od nich, aby po części sami definiowali zadania częściowe. Obowiązki są więc

rozproszone, a jednocześnie wymagają od pracowników pewnej dyskrekcji. Wynagrodzenie za pracę ma charakter pensji wypłacanej regularnie i niezależnej od przepracowanego czasu. Kontrakt ten daje też możliwości kariery w hierarchii stanowisk, zależnie od wyników pracy.

Po drugie – umowę o pracę dniówkową (*wage-labour contract*), która określona jest na krótki dystans czasowy, przez liczbę godzin pracy. Nie wymaga ona lojalności pracownika wobec organizacji, praca jest nadzorowana i kierowana. Umowa zawiera stawkę za godzinę lub dzień pracy, a także za nadgodziny, najczęściej opłacane wyżej. Możliwości awansu są ograniczone i nie odgrywają roli w motywacji pracownika.

Prace fizyczne opierają się na umowie o pracę dniówkową, prace umysłowe – po części na umowie o pracę dniówkową, po części na umowie o pracę usługową.

Odpowiednio do rodzaju umowy o pracę utworzono schemat 7-klasowy:

- I. wyższa klasa usługowa (wyżsi profesjonalści i menedżerowie),
- II. niższa klasa usługowa (niżsi profesjonalści i menedżerowie),
- III. rutynowi pracownicy niemanualni,
- IV. drobni właściciele (wraz z pracownikami samozatrudnionymi),
- V. nadzorcy pracowników manualnych,
- VI. wykwalifikowani pracownicy manualni,
- VII. niewykwalifikowani pracownicy manualni.

Dwie pierwsze pozycje reprezentują kontrakt usługowy (Goldthorpe obdarza ich mianem *salariaty*), pozostałe (poza kategorią 5) – kontrakt dniówkowy.

Goldthorpe ostatecznie rozwinął swój schemat do 11 klas, po pierwsze dodając do klasy I wielkich właścicieli; po drugie wyodrębniając klasę III na wyższych (IIIa) i niższych (IIIb) rutynowych pracowników umysłowych; po trzecie dzieląc klasę IV na drobnych właścicieli i rzemieślników zatrudniających pracowników (IVa), drobnych właścicieli i rzemieślników niezatrudniających pracowników (IVb) oraz farmerów, małorolnych rolników i innych samozatrudnionych w pierwotnej produkcji; po czwarte rozdzielając klasę VII na półwykwalifikowanych i niewykwalifikowanych robotników poza rolnictwem (VIIa) i robotników w rolnictwie i produkcji pierwotnej (VIIb) (Goldthorpe 2012: 339-341).

Badacz przyjmuje następujące ogólne założenia swojej koncepcji klas:

1. Klasy są formacjami wyznaczonymi przez relacje ekonomiczne: położenie rynkowe i stosunek do struktur produkcyjnych. Konkretnie kryteriami ich

- wyróżniania są: status zatrudnieniowy (*employment status*) mający trzy wartości: zatrudniający, samozatrudnieni i pracownicy najemni (*employees*), oraz zawód. Typ umowy o pracę wynika z pozycji jednostki wyznaczonej przez te dwa kryteria.
2. Klasy nie tworzą hierarchii, lecz są nieuporządkowanymi zmiennymi kategorycznymi.
 3. Klasy nie są grupami społecznymi, lecz tylko zbiorem jednostek znajdujących się w takim samym położeniu ekonomicznym.

Te trzy cechy – zdaniem Goldthorpe’a – dzieli on z teorią klas Maxa Webera. Można się tym zgodzić co do dwóch ostatnich punktów, ale koncepcja trzech statusów zatrudnieniowych nie jest tym samym, co teoria położen klasowych Webera, a zawód i typ umowy o pracę nie jest tym samym, co jego koncepcja pracy.

Od struktury klas odróżnia Goldthorpe porządek statusowy, określony jako „struktura relacji postrzeganej i pewnego stopnia akceptowanej społecznej wyższości, równości i niższości pomiędzy jednostkami” (*ibidem*: 314). Badacz występuje tu jako kontynuator Weberowskiej koncepcji stanów (*Stände*), tłumaczonych za Parsonsem jako *status groups*. Przyjmuje on, że nie jest to ocena własności osobistych poszczególnych jednostek, lecz szacunek przysługujący ich cechom społecznym takim jak pochodzenie etniczne lub urodzenie, który znajduje wyraz w powstawaniu określonych stowarzyszeń cechujących się specjalnym stylem życia lub endogamią. Jeśli można to uznać za rzeczywiste nawiązanie do Webera, to teza o hierarchicznym charakterze porządku szacunku społecznego nie da się, naszym zdaniem, wywieść z koncepcji autora *Gospodarki i społeczeństwa*.

Schemat EGP stał się koncepcją struktury społecznej bardzo popularną w Europie, USA, Australii i Azji, a nawet został przyjęty jako układ prezentacji danych społecznych przez oficjalne instytucje statystyczne Wielkiej Brytanii (National Statistics Socioeconomic Classification). Spotkał się jednak także z krytyką (Offe 1985; Pahl 1993; Lee 1994; Scott 1994; Gubbay 1997; Holton, Turner 1989). Ograniczymy się tutaj do prezentacji jednego, najważniejszego naszym zdaniem, zarzutu.

Raymond Pahl stawia Goldthorpowi zarzut ateoretyczności koncepcji EGP. Cytuje on jego wypowiedź, że w badaniach „nie ma założenia o uprzednim istnieniu jakichkolwiek klas” (Goldthorpe, Marshall 1992: 382), co oznacza, że po to, aby sprawdzić, jaki czynnik najbardziej skutecznie ukazuje zmiany w badanych zmiennych

zależnych, „pojęcia klas muszą być zdefiniowane tak ściśle, jak to się da operacyjnie wykonać” (*ibidem*: 385). Jest to efektem tego, że twórcy koncepcji EGP nie wychodzą od pojęcia klasy, lecz wyprowadzają je z materiału badawczego.

Pahl zwraca też uwagę na kontekst powstania koncepcji Goldthorpe’a. Przed zbudowaniem schematu EGP był on zwolennikiem innej koncepcji struktury zawodowej (Hope-Goldthorpe Scale), reprezentującej hierarchiczną skalę zawodów opartą na ocenie ich atrakcyjności. Przystępując do projektu badań nad mobilnością zawodową, Goldthorpe doszedł do wniosku, że lepiej niż skala będzie (w szczególności w analizie mobilności międzygeneracyjnej) służyła koncepcja kategorii zawodowych. Zbudował ją więc, biorąc pod uwagę najważniejsze, jego zdaniem, cechy zawodu: fizyczny lub umysłowy rodzaj pracy, jej kierowniczy lub podporządkowany charakter, stosunek zatrudnienia (bycie zatrudniającym lub zatrudnionym), rodzaj umowy o pracę. Następnie, wskazując na pewne korelacje i zależności czasowe, ogłosił (retrospektywnie), że u podstaw jego badań leżała koncepcja EGP. Jest to wywód zbliżony do twierdzenia, że podział stanowisk zawodowych jest przyczyną międzypokoleniowego reprodukowania się tych zawodów (Pahl 1993: 255-256).

Przejawem braku zakorzenienia koncepcji EGP w ogólnej teorii społeczeństwa jest też, zdaniem Pahl, sposób ujęcia przez Goldthorpe’a relacji między położeniem klasowym a świadomością własnych interesów i kierowanymi nią działaniami. W latach 80. zeszłego wieku Goldthorpe twierdził, iż jego klasy reprezentują odmienne i przeciwstawne interesy, co prowadzi do nieuchronnego konfliktu, a w rezultacie ruchów politycznych o charakterze klasowym. W latach 90. Goldthorpe i Marshall zdecydowanie odrzucili takie konsekwencje swojego schematu. Odnosząc się do artykułu Goldthorpe’a i Marshalla *Obiecująca przyszłość analizy klasowej* (1992), Pahl konkluduje: „Trudno mi zrozumieć, jak klasa bez teorii umożliwia wykonanie pożytecznej pracy teoretycznej” (Pahl 1993: 256).

Pahl jest w pewnym sensie niesprawiedliwy dla wspomnianych autorów, gdyż odwołują się oni w założeniach swojej teorii do Webera, nawet jeśli dokonują jednocześnie jej interpretacji. Jednak ma on rację o tyle, że w swojej praktyce teoretyczno-badawczej zdają się o tym zapominać. John Scott, dość życzliwie nastawiony do prezentowanej przez nich koncepcji, także stwierdza brak związku praktyki badawczej z przyjętymi założeniami, przytaczając taką wypowiedź Marshalla z roku 1988: „Ponieważ nie jesteśmy zwolennikami esencjalistycznych definicji klasy,

najważniejsze pytanie ma, w naszym przekonaniu, charakter empiryczny. Jaka koncepcja klasy społecznej objaśnia najlepiej naturę kolektywnego działania, wspólnego stylu życia i poglądów oraz wzorów zrzeszania się?” (Scott 1994: 935). Takie ujęcie tego zagadnienia jest, jak mówi Scott, „postawieniem wozu przed koniem” (*ibidem*).

Z punktu widzenia założeń przyjmowanej przez nas teorii klas istotna jest inna słabość koncepcji Goldthorpe’a. Spójność jego schematu klasowego narusza fakt zaliczenia przez badacza do najwyższej klasy usługowej – wraz z menedżerami wielkich korporacji – także wielkich właścicieli kapitału. Goldthorpe usprawiedliwia to między innymi rolą tych ostatnich w kształtowaniu najważniejszych decyzji korporacyjnych oraz faktem posiadania przez menedżerów pakietów akcji. Kryterium współokreślania kierunku inwestycji i sposobu użytkowania kapitału nie jest jednak zbieżne z kryteriami klasowymi przedstawionymi wyżej. Zdając sobie z tego sprawę, autorzy formułują argument decydujący: nie można było wydzielić wielkich właścicieli do odrębnej klasy, gdyż jest to kategoria zbyt mała liczebnie, aby mogła w wystarczającej liczbie wejść do próby (Marshall, Swift, Roberts 1998: 29-30).

Mamy tu, jak w wielu przypadkach statystycznej analizy ilościowej, do czynienia z błędem polegającym na naginaniu rozstrzygnięć teoretycznych do wymogów narzędzia badawczego. W tym przypadku warunki stosowalności analizy statystycznej wyznaczają rozkład kategorii struktury społecznej, eliminując wyodrębnienie w niej jednej z najważniejszych, jeśli nie najważniejszej klasy społecznej.

Goldthorpe rozwiązuje ten problem, włączając niewielką liczebnie część próby do jej części większej. Zakłada jednak, że nawet do tej operacji wymagana jest pewna minimalna liczebność, poniżej której można ją całkowicie pominąć. Jego zdaniem jeszcze na początku lat 90. XX wieku wielcy przedsiębiorcy w Europie wschodniej byli tak nieliczni, że można było ich pominąć. Także w socjologii polskiej spotkać można było tezę, że klasa (klasa wyższa w Polsce) musi mieć pewną wielkość, żeby mogła być uwzględniona jako część struktury społecznej. O ile jednak z perspektywy statystyki jest to stanowisko jak najbardziej zasadne, o tyle z punktu widzenia socjologii nie da się go obronić. W życiu społecznym małe nie zawsze może być piękne, ale bardzo często jest ważne, a nawet ważniejsze niż duże. Być może żaden z kilkudziesięciu oligarchów ukraińskich nie wszedłby do losowej próby statystycznej, a jednak tworzą oni nie tylko jedną z klas tamtejszej struktury społecznej,

lecz także klasę wyznaczającą rolę ekonomiczną większości, jeżeli nie wszystkich pozostałych.

Na pierwszą wersję schematu EGP można spojrzeć także w inny sposób, mianowicie potraktować ją jako klasyfikację pracujących, uznając drobnych przedsiębiorców za kategorią pośrednią: taką, której nie dotyczy ani umowa usługowa, ani umowa dniówkowa. Taki podział zawodów można zinterpretować jako zawierający ciekawą socjologicznie koncepcję dwóch rodzajów siły roboczej. Siła robocza pierwszego rodzaju (można ją określić jako mechaniczną) wyraża się w powtarzalnej, jednolitej pracy, a jej wartość można mierzyć wartością jednostki pracy wykonanej za jej pomocą. Charakter taki może mieć zarówno praca fizyczna, jak i umysłowa. Drugi rodzaj siły roboczej można nazwać autonomiczną. Nie sprowadza się ona do ilości wydatkowanej pracy, relacja między siłą roboczą a pracą jest tu odmienna. Sposób rozwiązania zadania zależy tu od indywidualnie dobranego zespołu operacji intelektualnych i zależnie od indywidualnych cech psychiczno-intelektualnych pracującego może wymagać krótszego lub dłuższego czasu. Można powiedzieć, że w pierwszym przypadku pracujący otrzymuje wynagrodzenie za pracę, w drugim – za siłę roboczą.

Rzucając się w oczy różnicą pomiędzy schematem podziału klasowego Erica Wrighta a schematem Goldthorpe’a jest zakorzenienie tego pierwszego w złożonej teorii gospodarki i ogólnej teorii społeczeństwa, którego to zaplecza teoretycznego Goldthorpe’owi w sposób widoczny brakuje. Teoria klas Wrighta wyrasta z twierdzeń teorii klas ekonomicznych Marksa i nie da się jej oceniać bez odniesienia do będących jej przesłankami też Marksowskiej makrosocjologii. Wright podejmuje próbę rozbudowania i wzbogacenia teorii klas Marksa po to, by nadać jej postać pozwalającą odnieść ją do procesu różnicowania się kapitalistycznej struktury zatrudnienia. Wyodrębnia on, obok bezpośrednich producentów, także inne kategorie pracowników najemnych. Ich wewnętrzne zróżnicowanie wyznacza hierarchia władzy i poziom wiedzy eksperckiej.

Wright posługuje się dwoma modelami struktury klasowej: prostszym sześcioelementowym i rozbudowanym dwunastoelementowym. W ramach modelu prostszego wyróżnia on dwie pozycje właścicielskie (kapitałiści i drobnomieszczaństwo) i cztery pozycje pracownicze: eksperci-kierownicy, eksperci, niewykwalifikowani kierownicy, robotnicy). Na model rozbudowany składają się trzy pozycje właścicielskie (kapitałiści, drobni kapitałiści, drobnomieszczaństwo) oraz dziewięć pozycji

pracowniczych (powstałych ze skrzyżowania trzech poziomów kierownictwa i trzech poziomów wiedzy eksperckiej).

Fundamentalną kategorią teoretyczną Wrighta, uznawaną za wyraz oryginalności jego koncepcji, jest pojęcie wyzysku jako zarówno (współ)definiujące klasy, jak i określające relacje między nimi. Badacz rozszerza to pojęcie tak, aby można zastosować go także do innych niż kapitalistyczny stosunków produkcji, oraz innych stosunków społecznych w ogóle. Kategorię przywłaszczania produktu dodatkowego zastępuje on pojęciem przywłaszczania owoców cudzej pracy. Cechą wyzysku jest to, że korzyści wyzyskującego zależą nie tylko od strat wyzyskiwanego, ale także od jego wysiłku. Chodzi nie o zabór rzeczy już istniejących (wtedy mielibyśmy do czynienia z uciskiem), lecz o proces ciągłego wytwarzania nowych produktów przez wyzyskiwanego, który jest w związku z tym wyzyskującemu potrzebny. Proces taki wymaga, aby wyzyskiwany nie mógł, jak to ujmuje Wright, kontrolować ważnych zasobów produkcji. Można dodać, że wymaga on także jego zgody na niekorzystny dla niego podział wyników pracy, która może mieć charakter dobrowolny albo przymusowy (przymusu fizycznego, psychicznego lub społecznego).

Niezależnie od tego, czy zgoda wyzyskiwanego jest dobrowolna czy wymuszona, według Wrighta istnieje antagonizm między wyzyskiwanym a wyzyskującym. W ten sposób np. profesor wyzyskuje swojego asystenta wtedy, gdy włącza do swoich artykułów wyniki jego badań bez uznawania go za ich współautora. Pod schemat ten podpada także kapitalistyczny stosunek produkcji (Wright 2006: 814-815).

Pojawia się tu jednak problem zakresu wyzysku. Gdy wyzyskujący sam nie pracuje, przejmując część wytworzonego produktu (łącznej wartości produktu pomniejszonej o płacę robotnika), jest ona tożsama z wielkością wyzysku. Wright przyjmuje, że rozmiar wyzysku daje się tu ściśle obliczyć: jest on równy zyskowi kapitalisty, czyli nadwyżce pozostałej po pokryciu wszystkich kosztów produkcji, łącznie z płacą robotników (2006: 813-817). Gdy jednak ostateczny produkt jest rezultatem pracy obu, wówczas wielkość wyzysku uzyskujemy po odjęciu od łącznej wartości produktu także wartości pracy właściciela. Tu właśnie pojawia się zasadnicza trudność.

Marks rozwiązał część tego zagadnienia, uznając, że wartość pracy robotnika jest równa wartości jego siły roboczej zastosowanej do jej wykonania, a wartość tej siły roboczej jest równa kosztom jej reprodukcji, mierzonej wartością środków utrzymania rodziny robotniczej. Takie rozwiązanie pozwalało na ustalenie wielkości wyzysku

w sytuacji, gdy wyzyskujący nie pracuje. Jak jednak określić wartość pracy kapitalistycznego przedsiębiorcy, gdy produkt jest wytworem łącznym, tego Marks nie wskazał.

Teoria wartości Marksa nie została dokończona i to właśnie jest jednym z jej nierozwiązanych zagadnień. Podobnie brak tego w teorii klas Wrighta. Przyjmuje on wprawdzie, że kapitalistyczny właściciel nie pracuje, ale do zatrudnionych przez niego pracowników należą także eksperci i kierownicy. Zdaniem badacza ich płace przewyższają wartość ich pracy, gdyż właściciel dzieli się z nimi zyskiem. Tym samym oni także wyzyskują robotnika w tym zakresie, w jakim ich wynagrodzenie przewyższa wartość ich siły roboczej.

Jak jednak zmierzyć tę nadwyżkę? Jest to niezbędne, gdyż inaczej twierdzenie Wrighta jest tylko hipotezą. Na podstawie samej wysokości wynagrodzenia nie da się ustalić, czy jest ono równe wartości siły roboczej menedżera lub eksperta, czy jest od niej wyższe (zawiera część zysku). Wright wspomina kilkakrotnie, że należy w tym celu obliczyć koszty reprodukcji ich siły roboczej, ale pozostaje to tylko postulatem. Bez określenia, czy i w jakim zakresie menedżerowie i eksperci wyzyskują robotników, cała koncepcja Erica Wrighta jest niesprawdzalna.

Wielką zaletą tej teorii klas jest włączenie do kryteriów podziału klasowego siły roboczej jako samodzielnego wyznacznika położenia klasowego oraz próba systematyzacji jej rodzajów na trzy rodzaje kierowniczej siły roboczej i trzy rodzaje kwalifikowanej siły roboczej. Wartościowe jest także staranne oddzielenie od siebie pozycji własnościowych odnoszących się do środków produkcji (klasy kapitalistycznej i klasy drobnomieszczańskiej).

W odróżnieniu od koncepcji Goldthorpe’a, teoria klas Wrighta odnosi je wyłącznie do sfery prywatnej gospodarki, a dokładniej drobnomieszczańskich i kapitalistycznych typów organizacji ekonomicznej. Także i nasza koncepcja zróżnicowania idzie tym śladem, poszerzając jednak swój zakres o stosunki własności publicznej.

Teorią klas traktowaną jako wyrażającą odrębne stanowisko teoretyczne (choć są autorzy dostrzegający jej związki z marksizmem) jest teoria Pierre’a Bourdieu. Zarówno w *Reprodukcji*, jak i w *Dystynkcji*, autor ten posługuje się dwojakim pojęciem klasy albo inaczej: dwupoziomowym modelem klas. Do klas należących do poziomu elementarnego zalicza on: 1. robotników (*ouvriers*), 2. robotników rolnych (*salariés*

agricoles), 3. rolników (*agriculteurs*), 4. niższych urzędników (*employés*), 5. szefów w przemyśle i handlu (*patrons de l'industrie et du commerce*), 6. urzędników (*cadres moyennes*), 7. wolne zawody i wyższych urzędników (*professions libérales et cadres supérieurs*), 8. przemysłowców (*industriels*) (por Bourdieu, Passeron 1990: 150, 278-279). Jak widać, kryteriami są tu własność środków pracy i charakter wykonywanej pracy. Ten poziom zróżnicowania wydaje się nawiązywać wyraźnie do teorii marksistowskiej, na co wskazują też inne pojęcia, np. pojęcie formacji społecznej „rozumianej jako system układu sił i znaczeń między grupami i klasami” (*ibidem*: 64).

W analizie relacji między klasami „kulturowymi” Bourdieu sięga często także do klas w sensie „ekonomicznym”, a także do takich kategorii jak drobnomieszczaństwo, wielka burżuazja, kupcy, rzemieślnicy, średnie mieszczaństwo, których relacja do klas poziomu pierwszego nie jest całkowicie jednoznaczna. Klasy „kulturowe” zawierają też frakcje (*fractions*), które wyróżniane są odpowiednio do roli, jaką w składzie kapitału odgrywa kapitał kulturowy, Bourdieu wymienia np. intelektualną warstwę wielkiej burżuazji (*ibidem*: 204).

Na drugi poziom klas, określanych jako klasy społeczne, składają się klasy ludowe, średnie i wyższe. Nie są to klasy, lecz grupy klas, w skład których wchodziły klasy, które nazwaliśmy elementarnymi (Bourdieu używa wobec nich zawsze liczby mnogiej). Są one narzędziami analizy funkcjonowania sfer edukacji, będącej elementem szerszej dziedziny kultury i dlatego kryterium ich wyróżnienia jest poziom kapitału kulturowego; każda z tych grup obejmuje klasy dysponujące podobnym zasobem kapitału kulturowego (niskim, średnim i wysokim). Bourdieu wprowadza też pojęcie klas dominujących i zdominowanych, jednak jest ono dla nas nieistotne.

W *Dystynkcji* Bourdieu rozwija znacznie zróżnicowanie, które nazwaliśmy poziomem elementarnym. W jego skład wchodzi: robotnicy rolni, robotnicy niewykwalifikowani, robotnicy wyspecjalizowani, robotnicy wykwalifikowani, majstrowie, urzędnicy biurowi, urzędnicy handlowi, rzemieślnicy, drobni kupcy, rolnicy, średnie kadry kierownicze administracyjne, nauczyciele, technicy, średnie kadry kierownicze handlowe, pośrednicy kulturowi, rzemieślnicy i sprzedawcy dzieł sztuki, służby medyczno-socjalne, kadry kierownicze sektora publicznego, nauczyciele szkół średnich, inżynierowie, przemysłowcy, kupcy, producenci artystyczni, kadry kierownicze sektora prywatnego, profesorowie szkół wyższych, wolne zawody (łącznie 26 kategorii).

(Bourdieu 2005b: 164-165). Ci „agenci przestrzeni społecznej”, jak także nazywa ich autor, różnią się zarówno pomiędzy sobą, jak i wewnątrz swoich kategorii:

- łącznym zasobem kapitału ekonomicznego i kulturowego (są też dwa dodatkowe rodzaje kapitału, społeczny i symboliczny, jednak Bourdieu nie poświęca im większej uwagi w kontekście teorii klas),
- składem tego kapitału,
- trajektorią (czyli historią) tych kapitałów.

Różnice pod tymi względami tworzą w obrębie każdej z tych klas jej odpowiednie frakcje.

Na podstawie kombinacji wymienionych czynników u przedstawicieli klas i frakcji tworzy się habitus, czyli zespół dyspozycji kierujących działaniami, spośród których najważniejszymi są działania skierowane na pozyskanie kapitałów odpowiedniego rodzaju. Decydującą rolę wśród tych kryteriów tworzy wielkość i skład kapitału, który wyznacza „klasy warunków życia”: wyższe, średnie i ludowe. Pojęcia klas wyższych, średnich i ludowych są podstawowymi kategoriami służącymi Bourdieu do analizy problematyki kultury i stylów życia. Analiza ta zakłada dominującą rolę kapitału ekonomicznego w określaniu hierarchicznej pozycji klasy, ale także zależność kapitału ekonomicznego od kulturowego.

Bourdieu nie do końca rozstrzyga jednak problem, na który zwrócił uwagę Ossowski: w jakim stopniu niedostatek jednego kapitału może być zrekompensowany nadwyżką drugiego (1982: 158-163). Koncepcja hierarchii klas nie ma, jak się wydaje, charakteru uniwersalnego. W książce poświęconej analizie zjawisk ekonomicznych Bourdieu (2005a) odwołuje się prawie wyłącznie do zróżnicowania własnościowo-zawodowego, natomiast pojęcia klas wyższych średnich i ludowych pojawiają się okazjonalnie.

Propozycja postdurkheimistów (Davida B. Grusky’ego, Jespera B. Sørensen, Kim A. Weeden) nie zmierza do zastąpienia analizy klasowej nową perspektywą teoretyczną, lecz raczej do jej uzupełnienia. Badania teorii klas koncentrują się na dwóch zagadnieniach: po pierwsze na wpływie położenia klasowego na indywidualne postawy i działania jednostek, po drugie na stosunkach międzyklasowych, w szczególności i konfliktach międzyklasowych.

Grusky przyznaje, że badania te, szczególnie badania pierwszego rodzaju, „przyniosły nowe i ważne wyniki”, pomijają jednak wewnętrzne zróżnicowanie klas. Idąc

tropem Emila Durkheima koncepcji grup zawodowych (*groupements professionnels*), proponują „obniżenie” badań nad zróżnicowaniem społecznym do poziomu zawodów. Teoretycy klas, o tyle, o ile w ogóle interesują się zawodami, traktują je jedynie w kategoriach tzw. technicznego podziału pracy. Tymczasem struktura zawodowa posiada dwa dodatkowe aspekty: po pierwsze są one grupami zamkniętymi, po drugie ich członkowie tworzą wspólnoty życia i wartości.

Tak jak uwzględnienie tego ostatniego aspektu ma istotnie za swojego protopla-
stę Durkheima, tak oba mogą odwołać się także do teorii struktury społecznej Maxa Webera. Rezultatem są różne formy konfliktów międzyzawodowych. Oznacza to że są one nie tylko wspólnotami, ale także aktorami zdolnymi do kolektywnego działania. Te właśnie wymiary zróżnicowania zawodowego obrały teorie postdurkheimistów za obiekt swoich badań.

Postdurkheimiści nie chcą zastąpić teorii klas teorią zawodów, lecz oddzielają je od siebie. Tymczasem analiza ta może stać się częścią teorii klas pod warunkiem, że zawody zostaną odniesione do klas. Podział zawodowy jest niezależny od podziału klasowego w tym sensie, że każdy zawód może być wykonywany w obrębie więcej niż jednej klasy. Ale tym samym zawody stają się łącznikami pomiędzy klasami. Dlatego analiza zawodów jest też analizą stosunków międzyklasowych, zarówno stosunków konsensusu klasowego, jak i konfliktu klasowego (wewnątrzawodowe stosunki między lekarzami prowadzącymi prywatne praktyki a lekarzami będącymi pracownikami szpitali są zarazem stosunkami międzyklasowymi).

Kontekst socjologii polskiej

Marksistowska teoria klas, wraz z marksizmem, który stał się po II wojnie światowej nie tylko oficjalnie obowiązującą w Polsce doktryną polityczną, ale także narzuconą w środkami administracyjnymi jedyną prawnomocną teorią humanistyki, stała się także podstawą socjologicznej teorii społeczeństwa. Postać, jaką przybrała ta teoria, miała jednak charakter bardzo uproszczony. Jej wersja odnosząca się do społeczeństwa kapitalistycznego, wywodząca się od Karola Kautskiego, redukowałą strukturę społeczną do dwóch przeciwstawnych klas pozostających wobec siebie w stosunku jednostronnego wyzysku: klasy kapitalistów i klasy robotniczej. W wersji odnoszącej się do społeczeństwa socjalistycznego, wywodzącej się z nauki radzieckiej, redukowałą

strukturę społeczną do trzech członów: klasy robotniczej, klasy chłopskiej i warstwy inteligencji.

Teoria ta, przede wszystkim ze względu swój dogmatyczny charakter i niemożność naruszenia jej założeń, stanowiła gorset teoretyczny niepozwalający odtworzyć wielokrotnie bogatszej i bardziej złożonej rzeczywistości. Po uzyskaniu przez socjologię względnej autonomii teoretycznej w II połowie lat 50. zeszłego wieku naturalną tendencją stały się próby poddania jej mniej lub bardziej śmiałym reinterpretacjom, bądź uzupełnienia lub zastąpienia przez teorie o proveniencji zachodniej.

Spośród wariantów tego drugiego kierunku najbardziej wpływową była (i jest do dzisiaj) teoria zróżnicowania zawodowego – jako alternatywna wobec teorii klas.

Nurt klasowy

Teoretyczna dyskusja nad założeniami i twierdzeniami teorii klas Marksa nie była w powojennej socjologii polskiej zbyt intensywna. Socjologowie z naturalnych względów zainteresowani byli strukturą społeczeństwa polskiego, w analizie której większość z nich, a w każdym razie najbardziej wpływowa część, uznawała tę teorię za nieprzydatną.

Ważną pracą i punktem odniesienia na gruncie teorii marksistowskiej była *Ekonomia polityczna* autorstwa Oskara Langego. W swoim wykładzie podstawowych pojęć i twierdzeń marksizmu, nawiązującym pod wieloma względami do koncepcji Karola Kautskiego, poświęcił on problematyce teorii klas bardzo niewiele miejsca. Podzielił społeczeństwa na takie, gdzie w rezultacie panującego sposobu produkcji środki produkcji są wspólną własnością (społeczeństwa pierwotne i społeczeństwa socjalistyczne) i takie, gdzie własność środków produkcji jest monopolem części jego członków (społeczeństwa niewolnicze, feudalne i kapitalistyczne).

W typie społeczeństw kapitalistycznych, nazwanych antagonistycznymi, istnieją dwie klasy: „klasa właścicieli środków produkcji” i „klasa wyzutyk ze środków produkcji”. Ci ostatni utrzymują się dzięki pracy za pomocą środków produkcji należących do klasy ich właścicieli (Lange 1959: 27). Uczony przedstawia tu pogląd przejęty od Kautskiego, zdaniem którego klasa to:

1. zbiór jednostek pozostających w takim samym stosunku własności środków produkcji;

2. zakładający istnienie klasy przeciwstawnej, pozostającej z nią w stosunku wyzysku. Brak takiego przeciwstawienia pozbawia zbiorowość miana klasy, mimo spełnienia kryterium własnościowego.

Obok klas wyróżnia też Lange warstwy społeczne. Warstwą jest grupa, która nie jest zakorzeniona w sposobie produkcji, lecz w stosunkach pozaekonomicznych określonych jak sfera nadbudowy. Jako przykład warstwy społecznej podaje on urzędników państwowych (*ibidem*: 46). Ten podział struktury społecznej na dwa wielkie segmenty, wywodzący się od Marksa (który nie używał pojęcia warstw, lecz stanów ideologicznych), pozostał w nurcie marksistowskiej teorii klas elementem stałym. Bardziej lub mniej wyraźne wpływy poglądów Langego znajdujemy u wielu socjologów (Jan Szczepański, Julian Hochfeld, Stanisław Widerszpil, Włodzimierz Wesołowski).

Ważnym stanowiskiem w teorii klas były prace Juliana Hochfelda. Swoje poglądy na temat teorii klas przedstawił najpierw w „Studiach Socjologicznych” (1961a, 1961b), a następnie w książce *Studia o marksowskiej teorii społeczeństwa* roku (Hochfeld 1963). Badacz ten polemizuje z tezą Jerzego Szackiego, że nie wiemy, co Marks rozumiał przez klasę, gdyż nie pozostawił on jednoznacznej definicji tego pojęcia. Zdaniem Hochfelda formalne definicje pojęć są tylko środkiem pomocniczym dla ustalenia ich sensu, decydujący jest bowiem sposób ich użycia w praktyce badawczej analizowanego autora. Zamiarem Hochfelda było więc odtworzenie teorii klas na podstawie analizy praktyki badawczej Marksa. W pracach Marksa odnaleźć można wieloraką, często niespójną terminologię odnoszącą się do tej problematyki.

Socjolog odwołuje się do ogólnych pojęć Marksowskiej teorii społeczeństwa: pracy produkcyjnej i nieprodukcyjnej, stosunków produkcji, sił wytwórczych, sposobu produkcji, formacji społeczno-ekonomicznej, przejmując tezy tej teorii w znacznej mierze od Langego. Za zasadnicze źródło powstania i kryterium wyróżniania klas, zdaniem Hochfelda, uważa Marks stosunki prywatnej własności środków produkcji. Wprowadza jednak swoistą interpretację tego pojęcia, odróżniając prawne i socjologiczne rozumienie własności i przypisując to ostatnie Marksowi. Socjologiczne ujęcie własności oznacza „zwierzchnią i w pewien sposób kwalifikowaną kontrolę nad czynnością pracy i rozdziałem produktu” (*ibidem*: 164). Badacz nie wyjaśnia jednak jednoznacznie sensu pojęcia kontroli, w szczególności kontroli nad czynnością pracy. W swoich historycznie najważniejszych postaciach tak rozumiane klasy

miały charakter duopolu, czyli były członkami dychotomii opartej na przeciwieństwie interesów.

Hochfeld uważa jednak dychotomiczną (antagonistyczną) koncepcję klas za abstrakcyjne uproszczenie tej teorii, której właściwa postać, nazwana przez niego rozwiniętym schematem struktury klasowej, obejmuje zarówno klasy tworzące duopole, jak i te, które ich nie tworzą (por. *ibidem*: 165-168, 178-179, 186-187, 189-190). Definicja klasy nie ogranicza się do kryterium ekonomicznego, klasa jest pojęciem wielowymiarowym. Jak to wyraża autor, nie jest ona agregatem, lecz grupą. Jest nie tylko zbiorem położeń ekonomicznych, lecz obejmuje też różne formy łączności między zajmującymi je jednostkami, wspólną świadomość i organizację (*ibidem*: 215-216).

Hochfeld podejmuje też analizę sposobu ujmowania przez Marksa i Engelsa wewnętrznego zróżnicowania tak rozumianych klas. Poszczególne kategorie robotników są nazywane warstwami klasy robotniczej, jej częściami, grupami w obrębie tej klasy, odgałęzieniami, a nawet klasami. Hochfeld mówi też o grupach, warstwach, odłamach, częściach burżuazji, jak również o klasie burżuazji przemysłowej lub klasie kapitalistycznych dzierżawców (por. *ibidem*: 178-180). Są one wyróżniane zarówno na podstawie kryteriów ekonomicznych, jak i pozaekonomicznych. Trzymając się ustalonego przez siebie kryterium, wprowadza on rozróżnienie pomiędzy „klasami podstawowymi” (pozostającym w stosunku antagonizmu) oraz „klasami niepodstawowymi”. Do tych ostatnich należy np. klasa niewolników w ustroju feudalnym lub klasa tzw. producentów drobnotowarowych, którzy występują we wszystkich formacjach, także w socjalistycznej (jak widzimy, klasy niepodstawowe mogą także mieć charakter antagonistyczny).

W społeczeństwie socjalistycznym klasę niepodstawową reprezentują indywidualni chłopci. Kryteria (ekonomiczne i pozaekonomiczne) przyjęte przez Hochfelda w definicji klasy niepodstawowej odnoszą się także do samodzielnych producentów, kupców i świadczących usługi (por. *ibidem*: 175-176), mimo to nie nazywa on ich jednak odrębną klasą lub klasami.

Hochfeld ogranicza definicję klas do kryterium ekonomicznego rozszerzonego o stosunki łączności pomiędzy ich członkami. Zjawiska uświadomionego konfliktu interesów, kultury klasowej i świadomości klasowej, określone są przez historyczny kontekst danej formacji. Nie będziemy jednak wchodzić tu w szczegóły tej koncepcji.

Kontynuacją poglądów Hochfelda są prace Jerzego Wiatra, autora wielokrotnie (począwszy od roku 1967) wydawanego podręcznika *Spółczeństwo. Wstęp do socjologii systematycznej*. Przyjmując Hochfeldowską interpretację własności i klasy, próbuje on określić bliżej znaczenie pojęcia kontroli, odnosząc ją przede wszystkim do innych ludzi, do rzeczy zaś tylko w zakresie ich podziału. Wiatr odróżnia kontrolę zwierzchnią, przysługującą właścicielowi, od kontroli bezpośredniej (kierownictwa), nie wyjaśnia jednak jednoznacznie, na czym ta pierwsza polega. Należy w każdym razie odróżnić kontrolę jako definicyjną cechę własności i klas właścicieli od jej konsekwencji, którymi są: miejsce w organizacji pracy oraz zakres i forma dochodu (Wiatr 1976: 224-227). Konsekwencjami pozycji klasowej, poza wymienionymi skutkami ekonomicznymi, mającymi charakter indywidualny, są także konsekwencje pozaekonomiczne o charakterze kolektywnym: świadomość społeczna i obyczajowość, specyficzny tryb życia, organizacja polityczna i formy ideologiczne. Wiatr nazywa je klasową nadbudową stosunków ekonomicznych (*ibidem*: 232).

Włodzimierz Wesółowski w książce *Klasy warstwy i władza* z roku 1977 prezentuje swoje rozumienie klas i panowania klasowego. Wychodzi on od twierdzeń teoretycznych Langego i Hochfelda, próbuje jednak, nie kwestionując ich, rozszerzyć, a nawet zmodyfikować po części ich tezy. Pojęcie klas wyprowadza on z zasadniczych tez teorii marksistowskiej, w interpretacji, jaką nadal jej Hochfeld, a więc koncepcji sił wytwórczych i stosunków produkcji, sposobu produkcji i decydujących o ich charakterze stosunkach własności. Przytacza też Hochfeldowskie określenie klas, które wyprowadza z pojęcia sposobu produkcji. Są to grupy ludzkie wyróżnione w obrębie sposobu produkcji ze względu na „sposób panowania określonych grup ludzkich nad samą czynnością pracy, rozporządzanie środkami pracy, przywłaszczanie i rozdział produktów pracy oraz dziedziczenia związanych z tym uprawnień” (Wesółowski 1977: 18).

Własność środków produkcji rozumie więc Wesółowski, podobnie jak Hochfeld, jako kontrolę nad nimi. Tam, gdzie własność środków produkcji ma charakter prywatny, dzieli ona uczestników działalności gospodarczej na tych, którzy są ich właścicielami, i tych, którzy nie są właścicielami i zmuszeni są pracować na rzecz tych pierwszych. Kontrola właścicieli środków produkcji rozszerza się wówczas na kontrolę nad procesem pracy i kontrolę nad produktem pracy (por. *ibidem*: 19-20).

Wesołowski wychodzi poza teorię dualistycznego podziału klasowego. Oprócz powstałych w ten sposób, przeciwstawnych pod względem własności i pracy klas, które nazywa on antagonistycznymi lub podstawowymi, wyróżnia też:

1. kategorię pracowników umysłowych zatrudnionych jak pracownicy najemni w przedsiębiorstwie kapitalistycznym (których jednak nie nazywa klasą),
2. klasę drobnotowarowych wytwórców (samodzielnych producentów miejskich i samodzielnych chłopów, traktowanych jako jedna klasa) (*ibidem*: 18-23).

Wreszcie w skład struktury społecznej wchodzi też instytucje nadbudowy, czyli sfery pozaekonomicznej, wraz z obsługującymi ją pracownikami umysłowymi. Wesołowski wychodzi już tu poza koncepcje Langego i Hochfelda, zaliczając do tych instytucji i prac także takie, które są dysfunkcjonalne wobec zasad kierujących życiem ekonomicznym (*ibidem*: 24-28).

Teoria klas, zdaniem Wesołowskiego, nie pozwala jednak ująć wszystkich aspektów struktury społecznej. Podejmuje on próbę uzupełnienia analizy klasowej koncepcjami zróżnicowania społecznego funkcjonalnej teorii społeczeństwa. W rezultacie od położenia klasowego odróżnia status społeczny, którego najważniejszymi elementami są dochody, szanse życiowe i postawy (*ibidem*: 181). W jednej z wcześniejszych prac zalicza do niego wykształcenie, kwalifikacje zawodowe, odpowiedzialność, złożoność pracy, wysokość dochodu, standard życia, konsumpcję dóbr kulturalnych, prestiż (Wesołowski 1975: 47).

W omawianych tu *Klasach, warstwach i władzy* uznaje, że pozycja społeczna może iść w parze z niską lub średnią pozycją w innych skalach. Pierwsza jest charakterystyczna dla społeczeństwa kapitalistycznego, druga dla społeczeństwa socjalistycznego (Wesołowski 1977: 186-187).

Położenie klasowe obejmuje wiele wzajemnie powiązanych ze sobą przyczynowo cech: stosunek do środków produkcji, rodzaj i wysokość dochodów, charakter pracy, rola w organizacji pracy, szanse życiowe, styl życia, prestiż, świadomość społeczna klasy. Prawie wszystkie te cechy mają charakter jakościowy. Natomiast pozycja społeczna wyznaczona jest przez trzy czynniki: dochód, wykształcenie, prestiż. Koncepcja ta pozwala Wesołowskiemu zbudować hierarchię pozycji społecznych, tworzących stratyfikację warstwową. Hierarchia ta może mieć charakter zsynchronizowany lub zdekomponowany. Synchronizacja cech oznacza, że poziom natężenia wszystkich tych cech jest równy w każdej z warstw. Dekompozycja cech mówi, że

wysoka pozycja w jednej skali może iść w parze z niską lub średnią pozycją w innych skalach. Pierwsza jest charakterystyczna dla społeczeństwa kapitalistycznego, druga dla społeczeństwa socjalistycznego (*ibidem*: 186-187).

W społeczeństwie kapitalistycznym status społeczny jest w pełni determinowany przyczynowo przez położenie klasowe. Pośrednikami tego wpływu są albo wysokość dochodu i rola w organizacji pracy, albo rodzaj dochodu i charakter wykonywanej pracy. W pierwszym przypadku stosunek własności determinuje wysokość dochodów, rolę w organizacji pracy (kierownictwo – podporządkowanie) i styl życia. Dochody wyznaczają szanse życiowe i wpływają na styl życia oraz świadomość klasową; miejsce w organizacji wyznacza prestiż i wpływa na styl życia oraz świadomość klasową. Wszystkie pięć czynników (dochody, organizacja, szanse, styl życia i prestiż) implikują świadomość. Szanse, prestiż i styl oddziałują też na siebie wzajemnie.

W drugim przypadku stosunek własności determinuje rodzaj dochodów (płaca – zysk), charakter pracy (fizyczny – umysłowy) oraz podkulturę klasową. Rodzaj dochodów wyznacza prestiż i szanse życiowe oraz świadomość klasową; charakter pracy określa prestiż, szanse życiowe oraz świadomość klasową. Prestiż, podkultura i szanse wpływają też na siebie wzajemnie (Wojciechowski 1975: 171).

Uznanie statusu (położenia społecznego) za główną kategorię zróżnicowania społecznego implikuje ujęcie go w kategoriach hierarchii tych pozycji (warunkiem jest uznanie jej składników za w ten lub inny sposób mierzalne). Powstaje wówczas wertykalna struktura warstw społecznych. Teoria klas może zostać zastąpiona teorią stratyfikacji. Operacja ta wymaga wprowadzenia zastąpienia kryteriów klasowych kryteriami tzw. systemu gradacji (mówiąc językiem Stanisława Ossowskiego), ale rezultat empiryczny jest ten sam. Co więcej, Wesolowski przypisuje tę interpretację także Marksowi, dla którego klasy miały różnić się między sobą szeregiem powiązanych cech (burżuazja posiadała: wysokie dochody, wysokie wykształcenie, wysoki prestiż; robotnicy: niskie dochody, wykształcenie, prestiż; drobnotowarowi wytwórcy – te same cechy o natężeniu średnim (Wesolowski 1977: 187).

Niestety, nie dokumentujemy tej tezy analizą odpowiednich fragmentów tekstów Marksa. Uznanie jego teorii klas za postać teorii stratyfikacji jest nie tylko jej deformacją, ale i radykalnym splyceniem. Próbę taką już wcześniej podjął Ossowski, uczynił to jednak na podstawie jednego, i to wieloznacznego, cytatu z *Wojny domowej we Francji* i chyba sam nie był do tej tezy zbyt przekonany (1982: 183).

Swoją koncepcję zróżnicowania warstw statusowych stosuje Wesolowski zarówno do analizy zróżnicowania społeczeństwa kapitalistycznego, jak i socjalistycznego. W społeczeństwie socjalistycznym, gdzie dominuje własność społeczna, wpływ klasy (definiowanej przez stosunek do środków produkcji) na położenie społeczne jej członków stopniowo się zmniejsza. „Rozmiary aktualnych nierówności w społeczeństwach socjalistycznych są uwarunkowane przez dwa kompleksowe czynniki: 1. różnorodne aspekty odziedziczonej po kapitalizmie struktury klasowej, 2. społeczny podział pracy i jego konsekwencje” (Wesolowski 1977: 182).

W rezultacie tego procesu wpływ klas stopniowo zanika i cechy położenia społecznego zdobywają autonomiczny charakter jako kryteria uwarstwienia społecznego. Ponieważ są one rezultatem oddziaływań różnych czynników, tracą swój spójny pod względem natężenia charakter. Wesolowski opisuje to zjawisko za pomocą pojęcia dekompozycji czynników statusu (jako przeciwieństwo ich synchronizacji w społeczeństwie kapitalistycznym).

Bardziej ortodoksyjny w stosunku do Marksa kierunek rozwoju teorii klas znajdujemy u Stanisława Kozyra-Kowalskiego, który w książce *Dialektyka a społeczeństwo* z roku 1972 uszczegółowił pojęcie własności środków produkcji, wyróżniając wśród nich własność środków produkcji, środków wymiany i środków świadczenia usług. W rezultacie powiększył on znacznie liczbę klas w kapitalizmie, wyodrębniając trzy klasy kapitalistyczne (kapitałiści przemysłowi, handlowi i usługowi), trzy klasy pracowników najemnych (bezpośredni producenci, pośredni producenci w sferze cyrkulacji, pośredni producenci w sferze usług) oraz cztery klasy właścicieli swoich warunków pracy (samodzielni właściciele środków produkcji, samodzielni właściciele środków handlu, samodzielni właściciele środków usług, chłopi). Ponadto wprowadził dodatkowo pojęcie odłamów klas i zbiorowości wewnątrzklasowych (Kozyr-Kowalski, Ładosz 1976: 194-204). Obok klas wyróżnione zostają warstwy społeczne, w skład których wchodzi zatrudnieni w sferze pozaekonomicznej pracownicy sektora publicznego (*ibidem*: 207-208).

Kozyr-Kowalski jest jednym z nielicznych socjologów uznających teorię klas za odpowiednią zarówno do badania społeczeństw kapitalistycznych, jak i socjalistycznych. W społeczeństwie polskim wyróżnia on klasę robotników, klasę chłopów, klasę drobnomieszczańską i klasę drobnych kapitalistów. Te dwie ostatnie klasy nie zostają jednak, w odróżnieniu od kapitalizmu, podzielone na klasy produkcji,

wymiany i usług (por. *ibidem*: 258-261). Pojęcie inteligencji odrzuca on na rzecz koncepcji wielu warstw i ich odłamów, przy czym wyodrębnia wśród nich, ze względu na ich funkcje dla struktury klasowej, pewne odłamy szczególne, które nazywa politycznymi przedstawicielami klas i literackimi przedstawicielami klas (por. *ibidem*: 267-274).

Cechą wszystkich wymienionych wersji marksistowskiej teorii klas jest oparcie pojęcia klasy na pojęciu prywatnej własności środków produkcji (rozszerzonej ewentualnie o środki cyrkulacji i usług). Klasa robotnicza traktowana jest zgodnie z tym modelem jako pozbawiona własności tych środków. Także u Kozyra-Kowalskiego rozróżnienie trzech klas pracowników najemnych zakłada ich przypisanie do odpowiedniej kategorii środków produkcji (produkcji, cyrkulacji i usług). Przełamanie tego schematu otworzyło nową perspektywę rozwoju tej teorii.

W roku 1977 Kozyr-Kowalski wprowadził mianowicie dalszą, bardzo istotną modyfikację marksistowskiej koncepcji klas. Zainspirowany przez Maxa Webera teorię apropriacji, w szczególności jego koncepcję „sposobu zastosowania siły roboczej” (*Verwertung der Arbeitskraft*) i „świadczeń dyspozycyjnych” (*disponierende Leistungen*) jako obiektów apropriacji, sięgnął do znanej, lecz pomijanej kategorii siły roboczej Marksa jako obiektu własności. „Przez siłę roboczą lub zdolność do pracy rozumiemy całokształt uzdolnień fizycznych i duchowych, istniejących w organizmie, w żywej osobowości człowieka, i uruchamianych przezeń przy wytwarzaniu jakichkolwiek wartości użytkowych” (Marks 1968: 193). Siła robocza (*Arbeitskraft*) jest w kapitalizmie towarem wystawianym na sprzedaż na rynku. Może się ona pojawić na rynku jako towar „tylko wtedy i o tyle, kiedy i o ile jej posiadacz, człowiek, którego siłę roboczą stanowi, wystawia ją jako towar na sprzedaż” (*ibidem*: 193-194). Pozycja klasowa robotnika określona jest nie tylko przez brak własności środków pracy, ale także przez prywatną własność jego siły roboczej. Pojęcie siły roboczej staje się w ten sposób względnie autonomicznym kryterium położenia klasowego.

W oparciu o tę koncepcję Stanisław Kozyr-Kowalski uznał, że status klasowy jednostki wyznaczony jest wspólnie przez dwa względnie niezależne kryteria: własność środków pracy (w terminologii autora: środków produkcji, cyrkulacji i usług) oraz własność siły roboczej (własnej i cudzej). „Pojęcie klasy ma naturę wielorelacyjną w tym sensie, że wyraża ono podobieństwo zajmowanych pozycji zarówno

w społecznym podziale pracy, jak i w podziale ekonomicznej własności. (...) Obiektami ekonomicznej własności są dwa zasadnicze czynniki gospodarowania: materialne i intelektualne środki produkcji dóbr oraz własna i cudza siła robocza” (Kozyr-Kowalski 1995: 334-335).

Takie rozumienie klas pozwala wyróżnić odrębne klasy właścicieli siły roboczej także w obrębie tej samej dziedziny gospodarki. W rezultacie badacz powiększył znacznie liczbę klas w społeczeństwie kapitalistycznym. Wyróżnił cztery klasy kapitalistyczne (kapitałści przemysłowi, handlowi, usługowi, rolni) i cztery klasy pracowników najemnych (robotnicy przemysłowi, robotnicy rolni, bezpośredni pracownicy handlowi, bezpośredni pracownicy bankowo-finansowi) oraz cztery klasy właścicieli swoich warunków pracy (samodzielni właściciele środków produkcji, samodzielni właściciele środków handlu, samodzielni właściciele środków usług, chłopi). Obok nich istnieją także dwie klasy właścicieli ziemskich, pięć klas chłopskich i cztery klasy drobnomieszczańskie (*ibidem*: 337-339).

W książce *Socjologia, społeczeństwo obywatelskie i państwo* Kozyr-Kowalski wprowadza rozróżnienie makroklas i mikroklas. Ujmuje strukturę makroklasową społeczeństwa polskiego końca lat 90. XX wieku jako składającą się z klasy robotniczej, klasy kapitalistycznej, klasy menedżerskiej, klasy specjalistów inżynieryjno-technicznych, ekonomicznych i prawnych, klasę drobnomieszczańską, klasę chłopską, klasę bezpośrednich pracowników nierobotniczej pracy najemnej (Kozyr-Kowalski 1999a: 270-275).

Nurt społeczno-zawodowy

Pierwsze próby przełamania trójpodziału struktury społecznej Polski (klasa robotnicza – klasa chłopska – warstwa inteligencji) pojawiły się w latach 60. W szczególności okazywał się on mało przydatny w odniesieniu do zróżnicowanych zbiorowości miejskich, które redukował do dychotomii: klasa robotnicza – inteligencja. Jednym z zagadnień, których schemat ten nie potrafił rozwiązać, było istnienie prywatnych drobnych wytwórców, kupców i świadczących usługi (np. taksówkarzy). Tak jak zwolennicy teorii klas uznali je za kolejne klasy, druga grupa badaczy struktury społecznej odwołała się w tej kwestii do pojęcia zawodu.

Podział zawodowy uznany został za główne kryterium zróżnicowania wewnątrz klasy robotniczej i inteligencji (określanej ciągle jako warstwa). Charakterystyczną

cechą tych nowych koncepcji było to, że nie proponowały one zastąpienia schematu marksistowskiego innym, lecz próbowały modyfikować go i dostosowywać do wymogów empirycznych badań socjologicznych.

Koncepcja zróżnicowania zawodowego (w formie przekształconej na społeczno-zawodową), w jej różnych wariantach, stała się w kolejnych dekadach i jest aż do dziś dominującą koncepcją zróżnicowania społecznego Polski. Dominacja ta przejawia się przede wszystkim w jego zastosowaniu w najważniejszych i najszerzych badaniach empirycznych prowadzonych w naszym kraju, zmonopolizowanych w znacznym stopniu przez reprezentującą tę teorię grupę warszawskich socjologów (Henryk Domański, Kazimierz Słomczyński, Michał Pohoski, Włodzimierz Wesolowski). Pewien wariant tego schematu stosowany jest też w badaniach CBOS, dzięki czemu jest on najszerzej rozpowszechnioną formą prezentacji danych socjologicznych. Koncepcja zróżnicowania społeczno-zawodowego jest niewątpliwie wielkim postępem w stosunku do dwuczłonowej lub trójczłonowej koncepcji klas. Posiada jednak pewne słabości: po pierwsze płynne i niespójne kryteria podziału, po drugie tendencję do pomijania lub bagatelizowania roli teorii w badaniach.

Przyjęcie tezy o trójczłonowej strukturze społeczeństwa socjalistycznego, mające często charakter milczącej przesłanki, zdeterminowało także sposób analizy zróżnicowania zawodowego. Traktowano je początkowo jako postać wewnętrznego zróżnicowania inteligencji i klasy robotniczej. Pojawiał się jednak problem systematyzacji tych zawodów, których reprezentantów odnaleźć można było w różnych klasach. Jednym ze sposobów rozwiązania tej trudności było ujęcie struktury społecznej jako pewnej syntezy obu kryteriów: klasowego i zawodowego. Struktury będące wynikiem takiej syntezy nie były już nazywane klasami, lecz grupami lub kategoriami społeczno-zawodowymi.

Jerzy Wiatr zaproponował w roku 1962 klasyfikację tego typu, obejmującą 6 kategorii:

1. inteligencja twórcza techniczna i kierownicza,
2. średnio kwalifikowani pracownicy umysłowi,
3. wysoko i średnio kwalifikowani robotnicy przemysłowi,
4. nisko kwalifikowani pracownicy umysłowi, funkcjonariusze i pracownicy usługowi,
5. chłopi indywidualni, chłopi spółdzielcy i robotnicy PGR-ów,

6. niewykwalifikowani pracownicy fizyczni.

Wiatr nazwał te kategorie warstwami. Najczęściej klasyfikacje tego typu obdarzane były mianem zróżnicowania społeczno-zawodowego. Jak to ujął Stanisław Widerszpil, „grupa społeczno-zawodowa jest ogniwnem pośrednim między kategorią zawodową a klasą” (1973: 65).

Przykładem takiej klasyfikacji jest koncepcja Stefana Nowaka z roku 1963, różnicująca mieszkańców miast na 5 kategorii:

1. inteligencja z wyższym wykształceniem,
2. pracownicy umysłowi bez wyższego wykształcenia,
3. rzemieślnicy,
4. robotnicy wykwalifikowani,
5. robotnicy niewykwalifikowani (Nowak 1966).

Drugi kierunek teorii zróżnicowania społecznego poszedł w kierunku uznania autonomii podziału zawodowego, przyjmując, że struktura klasowa i struktura zawodowa są dwoma niezależnymi od siebie porządkami zróżnicowania społecznego, bądź podporządkowując porządek klasowy porządkowi zawodowemu.

Pierwsze stanowisko zajął Bogusław Gałęski (1963a; 1963b) w badaniach zróżnicowania społecznego wsi. Jego zdaniem, tak jak każda klasa obejmuje różne zawody, tak poszczególne zawody obejmują członków różnych klas; inaczej mówiąc, sformułował on tezę o niezależności obu porządków. Gałęski swoją tezę zastosował tylko w badaniach struktury społecznej wsi. Faktycznie koncepcja autonomicznego wobec klas zróżnicowania zawodowego nie była w naszej socjologii kontynuowana.

Za przykład takiej autonomicznej klasyfikacji zawodowej uznać można International Standard Classification of Occupations (ISCO), utworzony w roku 1958 przez Międzynarodowe Biuro Pracy (International Labour Office) w Genewie. Dzieli ona zawody na 390 kategorii szczegółowych, te z kolei na 116 kategorii wyższego rzędu, te zaś na 28 grup, zintegrowanych ostatecznie do 10 (Domański 2004: 111-112). Są to:

1. wojskowi,
2. wysocy urzędnicy państwowi, członkowie organów przedstawicielskich, kadra kierownicza przedsiębiorstw i organizacji,
3. specjaliści, wolne zawody,
4. technicy i specjaliści średniego szczebla,
5. urzędnicy,

6. pracownicy usług osobistych i placówek handlowych,
7. rolnicy i robotnicy rolni,
8. brygadziści i robotnicy wykwalifikowani,
9. robotnicy zatrudnieni przy obsłudze maszyn, robotnicy taśmowi, kierowcy,
10. pracownicy fizyczni wykonujący proste zadania w usługach i produkcji (*ibidem*: 111).

Jak widzimy, klasyfikacja ta opiera się wyłącznie na kryteriach pracowych: zarówno właściciele gospodarstw, jak i robotnicy rolni zaliczeni zostali do tej samej kategorii zawodowej.

Pierwsze polskie badania nad strukturą społeczną przeprowadzone zostały przez Zespół Badania Struktur Społecznych utworzony przy Instytucie Filozofii i Socjologii Polskiej Akademii Nauk i Instytucie Socjologii Uniwersytetu Warszawskiego w latach 1964-1967 w Szczecinie, Koszalinie i Łodzi. W artykule Włodzimierza Wesołowskiego, będącego wprowadzeniem i wstępem teoretycznym do książki prezentującej wyniki tych badań, znajdujemy trzy możliwe sposoby ujęcia zróżnicowania zawodowego (Wesołowski 1970).

Pierwszy, wywodzący się od Marksa, to podział odpowiadający strukturze społecznego podziału pracy, w obrębie którego Marks wyodrębnia ogólny (działy gospodarki), szczegółowy (gałęzie) i jednostkowy (poszczególne zakłady) podział pracy (Marks 1968: 415-425). Jeżeli weźmiemy od uwagę fakt, że podział pracy oznacza nie tylko samą specjalizację, ale uzupełnianie się prac poprzez wymianę jej rezultatów, oznacza to, że wyróżnione przez Marksa rodzaje podziału są od siebie zależne, czyli że poszczególne działy stanowią różne poziomy jednego, ogólnospołecznego podziału pracy. Podział gałęziowy odnosi się wtedy do określonych działów, a podział jednostkowy, do którego należy też podział zawodowy, dotyczy określonych gałęzi. Wynika z tego, że te same zawody przynależeć mogą do różnych gałęzi, a niektóre z nich, np. transport, należeć będą do różnych działów.

Drugie rozumienie podziału pracy to zawodowy podział pracy. Może on mieć charakter przedmiotowy (gdy bierze się pod uwagę cechy samej pracy) lub kwalifikacyjny (oparty na różnicy rodzaju i wysokości kwalifikacji). Zawodów nie relatywizuje się tu do gałęzi, lecz klasyfikuje się jako pewien rozłączny i wyczerpujący system w obrębie łącznej struktury prac.

Trzecia perspektywa, którą rozpatruje Wesołowski, polega na odniesieniu zawodów do klas społecznych. Badania, którym poświęcona jest książka, miały na celu określenie „zróznicowania wewnętrznego klasy robotniczej i inteligencji” (Wesołowski 1970: 54). Perspektywa taka zakłada podporządkowanie podziału zawodowego podziałowi klasowemu, co nie wyklucza, że te same zawody znaleźć się mogą w różnych klasach.

Wesołowski zajmuje się analizą różnych aspektów i niuansów podziału zawodowego w drugim rozumieniu, pomijając zagadnienie związku zawodów z podziałem klasowym. Jak wynika ze schematu zróznicowania zawodowego, zastosowanego w badaniach, przyjęty tam jednak został wariant mieszany, nazwany zróznicowaniem społeczno-zawodowym, o którym Wesołowski w swoim wprowadzeniu nie wspomina. Polega on na tym, że wyróżnione zostały 52 grupy zawodowe, do których zaliczono także właścicieli warsztatów rzemieślniczych, drobnych i średnich kupców oraz inne rodzaje rzemieślników, a więc pozycje, które mają charakter własnościowy – czyli już na poziomie gromadzenia danych zastosowano dwa krzyżujące się kryteria. Gdyby był to schemat zawodowy, rzemieślnicy posiadający własne warsztaty lub kupcy z punktu widzenia zawodowego zostaliby zaliczeni do robotników lub pracowników usług. 52 kategorie zostały następnie podzielone na 13 kategorii, spośród których 12 stanowią pracownicy najemni sfery uspołecznionej, 1 zaś określona została jako rzemieślnicy.

Nazwa tej grupy nie jest trafna, gdyż w jej skład oprócz właścicieli warsztatów i chałupników weszli też kupcy. Ponadto znaleźli się tam także rzemieślnicy pracujący w prywatnych warsztatach pracy niebędących ich własnością, nieróżniący się przecież zawodowo od takich samych rzemieślników zatrudnionych w zakładach spółdzielczych i państwowych. Pozostałe 12 kategorii stanowią: inteligencja, technicy, pracownicy biurowi, mistrzowie i brygadziści, pracownicy fizyczno-umysłowi, robotnicy wykwalifikowani, robotnicy półwykwalifikowani, robotnicy niewykwalifikowani, inni.

Należy dodać, że Wesołowski, mimo że sam posługuje się tą klasyfikacją, nie wyjaśnia przyczyn włączenia kryterium własnościowego (klasowego) do podziału zawodowego (*ibidem*. 65-71). Kryteriami przyjętego podziału są takie cechy pracy, jak:

1. poziom wykształcenia,
2. typ wykonywanej pracy (fizyczna – umysłowa),

3. miejsce w hierarchii zarządzania (kierownicy – kierowani),
4. dział i gałąź gospodarki.

Warto jednak zauważyć, że w oparciu o te same kryteria można zbudować podział składający się z innych kategorii, a także innej ich liczby. Charakter i liczba przyjętych kategorii wymaga więc wyjaśnienia.

W roku 1980 zastosowano w Łodzi ten sam wzór, co w 1976. Był on przeznaczony dla ludności wielkomiejskiej. Na jego podstawie zbudowano schemat do badań ogólnopolskich, odpowiednio zmodyfikowany, tzn. obejmujący też ludność wiejską. Rezultatem tej zmiany była Społeczna Klasyfikacja Zawodów (SKZ) autorstwa Michała Pohoskiego i Kazimierza M. Słomczyńskiego, mająca być polskim odpowiednikiem ISCO. Kryteriami podziału zawodowego były:

1. rodzaj wykonywanej w pracy czynności,
2. charakter pracy,
3. kwalifikacje,
4. funkcja w organizacji pracy,
5. rodzaj zakładu pracy,
6. stosunek do środków produkcji (Pohoski, Słomczyński 1978: I).

Społeczna klasyfikacja zawodów obejmowała 10 podstawowych kategorii:

1. kierownictwo i wyższe kadry,
2. specjaliści,
3. technicy, mistrzowie i wyspecjalizowani pracownicy biurowi,
4. inni pracownicy umysłowi,
5. pracownicy fizyczno-umysłowi,
6. wykwalifikowani pracownicy fizyczni,
7. półwykwalifikowani i niewykwalifikowani pracownicy fizyczni,
8. rolnicy,
9. właściciele zakładów wytwórczych i usługowych,
10. inni i niesklasyfikowani (*ibidem*: II-IX).

Modyfikacja schematu Wesołowskiego jest tu w zasadzie niewielka, choć zachodzą przesunięcia pomiędzy kategoriami. Należący do kategorii „rzemieślnicy” zostają włączeni do kategorii właścicieli zakładów jako pracownicy najemni bądź są uznani za „techników” lub „wykwalifikowanych pracowników fizycznych”. Rolnicy będący

pracownikami PGR-ów zostali uznani za „wykwalifikowanych pracowników fizycznych” lub „półwykwalifikowanych i niewykwalifikowanych” pracowników fizycznych (por. *ibidem*: II-IX). Także w najnowszej Społecznej Klasyfikacji Zawodów 2007 znajduje się między innymi taka grupa „zawodów”, jak właściciele zakładów wytwórczych i usługowych (Domański, Sawiński, Słomczyński 2007: 93-148).

Różnice między amerykańską standardową klasyfikacją zawodów a polską społeczną klasyfikacją zawodów poddane zostały analizie przez Henryka Domańskiego. W jego wyjaśnieniach znaleźć można uzasadnienie włączenia do klasyfikacji zawodowej kryterium klasowego. Klasyfikacja amerykańska jest, jego zdaniem, socjologicznie ułomna; co więcej, autor ten odmawia jej statusu klasyfikacji socjologicznej w ścisłym sensie. Jej wadą jest właśnie aspektowość, abstrahowanie od wymiaru własnościowego struktury zawodowej, jak również od aspektu relacji władzy między zawodami. „Prawdziwie socjologiczna” klasyfikacja zawodów musi być klasyfikacją syntetyczną, uwzględniającą wiele różnych aspektów zawodu.

Można to rozumieć tak, że takie zjawiska czysto ekonomiczne, jak techniczny podział pracy, nie wchodzą w zakres przedmiotu socjologii. Przemawiać mogłoby za tym stwierdzenie Domańskiego, że kryteria podziału zawodowego przyjęte w klasyfikacji ISCO nie uwzględniają aspektów takich jak własność i władza (Domański 2004: 111).

Wyjaśnienie socjologa idzie jednak w innym kierunku. Tak rozumiany zawód nie może funkcjonować jako wskaźnik pozycji społecznej oraz powoduje trudności na etapie kodowania danych, komplikując zaliczanie osób do konkretnych kategorii struktury społecznej. „Z tego też względu ISCO rzadko funkcjonuje jako samodzielny wskaźnik pozycji społecznej na etapie analiz” (*ibidem*: 111). Wadą koncepcji struktury technicznego podziału pracy, który reprezentuje ISCO, nie jest więc – zdaniem badacza – ograniczenie perspektywy badań nad strukturą społeczną i jej poszczególnymi wymiarami, tylko kłopoty z jej stosowaniem w analizie statystycznej.

Już samo potraktowanie zawodu przez Domańskiego wyłącznie jako wskaźnika, a nie jako samodzielnego zjawiska społecznego, świadczy o takim rozumieniu analizy socjologicznej, które sprowadza ją do uogólniania konkretnych badań empirycznych. To, czego nie można zbadać za pomocą metod ilościowych, nie wchodzi w zakres socjologii lub, co najwyżej, wchodzi do niej jako zjawisko „nie *stricte* socjologiczne”. Konsekwencją tej tezy jest przekonanie, że socjologia nie powinna badać zjawisk

cząstkowych i odnosić się musi także do badania wykształcenia, religijności, własności, stosunków rodzinnych itd. jako odrębnych zjawisk. Tak – być może – należy interpretować fakt uznania zawodu jako wskaźnika pozycji społecznej, odmówienie zaś tego miana wykształceniu, mimo iż współczynnik jego korelacji z pozostałymi cechami położenia społecznego jest wyższy niż zawodu (*ibidem*:108).

Rozumowanie Domańskiego zaklasyfikować można jako stanowisko określane też w teorii nauki mianem operacjonizmu (Bickhard 2001; Plutchik 1963; Przełęcki 1993). Operacjonizm odnaleźć można zarówno w naukach ścisłych, jak i społecznych, gdzie jego „klasycznymi” przykładami jest określenie inteligencji jako tego, co mierzą testy, a opinii publicznej jako tych poglądów, które odtwarzają ankiety. Jest to pogląd błędnie przyjmujący prymat metody (czy wręcz technik badawczych) nad teorią, będący formą czystego empiryzmu, który zwalczał już August Comte. Jego twierdzenie, że technika badawcza jest wtórna wobec teorii, że przystępując do badania lub budując narzędzie badawcze wiemy już, co chcemy badać, jest ciągle aktualne.

Henryk Domański skonstruował własny schemat struktury zawodowej obejmujący 14 kategorii:

1. wyższe kadry kierownicze w administracji państwowej, dyrektorzy przedsiębiorstw,
2. inteligencja nietechniczna,
3. inteligencja techniczna,
4. technicy,
5. pracownicy administracyjni średniego szczebla,
6. pracownicy biurowi,
7. właściciele firm,
8. pracownicy placówek handlowych,
9. brygadziści,
10. robotnicy wykwalifikowani,
11. robotnicy niewykwalifikowani w produkcji,
12. pracownicy fizyczni usług,
13. robotnicy rolni,
14. właściciele gospodarstw (Domański 2002b: 71).

Schemat ten, podobnie jak w przypadku SKZ, można nazwać schematem nie społeczno-zawodowym, lecz klasowo-zawodowym. Był on stosowany w badaniach na

próbach ogólnopolskich w latach 1982-1999 (w latach 1994-1995 przeprowadzono Generalny Sondaż Społeczny, w latach 1998-1999 badania surveyowe IFiS PAN) (*ibidem*. 70-71).

Domański nie precyzuje kryteriów swojej klasyfikacji. Na pytanie, ile kategorii liczyć ma tak skonstruowany schemat, autor odpowiada, że nie może to być decyzja arbitralna: „Na pytanie, ile kategorii wyróżnić, elementarna odpowiedź brzmi, że jak zwykle zależy to od celu analiz. Decydującymi czynnikami mogą być: układ stosunków własności, cechy systemu politycznego, ustrój ekonomiczny, a w ostatecznej instancji – określona konfiguracja dystansów społecznych” (Domański 2004: 131-132).

Koncepcja powyższa zakłada, że teoria struktury społecznej nie jest przesłanką konkretnych badań empirycznych, lecz wynika z celu takich badań oraz charakteru zebranego materiału empirycznego. Przed takim rozumieniem relacji między teorią a empirią ostrzegał już August Comte, uznawany skądinąd za przedstawiciela pozytywizmu, nazywając ją nienaukową. Nie ma naukowej socjologii bez pojęć i teorii ogólnych. Domański, idąc w ślady wysoko ocenianego przez siebie Johna Goldthorpe’a, podobnie jak on „zaprzęga wóz do konia”, jak określił tę procedurę za pomocą angielskiego przysłowia John Scott. I choć wcześniej Domański przestrzega przed niebezpieczeństwem płaskiego empiryzmu, który grozi przedstawicielom socjologii ilościowej, nie można powiedzieć, żeby sam był zbyt ostrożny.

Do przedstawicieli teorii struktury społeczno-zawodowej zaliczyć też należy Kazimierza Słomczyńskiego, mimo iż używa on określenia „struktura klasowa”. Badacz ten odwołuje się do marksistowskiej teorii różnicowania, która definiuje klasy przez kryterium kontroli nad produkcją i dystrybucją dóbr i usług, dotyczącą przede wszystkim „procesu pracy i jego organizacji” (Słomczyński, Kohn 1988: 106). W społeczeństwie kapitalistycznym warunkiem sprawowania tej kontroli jest prywatna własność środków produkcji. Bardziej szczegółowe tezy tej teorii przejmuję z wersji reprezentowanej przez Erica Wrighta, który za kryterium wyróżniania klas uznaje stosunki prywatnej własności, władzę, wykształcenie oraz stosunek wyzysku. Słomczyński i Melvin Kohn rezygnują jednak z jego koncepcji wyzysku i dziewięciu tak zwanych klas pośrednich, czyli pracowników najemnych ułokowanych pomiędzy kapitalistą a robotnikiem, wprowadzając zapożyczone od Roberta V. Robinsona i Jonathana Kelleya (Robinson, Kelley 1979) kryterium kontroli nad pracą innych.

W rezultacie – zdaniem badaczy – na strukturę klasową społeczeństwa kapitalistycznego (USA) składają się:

1. przedsiębiorcy,
2. drobna burżuazja,
3. menedżerowie,
4. niższy personel kierowniczy,
5. „białe kołnierzyki”,
6. „niebieskie kołnierzyki”.

Mamy tu znowu zarówno kryterium własnościowe, jak i kryterium charakteru pracy (Słomczyński, Kohn 1988: 112-115).

W odniesieniu do społeczeństwa socjalistycznego Słomczyński i Kohn ustosunkowują się krytycznie do przyjętego w socjologii polskiej schematu ujmowania klas miejskich: klasa robotnicza – inteligencja. Zwracają uwagę, że przyjmując istnienie klasy robotniczej, koncepcja ta narusza własne założenia (skoro środki produkcji zostały upaństwowione, wraz ze zniknięciem klasy kapitalistycznej robotnicy tracą status klasy) (*ibidem*: 107). Jediną klasą w sensie marksistowskim jest w socjalizmie tzw. prywatna inicjatywa (*ibidem*: 109). Podział na robotników i inteligencję nie uwzględnia także dwóch swoistych cech społeczeństwa socjalistycznego, jakimi są centralne planowanie i kontrola procesów ekonomicznych (*ibidem*: 108). Kto zatem kontroluje środki produkcji i dystrybucji oraz pracę, i jak?

Badacze uznają teorie klas o proveniencji marksistowskiej za historycznie ograniczone i proponują nową, właściwą dla społeczeństwa socjalistycznego koncepcję struktury klasowej, opartą na następujących kryteriach: kontrola nad uruchomieniem i wykorzystaniem środków produkcji, kontrolą nad pracą żywą, podział na pracę fizyczną i umysłową, podział na pracę produkcyjną i nieprodukcyjną, własność środków produkcji i dystrybucji.

Nie są to kryteria czysto ekonomiczne, kryterium kontroli nad uspołecznionymi środkami produkcji ma charakter ekonomiczno-polityczny, co oznacza dość zasadniczą zmianę wskaźników w stosunku do teorii poprzedniej, która ma zastosowanie tylko do społeczeństw kapitalistycznych. Kryteria te pozwalają badaczowi na wyodrębnienie sześciu klas:

1. dysponenti uspołecznionych środków produkcji,

2. bezpośredni kontrolerzy pracy żywej (mistrzowie w przedsiębiorstwach produkcyjnych, kierownicy działów i podobni w przedsiębiorstwach usługowych),
3. wykonawczy pracownicy umysłowi,
4. produkcyjni pracownicy fizyczni,
5. nieprodukcyjni pracownicy fizyczni,
6. prywatna inicjatywa (*ibidem*: 108-110).

Klasa wymieniona jako pierwsza jest tu wyróżniana na podstawie odmiennej niż pozostałe.

Po zmianach struktury społecznej Polski po roku 1990 Słomczyński zachował teorię klas jako narzędzie analizy struktury społecznej, uznał jednak za konieczne uzupełnienie jej pewną wersją teorii stratyfikacji. Szczególną cechą teorii klas Słomczyńskiego jest:

- jej partykularny charakter skoncentrowany na społeczeństwie polskim (nie wiadomo, czy odnoszący się tylko do Polski),
- jej historyczność odzwierciedlająca poszczególne fazy przemian naszego społeczeństwa.

W swoich pracach wyodrębnia on między innymi dwie fazy społeczeństwa socjalistycznego: końcową fazę socjalizmu (lata 1982-1988) i okres przejściowy (od przełomu ustrojowego początku lat 90. zeszłego wieku). Każdej z tych faz odpowiada właściwa mu struktura klasowa. W epoce posocjalistycznej wyróżnia także dwie fazy: 1993-2008 oraz 2008-2013 i buduje odpowiadające im schematy podziału klasowego (Słomczyński *et al.* 2017).

Słomczyński i współpracujący z nim badacze przyjmują definicję klas jako „grup, które w różnych wymiarach i w różnym stopniu kontrolują społeczne zasoby istotne w funkcjonowaniu rynku kapitału, rynku pracy i rynku konsumpcji. Kontrola środków produkcji i usług przez własność, kontrola procesu pracy przez kwalifikacje kierownicze i zawodowe, oraz dysponowanie środkami finansowymi, które mogą być przeznaczone na nabycie pożądaných dóbr, są istotnymi kryteriami podziałów klasowych” (Słomczyński *et al.* 2014: 2). Nowością w stosunku do większości schematów podziału społeczno-zawodowego jest włączenie do kryteriów tego podziału ilości posiadanych środków finansowych przeznaczonych na potrzeby konsumpcyjne.

W zastosowaniu do pierwszej fazy posocjalistycznej struktury społecznej w Polsce (1993-2008) badacze skonkretyzowali te kryteria do pięciu: wielkości kapitału, zatrudnienia pracowników, poziomu zarządzania, poziomu kwalifikacji, umysłowego lub fizycznego charakteru pracy.

Słomczyński wyodrębnił na tej podstawie 9 klas społecznych:

1. przedsiębiorcy,
2. menedżerowie,
3. eksperci,
4. kierownicy,
5. pracownicy samodzielni,
6. wykonawczy pracownicy umysłowi,
7. wykwalifikowani pracownicy fizyczni,
8. niewykwalifikowani pracownicy fizyczni,
9. rolnicy.

W drugiej dekadzie XXI wieku powiększyła się ona o dwie kolejne klasy: specjalistów, czyli wykwalifikowanych pracowników umysłowych, w skład których wchodzi:

10. pracownicy finansów i obrotu finansowo-bankowego, organizacji pozarządowych, nowych technologii informatycznych i różnego rodzaju usług sfery publicznej) oraz
11. pracownicy usług (sprzedawcy w hipermarketach i domach towarowych, osoby pracujące w salonach fryzjerskich i kosmetycznych, w branży gastronomicznej itp.) (*ibidem*: 5-6).

Jak widzimy, schemat ten nie różni się zasadniczo od innych schematów podziału społeczno-zawodowego. Słomczyński nie wyjaśnia kryteriów wyodrębniania nowych klas, wiadomo jednak, że wymienione kategorie zawodowe istniały także w okresie 1993-2009 (specjaliści zaliczeni byli do klasy ekspertów, pracownicy usług – nie wiadomo). Zmiany struktury klasowej nastąpiły tu w wyniku zwiększenia się liczebności pewnych kategorii społecznych, nie wiemy jednak, jaka jest granica, po przekroczeniu której wzrost liczebności jakiejś kategorii społecznej pozwala uznać ją za nową klasę.

Powyższe klasy nie tworzą w przedstawionej postaci hierarchii, Słomczyński traktuje je jako zmienne nominalne. Aby nadać im charakter hierarchii, badacz używa

pojęcia położenia społecznego, na które składają się trzy cechy: formalne wykształcenie, pozycja zawodowa i zarobki. One wszystkie mają charakter ilościowy. Formalne wykształcenie oznacza liczbę ukończonych klas szkolnych, zarobki – całkowity dochód. Pozycja zawodowa jest pozycją w skali statusu społeczno-ekonomicznego (skali społeczno-ekonomicznej). Skala ta została zbudowana jako synteza czterech skal prostszych: 1. wymogów kwalifikacyjnych, 2. złożoności pracy, 3. wynagrodzenia materialnego, 4. prestiżu. Dwie pierwsze z wymienionych cech odnoszą się do nakładów jednostki na zdobycie zawodu, dwie pozostałe – do nagród, jakie przynosi. (por. Domański *et al.* 2007: 149-152).

Wymienione tu cechy są równoprawnymi elementami tej syntezy, co może być przedmiotem pierwszego zastrzeżenia, gdyż, zdaniem Stanisława Ossowskiego przyjęcie takiego założenia jest arbitralne (por. Ossowski 1982: 159-163). Mamy tu do czynienia z syntezą piętrową, gdyż wymogi kwalifikacyjne i złożoność pracy są także wypadkowymi kilku czynników (por. *ibidem.* 151-161).

Ponadto w skład cechy status społeczno-ekonomiczny wchodzi wynagrodzenie, które następnie jako samodzielny czynnik zostaje skorelowane z tak zbudowanym statusem. Ponieważ pozycja zawodowa jest jedną z trzech cech położenia społecznego, zbudowanego jako ich synteza, mamy tu trzecie piętro tej syntezy, a każde zawiera założenie o równorzędności części składowych, co oznacza, że stopień ich arbitralności rośnie.

Przedmiotem drugiej poważnej wątpliwości jest konstrukcja wewnętrznej budowy powstałej w ten sposób struktury zróżnicowania społecznego. Słomczyński formułuje bowiem formalne warunki ważności klas jako kategorii struktury społecznej, czyli formalne warunki ważności społecznej klas. 1. warunek rozkładu średnich: klasy społeczne różnią się znacznie pod względem przeciętnych wartości ważnych cech położenia społecznego; 2. warunek rozkładu wariancji: zróżnicowanie wartości ważnych cech położenia społecznego jest istotnie większe między klasami niż zróżnicowanie wewnątrz klas.

Warunki te mają postać kryteriów ogólnych, niezależnych od cech położenia społecznego, jakie uznamy za ważne. W omawianym tu przypadku są to: formalne wykształcenie, pozycja zawodowa i zarobki. Obok poziomej struktury klas mamy teraz strukturę pionową. Nie są one jednak socjologicznie równorzędne, struktura stratyfikacyjna jest właściwą strukturą klasową, jako że zawiera konieczne i wystarczające

warunki ich ważności. Klasy „nominalne” niespełniające tych przesłanek, nie mogą być też uznane za zjawiska społecznie ważne. Warunki Ślomczyńskiego dotyczą nie poszczególnych klas, tylko systemu klas, klasa nie musi mieć w tym ujęciu charakteru duopolicznego, używając języka Hochfelda, ale musi mieć charakter relatywny, tzn. być elementem systemu co najmniej dwuklasowego.

Po poddaniu przez Ślomczyńskiego swojego podziału klasowego testowi ważności klasowej okazało się, że w roku 2013 zróżnicowanie klasowe spełnia warunek pierwszy, nie spełnia natomiast kryterium poziomu wyjaśnianej wariancji. Ponieważ oba te warunki muszą być spełnione łącznie, można powiedzieć, że struktura klasowa była w tym czasie zakłócona lub klasy nie były społecznie ważne. Żeby warunek ten był spełniony, musiała nastąpić agregacja jedenastu klas do czterech grup. Innymi słowy, struktura klasowa skurczyła się do czterech megaklas. Tyle, że w każdej z tych klas znalazły się pozycje bardzo niejednorodne. Do pierwszej weszli przedsiębiorcy, menedżerowie, eksperci i specjaliści, do drugiej – technicy, pracownicy biurowi i kierownicy, do trzeciej – samodzielni, pracownicy usług, robotnicy wykwalifikowani, do czwartej – robotnicy niewykwalifikowani i rolnicy (por. Ślomczyński *et al.* 2014: 11-12).

Wynik ten stanowi faktycznie krytykę koncepcji klas Ślomczyńskiego, a właściwie jej samokrytykę. Reprezentuje ona prymat metody i procedury statystycznej nad teorią ujmującą zależności między faktami empirycznymi. Omawiana teoria klas umożliwia dwie interpretacje. Albo system klas jest pewnym konstruktem teoretycznym, który może być spełniany w różnym stopniu, co zbliża nas do koncepcji klasy nie jako czegoś, co jest, tylko czegoś, co być powinno. Lub też system klasowy istnieje, ale ma znaczenie społeczne tylko po spełnieniu pewnych formalnych warunków, a więc ma charakter aprioryczny, jego znaczenie dla empirii jest niezależne od faktów.

Wywód Ślomczyńskiego stojący za tymi stwierdzeniami można zrekonstruować następująco. Warunki i założenia analizy statystycznej opartej na pomiarach ilościowych wymagają:

- aby klasy społeczne różniły się znacznie pod względem przeciętnych wartości ważnych cech położenia społecznego,
- aby zróżnicowanie wartości ważnych cech położenia społecznego było istotnie większe między klasami niż zróżnicowanie wewnątrz klas.

Badacz dokonuje wyboru cech, które uważa za ważne, ale nie uzasadnia tego wyboru, choć nie jest to jedyny możliwy zestaw cech. Powinien on wyrastać z teorii społeczeństwa, której u Ślomońskiego nie widać. Tak jak jego definicja klasy odwołuje się do pewnej tradycji socjologii teoretycznej, sięgającej do Marksa i Webera, tak kryteria położenia społecznego (wykształcenie, zawód, dochód) są tak ogólne, że mogłyby sięgać do bardzo różnych tradycji socjologicznych, także sobie przeciwnych. W tym sensie koncepcja Ślomońskiego cierpi na niedobór teorii.

Nieznane są nam badania empiryczne oparte na koncepcji klas Ślomońskiego spełniających oba konieczne i wystarczające warunki. Jako pewną ich próbę można potraktować przytoczony przez niego przykład zastosowania tego schematu do badania postaw prorynkowych. Wynika z nich, że menedżerowie, eksperci i przedsiębiorcy przejawiają silne postawy prorynkowe, robotnicy niewykwalifikowani i rolnicy natomiast – silne postawy antyrynkowe (por. *ibidem*: 13-14).

Pamiętając, że najważniejszymi kryteriami klasowymi jest kontrola kapitału poprzez własność i kontrola pracy poprzez pozycje kierownicze, wydaje się sądem analitycznym, że dobrze opłacani właściciele kapitału i kierownicy pracy wykazują postawy prorynkowe, a relatywnie ubodzy i dysponujący ograniczonym dostępem do rynku rolnicy i niewykształceni i wykonujący rutynową pracę wykonawczą robotnicy – postawy antyrynkowe. Wnioski te były już zawarte w przesłankach.

Teoria ta przejawia, jak widać, silną tendencję autoreferencyjną (wyrażenie Macieja Kokocińskiego), przez co rozumieć należy wynik, który jest zawsze prawdziwy, gdyż jest rezultatem przyjętych założeń, inaczej mówiąc – wynik oparty na tautologii. Przesłanką tego stanowiska jest teza epistemologiczna o stosunku teorii do empirii i dopuszczalnych sposobach budowy pojęć naukowych, w której przypisuje się teorii rolę podporządkowaną wobec empirii. Jest to koncepcja ateoretyczna, mająca inną postać operacjonizmu, który napotkaliśmy już u Domańskiego.

Juliusz Gardawski dzieli teorie klasowe na silne i słabe. Silne koncepcje klas definiują klasy jako wielowymiarowe, całościowe byty społeczne, których obiektywna ekonomiczna podstawa znajduje wyraz we wspólnej świadomości i postawach ich członków, a to z kolei przekłada się na ich gotowość do działania kolektywnego. Do teorii takich zalicza on teorie marksistowskie i teorię klas Bourdieu. Teorie słabe przypisywały zbiorowościom klasowym co najwyżej wspólne postawy, odmawiały natomiast zdolności do działań zbiorowych (Gardawski 2009c: 66-67). Koncepcje

klas Gardawskiego zaliczyć można do słabych w tym sensie, że zdolności do działania nie uznaje on za cechę definicyjną klas, choć nie wyklucza możliwości nabierania jej przez nie w szczególnych warunkach.

Swoją koncepcję klas badacz opiera na koncepcji grup społeczno-zawodowych, które są jego „budulcem”. Kryteriami wyróżniania tych grup są: własność, podział pracy, pozycja na rynku pracy, poziom wykształcenia i inne kryteria związane z sytuacją pracy. „Klasy wyrastają na gruncie ekonomicznym, są pochodną stosunków własnościowych i społecznego podziału pracy” (Gardawski 2009b: 21). Klasy redukują zatem ten podział, ograniczając jego kryteria do własności i podziału pracy.

Ta ogólna koncepcja przekształcana jest w przypadku struktury społecznej Polski lat 2000. tak, że jej punktem wyjścia jest schemat społeczno-ekonomiczny Włodzimierza Wesolowskiego oraz Kazimierza Słomczyńskiego z lat 60. i 70. zeszłego wieku, zmodyfikowany przez Henryka Domańskiego do schematu 14-kategorijnego (przedstawionego wyżej) (Domański 2004: 218).

Gardawski upraszcza ten schemat do 10 kategorii społeczno-zawodowych:

1. wyższy menedżment (dyrektorzy, prezesi, kadra kierownicza zakładów pracy i administracji),
2. pracodawcy (właściciele firm zatrudniający pracowników),
3. specjaliści z wyższym wykształceniem (specjaliści z wyższym wykształceniem, inżynierowie, lekarze, prawnicy, nauczyciele),
4. niżsi specjaliści i kierownicy (pracownicy administracyjno-biurowi, kierownicy i specjaliści niższego szczebla, mistrzowie-technicy, pielęgniarzy),
5. samozatrudnieni (osoby prowadzące działalność gospodarczą, niezatrudniające pracowników),
6. pracownicy fizyczno-umysłowi (pracownicy fizyczno-umysłowi sklepów i punktów usługowych, listonosze, konduktorzy, podoficerowie),
7. robotnicy wykwalifikowani (robotnicy wykwalifikowani, brygadziści poza rolnictwem i leśnictwem),
8. robotnicy niewykwalifikowani,
9. rolnicy (rolnicy indywidualni),
10. pozostali.

Ten podział stanowi dla Gardawskiego bazę teoretyczną koncepcji klas. Na podstawie kryteriów własności i podziału pracy wyodrębnia wśród pracujących cztery klasy społeczne:

1. klasa wyższa (wyższy menedżment, pracodawcy, samozatrudnieni),
2. klasa profesjonalistów (specjaliści z wyższym wykształceniem, niżsi specjaliści i kierownicy),
3. klasa pracownicza (robotnicy wykwalifikowani, pracownicy fizyczno-umysłowi, rolnicy),
4. klasa niższa (robotnicy niewykwalifikowani) (patrz: Bartkowski 2009: 106).

Podział ten nie obejmuje wielkich właścicieli, rentierów i emerytów. Gardawski uważa, że grupy te tworzą pewną postać hierarchii, której elementy zawierają już nazwy wyróżnionych klas. Aby jeszcze wyraźniej zaznaczyć ten porządek, zmienia on nazwę klasy profesjonalistów na klasę średnią, dzięki czemu powstaje hierarchia: klasa wyższa, klasa średnia, klasa pracująca, klasa niższa. Nie jest to, mówiąc językiem Ossowskiego, gradacja prosta, lecz jakaś postać gradacji syntetycznej, opartej, jak podkreśla jej autor, na zróżnicowaniu ekonomicznym. Jakie są jego cechy – tego jednak nie precyzuje. Nie mogą to być zadeklarowane poprzednio kryteria podziału klasowego, tzn. własność i podział pracy, nie są one bowiem cechami ilościowymi (Gardawski 2009d: 731-732).

Klasy a kategorie społeczno-zawodowe: koncepty przeciwstawne czy uzupełniające się?

Główne różnice pomiędzy omówionymi wyżej dwoma teoretycznymi i empirycznymi nurtami badań nad strukturą społeczną sprowadzają się do dwóch.

Cechą nurtu klasowego, wywodzącego się z teorii Marksa, choć ujmowanej w znacznej mierze z perspektywy jej późniejszych interpretatorów, jest oparcie teorii zróżnicowania społecznego na dwóch głównych założeniach. Po pierwsze – uznanie za podstawę tego zróżnicowania odrębności położenia ekonomicznego, tzn. uczestnictwa w strukturze gospodarki, w materialnej sferze życia społecznego. Stąd charakterystyczny dla tych teorii podział na dwa wielkie obszary tego zróżnicowania: na ludzi należących do klas, czyli uczestników instytucji i organizacji ekonomicznych, i osoby należące do sfery pozaekonomicznej, nazywane często inteligencją, czyli

uczestniczące w instytucjach i organizacjach pozaekonomicznych. Decydującą rolę dla oblicza społeczeństwa, podziału jego majątku i zasad jego funkcjonowania, w tym także charakteru właściwego mu ustroju politycznego, odgrywa w tej koncepcji podział klasowy.

Druga cecha dotyczy samego podziału klasowego. Głównym źródłem samego tego podziału i kryterium miejsca w nim zajmowanego jest stosunek do środków produkcji, wyrażający się bądź w ich własności, bądź posługiwaniu się nimi w pracy. Skrzyżowanie tych kryteriów pozwala wyodrębnić cztery warianty pozycji klasowej:

1. pozycja właściciela środków produkcji, który ich nie obsługuje, obsługują je pracownicy najemni niebędący ich właścicielami,
2. pozycja właściciela środków produkcji, który obsługuje je wraz z pracownikami najemnymi, niebędącymi ich właścicielami,
3. pozycja właściciela środków produkcji, który obsługuje je samodzielnie,
4. pozycja osoby nieposiadającej środków produkcji, która obsługuje je wraz z ich właścicielem lub bez jego udziału.

Jak widać, w grę wchodzi tu dwa kryteria: własność lub brak własności środków produkcji oraz obsługiwanie lub nieobsługiwanie środków produkcji za pomocą pracy. Wszystko sprowadza się tu do stosunku do środków produkcji, ich własności i pracy za ich pomocą.

Teoria podziału społeczno-zawodowego ujmuje oba te zagadnienia w sposób przeciwny. Po pierwsze, nie ma tu podziału na dwa obszary zróżnicowania, jest tylko jeden – ogólnospołeczny podział na grupy (kategorie) społeczne, według wspólnych dla wszystkich kryteriów, niezależnie od tego, czy są członkami organizacji ekonomicznych, czy pozaekonomicznych. Po drugie, za zasadnicze kryterium zróżnicowania przyjmuje ona nie stosunek do środków produkcji ani – szerzej – środków pracy, tylko samą pracę i jej zróżnicowanie, podział zawodowy. Nie jest to jednak kryterium całkowicie jednolite, gdyż teoria podziału społeczno-zawodowego bierze pod uwagę także pewne różnice własności środków pracy, choć decydującym kryterium jest zróżnicowanie samej pracy.

Abstrahując jednak na chwilę od tych różnic, można łatwo dostrzec pewną wspólnotę teoretyczną obu koncepcji. Jedna i druga za decydujące kryteria struktury społecznej uznają własność środków pracy i samą pracę, choć występują one w obu przypadkach w odmiennych konstelacjach. Jak wynika z naszego przeglądu dwóch

nurtów teorii struktury społecznej, teoria klas albo w ogóle nie uwzględniała problematyki siły roboczej, albo podporządkowała ją własności środków produkcji. Teoria zróżnicowania zawodowego zaś spychała na margines problematykę własności środków produkcji i pracy, łącząc różne jej formy w jedną kategorię. Można jednak powiedzieć, że badają one to samo zjawisko wychodząc od przeciwnych stron.

W pewnym przybliżeniu klasy można nazwać kategoriami społeczno-zawodowymi sfery prywatnej gospodarki, kategorie społeczno-zawodowe – klasami ekonomicznymi i pozaekonomicznymi. Można w jakimś sensie potraktować je jako perspektywy uzupełniające się, mimo iż ich zwolennicy uznaliby to zapewne za herezję. Stosunek uzupełniania się nie oznacza, że dałoby się je połączyć w sposób mechaniczny. Przyjmują one nie tylko odmienne, ale także przeciwstawne założenia, o czym była mowa wyżej. Nadanie tej perspektywie realnego kształtu musiałoby polegać zatem na zbudowaniu nowej teorii zróżnicowania, zachowującej pracę i własność środków pracy jako podstawowe kryteria zróżnicowania społecznego, ale rezygnującej zarazem z pewnych założeń teorii klas i pewnych założeń teorii podziału społeczno-zawodowego. Na pewno nie jest tak, że istnieje tylko jeden sposób dokonania takiej syntezy, dodatkowe wspólne założenia, które trzeba tu przyjąć, będą ją zbliżały bardziej do jednej lub bardziej do drugiej z tych koncepcji.

Pewne cechy takiej syntetyzującej oba nurty koncepcji zróżnicowania społecznego posiada przedstawiona niżej autorska teoria struktury społecznej, nazwana przez nas teorią struktury klasowo-warstwowej. W swoich założeniach odwołuje się ona do klasycznych teorii socjologicznych Karola Marksa i Maxa Webera, uznając za podstawowe kryteria zróżnicowania społecznego stosunki własności środków pracy i własności siły roboczej. Nasz schemat obejmuje 20 kategorii, które, nawiązując do dwupoziomowego schematu Bourdieu, łączymy w cztery grupy: klasy właścicieli, klasy pracownicze, warstwy pracownicze, warstwy rentierów publicznych.

Różnica tej koncepcji w stosunku do teorii klas polega na rezygnacji z podziału struktury społecznej na część odnoszącą się do sfery gospodarczej i część odnoszącą się do sfery pozagospodarczej. Zamiast tego dzielimy strukturę społeczną na część wyznaczoną przez stosunki prywatnej własności środków pracy i część określoną przez stosunki publicznej własności środków pracy. Różnicą wobec teorii podziału społeczno-zawodowego jest rozciągnięcie kryterium własności środków pracy na wszystkie kategorie oraz, podobnie jak w przypadku poprzednim, podział

kategorii zróżnicowania na odnoszące się do prywatnej albo publicznej własności środków pracy.

Prezentację szczegółów przyjętej przez nas koncepcji podziału klasowo-warstwowego poprzedzić musi jednak analiza podstawowych pojęć stanowiących kryteria tego podziału.

Klasyczne teorie klas Karola Marksa i Maxa Webera jako punkt odniesienia

Teoria klas Karola Marksa jest elementem jego obszernej teorii gospodarki, w szczególności gospodarki kapitalistycznej, oraz ogólnej teorii społeczeństwa wyrażającej się w skrótovej postaci poprzez twierdzenie, że baza (czyli struktura ekonomiczna) określa nadbudowę (czyli sferę pozaekonomiczną) społeczeństwa. Marks nie skonkretyzował definicji klasy ani systematycznej teorii klas. W analizie kapitalistycznego sposobu produkcji za jego główne składniki, zarazem komplementarne i opozycyjne wobec siebie, uważał Marks kapitał i pracę najemną oraz ich właścicieli: kapitalistów i robotników, będących także dwiema wielkimi klasami społecznymi. W jego pismach znaleźć można ślady zróżnicowania wewnętrznego tych kategorii i klas, jednak systematycznej koncepcji takiego zróżnicowania tam nie ma.

W połączeniu z tezą o istnieniu procesu polaryzacji drobnomieszczaństwa, polegającym na dołączaniu jego członków do jednej lub drugiej z klas kapitalistycznego sposobu produkcji, teoria Marksa została zinterpretowana w socjologii jako teoria dychotomicznego podziału społeczeństwa na opozycyjne klasy kapitalistów i robotników. W takiej formie budziła ona uzasadnione zastrzeżenia socjologów jako abstrahująca od bardziej szczegółowych różnic położenia ich członków, szczególnie wraz z pojawiającymi się nowymi kategoriami pracowników najemnych (urzędników, menedżerów, specjalistów), a także właścicieli kapitału (akcjonariuszy).

Zdaniem Anthony'ego Giddensa (1998: 102) definicja pracowników najemnych jako wyłącznie nie-właścicieli środków produkcji i właścicieli swojej siły roboczej, zacierająca różnice między proletariatem a innymi kategoriami pracowników najemnych, jest jednym z zasadniczych braków teorii klas Marksa, który częściowo wyeliminował dopiero Max Weber. Frank Parkin (1979: 14) stawia wręcz tezę, że pojawienie

się w socjologii teorii uznającej podział pracy za główny typ zróżnicowania społecznego było reakcją na nieuwzględnienie tego aspektu zróżnicowania przez Marksa.

Faktycznie kwestia własności siły roboczej i roli tego aspektu pojęcia klasy pozostała praktycznie poza obszarem zainteresowania zarówno marksistowskich, jak i niemarksistowskich badaczy tej teorii. Określenie, że są oni właścicielami samej tylko siły roboczej (*nackte Arbeitskraft*) implikuje, że można poza własnością siły roboczej być też właścicielem środków produkcji. W sytuacji takiej znajduje się nie tylko rzemieślnik, ale także kapitalista – wtedy gdy zarządza swoim przedsiębiorstwem. Daje to podstawę do sformułowania ogólnej definicji klasy społecznej jako wyznaczonej przez oba te kryteria: zbiór osób pozostających w takim samym stosunku własności do środków produkcji i siły roboczej. To drugie kryterium przybierać może trzy formy: prywatną własność swojej siły roboczej, brak własności siły roboczej, własność cudzej siły roboczej (pomijamy tu potencjalnie możliwą formę kolektywną własności siły roboczej). Pozwala to wyodrębnić dwie klasy kapitalistyczne: właścicieli kapitału i siły roboczej oraz właścicieli samego tylko kapitału.

Teoria własności siły roboczej i jej form nie została wprowadzona przez Marksa rozwinięta, znajdujemy jednak u niego wypowiedzi świadczące o tym, że zakładał on wiele jej elementów. Twierdził np. że wartość pracy wykwalifikowanej jest wielokrotnością wartości pracy prostej. Zróżnicowanie pracy odzwierciedla więc zróżnicowanie siły roboczej na prostą (fizyczną) siłę roboczą i różne stopnie siły wykwalifikowanej. Nazywając inżynierów wyższą klasą robotniczą, nie zakładał, że są oni współwłaścicielami środków produkcji, lecz właścicielami wysoko wykwalifikowanej siły roboczej. Próby idącego w tym kierunku rozwinięcia teorii klas Marksa są w polskiej socjologii obecne (Kozyr-Kowalski 1999a; Tittenbrun 2012). Możemy zatem przypisać Marksowi rozumienie klas jako zbiorów osób pozostających w takim samym stosunku własności do środków produkcji i (własnej lub cudzej) siły roboczej.

Po części to właśnie redukcja teorii klas Marksa do własności środków produkcji była przesłanką tezy przypisującej mu teorie dychotomicznego podziału społeczeństwa na burżuazję i proletariat. Druga przesłanka tej tezy – jak można sądzić – była analogiczna jak ta, która leży u podstaw współczesnej koncepcji śmierci klas: uznania twierdzenia o tendencji do polaryzacji struktury klasowej za twierdzenie o ostatecznym zrealizowaniu się tego zjawiska. Marks wyróżniał kilka klas kapitalistów i kilka

klas pracowników najemnych, w tym menedżerów, inżynierów i nadzorców jako odrębne klasy. Wyodrębniał też klasy niezwiązane z kapitalistycznym systemem organizacji produkcji, w tym klasę drobnomieszczańską i chłopską (Marx 1906).

Max Weber definiuje klasę jako zbiór ludzi, których szanse życiowe są zdeterminowane przez ich interesy wynikające z posiadania dóbr i z zarobków w warunkach rynku dóbr lub pracy (Weber 2002: 671). Zdaniem Webera w społeczeństwach współczesnych jest to równoważne twierdzeniu, że losy życiowe klasy są wyznaczone przez sytuację rynkową (*ibidem*: 672). Chodzi tu jednak o takie sytuacje rynkowe, które są zdeterminowane przez położenie własnościowe.

Odpowiednio do dwóch wyznaczników tych losów, Weber odróżnia klasy zarobkowe i klasy posiadania. Klasy zarobkowe dzieli na pozytywnie i negatywnie uprzywilejowane. Te pierwsze obejmują wszelkie rodzaje przedsiębiorców kapitalistycznych, przedstawicieli wolnych zawodów oraz robotników o monopolistycznych kwalifikacjach, te drugie – wykwalifikowanych i niewykwalifikowanych robotników. Jako trzecią kategorię klas zarobkowych wyodrębnia klasy średnie, obejmujące samodzielných rzemieślników i chłopów, urzędników, część przedstawicieli wolnych zawodów oraz pewne kategorie robotników o kwalifikacjach monopolistycznych (*ibidem*: 230-231).

Obok klas zarobkowych w warunkach rynku występują także klasy posiadania. Do pozytywnie uprzywilejowanych klas posiadania należą rentierzy i wierzyciele (o ile ich renty i wierzytelności przybierają postać pieniądza). W skład negatywnie uprzywilejowanych klas posiadania wchodzi niewolnicy, zdeklasowani, zadłużeni i biedni. Poza nimi w porządku posiadania znajdują się także klasy stanu średniego – przedsiębiorcy, robotnicy, chłopci, rzemieślnicy, urzędnicy (*ibidem*: 229).

Jak widać, podział na klasy pozytywnie i negatywnie uprzywilejowane wyraża różnice położenia własnościowego:

1. posiadanie kapitału lub najemnej siły roboczej,
2. posiadanie majątku przynoszącego rentę bądź kapitału pożyczkowego lub sytuacja braku własności siły roboczej.

Zarówno klasy zarobkowe, jak i klasy posiadania wyrażają podziały dychotomiczne, klasy średnie i stanu średniego mają charakter negatywny: wchodzi do nich ci, którzy nie spełniają warunków podstawowych opozycji.

Za najważniejszy podział uczestników rynku uznaje Weber podział na posiadających i nieposiadających dóbr. „Posiadanie” i „nieposiadanie” są w tym ujęciu uznane za podstawowe kategorie wszelkiego położenia klasowego (*ibidem*: 672) (pojęcie posiadania ma tu inne znaczenie niż w przypadku klas posiadania). Do nieposiadających zalicza zarówno tych, którzy świadczą na rynku pracę w jej formie naturalnej, jak i tych, którzy oferują produkty własnej pracy. Przez posiadających dobra rozumie więc faktycznie właścicieli kapitału, zatrudniających pracę najemną niezbędną do jego uruchomienia. Konkurując ze sobą, wykluczają oni nieposiadających ze współkonkurowania o wszystkie wysoko cenione dobra oraz monopolizują szanse zysku pochodzącego z wymiany (*ibidem*: 671).

Każde położenie klasowe podlega też dalszym podziałom. Klasy posiadające różnicują się według rodzaju posiadanych dóbr kapitałowych oraz według sposobu posługiwania się nimi bądź jako kapitałem zarządzanego przez siebie przedsiębiorstwa, bądź jako źródła renty będącej rezultatem ich wydzierżawienia. Posługiwanie się poszczególnymi rodzajami dóbr prowadzi do wylaniania się kolejnych klas: klasy przedsiębiorców (fabryk, magazynów, ziemi rolnej itd.) czy klasy rentierów (fabryk, magazynów, ziemi rolnej itd.). Klasy oferujących na rynku pracę dzielą się z kolei według rodzaju oferowanych świadczeń oraz ze względu na to, czy sprzedają je oni jednemu odbiorcy, czy też czynią to „od przypadku do przypadku” (*ibidem*: 671-672).

Oprócz klas, które można nazwać ekonomicznymi, Weber posługuje się też pojęciem klas społecznych. Klasa społeczna składa się z tych grup położenia klasowego (zarobkowych lub posiadania), pomiędzy którymi zachodzi w typowy sposób wymiana wewnątrzpokoleniowa i międzypokoleniowa. Klasy społeczne istnieją więc o tyle, o ile zmiana przynależności do niej nie jest swobodna, lecz napotyka na bariery ruchliwości społecznej (*ibidem*: 228-231). Weber odrzuca tezę popularną w powojennej socjologii amerykańskiej, że społeczeństwo klasowe jest społeczeństwem otwartym, gdzie awans społeczny jest dostępny dla każdego. Klasa tak rozumiana zawiera też pewne wyznaczniki pozaekonomiczne (bariery małżeńskie), ale także i tu nie ma ona charakteru świadomej swoich wartości lub zdolnej do działania grupy.

Dla sformułowania naszej koncepcji klas istotne znaczenie mają następujące inspiracje wynikające z teorii Marksa i Webera:

1. Obie klasyczne teorie klas przyjmują, iż podstawowym kryterium wyróżniania klas jest położenie własnościowe, którego obiektem są środki produkcji i siła robocza.
2. W ujęciu obu uczonych klasy nie są grupami społecznymi, lecz kategoriami społecznymi.
3. Struktura klasowa jako całość nie jest układem hierarchicznym, pomimo iż pomiędzy poszczególnymi klasami mogą zachodzić relacje wyższości i niższości.

Własność a różnicowanie społeczne

Pojęcie własności źródeł środków utrzymania odsyła nas do ogólnej teorii własności. Najstarsza i zarazem najtrwalsza koncepcja własności ma źródło w starożytnym prawie i wyraża ten stosunek za pomocą wywodzącej się od Justyniana formuły *plena in re potestas* (pełne władztwo nad rzeczą). Władztwo to obejmuje użytkowanie, dysponowanie i korzystanie z rzeczy, łącznie z możliwością jej unicestwienia. Te uprawnienia właścicielskie gwarantowane są prawnie w postaci prawnego tytułu własności. Ograniczenie tych uprawnień (poprzez umowę, prawo publiczne itp.) oznacza, że własność jest niepełna.

Najbardziej rozpowszechnione we współczesnych naukach społecznych ujęcie własności, definiujące ją jako zdolność do rozporządzania rzeczą, ma swoje źródło w tej koncepcji prawnej. Jej mankamentem jest pominięcie lub zbagatelizowanie własności aspektu korzystania z obiektu jako autonomicznego w stosunku do zarządzania nim. Właściciel może zarządzać obiektem swojej własności, ale nie musi tego czynić, może wynająć w tym celu odpowiedniego specjalistę. Nie musi też wchodzić w żaden kontakt z obiektem swojej własności, a w skrajnym przypadku może nawet nie wiedzieć, gdzie się on znajduje. Z pewnością nie może jednak zrezygnować z korzyści, jakie przynosi mu ów obiekt, nie tracąc statusu właściciela.

Koncepcję opierającą własność na korzystaniu i uniezależniającą ją od zarządzania znajdujemy w obu omówionych wyżej teoriach klasyków socjologii. Karol Marks uważa za właściciela środków produkcji (*Produktionsmittel*) i wytworzonego za ich pomocą towaru tego, kto przejmuje wytworzoną w procesie produkcji wartość dodat-

kową (*Mehrwert*). „Kapitalista, który wytwarza wartość dodatkową, czyli bezpośrednio wyciska z robotnika pracę nieopłaconą i utrwała ją w towarach, pierwszy co prawda przywłaszcza sobie wartość dodatkową, ale nie jest bynajmniej jej właścicielem (*Eigenthümer*) ostatecznym. (...) Wartość dodatkowa rozpada się więc na różne części, które dostają się różnym kategoriom osób i przybierają różne wzajem od siebie niezależne formy, jak zysk, procent, zysk handlowy, renta gruntowa itd.” (Marks 1968: 672.) Nawet jeśli sam kapitalista jest kierownikiem produkcji, to ten, który udzielił mu kredytu lub wydzierżawił ziemię pod fabrykę, jako przejmujący części wartości dodatkowej (a więc współwłaściciel zastosowanych środków produkcji), żadnego udziału w tej produkcji nie bierze.

Max Weber analizuje problematykę własności za pomocą kategorii apropriacji (*Appropriation*). Apropriacja jest własnością (*Eigentum*) wtedy, gdy można ją przekazać potomkom lub sprzedać. Rzecz aproprjuje ten, kto użytkuje ją w sposób monopolistyczny, tzn. pozbawia możliwości tego użytkowania innych (Weber 1972: 23). Jest to ogólne pojęcie apropriacji: można apropruiować pokój w mieszkaniu, swoje przedmioty osobistego użytku, apropruiować stanowisko lub urząd (np. urząd premiera). Apropriacja może mieć charakter indywidualny lub zbiorowy (np. pracownicy naukowi uniwersytetu apropruiują zbiorowo dostęp do czytelni profesorskiej, z którego studenci są wykluczeni).

Od tego ogólnego zjawiska apropriacji odróżnia Weber jej postać ekonomiczną, w jakiej obejmuje ona rzeczowe środki wytwarzania (*sachliche Beschaffungsmittel*), użytkowanie własnych świadczeń (*Leistungsverwertung*) i świadczenia dyspozycyjne, czyli kierownicze (*disponierende Leistung*) (*ibidem*: 69-70).

Własność środków wytwarzania jest więc już pojęciowo oddzielona od pracy. Właściciel nie musi zarządzać – gdy to czyni, aproprjuje dodatkowo świadczenia dyspozycyjne, a kiedy także bezpośrednio je obsługuje – także świadczenia wykonawcze. Samodzielny chłop lub rzemieślnik jest więc apropriatorem:

- rzeczowych środków wytwarzania,
- swoich świadczeń wykonawczych,
- swoich świadczeń dyspozycyjnych.

Najemny menedżer, o ile nie ma udziałów w zysku, jest jedynie apropriatorem swoich dyspozycji kierowniczych.

Apropiację nazywa Weber własnością, gdy ma ona charakter dziedziczny, wolną własnością zaś – gdy ma dodatkowo charakter zbywalny. Wymieniony wyżej chłop i rzemieślnik są więc właścicielami rzeczowych środków wytwarzania, swoich kwalifikacji wykonawczych (pracy) i swoich kwalifikacji kierowniczych, menedżer – tylko właścicielem swoich kwalifikacji kierowniczych.

Idącą w tym samym kierunku koncepcję własności wprowadzili ponownie do nauk społecznych amerykańscy ekonomiści Adolf Berle i Gardiner Means. W głośnej książce *The Modern Corporation and Private Property* (1933) sformułowali oni tezę o oddzieleniu własności od kontroli, jaka dokonała się w korporacjach.

Berle i Means wyodrębniają trzy rodzaje uprawnień, jakie mogą przysługiwać właścicielowi: kierowanie (*management*), kontrolę (*control*) i korzyść (*benefit*) – którą określają także jako interesy (*interest*) zaspokajane przez obiekt. Korzyść pobierana z obiektu własności, który w ich ujęciu utożsamiany jest z przedsiębiorstwem, przysługuje właścicielowi zawsze, może on jednak także zarządzać nim i kontrolować go (czyli móc go sprzedać i decydować o strategicznych kierunkach jego zastosowania). Zarządzanie (czyli rutynowe kierownictwo) nie jest koniecznym składnikiem stosunku własności i może być przekazane innym.

Teza wyłączająca zarządzanie, a nawet kontrolę nad obiektem własności, nie wyklucza, że takie uprawnienia właściciela są dla niego korzystne, mogą umożliwiać mu jej powiększenie, ograniczanie ryzyka, dywersyfikację itd. Indywidualny właściciel zawsze zachowuje kontrolę nad obiektem, w przypadku własności podzielonej (rozproszonej) przysługuje ona z reguły części współwłaścicieli, pozostała ich część – pozbawiona kontroli – nie traci jednak przez to swojego statusu (*ibidem*: 1-7).

Przyjmujemy tu, bezpośrednio nawiązując do tych autorów, definicję własności indywidualnej jako pobierania korzyści z obiektu bez ekwiwalentu wobec jakichkolwiek innych osób, co oznacza, że jest to korzystanie darmowe. Pozwala to odmówić miana właścicieli osobom płacącym raty, czynsz lub rentę od użytkowanych obiektów (jako korzystających odpłatnie) i uznać za ich właścicieli osoby pobierające owe raty, czynsz lub rentę. Ani Marks, ani Weber, ani Berle i Means nie traktowali dzierżawcy jako właściciela, mimo że korzysta on z obiektu dzierżawionego. Uwzględniając ten aspekt własności, na który zwrócił uwagę Stanisław Kozyr-Kowalski, możemy określić własność obiektu materialnego lub niematerialnego jako możliwość gratisowego korzystania z niego (Kozyr-Kowalski 1977).

Własność obiektu ekonomicznego (środka produkcji, wymiany, usług lub przedmiotu konsumpcji) może występować w czterech konstelacjach:

1. wymaga równocześnie pracy własnej właściciela jako wykonawcy lub kierownika, czyli wystąpienia w charakterze właściciela swojej siły roboczej,
2. wymaga zakupu cudzej pracy (najmu cudzej siły roboczej) przez właściciela obiektu, przy zachowaniu funkcji kierowniczej,
3. wymaga zakupu cudzej pracy (najmu cudzej siły roboczej) przez właściciela obiektu bez wykonywania jakiegokolwiek pracy,
4. opiera się na użyczeniu obiektu innym osobom (w formie najmu lub dzierżawy) w zamian za odpowiednie wynagrodzenie (rentę). Własność ta może mieć charakter prywatny lub publiczny (wspólny).

Sfera publiczna i własność publiczna

Teorie klas odnoszą zróżnicowanie społeczne do sfery gospodarki, definiując je za pomocą prywatnej własności środków produkcji lub innych prywatnych źródeł środków utrzymania, pomijając ich źródła publiczne. Kategorie takie jak: urzędnicy państwowi, wojsko, nauczyciele, duchowieństwo itd. Marks nazywał okazjonalnie „stanami ideologicznymi” (Marks 1961: 59; *idem* 1968: 530), później zaś pozostawił te kategorie poza sferą swoich zainteresowań. Weber objął część z nich swoją koncepcją klas, a jego teoria stanów pozwala ująć specyfikę przynajmniej części z nich jako stany zawodowe.

Zatrudnienie w sferze publicznej stanowi wszakże niebagatelną część ogółu zatrudnionych. W Wielkiej Brytanii udział zatrudnienia w sektorze publicznym (obejmującym władze centralne, władze lokalne i korporacje publiczne) w stosunku do ogółu zatrudnionych w roku 2000 wynosił 17,4% (Derlien, Peters 2008: 21), w Niemczech w tym samym roku – 12% (*ibidem*: 173), we Francji w roku 1998 – 25,3% (*ibidem*: 226). Wcześniej udział ten był wyższy, np. w Wielkiej Brytanii w roku 1976 – 31% (Elliott, Fallic 1981: 20), we Francji w roku 1985 – 17,7% (*ibidem*: 226). W Polsce w roku 2013 było to 24% (3,4 mln w stosunku do 14,1 mln pracujących), co nie odbiega drastycznie od krajów Europy Zachodniej (Piechowiak 2013).

Mierzona wskaźnikami ekonomicznymi wydajność pracy w przedsiębiorstwach komercyjnych sektora publicznego jest niższa niż w sektorze prywatnym, choć w obu

spotkać można zarówno przedsiębiorstwa o wysokiej, jak i niskiej wydajności, a w niektórych przypadkach produktywność w tych drugich jest nawet wyższa niż w pierwszych (Szewc-Rogalska 2005: 132). Mechanizmy stojące za zróżnicowaniem dochodów pomiędzy sferą prywatną i publiczną są złożone. Marek Ziółkowski określa je jako dwie radykalnie różniące się od siebie logiki uzyskiwania dochodów:

1. logika rynkowo-indywidualno-osiągnięciowa, właściwa instytucjom prywatnego biznesu,
2. logika wyrównawczo-opiekuńcza (emeryci, renciści, pracownicy sfery budżetowej), właściwa instytucjom publicznym (Ziółkowski *et al.* 1994: 57).

Opozycję tę rozwinął zespół autorów pod kierunkiem Mirosławy Marody i Jerzego Hausnera, określając jej człony mianem sektora instytucji „kapitałowych” i sektora instytucji „etatowych”. Logika panująca w każdym z nich determinuje także mechanizmy kształtowania płac, które z kolei wyznaczają strategie działań zatrudnianych w niej jednostek. W sektorze kapitałowym:

1. status danej pozycji pracy wyznaczony jest przez rolę jaką odrywa ona w realizacji celu przedsiębiorstwa, którym jest realizacja jego oferty na rynku,
2. działalność pracownika zorientowana jest na klienta i płynące z jego strony bodźce określające pożądane cechy wytwarzanych towarów i usług.

W sektorze etatowym:

1. status danego stanowiska współwyznaczony jest przez kryteria społeczno-ideologiczne, co umożliwi negocjacje, naciski (także polityczne), żądania społeczne,
2. konsekwencją niezależności od rynku jest osłabienie lub brak oddziaływania zwrotnego ze strony odbiorców oferowanych towarów lub świadczeń, a co za tym idzie brak konieczności uwzględniania wymagań zarówno z ich strony, jak i ze strony innych, powiązanych z nimi podmiotów zewnętrznych, co powoduje wzrost zależności od formalnych, a zawłaszcza nieformalnych uwarunkowań wewnętrznych (Hausner *et al.* 1999: 135-137).

Marody wraz ze współpracownikami uzupełnia i rozszerza dwuczłonową klasyfikację Ziółkowskiego o sektor, nazywany przez nich zasiłkowym, obejmujący osoby utrzymujące się z zasiłków i emerytur.

Podstawą tego systemu jest brak kwalifikacji do pracy charakteryzujący jego uczestników, których roszczenia do świadczeń wymagają jednak także spełnienia

pewnych kryteriów formalnych (w szczególności decydują one o wysokości tych świadczeń) (*ibidem*: 135, 139). Wyodrębnienie sektora zasiłkowego wskazuje, że za kryterium swojej klasyfikacji badacze uznają nie sam prywatny lub publiczny charakter źródeł środków utrzymania, lecz stosunek tych środków do rynku: sektor kapitałowy jest w pełni zintegrowany z rynkiem, sektor etatowy jest zależny od niego częściowo, sektor zasiłkowy – całkowicie od niego niezależny.

Różnice położenia ekonomicznego wyrażają się też w swobodzie dysponowania swoją siłą roboczą. Jak wskazuje Parkin, robotnicy w sektorze publicznym pozostają w innej niż w sektorze prywatnym relacji wobec menedżmentu (są oni sami podwładnymi całego łańcucha zależności idących aż do ministerstw). Wszyscy pracujący w tym sektorze mają mniejsze niż w prywatnym przemyśle i handlu możliwości znalezienia innego pracodawcy. Wreszcie negocjacje dokonują się tam z monopolistycznym pracodawcą, który w dodatku jest skrzepowany nadzorem budżetowym, co szczególnie odróżnia położenie średnich i wyższych menedżerów oraz specjalistów od ich odpowiedników w sektorze prywatnym (Parkin 1979: 12-13).

Swoją trójczłonową strukturę społeczną zespół Hausnera i Marody odnosi bezpośrednio do Polski, a pośrednio także do innych społeczeństw postsocjalistycznych. Z tej właśnie ich cechy, tzn. ze specyficznej genezy społeczno-politycznej, wyprowadzana jest teza o roli czynnika politycznego w ustalaniu wagi poszczególnych rodzajów pracy i wynikających stąd jej wynagrodzeń w instytucjach etatowych oraz kryteriów wysokości świadczeń w sektorze zasiłkowym. Warto tu jednak dodać, że mają one także inne źródła, szczególnie w przypadku sektora etatowego, a mianowicie charakter działalności tych instytucji już na poziomie inwestycji.

Inwestycje publiczne mogą mieć charakter komercyjny lub niekomercyjny. Nawet w przypadku sprzedaży dóbr lub usług konkurencja na odpowiednich rynkach jest znacznie ograniczona lub wyłączona, przez co określenie wydajności zastosowanej tam pracy jest co najmniej utrudnione (Elliot, Fallick 1981: 32). Inwestycje niekomercyjne obejmują takie dziedziny, jak: budowa dróg, infrastruktura miejska, sport i kultura fizyczna, kultura i sztuka itp. Jako że korzyści z nich płynące mają często wymiar pozafinansowy, ich efektywność jest trudna, a nieraz niemożliwa do ścisłego określenia i wykracza poza rentowność w sensie ekonomicznym (Piechota, Niemczyk 2014: 353). Oznacza to brak zewnętrznych kryteriów ekonomicznych dla ustalania poziomu wydajności pracy, a tym samym i odpowiadającej jej

placy. W pełni odnosi się to na przykład do oceny efektywności pracy w sferze administracji publicznej, którą mierzy się poprzez obserwację i samoewaluację (Kusiak-Winter 2012). To właśnie ta okoliczność umożliwia ingerencje czynników politycznych, od czego nie są w pełni wolne także instytucje publiczne społeczeństw zachodnich.

Położenie uczestników sektora publicznego można wszakże ująć w kategoriach własnościowych: pracownicy tego sektora to prywatni właściciele siły roboczej posługujący się środkami pracy o charakterze własności publicznej, a więc współwłaściciele tych środków. Ten status własnościowy dotyczy wszystkich pracowników sektora publicznego, to co ich różni, to poziom wykształcenia siły roboczej oraz miejsce w podziale pracy: pozycja w hierarchii zawodowej oraz dziedzina życia publicznego, w jakiej świadczą oni pracę. Sektor publiczny jest także źródłem środków utrzymania dla osób niepracujących: rencistów, emerytów, studentów. Jest to bardzo liczna kategoria beneficjentów tego sektora (samych tylko emerytów i rencistów jest w Polsce obecnie prawie 9 milionów). Ze względu na ich status własnościowy nazwiemy ich, w odróżnieniu od pracujących, rentierami własności publicznej.

Aby zachować tradycyjną w socjologii nomenklaturę rezerwującą pojęcie klas do sektora prywatnego, proponujemy określić wszystkie wymienione tu kategorie uczestników sfery publicznej mianem warstw społecznych. Termin ma tu jednak radykalnie odmienne znaczenie niż warstwy stratyfikacyjne: są to niehierarchiczne kategorie zróżnicowania społecznego wyróżnione na bazie własności publicznych (ogólnospołecznych) środków pracy.

Odwolujemy się tu do koncepcji warstwy społecznej sformułowanej przez Jana Szczepańskiego, w znaczeniu struktur międzyklasowych. Szczepański uważał, że warstwy można wyróżnić wewnątrz klas oraz pomiędzy klasami. Nasza koncepcja warstw jest bliższa tego drugiego ujęcia. „Ponadto istniały także warstwy poza czy między klasami, krzyżujące się niekiedy czy przenikające częściowo z niektórymi klasami. Takim przykładem była w społeczeństwie polskim inteligencja. Dzielila się ona na różne kategorie zawodowe, które łączyły się także w warstwy, np. wolne zawody (lekarze, adwokaci, architekci i in.) wyższe kategorie urzędników, pracownicy administracyjno-biurowi, profesorowie i pracownicy nauki, artyści, itp.” (Szczepański 1972: 408). Łączy on zatem pojęcie warstwy z uzyskiwaniem środków utrzymania w sferze publicznej.

Podobny sens nadaje pojęciu warstwy społecznej *Słownik socjologiczny* Collinsa, ograniczając to pojęcie do społeczeństw socjalistycznych. Warstwy to różniące się pod względem wykształcenia, kultury i świadomości pozaklasowe kategorie społeczne oparte na wspólnej własności środków produkcji (*Sociology* 2000: 578). Można by wprawdzie ograniczyć się do terminu klasa, określając obie kategorie romieszczenia odpowiednio jako klasy prywatne i klasy publiczne, ich odróżnienie terminologiczne pozwala jednak uczynić wyraźniejszą różnicę pomiędzy nimi.

Podział na prywatny i publiczny sektor pozyskiwania środków utrzymania (do tego ostatniego włączany też sektor rentowo-emerytalny) uznajemy za podstawową płaszczyznę zróżnicowania społecznego rozpatrywanego z punktu widzenia źródeł środków utrzymania. Różni je odmienny charakter własności zgromadzonych tam zasobów materialnych i duchowych: zasoby pierwszego z nich są własnością prywatną, zasoby drugiego – własnością publiczną. Zróżnicowanie rozmieszczenia ze względu na status własnościowy w sferze prywatnej wyrażać będziemy stosując pojęcie klas, zróżnicowanie położeń własnościowych w sferze publicznej ukażemy za pomocą pojęcia warstw.

Struktura klasowo-warstwowa społeczeństwa

Punktem wyjścia rozważań jest klasyczne ujęcie struktury społecznej Stanisława Ossowskiego, jako systemu stosunków pomiędzy grupami lub kategoriami społecznymi, na które składają się zależności wzajemne (wynikające z podziału pracy lub funkcji), zależności jednostronne (wynikające z monopolu środków przymusu) oraz relacje dystansu, więzi i antagonizmów społecznych. Ossowski dzielił ją na mikrostrukturę, której elementami są jednostki, i makrostrukturę, której składowymi są grupy lub kategorie społeczne (Ossowski 1982: 13-17, 112-115).

Przyjęta w niniejszym opracowaniu koncepcja struktury jest jej wersją makrostrukturalną. Jest ona jednak węższa, odnosi się bowiem, po pierwsze, tylko do zależności między kategoriami społecznymi, abstrahując od grup, oraz, po drugie, ogranicza ją do zależności funkcjonalnych, zarówno dwustronnych, jak i jednostronnych (których Ossowski nie wymienia). Ponieważ zależności, które definiują strukturę społeczną, mają w naszym ujęciu charakter ekonomiczny, można nazwać ją

strukturą ekonomiczno-społeczną społeczeństwa, jej elementami są więc zbiory jednostek pozostających w identycznym położeniu ekonomicznym.

Podstawowym kryterium wyróżniania zarówno klas, jak i warstw jest własność zasobów stanowiących źródła środków utrzymania. Pozwala to rozwiązać jeden z najpoważniejszych problemów teorii zróżnicowania społecznego, odwołującego się do podziału zawodowego: jak włączyć do struktury społecznej osoby znajdujące się poza zawodami. W przypadku teorii podziału zawodowego dotyczy to osób niepracujących (bezrobotnych, emerytów, utrzymujących się z majątku, niepracujących małżonków, dzieci), w przypadku teorii klas – osób znajdujących się poza gospodarką (zaliczone zostają do warstw nadbudowy). Źródła środków utrzymania posiadają wszyscy i, zapożyczając to rozróżnienie od Erica Olina Wrighta, można je podzielić na bezpośrednie (właściciele, pracujący, emeryci, rentierzy) i pośrednie (niepracujący małżonkowie, dzieci), co wyraża się w odróżnieniu bezpośrednich członków klasy od jej członków pośrednich.

Zasoby te dzielimy na trzy kategorie: środki pracy, siła robocza, środki renty. Przez środki pracy rozumiemy takie obiekty będące koniecznymi lub sprzyjającymi warunkami pracy, jak surowce, półprodukty, narzędzia, środki transportu, budynki, projekty, systemy obliczeniowe, wiedza, obiekty artystyczne. Siła robocza to dyspozycje psychofizyczne, wykształcenie, doświadczenie, zdolności organizacyjne i kierownicze, talenty itp. Środki renty to takie obiekty materialne i duchowe, które stanowią źródło środków utrzymania bez pracy (ziemia, nieruchomości, patenty, utwory literackie i muzyczne). Zasoby te mogą być własnością prywatną, grupową lub publiczną (wspólną).

Pojęcie siły roboczej jest bliskie pojęciu pracy i tym samym zawodu, czyli tej postaci pracy, jaką przyjmuje ona w społeczeństwie współczesnym. Marks przyjmował początkowo, że robotnik sprzedaje kapitaliście swoją pracę, dopiero później zastąpił to określenie sprzedażą swojej siły roboczej. Przyjmujemy to pojęcie jako lepsze od pojęcia pracy i zawodu. Po pierwsze, z punktu widzenia stosowanego tu kryterium zróżnicowania społecznego siła robocza jako źródło środków utrzymania lepiej niż praca wyraża jego specyfikę jako obiektu własności (określenie „właściciel pracy” ma niejasny sens, gdyż wymaga uznania czynności za obiekt). Po drugie, siła robocza może być źródłem środków utrzymania także w sytuacji, gdy jest ona opłacana niezależnie od pracy. Dzieje się tak wtedy, gdy praca nie ma charakteru ciągłego, lecz i

otrzymuje się wynagrodzenie za gotowość do pracy oraz wtedy, gdy wynagrodzenie nie jest wyłącznie ekwiwalentem wykonanej pracy, lecz zawiera także, na co wskazuje Eric Wright, „rentę lojalności” (2006: 817-821). Ograniczenie się do pojęcia pracy nie pozwoliłoby uchwycić osobliwości tych sytuacji. Analizę różnych postaci niezależności siły roboczej od pracy znaleźć można u Stanisława Kozyra-Kowalskiego (1988: 378-398) i Jacka Tittenbruna (2011; 2012: 241-270)

Zgodnie z naszą definicją do pojęcia klasy i warstwy nie wchodzi ani ich organizacja społeczna lub polityczna, ani typowe dla nich wzory konsumpcji, ani reprezentowane przez nich wartości i opinie, ani nawet świadomość ich odrębności klasowej uznawana przez Giddensa za najbardziej elementarną postać świadomości klasowej (1973: 111-113).

Pojęcie klasy i warstwy zawiera tylko elementy wspólne wszystkim jego desygnatom, abstrahuje zaś od elementów je różniących. Te ostatnie wyrażone zostać mogą przez odpowiednie określenia, a więc klasa (lub warstwa) zorganizowana politycznie, klasa (warstwa) konserwatywna lub liberalna, klasa (warstwa) wykształcona lub nie-wykształcona itp. Te same określenia mogą też odnosić się do większej liczby klas: klasy prorynkowe, klasy konserwatywne itd.

Do ustalenia wewnętrznego zróżnicowania klas i warstw służą nam dwa pojęcia. Pojęcie segmentu wyraża zróżnicowanie wewnętrzne klasy lub warstwy odnoszące się do kryteriów ich wyróżniania, a więc rodzaju środków pracy, rodzaju siły roboczej, zakresu przedmiotów konsumpcji i wielkości dochodu (przykłady: finansowy segment klasy menedżerów korporacji, segment właścicieli nieruchomości klasy rentierów, wysoko opłacany segment klasy robotniczej, segment akademicki warstwy wyższych profesjonalistów, wysoko wykształcony segment warstwy emerytów, segment posiadaczy domów warstwy rejestrowanych bezrobotnych).

Pojęcie odłamu wyraża zróżnicowanie wewnętrzne klasy lub warstwy odnoszące się do ich cech pozaekonomicznych (przykłady: konserwatywny odłamek klasy wielkich właścicieli kapitału, prorynkowy odłamek klasy robotniczej, autorytarny odłamek klasy samodzielnych przedsiębiorców, wielkomiejski odłamek warstwy kierowniczej).

Drugim przyjętym przez nas założeniem jest to, że struktura klasowo-warstwowa jako całość nie jest układem hierarchicznym, pomimo że pomiędzy poszczególnymi klasami i warstwami mogą zachodzić relacje wyższości i niższości. Brak hierarchii

nie oznacza jednak całkowitej równorzędności klas jako elementów struktury społecznej. W każdej strukturze istnieją elementy dla niej konstytutywne, bez których nie mogłaby ona istnieć, i elementy wtórne, które w pewnych okolicznościach sprzyjają strukturze, w innych ją zakłócają. Ta cecha odnosi się także do społeczeństw oraz ich gospodarek, których charakter decyduje, w przyjętej przez nas koncepcji struktury, o charakterze społeczeństwa jako całości. Te konstytutywne elementy struktury odzwierciedlone są najczęściej także w jej nazwie.

Dla społeczeństw kapitalistycznych rolę taką pełni kapitalistyczny stosunek pracy, a więc klasami wyznaczającymi oś struktury społecznej są wszystkie klasy kapitalistyczne i wszystkie klasy pracowników najemnych (klasy pracownicze).

Dla dzisiejszej struktury społecznej rolę konstytutywną pełnią też warstwy, a raczej segmenty warstw wchodzące w skład tego aparatu państwowego, który Jurgen Habermas nazywa systemem administracyjnym. Jest to zespół urzędów i instytucji państwowych, którego funkcją jest regulacja całościowego procesu gospodarczego przez globalne planowanie oraz poprawa warunków pomnażania kapitału (Habermas 1983: 452-453). Pozostałe klasy i warstwy są ich elementami niekonstytutywnymi, wtórnymi, wywierającymi wpływ na klasy zasadnicze i podlegające wpływowi z ich strony, ale nie decydującymi o charakterze ekonomicznym tych społeczeństw.

Przez klasę społeczną rozumiemy zbiór jednostek o identycznej pozycji klasowej. Pojęcie pozycji klasowej odnosi się zatem do jednostki, pojęcie klasy – do zbiorowości. Inaczej mówiąc, klasa rozumiana jest tu w sensie dystrybutywnym, nie kolektywnym (klasa nie jest grupą społeczną).

Pozycja klasowa ustalana jest na podstawie następujących kryteriów:

1. prywatna własność środków pracy lub środków renty,
2. prywatna własność siły roboczej,
3. miejsce w społecznym podziale pracy wyznaczone przez: poziom wykształcenia siły roboczej, pozycję w procesie kierowania procesem pracy oraz sektor działalności.

Ustalenie pozycji klasowej jednostki wymaga każdorazowo zastosowania wszystkich tych trzech kryteriów łącznie.

Za środki pracy uważamy zarówno materialne i niematerialne narzędzia pracy, jak i jej przedmioty oraz warunki jej wykonywania. Za środki renty uznajemy materialne lub niematerialne obiekty przynoszące dochód z tytułu użytkowania ich przez innych.

Zastosowanie powyższych kryteriów pozwala wyróżnić we współczesnym społeczeństwie polskim następujące klasy społeczne:

Klasy właścicieli:

- klasę samodzielnych przedsiębiorców (pracujących samodzielnie lub wraz z rodziną);
- klasę samodzielnych właścicieli gospodarstw rolnych (pracujących samodzielnie lub wraz z rodziną);
- klasę kapitalistycznych właścicieli firm (małych, średnich i dużych);
- klasę wielkich (niepracujących) właścicieli kapitału w postaci przedsiębiorstw lub akcji);
- klasę menedżerów korporacji (będących zarazem właścicielami dużych pakietów akcji);
- klasę rentierów środków konsumpcji (ziemi, nieruchomości, samochodów itd.).

Odwołanie się do teorii Marksa i Webera nie pozwala nam pominąć specjalnej kategorii właścicieli niedającej się sprowadzić do poprzednich, jaką u Marksa stanowi klasa właścicieli ziemskich, u Webera zaś stanowi znaczną część pozytywnie uprzywilejowanej klasy posiadania. Jest to klasa, której źródłem utrzymania jest renta pochodząca z wydzierzawionej ziemi, wynajmowanych nieruchomości (domów, mieszkań), wynajmowanych dóbr trwałego użytku (głównie środków transportu: samochodów, samolotów, okrętów, jachtów itp.). Chodzi tu o osoby, których renta ta jest zasadniczym źródłem utrzymania, nie zaś jego źródłem dodatkowym. Trudno jest ocenić rozmiary tej kategorii właścicieli, ale np. w Niemczech liczba osób wynajmujących nieruchomości wynosi ok. 7 mln. Z kategorii tej wyłączamy dzierżawiących ziemi lub wynajmujących nieruchomości i ruchomości przedsiębiorstwom, gdyż faktycznym źródłem dochodów jest zysk tych przedsiębiorstw.

Klasy pracownicze:

- klasę wyższych specjalistów;
- klasę niższych specjalistów;
- klasę średniego personelu;
- klasę kierowniczą (kadra kierownicza przedsiębiorstw);
- klasę robotników.

Drugą kategorią teoretyczną naszej struktury społecznej są warstwy społeczne.

Przez warstwę społeczną rozumiemy zbiór jednostek o identycznej pozycji warstwowej. Pojęcie pozycji warstwowej odnosi się zatem do jednostki, pojęcie warstwy – do zbiorowości. Warstwa, tak jak klasa, rozumiana jest tu w sensie dystrybutywnym, nie kolektywnym (warstwa nie jest grupą społeczną).

Pozycja warstwowa ustalana jest na podstawie następujących kryteriów:

1. społeczna własność środków pracy,
2. prywatna własność siły roboczej,
3. miejsce w społecznym podziale pracy wyznaczonym przez: poziom wykształcenia siły roboczej, pozycję w procesie kierowania procesem pracy oraz sektor działalności.

Ustalenie pozycji warstwowej jednostki wymaga każdorazowo zastosowania wszystkich tych trzech kryteriów łącznie.

Nasz model warstw obejmuje wszystkie kategorie utrzymujące się z zasobów sfery publicznej, a więc poza urzędnikami i specjalistami także robotników przedsiębiorstw publicznych oraz niepracujących, których określamy jako rentierów publicznych.

Zastosowanie powyższych kryteriów pozwala wyróżnić we współczesnym społeczeństwie polskim następujące warstwy społeczne:

Warstwy pracownicze:

- warstwa wyższych profesjonalistów;
- warstwa kierownicza (kadra kierownicza przedsiębiorstw i urzędów);
- warstwa szeregowych urzędników publicznych;
- warstwa średniego personelu;
- warstwa robotników.

Warstwy rentierów publicznych:

- warstwa bezrobotnych rejestrowanych (osoby utrzymujące się z zasiłku dla bezrobotnych);
- warstwa emerytów (osoby utrzymujące się z emerytur);
- warstwa rencistów (osoby utrzymujące się z rent);
- warstwa klientów instytucji opieki społecznej (osoby utrzymujące się z zasiłków opiekuńczych).

Struktura klasowo-warstwowa opisana przez powyższe kategorie pozwala objąć niemalże całe społeczeństwo, łącznie z niepracującymi członkami gospodarstw domo-

wych (będących pośrednimi właścicielami zasobów należących do głównego żywiciela rodziny), pozwala też uwzględnić zdecydowaną większość szarej i czarnej strefy (w tej mierze, w jakiej dostępne są dane na ich temat).

To, czego przedstawiony schemat nie uwzględnia – choć nie ze względu na trudności teoretyczne klasyfikacji tych zjawisk, lecz z powodu obaw przez dalszą ilościową rozbudowę struktury (a także braku dobrego terminu na tę kategorię elementów) – to źródła utrzymania reprezentujące kolektywne formy własności środków pracy, znajdujące się pomiędzy sferą własności prywatnej a sferą własności publicznej (ogólnospołecznej). Jest to sfera funkcjonowania społeczeństwa obywatelskiego, obejmująca przedsiębiorstwa tzw. własności pracowniczej, różnego rodzaju spółdzielnie, stowarzyszenia, fundacje, związki religijne. Źródłem generowanych tam środków utrzymania jest kolektywna własność środków pracy tych organizacji i płatna praca w nich wykonywana.

Zakończenie

Społeczeństwo polskie pomiędzy konserwatyzmem a liberalizmem

Ramy koncepcyjne przeprowadzonych badań

Inspiracją do napisania niniejszej monografii było przekonanie, że dla zrozumienia zjawisk, jakie pojawiły w społeczeństwie polskim w latach 2015-2019, konieczne jest zbadanie procesów zachodzących na poziomie struktury społecznej, czyli objęcie analizą trwałych podstaw życia społecznego. Do określenia charakteru zachodzącej zmiany systemowej naszego społeczeństwa użyliśmy kategorii „polaryzacja światopoglądowa”, która podkreśla ostrość występujących podziałów. Ważne znaczenie ma również zasygnalizowanie poglądu, że mamy do czynienia z procesem rozgrywającym się zarówno w sferze wartości, jaki i szeroko rozumianych interesów.

W sytuacjach zagrożenia spójności społecznej, powstawania gwałtownych konfliktów, nierespektowania norm społecznych, socjologowie mówią zwykle o podziałach, społecznych, rozłamach społecznych, a także – bardziej obrazowo – o pękaniu społeczeństwa. Mikołaj Cześnik i Mirosława Grabowska (2017: 14) piszą o popękającym polskim społeczeństwie, definiując tę sytuację w sposób następujący: „Strony pęknięcia pozostają ze sobą w ostrym, intensywnym konflikcie, usiłują się wzajem delegitymizować, nie uznawać (za prawomocne) istnienia drugiej strony – pęknięcie w tym sensie to więcej niż podział czy nawet rozłam, to trudny do zasypania rów, czy wręcz przepaść. Takie pęknięcie czy pęknięcia są dysfunkcjonalne, zagrażają spójności społeczeństwa, utrudniają jego normalne funkcjonowanie, uniemożliwiają zapanowanie nad społecznymi konfliktami”.

Naszym zdaniem zjawisko współwystępowania w społeczeństwie polskim alternatywnych systemów wartości i norm prowadzi do dysfunkcjonalności systemu społecznego. Analiza zjawiska polaryzacji w obszarze świadomości klasowo-warstwowej wskazuje na istnienie względnie stabilnych granic, pomiędzy jedną częścią społeczeństwa, wywierającą presję na zmianę systemu społecznego (obóz „dobrej zmiany”) a drugą jego częścią, zajmującą postawę oporu wobec zmiany (obóz demokratycznej opozycji).

Liczebność zwolenników poszczególnych orientacji jest zbliżona, co utrudnia poszukiwania rozwiązań kompromisowych.

Trwający od roku 2015 okres wdrażania porządku społecznego, opartego na wartościach konserwatywnych nie doprowadził do przekształcenia całego systemu społecznego, a jedynie do zmiany funkcji części instytucji. Wiąże się to z faktem uwzględnienia przez PiS głównie utrwalonych interesów zorientowanej konserwatywnie części społeczeństwa. Utrwalone interesy części nastawionej liberalnie nie zostały wzięte pod uwagę przy podejmowaniu ważnych decyzji. W gospodarce PiS wsparł wizję energetyki opartej na węglu, podchodząc z dystansem do unijnej wizji Zielonego Ładu. W sferze ustrojowej wdrożono głębokie reformy sądownictwa czy oświaty bez szerszych konsultacji społecznych, bez reakcji na ogólnopolskie akcje protestacyjne. Naszym zdaniem konsekwencją tego podejścia jest głęboka polaryzacja świadomościowa, która prowadzi system społeczny w kierunku **stanu chronicznego napięcia i niepewności**.

Część danych empirycznych, które prezentujemy i analizujemy, pochodzi z roku 2017, co oznacza, że można je traktować jedynie jako wskazanie tendencji, jakie wystąpiły w świadomości klas i warstw społecznych, po dwóch latach wdrażania rozwiązań „dobrej zmiany”. Większość analiz pozwala dostrzec, że klasy stare reprezentujące w roku 2010 światopogląd konserwatywny, pozostają bliskie temu sposobowi myślenia również w roku 2017. Podobnie klasy nowe, o orientacji liberalnej, pozostają wierne temu swojemu światopoglądowi, mimo szerokiej medialnej ekspansji idei konserwatywnej. Na tym etapie zmiany nie widać przesłanek przechodzenia od sytuacji polaryzacji opinii publicznej do sytuacji dominacji jednego światopoglądu, co można byłoby traktować jako początek procesu zmiany systemu jako całości.

Cześnik i Grabowska wyróżniają cztery obszary, kluczowe z punktu widzenia polaryzacji, czy też popękania współczesnego społeczeństwa polskiego (*ibidem*: 24-26). Pierwszy obszar dotyczy podziałów związanych z pozycją rynkową, ze stosunkiem do środków produkcji i statusem socjoekonomicznym. Drugi to teren „nowych” podziałów socjologicznych, obejmujący konsumpcję, style życia, obyczajowość itd. Współcześnie ten aspekt życia zbiorowego wyraźnie zyskuje na znaczeniu. Trzecim jest polityka, która wciąż rozpala ludzkie emocje, wywołuje wzruszenia, prowadzi do wzniosłych aktów, ale i haniebnych czynów. Czwarty stanowi sfera języka i komunikacji, która staje się jednym z najistotniejszych zagadnień dla życia zbiorowego współczesnych ludzi.

W konkluzji artykułu wspomnianych autorów, nawiązują oni do tezy Słomczyńskiego – „pęknięcia struktury społecznej” (Słomczyński *et al.* 2010) – stwierdzając, że wolą mówić „(...) o podzielonym, a nie o popękanym polskim społeczeństwie. Mocne rozumienie tego terminu, zaproponowane powyżej, jest naszym zdaniem zarezerwowane dla innych sytuacji społecznych, bardziej dramatycznych. W Polsce, choć konflikty są poważne, a spory gorące i często trudne do zniesienia, męczące, to jednak jeszcze daleko nam do stanu anomii. Wahalibyśmy się więc twierdzić, że polskie społeczeństwo się rozpada, dezintegruje, staje się dysfunkcjonalne. Przyznajemy, że podziały – szczególnie w sferze języka – są duże, gwałtowne i charakteryzuje je spora dynamika. Ale nie nazwalibyśmy ich (być może na razie) pęknięciami, dramatycznymi, czy tym bardziej groźnymi dla spójności wspólnoty, koniecznej przecież dla jej dalszego trwania... Zachodzące procesy są społecznie doniosłe, ale nie stanowią jeszcze zagrożenia” (Cześnik, Grabowska 2017: 37).

W naszym projekcie badawczym poruszamy – w różnym stopniu szczegółowości – kwestie dotyczące trzech wymienionych wyżej obszarów. Punktem wyjścia naszych badań była hipoteza, iż podział na zwolenników i przeciwników ścierających się światopoglądów – konserwatywnego i liberalnego – jest uwarunkowany przez przynależność jednostek do określonych klas i warstw społecznych. Twierdzimy również, że klasy i warstwy społeczne, które ukształtowały się w warunkach ustroju socjalistycznego (stare) częściej skłaniają się do akceptacji wartości konserwatywnych, natomiast klasy i warstwy, które ukształtowały się w trakcie procesu transformacji ustrojowej (nowe), częściej hołdują wartościom liberalnym.

Ważną wskazówką teoretyczną, ukierunkowującą nasze poszukiwania poznawcze, była teza Karla Mannheim’a mówiąca, że zderzenie światopoglądów konserwatywnego i liberalnego jest zjawiskiem charakterystycznym dla dynamicznego procesu zmiany, w którym krystalizują się konkurencyjne wizje porządku społecznego. Nosicielami tych wizji są zarówno jednostki, jak i klasy społeczne. Perspektywa ta wymagała przyjęcia adekwatnej teorii struktury społecznej oraz zastosowania tej teorii do empirycznego badania świadomości realnie istniejących klas i warstw społecznych polskiego społeczeństwa.

Teoretycznymi inspiracjami przyjętej przez nas koncepcji struktury społecznej są teorie klas Karola Marksa i Maxa Webera. Podstawowym kryterium wyróżniania klas jest prywatna własność środków pracy, zaś warstw – wspólna własność środków pracy.

Dodatkowe kryteria to: prywatna własność siły roboczej i miejsce w społecznym podziale pracy. Przyjęta przez nas teoria pozwala na oddzielenie osób uzyskujących środki utrzymania w sektorze prywatnym (klasy) od osób zdobywających środki utrzymania w sektorze publicznym (warstwy). W naszym ujęciu klasy nie są grupami społecznymi, lecz kategoriami społecznymi, natomiast struktura klasowa jako całość nie jest układem hierarchicznym, pomimo że pomiędzy poszczególnymi klasami mogą zachodzić relacje wyższości i niższości.

Po transformacji ustrojowej rozpoczętej w roku 1989 w Polsce zaczął kształtować się system liberalnej demokracji, oparty na poszerzeniu sfery wolności w życiu społecznym i politycznym oraz na wprowadzeniu zasad wolnego rynku, typowych dla gospodarki kapitalistycznej. Struktura własnościowa gospodarki uległa gruntownemu przeobrażeniu, osiągając stan, w którym ok. 75% osób aktywnych zawodowo pracuje w sektorze prywatnym.

Te zmiany ustrojowe w widoczny sposób wpłynęły na strukturę społeczną. Powstały nowe klasy: wyższych specjalistów, niższych specjalistów biurowych oraz klasa właścicieli firm, która w warunkach kapitalizmu stała się jakościowo nową strukturą. W przypadku starych struktur mieliśmy do czynienia z ich częściową dekompozycją i mniej lub bardziej skutecznymi strategiami adaptacji do nowych warunków. Warstwa robotników przekształciła się w klasę robotników, tracąc w tym procesie swój segment wielkoprzemysłowy. Jako swoiste residuum traktujemy robotników zatrudnionych w państwowych koncernach górniczych i energetycznych, gdzie silne upolitycznienie i wysoki poziom uzwiązkowienia gwarantują im określone przywileje branżowe. W latach 1988-2013 udział robotników wykwalifikowanych w strukturze społecznej zmniejszył się z 26% do 19%, natomiast udział właścicieli gospodarstw rolnych z 20% do 9% (por. Domański 2015: 101).

Ta ostatnia prawidłowość ilustruje zmiany zachodzące w strukturze społecznej wsi, gdzie według badań z roku 2011, 60% gospodarstw domowych stanowią bezrolne gospodarstwa domowe (por. Hałamska 2018: 132). Zmianom o charakterze strukturalnym towarzyszyło pojawienie się nowych typów świadomości, odpowiadających relacjom typowym dla klas i warstw społeczeństwa kapitalistycznego. Nowe typy świadomości pojawiły się także w przypadku starych klas, które przechodziły mniej lub bardziej głęboką dekompozycję, dostosowując się w ten sposób do warunków gospodarki rynkowej.

Zróżnicowanie oceny materialnych warunków gospodarstwa domowego

Zmienną tę traktujemy jako opinię odnoszącą się pośrednio do poziomu dochodów badanych osób, czyli jako ważny wyznacznik ich pozycji społecznej. Największa dynamika dotyczy ocen pozytywnych: jako dobre i raczej dobre oceniło swoje warunki 39,1% badanych w roku 2010 oraz 55,3% w roku 2017. Daje to wzrost o 16 punktów procentowych, co pozwala wnioskować, że Polakom żyje się obecnie lepiej niż kilka lat temu. Jako podstawę szczegółowej analizy zróżnicowania ocen przyjęliśmy sumę wypowiedzi dobre i raczej dobre.

Najwyższa ocena warunków materialnych w roku 2017 wystąpiła w klasie niższych specjalistów biurowych (83,9%) oraz w klasie wyższych specjalistów (82,4%). Są to klasy obejmujące pracowników najemnych sektora prywatnego, co wskazywałoby na korzystne tendencje w prywatnej przedsiębiorczości. Charakterystyczne jest jednak, że w klasie właścicieli firm poziom ocen dobrych osiągnął jedynie poziom 65%. Prowadzi to do hipotezy, że sytuacja wykwalifikowanych pracowników najemnych w firmach prywatnych poprawia się szybciej niż sytuacja właścicieli tych firm.

O wyraźnej stagnacji można mówić w przypadku warstwy profesjonalistów z wyższym wykształceniem. Wskaźnik ocen pozytywnych w obydwu pomiarach okazał się identyczny: 79,7%. Wprawdzie poziom ocen pozytywnych jest bardzo wysoki, niemniej wzrost został zahamowany. Warto pamiętać o powyższych prawidłowościach przy okazji analiz dotyczących zróżnicowania opinii dotyczących sfery wartości.

Z punktu widzenia naszych celów poznawczych ważne jest porównanie poziomu ocen pozytywnych formułowanych przez klasy stare i klasy nowe. Dla przejrzystości prezentacji danych w osobnych tabelach porównamy oceny występujące u przedstawicieli czterech starych struktur, z ocenami charakterystycznymi dla członków każdej z nowych klas: wyższych specjalistów, niższych specjalistów biurowych oraz właścicieli firm.

W roku 2010 poziom ocen pozytywnych wśród członków klasy wyższych specjalistów wynosił 74,3%, wśród członków klasy niższych specjalistów biurowych – 66,7% oraz 60,5% wśród właścicieli firm. Natomiast wśród członków klas starych kształtował się pomiędzy 23,5% a 34,9%. Tak znaczna różnica ocen wskazuje na zasadniczo odmienny standard materialnych warunków życia porównywanych struktur. W przypadku wyższych specjalistów jest to różnica pomiędzy 43,1 a 50,8 pkt. procentowego.

Jeśli chodzi o niższych specjalistów, różnica wynosi od 31,8 do 43,2 pkt. procentowych, natomiast w porównaniu z właścicielami firm poziom ocen jest niższy: od 25,3 do 36,7 pkt. procentowych.

Dane z roku 2017 pozwalają zauważyć, że oceny pozytywne wśród klas starych osiągnęły poziom 43,1%-50,8%, co oznacza wzrost o ok. 20 pkt. procentowych. Ocena poziomu dobrobytu przez klasy nowe również wzrosła, ale mniej dynamicznie – od 5 do 16 pkt. procentowych. Niemniej w odniesieniu do dwóch przekroczyła poziom 80%. W przypadku wyższych specjalistów jest to różnica pomiędzy 31,8 a 39,5 pkt. procentowych.

Tabela 37. Różnica poziomu ocen dobrych i raczej dobrych w latach 2010-2017 (w pkt. procentowych) pomiędzy strukturami starymi a klasą wyższych specjalistów

Klasy i warstwy stare	Klasa wyższych specjalistów	
	2010	2017
Klasa właścicieli gospodarstw rolnych	46,7	35,9
Klasa robotników	50,8	31,8
Inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach	47,4	35,2
Warstwa emerytów	43,1	39,5

Tabela 38. Różnica poziomu ocen dobrych i raczej dobrych w latach 2010-2017 (w pkt. procentowych) pomiędzy strukturami starymi a klasą niższych specjalistów

Klasy i warstwy stare	Klasa niższych specjalistów biurowych	
	2010	2017
Klasa właścicieli gospodarstw rolnych	38,9	36,7
Klasa robotników	31,8	32,7
Inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach	43,2	36,0
Warstwa emerytów	41,8	40,3

Tabela 39. Różnica poziomu ocen dobrych i raczej dobrych w latach 2010-2017 (w pkt. procentowych) pomiędzy strukturami starymi a klasą właścicieli firm

Klasy i warstwy stare	Klasa właścicieli firm	
	2010	2017
Klasa właścicieli gospodarstw rolnych	32,4	19,2
Klasa robotników	25,3	15,1
Inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach	36,7	18,5
Warstwa emerytów	35,3	22,8

W przypadku niższych specjalistów, różnica wynosi od 32,7 do 40,3 pkt. procentowych, natomiast w porównaniu z właścicielami firm poziom ocen jest niższy, od 15,1 do 22,8 pkt. procentowych. Różnice te są w dalszym ciągu na tyle duże, że na podstawie analizy przedziałów ufności można je uznać za znaczące.

Dostrzegamy, że różnice w ocenie poziomu warunków materialnych pomiędzy strukturami starymi a nowymi były tak duże w roku 2010, że ich zmniejszenie w roku 2017 nie spowodowało znaczącego zbliżenia standardów materialnych warunków życia. Prawdopodobnie tę obserwację traktujemy jako wskazówkę w interpretacji danych świadomościowych. Uważamy, że utrzymująca się przez wiele lat względna deprywacja poziomu życia klas starych w stosunku do klas nowych jest czynnikiem sprzyjającym skłanianiu się starych struktur społecznych ku światopoglądowi konserwatywnemu. W przypadku klas nowych ich względnie uprzywilejowana pozycja materialna stanowić może czynnik sprzyjający akceptacji światopoglądu liberalnego.

Stosunek klas i warstw społecznych do wartości demokratycznych

Szczegółowa analiza danych empirycznych dotyczyła akceptacji pojęć rządów demokratycznych oraz rządów niedemokratycznych. W tym kontekście przyjęto hipotezę badawczą, że stare klasy i warstwy społeczne w mniejszym stopniu akceptują wartości demokratyczne niż klasy i warstwy nowe, które powstały wraz z kapitalizmem.

Indeks akceptacji wartości demokratycznych został opracowany na podstawie zmiennej B: „Niekiedy rządy niedemokratyczne mogą być bardziej pożądane niż demokratyczne”, oraz zmiennej C: „Dla ludzi takich jak ja nie ma w gruncie rzeczy znaczenia,

czy rządy są demokratyczne, czy niedemokratyczne”. Brak akceptacji dla któregoś z powyższych stwierdzeń oznaczał jeden punkt w indeksie.

W rezultacie indeks przyjmuje trzy wartości: 0 – gdy oba twierdzenia są akceptowane, 1 – gdy jedno z nich jest odrzucane i 2 – gdy obydwa są odrzucane. Im wyższa wartość wskaźnika, tym większa akceptacja wartości demokratycznych. Główną zmienną niezależną była przynależność klasowo-warstwowa badanych. Jako zmienne kontrolne wprowadziliśmy do modelu wiek w latach, płeć, wielkość miejscowości zamieszkania i wykształcenie.

Zastosowana analiza regresji logistycznej wskazuje, że struktura klasowo-warstwowa ma właściwości różnicujące indeks demokracji. W roku 2010 szanse osiągnięcia maksymalnego poziomu indeksu demokracji względem najniższego były o 177% wyższe w klasie właścicieli firm i o 354% wyższe wśród uczniów i studentów w stosunku do klasy robotników. W roku 2017 względem robotników większe szanse osiągnięcia najwyższego poziomu indeksu demokracji mieli uczniowie, studenci (o 784%) i emeryci (o 117%), a także właściciele firm (o 155%), właściciele gospodarstw rolnych (o 193%) i inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach (o 100%).

W odniesieniu do naszej głównej hipotezy można uznać, że pogłębione analizy jedynie częściowo ją potwierdzają. W większości przypadków wyniki okazały się nieistotne statystycznie. W roku 2010 w porównaniu do klasy robotników (stary typ) większe szanse osiągnięcia średniego lub wysokiego poziomu indeksu demokracji miała klasa/warstwa średniego personelu (mieszany typ), warstwa emerytów (stary typ) i klasa właścicieli firm (nowy typ).

W roku 2017 nastąpiło kilka zmian. Wynik dla klasy/warstwy średniego personelu przestał być istotny statystycznie. W porównaniu z klasą robotników większe szanse osiągnięcia wysokiego indeksu demokracji miały: klasa właścicieli firm (nowy typ), klasa właścicieli gospodarstw rolnych (stary typ) oraz warstwa emerytów (stary typ).

Z pewnością nasza hipoteza trafnie identyfikuje ogólną tendencję: klasy nowego typu, powstałe w wyniku transformacji lat 90. zeszłego wieku, charakteryzuje wyższy poziom akceptacji rządów demokratycznych niż klasy starego typu.

Niemniej tendencji tej nie potwierdzają wyniki badania z roku 2017, według którego wysoki poziom akceptacji rządów demokratycznych wystąpił w przypadku warstwy profesjonalistów z wyższym wykształceniem, którą zaliczamy do struktur starego typu.

Wybrane aspekty świadomości ekonomicznej

Na poziomie ogólnym hasło „gospodarka rynkowa” jest akceptowane przez 57% badanych, zaś odrzucane przez 43%. Taki rozkład opinii pozwala traktować tę kwestię jako ważny czynnik polaryzacji świadomości Polaków, gdyż dzieli populację na dwie, zbliżone wielkością części. Kiedy pytanie odnosi się do praktyki funkcjonowania gospodarki rynkowej, zadowolenie deklaruje jedynie 39%, zaś niezadowolenie 61%.

Wyniki te odczytywane w roku 2010, a więc po 20 latach trwania nowego systemu gospodarczego, można było interpretować jako wskaźnik wolno postępującej adaptacji społeczeństwa do warunków gospodarki kapitalistycznej. Natomiast analizowane w roku 2020, z perspektywy wyhamowania procesów modernizacyjnych w ostatnich pięciu latach, mogą zostać odczytane jako ostrzeżenie, że koszty transakcyjne transformacji okazały się dla części społeczeństwa zbyt wysokie.

Dla wytyczenia granicy pomiędzy akceptacją i negacją transformacji gospodarczej przydatne okazuje się rozróżnienie między światopoglądem konserwatywnym i liberalnym. Analiza zróżnicowania świadomości ekonomicznej klas i warstw społecznych potwierdza przyjętą na wstępie hipotezę, dotyczącą liberalnego nastawienia klas nowych oraz konserwatywnej orientacji klas starych.

W porównaniu do robotników nastawienie takie występuje częściej wśród właścicieli firm (o 333%), wyższych specjalistów (o 240%), menedżerów (o 107%) oraz uczniów i studentów (o 92%). W przypadku pozostałych kategorii wyniki były nieistotne statystycznie. Oznacza to, że większa akceptacja gospodarki wolnorynkowej jako systemu gospodarczego w Polsce występuje w części struktur nowego (właściciele firm, uczniowie i studenci) oraz mieszanego typu (menedżerowie).

Ocena sytuacji własnej respondenta oraz sytuacji jego rodziny w kontekście skutków zmiany systemowej również nie stanowi świadectwa wyrazistej akceptacji nowego porządku społecznego. Jedynie 27% Polaków deklaruje, że zyskało na zmianie ustroju. Z kolei 49% badanych nie zalicza się ani do beneficjentów, ani do przegranych transformacji, co można rozumieć jako postawę rozczarowania zachodzącymi zmianami.

W odniesieniu do zróżnicowania struktury społecznej pogłębiona analiza statystyczna wskazała, że wyższe szanse na znalezienie się w gronie beneficjentów zmian mieli przedstawiciele klasy właścicieli firm oraz klasy/warstwy menedżerów (w porównaniu do

klasy robotników). W naszej klasyfikacji są to struktury nowego (właściciele firm) oraz mieszanego typu (menedżerowie).

W tym kontekście nie jest zaskoczeniem ocena nieodległej historii – systemu socjalistycznego. Czasy PRL, a więc gospodarki centralnie sterowanej, pozytywnie ocenia 42% badanych. Pozytywne oceny PRL na wysokim poziomie, od 49,4% do 51,8%, formułują: klasa właścicieli gospodarstw rolnych, klasa robotników, kategoria osób o niskich kwalifikacjach oraz warstwa emerytów. Oceny pozytywne na niskim poziomie od 12,8% do 16,4% formułują właściciele firm, wyżsi specjaliści oraz profesjonaliści.

Krytyczną ocenę transformacji ustrojowej oraz nostalgiczny stosunek do socjalistycznej przeszłości traktujemy jako kolejne aspekty zjawiska polaryzacji światopoglądowej społeczności polskiego. Wielość powstających podziałów oraz ich zakorzenienie w strukturze społecznej świadczą o złożoności tego zjawiska i jego długofalowych konsekwencjach.

Zagrożenia związane z istniejącymi podziałami i towarzyszącymi im napięciami były sygnalizowane w badaniach socjologicznych, ale nie były postrzegane jako fundamentalne tendencje, zyskujące polityczną artykulację. „W strukturze społecznej – której emanacją jest struktura klasowa – mogą powstawać napięcia z tego powodu, że jedne grupy społeczne lepiej, a inne gorzej dostosowują się do zmieniających się warunków. (...) Można powiedzieć, że duże różnice między klasami w zakresie poglądów na przeszłość i funkcjonowanie podstawowych instytucji kapitalizmu i demokracji znamionują **pęknięcia w strukturze społecznej**. (...) Pęknięć tych jest stosunkowo dużo, a prawie wszystkie nakładają się na siebie, oddzielając daleko zwycięzców i przegranych postkomunistycznej transformacji. Ze względu na to, iż rysy przebiegają wzdłuż jednej linii podziału, można mówić o **pękniętej strukturze społeczeństwa polskiego**, częściowo w wyniku **polaryzacji**” (Słomczyński *et al.* 2010: 582 [wytluszczenia autorów]).

Zróznicowanie świadomości obyczajowej

W przypadku stosunku do aborcji (w roku 2016) pytanie dotyczyło sytuacji, gdy ciąża nie jest ograniczona żadnymi restrykcjami (np. gwałt, uszkodzenie płodu), lecz wynika z decyzji kobiety, iż trudno byłoby jej wychować dziecko. Akceptację aborcji w takiej sytuacji deklarowało 31,0% badanych, opinię ambiwalentną formułowało 14,7%, zaś opinię negatywną – 50,4%.

Zróżnicowanie stosunku do aborcji w strukturze społecznej nie jest duże. Najbardziej restrykcyjne podejście prezentują właściciele gospodarstw rolnych (13,8% – akceptacja i 73,8% – negacja) oraz profesjonaliści (19,0% i 56,7%). Analiza regresji wskazała istotne statystycznie wyniki w przypadku klasy właścicieli gospodarstw rolnych, warstwy profesjonalistów z wyższym wykształceniem oraz w przypadku warstwy emerytów – przynależność do tych warstw i klas zmniejszała szansę na poglądy liberalne względem aborcji (w porównaniu do grupy referencyjnej, którą stanowili robotnicy).

W przypadku dwóch pozostałych światopoglądowych zmiennych: „stosunek do ról kobiecych i męskich w rodzinie” oraz „stosunek do małżeństw homoseksualnych” (dla danych z roku 2016) w analizie posłużono się zmienną indeksową, obejmującą łącznie stosunek do rodziny heteroseksualnej oraz homoseksualnej. Okazało się, że czynnikiem różnicującym opinie jest przede wszystkim położenie klasowo-warstwowe. Najwyższa szansa na poglądy liberalne względem referencyjnej klasy robotniczej występuje w klasie wyższych specjalistów – przynależność do niej zwiększa tę szansę o 300%. Prawidłowość ta dotyczy również przynależności do: klasy/warstwy menedżerów (o 269%), klasy niższych specjalistów biurowych (o 224%), klasy/warstwy średniego personelu (o 158%) oraz klasy właścicieli firm (zwiększa szansę o 97%).

Przeprowadzona analiza pozwala dostrzec dwie prawidłowości. Po pierwsze – wzór rodziny jest typem wartości silnie polaryzującym światopogląd konserwatywny i liberalny, co znajduje odzwierciedlenie we wskaźnikach zróżnicowania stosunku do tej kwestii poszczególnych klas i warstw społecznych. Po drugie – zjawisko rodziny homoseksualnej staje się stopniowo ważnym zagadnieniem obyczajowym oraz politycznym. Poszerza się w ten sposób lista czynników wpływających na zróżnicowanie światopoglądowe.

Zróżnicowanie świadomości politycznej

Analiza regresji wykazała, że przynależność klasowo-warstwowa tłumaczy w ograniczonym stopniu zróżnicowanie poglądów politycznych Polaków w zakresie orientacji politycznych (zwolennicy PiS, zwolennicy opozycji, orientacja neutralna). Jedynie przynależność do klasy/warstwy menedżerów oraz klasy właścicieli firm zwiększa szansę na głosowanie na partie opozycyjne. W przypadku pozostałych klas i warstw zależności okazały się nieistotne statystycznie. Również w przypadku poglądów politycznych, mierzonych na skali lewica-prawica, przynależność klasowo-warstwowa słabo tłumaczy ten

typ zróżnicowania. Jedynie przynależność do dwóch typów struktur okazała się istotna: w roku 2010 przynależność do klasy właścicieli gospodarstw rolnych zwiększała o 300% szanse na poglądy centrowe względem klasy robotniczej, a przynależność do kategorii uczniów i studentów zwiększała o 130% szanse na poglądy prawicowe.

Różnicujący wpływ przynależności klasowo-warstwowej najwyraźniej występuje w przypadku zmiennej „zainteresowanie polityką”. W roku 2010 bardzo duże i duże zainteresowanie polityką deklarowało 10,5% badanych. W styczniu 2015 roku odnotowano 12,4%, natomiast w styczniu 2016 nastąpił skokowy wzrost do poziomu 19,0% (dane na podstawie standardowych sondaży CBOS). Można przypuszczać, że zmiana ta była wynikiem kampanii wyborczej, trwającej praktycznie przez cały rok 2015. W roku 2017 duże i bardzo duże zainteresowanie polityką deklarowało 19,3% badanych, zaś w styczniu 2020 – 18,7%, czyli nastąpiła stabilizacja poziomu zainteresowania polityką na poziomie wyższym niż na początku roku 2015.

Analiza regresji wskazuje, że w roku 2017 przynależność klasowo-warstwowa stała się czynnikiem wyraźnie wpływającym na wysoki poziom zainteresowania polityką. Szansa na wysoki poziom zainteresowania polityką wiązała się w różnym stopniu z przynależnością do wszystkich klas i warstw społecznych, oprócz klasy właścicieli gospodarstw rolnych. W odniesieniu do kategorii referencyjnej, czyli klasy robotników, największa szansa dużego zainteresowania polityką wystąpiła w kategorii uczniów i studentów (571%), w klasie/warstwie menedżerów (486%), w klasie wyższych specjalistów (359%) oraz w warstwie profesjonalistów z wyższym wykształceniem (289%). Najniższa szansa miała miejsce w klasie robotników (kategoria referencyjna), w kategorii osób o niskich kwalifikacjach (107%) oraz w warstwie emerytów (114%). Dane te nie wskazują na istotne statystycznie zróżnicowanie zainteresowania polityką pomiędzy klasami starymi a nowymi, niemniej przynależność klasowo-warstwowa jest czynnikiem wyjaśniającym zróżnicowanie tego aspektu świadomości politycznej.

Udziału w praktykach religijnych nie traktujemy w tym kontekście jako elementu świadomości religijnej, lecz jako zachowanie związane z polityką, przede wszystkim ze względu na zaangażowanie Kościoła jako instytucji w grę polityczną, jaka toczy się w Polsce. Odnosimy się tu do tezy Sławomira Sowińskiego, że w roku 2005 polski katolicyzm został osierocony, także w wymiarze publicznym i społecznym. Utracił niezwykle ważne źródło jedności, orientacji i odwagi oraz wszedł w epokę coraz wyraź-

niejszych wewnętrznych różnic zdań i podziałów. Tym samym w nową fazę weszła formuła stosunków między Kościołem a polską demokracją. Istotne znaczenie miało tu zdominowanie sceny politycznej przez prawicowe Prawo i Sprawiedliwość i liberalną Platformę Obywatelską. „Ten nowy układ i nowa polaryzacja otworzyły bowiem naturalną pokusę, aby sprawy Kościoła, jego autorytet, misję, naukę i pozycję społeczną (ważne dla elektoratów obu prawicowych partii) uczynić przedmiotem, a czasem narzędziem rytualnej w demokracji walki politycznej. Dlatego też zażarta polityczna batalia o sens i sposób budowy IV Rzeczypospolitej »rykoszetem« dosięgała także Kościoła, który – i to pewne bolesne dla niego novum – stał się przedmiotem, a nie podmiotem związanych z nim politycznych inicjatyw” (Sowiński: 2014: 674).

Zmienna, którą analizujemy nie dotyczy kwestii wiary, lecz częstotliwości praktyk, co ma również określony aspekt kulturowy. Na silny związek konfliktów politycznych z kontekstem praktyk religijnych wskazuje Krzysztof Jasiewicz: „(...) w Polsce początku dwudziestego pierwszego wieku, jeśli chcemy zgadnąć, jak ktoś głosował w ostatnich wyborach lub jak zagłosuje w następnych, powinniśmy zapytać go nie o zawód, wykształcenie czy grubość portfela, lecz o to, jak często odmawia różaniec” (Jasiewicz 2002: 98).

Przynależność klasowo-warstwowa w ograniczonym stopniu wyjaśniają typ praktyk religijnych. W roku 2010 na wysoką częstotliwość praktyk religijnych wpływała jedynie przynależność do kategorii uczniów i studentów. Natomiast w roku 2017 szansę na częsty udział w praktykach religijnych zwiększała przynależność do klasy właścicieli gospodarstw rolnych (112%) do klasy wyższych specjalistów (126%) oraz do warstwy profesjonalistów z wyższym wykształceniem (181%).

Zauważamy, że istotne statystyczne zróżnicowanie dotyczy dwóch klas starych oraz jednej nowej. Wynik ten nie może zostać potraktowany jako wsparcie naszej głównej hipotezy, co najwyżej jako wskazanie pewnej tendencji.

Podsumowanie analizy zróżnicowania zmiennych dotyczących stanu świadomości

Zestawienie, jakie zamieszczamy poniżej, obejmuje jedynie te zróżnicowania opinii klas i warstw społecznych, których istotność statystyczna została potwierdzona przez analizę regresji (dotyczy to lat 2010, 2015 i 2017). Na tej podstawie wskazujemy, że szansa wystąpienia opinii zgodnej ze światopoglądem liberalnym pojawia się w klasie właścicieli firm w odniesieniu do sześciu zmiennych; w klasie/warstwie

menedżerów w odniesieniu do pięciu zmiennych; w klasie wyższych specjalistów w przypadku trzech zmiennych; wśród uczniów i studentów dla trzech zmiennych.

Zgodnie z ogólnym założeniem klasy właścicieli firm i wyższych specjalistów oraz kategorię uczniów i studentów zaliczamy do struktur nowego typu, natomiast menedżerowie stanowią strukturę mieszaną.

Tabela 40. Szansa na wystąpienie opinii zgodnej ze światopoglądem konserwatywnym/liberalnym

Klasy i warstwy społeczne	Zmienne zależne								
	Indeks demokracji	Gosp. rynkowa	Zmiana systemowa	Aborcja	Indeks rodzi-ny	Lewica-prawica	Orientacje polityczne	Zainteresowanie polityką	Praktyki religijne
Klasa właścicieli firm	L	L	L		L		L	L	
Klasa właścicieli gospodarstw rolnych	L			K					K
Klasa wyższych specjalistów		L			L			L	K
Klasa niższych specjalistów biurowych					L			L	
Klasa pracowników handlu i usług									
Klasa robotników	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem				K				L	K
Warstwa szeregowych urzędników publicznych									
Klasa/warstwa menedżerów		L	L		L		L	L	
Klasa/warstwa średniego personelu					L			L	
Inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach	L							K	
Uczniowie i studenci	L	L				K		L	
Warstwa emerytów				K				K	

X – kategoria referencyjna

K – konserwatyzm

L – liberalizm

Szansa wystąpienia opinii zgodnych ze światopoglądem konserwatywnym pojawia się przede wszystkim w przypadku klasy robotników, którzy zostali określani w procedurze analizy jako kategoria referencyjna. Orientacja konserwatywna dotyczy również klasy właścicieli gospodarstw rolnych (w kwestii aborcji i praktyk religijnych) oraz warstwy emerytów (w odniesieniu do aborcji i zainteresowania polityką). Dane te potwierdzają tendencję starych klas do podzielenia opinii bliskich światopoglądowi konserwatywnemu oraz skłonność klas nowych do podzielenia opinii bliskich światopoglądowi liberalnemu.

Nasze studia teoretyczne i analizy empiryczne przywołały liczne argumenty na rzecz tezy, że proces powstawania i stabilizacji głębokich podziałów w polskim społeczeństwie wiąże się z upowszechnianiem dwóch odmiennych, często sprzecznych systemów wartości, określanych jako światopogląd konserwatywny oraz światopogląd liberalny. Okazało się również, że przekonania te nie mają w naszym kraju charakteru modnego nurtu kulturowego czy medialnego *mainstreamu*, lecz są zakorzenione bezpośrednio w strukturze społecznej. Przynależność klasowo-warstwowa jednostki stanowi główny czynnik wyjaśniający zjawisko zróżnicowania światopoglądowego Polaków oraz pomagający zrozumieć istotę krystalizujących się, coraz bardziej odrębnych, porządków rzeczywistości społecznej.

Zbliżone elementy diagnozy stanu społeczeństwa polskiego znajdujemy w publikacjach wydanych w ostatnich miesiącach. Mirosława Marody wskazuje, że podział polityczny na „pisowców” i „obrońców demokracji” nie tylko przecina wszelkie środowiska, w tym rodziny, „(...) lecz także wychodzi na ulice, gdzie przy okazji różnego typu uroczystości i obchodów (również państwowych) ścierają się przedstawiciele »dwu plemion«, na które rozpadło się polskie społeczeństwo” (Marody 2019: 170). W tym kontekście badaczka stawia ważne poznawczo pytanie: co sprawia, że znacząca część społeczeństwa polskiego, którego wartości uległy w ciągu ostatnich 30 lat wyraźnym procesom liberalizacji „(...) nie tylko głosowała w 2015 r. na konserwatywno-narodową partię PiS, lecz także jest ze swego wyboru nadal zadowolona” (*ibidem*: 171).

Marody wskazuje na trzy czynniki o charakterze systemowym, które warunkują tworzące się w Polsce podziały społeczne, określone przez nią jako podstawowe źródła „gniewu społecznego”. Pierwszy – to naruszenie porządku aksjologicznego przez transformację systemową. Drugi – rozpadanie się tożsamości społecznych oraz niepewność

pozycji społecznych, wynikająca z przekształceń struktury zawodowej i zmiany kryteriów prestiżu społecznego. Trzeci – dotyczy niewydolności państwa, które nie zapewnia podstawowych potrzeb obywateli (por. *ibidem*: 178-180).

W konkluzji badaczka wskazuje, że popularność PiS wynika z zagospodarowania przez nią tych istotnych obszarów życia społecznego, które najbardziej ucierpiały w wyniku procesów transformacyjnych. „Wyrazista retoryka tej partii, kładąca nacisk na przywracanie aksjologicznego porządku, polityka tożsamościowa, akcentująca dumę narodową wraz ze sztandarowym »wstawaniem z kolan« oraz rozdawnictwo socjalne, będące widomą oznaką dokonującej się »naprawy państwa« – wszystko to sprzyjało krystalizowaniu syndromu wartości konserwatywnych, zwłaszcza w sytuacji, w której wartości liberalne, progresywne, nie znajdowały równie wyrazistego wsparcia instytucjonalnego ze strony konkurencyjnych ugrupowań. (...) To nie indywidualne położenie ekonomiczne, lecz stan gospodarki kraju, i to nie indywidualne wartości, lecz systemy ideologiczne głoszone przez kolektywnych aktorów stają się w niej zmienną wyjaśniającą społeczne poparcie dla populistycznych rządów” (*ibidem*: 183).

Ważne poznawczo elementy diagnozy aktualnego stanu polskiego społeczeństwa znajdujemy w pracy Krystyny Skarżyńskiej *My. Portret psychologiczno-społeczny Polaków z polityką w tle*. Autorka odwołuje się do teorii socjologicznych, które traktują zmiany wartości jako przejaw procesów modernizacyjnych. Podkreśla, że przemiany w mentalności Polaków w latach 90. XX wieku miały kierunek indywidualistyczny, połączony z materializacją świadomości i nastawieniem, aby w porównaniach społecznych wypadać „lepiej niż inni”. „Dzisiaj orientacje mentalne więcej niż połowy Polaków stały się mieszkanką indywidualizmu i kolektywizmu. Widać to wyraźnie we współczesnych koncepcjach dobrej demokratycznej wspólnoty, w większości których obecna jest z jednej strony możliwość osobistego rozwoju, samorealizacji, dowolności stylu życia, z drugiej zaś, troska o szerszą wspólnotę, jej spójność społeczną i tradycję” (Skarżyńska 2019: 243).

Socjolożka wskazuje, że dla zrozumienia procesów zachodzących w ostatnich latach w polskim społeczeństwie ważne znaczenie mają wyniki badania potocznego wyobrażenia organizacji demokratycznej wspólnoty. Badanie to objęło dwa teoretyczne modele wspólnoty: liberalny i komunitarny (por. Radkiewicz 2019). Modele te dotyczą wolności i tożsamości obywateli, relacji między jednostką a społeczeństwem, roli państwa w różnych obszarach życia społecznego i gospodarczego. „W roku 2018 te dwa modele organizacji wspólnoty dały się empirycznie rozróżnić, ale okazały się silnie dodatnio ze

sobą powiązane (w próbie ponad 2 tys. osób korelacja wynosiła 0,53). Innymi słowy, wyszło na jaw, że Polacy preferują model mieszany: liberalizm połączony ze wspólnotowością, wolność razem z solidarnością” (Skarżyńska 2019: 254).

Kolejnym czynnikiem charakteryzującym polskie społeczeństwo w okresie kilku ostatnich lat jest wyraźne zróżnicowanie wartości wśród elektoratów dwóch największych partii. Według badań przeprowadzonych w roku 2016 wśród wyborców PiS dominowały wartości konserwatywno-zachowawcze (np. posłuszeństwo, dbałość o porządek, skromność, zdyscyplinowanie) i przekraczania Ja – wspólnotowe (np. współczucie dla innych). Wśród wyborców PO dominowały wartości umacniania Ja (np. ambicja, zdolności przywódcze, sukcesy) oraz otwartości na zmiany (np. ciekawość świata, niezależność myślenia) (por. *ibidem*: 255).

W tym kontekście Skarżyńska wskazuje na obecny we współczesnej psychologii społecznej trend analizy zróżnicowania prawicowości-lewicowości poglądów, z punktu widzenia stosunku badanych do zmian oraz do stabilności porządku społecznego. „Uważają oni [m.in. John T. Jost, Christopher M. Federico i Ariel Malka], że dzisiaj wszelkie orientacje polityczne da się sprowadzić do liberalizmu vs. konserwatyzmu, a psychologiczną podstawą preferencji jednego lub drugiego są potrzeba bezpieczeństwa i stabilności oraz pewne potrzeby epistemiczne, na przykład poznania czy domknięcia poznawczego” (*ibidem*: 255).

Badania autoidentyfikacji Polaków na skali lewica–prawica, przeprowadzone przez Skarżyńską w latach 2008, 2014 i 2016 wskazują, że we wszystkich trzech pomiarach autoidentyfikacja istotnie wiązała się z treścią światopoglądu. Bardziej prawicowej autoidentyfikacji towarzyszył bardziej prawicowy, narodowo-katolicki światopogląd respondentów. Związek autoidentyfikacji z poglądami ekonomicznymi był słabo istotny. Obie wiązki przekonań: ekonomiczna i światopoglądowa, w każdym pomiarze okazały się skorelowane silnie ujemnie w roku 2016.

Najbardziej prawicowej autoidentyfikacji oraz prawicowemu, narodowo-katolickiemu światopoglądowi sprzyja wyższa waga moralności opartej na zasadzie autorytetu, lojalności grupowej oraz czystości/świętości. Natomiast wyższej akceptacji prawicowych, prorynkowych poglądów gospodarczych towarzyszy niższy poziom ważności wszystkich zasad moralnych. Silniejszej akceptacji narodowo-katolickiego światopoglądu towarzyszy wyższy autorytaryzm, a niższy poziom akceptacji dla reguł demokratycznych.

Prawicowość ekonomiczna ujemnie koreluje z autorytaryzmem, nie ma natomiast istotnego związku ze stosunkiem do reguł demokratycznych. Ta prawidłowość wskazuje, „(...) że większość społeczeństwa widzi demokratyczną wspólnotę, jako pewien miks indywidualistycznej wolności (w tym gospodarczej) oraz wsparcia ze strony państwa, wspólnotowości i solidarności ze słabymi” (*ibidem*: 256). Polacy określają się politycznie (jako mniej lub bardziej prawicowi czy lewicowi) głównie poprzez światopogląd, natomiast stosunek do gospodarki odgrywa zdecydowanie mniejszą rolę. Podejście do tradycji „kościół i różańca” ma dzisiaj duże znaczenie w politycznych i partyjnych identyfikacjach, podobnie jak to było wcześniej.

Ważnym aspektem zróżnicowania świadomości Polaków jest tożsamość narodowa, którą Skarżyńska charakteryzuje przy pomocy pojęcia „kolektywny narcyzm”. Jest to „(...) nierealistycznie wysoka, ale niepewna, grupowa samoocena, której towarzyszy potrzeba ciągłego potwierdzania pozytywnego wizerunku i drażliwość na wszelką zewnętrzną krytykę” (*ibidem*: 250). Kolektywny narcyzm, który łączy się z poczuciem odwiecznej krzywdy i zewnętrznego zagrożenia, jest – zdaniem badaczki – destruktywny dla relacji międzygrupowych (czy międzynarodowych), jak i dla własnej grupy. Wiąże się z poparciem dla autorytarnych form sprawowania władzy. Poziom akceptacji kolektywnego narcyzmu w polskim społeczeństwie jest raczej niski. Jednak występuje na wyższym poziomie w grupach, które od roku 2015 wspierają politykę rządzącej prawicy. „Warto też zauważyć, że już między rokiem 2011 a 2012 w badanych przez nas grupach wzrosło poparcie dla narcystycznego myślenia w Polsce. Być może jest to efekt prawicowej retoryki po katastrofie smoleńskiej i narastającego poczucia zagrożenia na świecie” (*ibidem*).

W konkluzji badaczka zauważa, że część hipotez teoretycznych, dotyczących przemian społecznej świadomości nie znajduje potwierdzenia w badaniach empirycznych. Na przykład teza Ronalda Ingleharta o promodernizacyjnej zmianie wartości w kierunku świecko-racjonalnych i postmaterialistycznych sprawdzała się w Polsce do roku 2008. Później nastąpiło wzmocnienie tradycyjnego, narodowo-katolickiego światopoglądu i potrzeby wspólnoty. Towarzyszy temu raczej materializacja świadomości niż ogólne przesunięcie w kierunku wartości postmaterialistycznych. „Wygląda na to, że prodemokratyczne zmiany świadomości społecznej nie są liniowe i że z wielu powodów mogą być zatrzymane albo nawet »cofnięte« do takich form, które uznaliśmy

za przebrzmiałe (np. rasizm w USA, ruchy antyszczepionkowe, nacjonalizm, jawny antysemityzm czy faszyzm)” (*ibidem*: 262).

Analizy Krystyny Skarżyńskiej nie odnoszą się bezpośrednio do naszej tezy dotyczącej polaryzacji światopoglądowej społeczeństwa polskiego w układzie konserwatyzm–liberalizm. Niemniej, traktujemy wyniki jej badań jako charakterystykę procesu kształtowania konserwatyzmu w świadomości Polaków. Badaczka mówi o wzmacnianiu światopoglądu narodowo-katolickiego, który określa jako prawicowy i tradycyjny. Wskazuje na dominację kolektywizmu nad indywidualizmem. Również teza o materializacji świadomości Polaków i braku przesunięcia tej świadomości w kierunku wartości postmaterialistycznych wskazuje na typ myślenia charakterystyczny dla światopoglądu konserwatywnego. W odróżnieniu od naszej koncepcji, Skarżyńska dowodzi, że alternatywą światopoglądu narodowo-katolickiego jest światopogląd mieszany, łączący elementy liberalizmu i komunitaryzmu, indywidualizm ze wspólnotowością.

Powyższy przegląd diagnoz dotyczących charakteru procesów zachodzących w społeczeństwie polskim wskazuje, że badacze biorą pod uwagę szerokie spektrum czynników. W koncepcjach tych mówi się zarówno o podziałach, jak i o polaryzacji społeczeństwa. Obecna jest również refleksja dotycząca znaczącej roli światopoglądów konserwatywnego i liberalnego w kształtowaniu mentalności Polaków.

W tym kontekście przedstawiamy główne konkluzje poznawcze naszych badań.

1. Uważamy, że polaryzacja światopoglądowa społeczeństwa polskiego wiąże się z sytuacją konfliktu, konfrontacji i walki politycznej. Zjawiskom tym towarzyszą symptomy dysfunkcjonalności, wynikające ze współwystępowania alternatywnych systemów wartości i norm.
2. W naszym rozumieniu polaryzacja światopoglądowa stanowi zagrożenie dla systemu społecznego, w szczególności dla stabilności jego podsystemów: ekonomicznego, politycznego, symbolicznego i struktury społecznej.
3. Mimo ogólnego wzrostu poziomu dobrobytu różnice w ocenie własnych warunków materialnych między klasami nowymi a klasami starymi pozostają znacząco duże. Może się okazać, że jest to ważny czynnik stymulujący podziały i konflikty społeczne.
4. Struktura klasowo-warstwowa różnicuje indeks demokracji. Jednakże nie odnosi się to do różnic między klasami nowymi a starymi.

5. Szansa na akceptację gospodarki rynkowej jest wyższa wśród osób należących do klas nowych (właścicieli firm, wyższych specjalistów), wśród uczniów i studentów oraz należących do struktury mieszanej – klasy/warstwy menedżerów.
6. Większe prawdopodobieństwo na uznanie się za beneficjentów transformacji mają właściciele firm i menedżerowie.
7. Mniejsze prawdopodobieństwo na pojawienie się liberalnego stosunku do aborcji występuje wśród: właścicieli gospodarstw rolnych, profesjonalistów z wyższym wykształceniem oraz emerytów.
8. W kwestii stosunku do rodziny hetero/homoseksualnej większe szanse na światopogląd liberalny posiadają członkowie klas nowych: klasy niższych specjalistów biurowych, oraz klasy właścicieli firm. Dotyczy to również dwóch struktur typu mieszanego – klasy/warstwy średniego personelu i klasy/warstwy menedżerów.
9. Poziom zainteresowania polityką różnicuje przynależność klasowo-warstwowa, jednakże nie ma w tym aspekcie różnic pomiędzy klasami nowymi, a starymi.
10. Przynależność do klas właścicieli gospodarstw rolnych, wyższych specjalistów oraz do warstwy profesjonalistów z wyższym wykształceniem zwiększała szansę na częsty udział w praktykach religijnych.

Syntetyczny przegląd wyników przeprowadzonych przez nas analiz wskazuje, że skład społeczny obydwu obozów światopoglądowych ukształtował się w wyniku wieloletniego procesu, obejmującego fazy: konfliktów, podziałów, różnicowania się interesów i wartości. Lata 2015-2019 obfitujące w napięcia społeczne i polityczne, doprowadziły do wytyczenia granic pomiędzy obozem konserwatywnym a liberalnym, co dało efekt stabilizacji istniejącego układu sił. Stabilizacja ta dotyczy zarówno zdefiniowania pryncypiów ideowych, jaki też składu społecznego poszczególnych orientacji.

Strategia zmiany systemu społecznego w kierunku wzorów konserwatywnych, urzeczywistniana w latach 2015-2019, opierała się na realizacji utrwalonych interesów konserwatywnej części społeczeństwa. Okazało się, że ta koncepcja generuje opór wobec zmiany w zorientowanej liberalnie części społeczeństwa. Zjawisko polaryzacji światopoglądowej doprowadziło zatem do sytuacji, w której wdrażana zmiana systemu społecznego w kierunku konserwatywnym nie zyskała aprobaty większości społeczeństwa. Świadczy o tym między innymi fakt, że bezwzględna liczba głosów oddanych na opozycję w wyborach parlamentarnych w roku 2019 była nieco wyższa niż na PiS. Uzyskanie przez PiS większości mandatów w sejmie wynika z ordynacji wyborczej (system

D'Hondta). Naszym zdaniem utrzymująca się sytuacja polaryzacji światopoglądowej w Polsce skutkuje pojawianiem się symptomów stanu chronicznego napięcia i niepewności systemu społecznego.

Aktualny stan relacji pomiędzy obozem konserwatywnym a liberalnym definiujemy jako „tożsamość spolaryzowaną”. Oznacza to, że każde z tych środowisk społecznych określa swoją odrębność oraz charakter swych relacji z otoczeniem poprzez afirmację własnych wartości i symboli oraz przez negację wartości i symboli drugiej strony. Istotnym czynnikiem wpływającym na dynamikę interakcji społecznych w Polsce jest fakt, że ważnym kryterium samoidentyfikacji środowiska konserwatywnego oraz liberalnego jest przynależność klasowo-warstwowa tworzących je jednostek.

W praktyce oznacza to, że dla wyprowadzenia systemu społecznego ze stanu chronicznego napięcia nie wystarczą spektakularne zmiany w podsystemie politycznym (np. zwycięstwo jednej ze stron w wyborach prezydenckich, czy w kolejnych wyborach parlamentarnych). Konieczne będą zmiany dotyczące głębszych przesłanek tożsamości spolaryzowanej, między innymi redukujące napięcia pomiędzy klasami starymi a klasami nowymi, w zakresie uwarunkowań ich pozycji społecznej oraz perspektyw rozwojowych w nieodległej przyszłości.

Bibliografia

- Aslund A., 2010, *Jak budowano kapitalizm. Transformacja Europy Środkowej i Wschodniej*, Warszawa, Książka i Wiedza
- Baka W., 1999, *U źródeł wielkiej transformacji*, Warszawa, Oficyna Naukowa
- Baltowski M., Miszewski M., 2007, *Transformacja gospodarcza w Polsce*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN
- Bartkowski J., 2009, *Charakterystyka grup ekonomiczno-zawodowych*, [w:] *Polacy pracujący a kryzys fordystyczny*, (red.) Gardawski J., Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar
- Berle A.A., Means G.C., 1933, *The Modern Corporation and Private Property*, New York, The Macmillan Company
- Bieliński J., 2017, *Political Legitimacy and Normative Disorientation in European Liberal Democracies*, „Polish Sociological Review” No. 3 (199)
- Bluhm K., 2010, *Theories of Capitalism Put to the Test: Introduction to the Debate on Central and Eastern Europe*, „Historical and Social Research” No. 35 (2)
- Bourdieu P., 2005a, *The Social Structure of Economy*, Cambridge, Polity Press
- Bourdieu P., 2005b, *Dystynkcja. Społeczna krytyka władzy sądzienia*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa
- Bourdieu P., Passeron J.C., 1990, *Reprodukcja. Elementy teorii systemu nauczania*, Warszawa, PWN
- CBOS, 2016, *Dopuszczalność aborcji w różnych sytuacjach*, Komunikat CBOS nr 71/2016, Warszawa
- CBOS, 2017, *Stosunek do osób o orientacji homoseksualnej i związków partnerskich*, Komunikat CBOS nr 174/2017, Warszawa
- CBOS, 2018a, *Kobiety i mężczyźni w domu*, Komunikat CBOS nr 127/2018, Warszawa
- CBOS, 2018b, *Religijność Polaków i ocena sytuacji Kościoła katolickiego*, Komunikat CBOS nr 147/2018, Warszawa
- CBOS, 2019a, *Ocena rządów PiS po ponad trzech latach sprawowania władzy*, Komunikat CBOS nr 18/2019, Warszawa
- CBOS, 2019b, *Wybory do Parlamentu Europejskiego*, Komunikat CBOS nr 69/2019, Warszawa
- CBOS, 2019c, *Ocena sytuacji Kościoła katolickiego w Polsce*, Komunikat CBOS nr 101/2019, Warszawa
- Cześnik M., Grabowska M., 2017, *Popękane społeczeństwo polskie jako pole badawcze – dane, fakty, mity*, „Przegląd Socjologiczny” tom LXVI (3)

- Dahrendorf R., 1991, *Rozważania nad rewolucją w Europie*, Warszawa, Niezależna Oficyna Wydawnicza
- Derlien H.U., Peters B.G., 2008, *The State at Work*, Vol. 1, *Public Sector Employment in Ten Western Countries*, Cheltenham–Northampton, Edward Elgar
- Diagnoza społeczna*, 2011, (red.) Czapíński J., Panek T., www.diagnoza.com [26.09.2017]
- Domański H., 2002a, *Polska klasa średnia*, Wrocław, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego
- Domański H., 2002b, *Główne kierunki zmian w strukturze społecznej*, [w:] *Wymiary życia społecznego. Polska na przełomie XX i XXI wieku*, (red.) Marody M., Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar
- Domański H., 2004, *Struktura społeczna*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar
- Domański H., 2015, *Czy są w Polsce klasy społeczne?*, Warszawa, Wydawnictwo Krytyki Politycznej
- Domański H., Sawiński Z., Słomczyński K.M., 2007, *Nowa klasyfikacja i skale zawodów. Socjologiczne wskaźniki pozycji społecznej w Polsce*, Warszawa, IFiS PAN
- Dudek A., 2004, *Reglamentowana rewolucja. Rozkład dyktatury komunistycznej w Polsce 1988-1990*, Kraków, Wydawnictwo Arcana
- Elliott R.F., Fallic J.L., 1981, *Pay in the Public Sector*, London–Basingstok, The Macmillan Press
- Gałęski B., 1963a, *Problemy struktury społecznej wsi*, „Studia Socjologiczne” nr 1
- Gałęski B., 1963b, *Zawód jako kategoria socjologiczna. Formowanie się zawodu rolnika*, „Studia Socjologiczne” nr 3
- Gardawski J., 1991, *Robotnicy 1991. Świadomość ekonomiczna czasu przełomu*, Warszawa, Fundacja im. Friedricha Eberta w Polsce
- Gardawski J., 2009a, *Orientacje wobec rynku*, [w:] *Polacy pracujący a kryzys fordyzmu*, (red.) Gardawski J., Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar
- Gardawski J., 2009b, *Omówienie wyników badań*, [w:] *Polacy pracujący a kryzys fordyzmu*, (red.) Gardawski J., Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar
- Gardawski J., 2009c, *Teorie struktury społecznej a świat pracy*, [w:] *Polacy pracujący a kryzys fordyzmu*, (red.) Gardawski J., Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar
- Gardawski J., 2009d, *Zakończenie: komentarz do problemu klas społecznych*, [w:] *Polacy pracujący a kryzys fordyzmu*, (red.) Gardawski J., Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar
- Giddens A., 1973, *The Class Structure of The Advanced Societies*, London, Hutchinson

- Giddens A., 1998, *Socjologia. Zwięzłe, lecz krytyczne wprowadzenie*, Poznań, Zys i Ska
- Gilejko L., 1997, *Restrukturyzacja: konflikt i współdziałanie*, [w:] *Spółeczni aktorzy restrukturyzacji*, (red.) Gilejko L., Georgica P., Ruszkowski P., Warszawa, Centrum Partnerstwa Społecznego „Dialog”
- Gilejko L., 2010, *Klasy i warstwy we współczesnym społeczeństwie polskim*, [w:] *Polacy równi i równiejsi*, (red.) Jarosz M., Warszawa, Instytut Studiów Politycznych PAN
- Giza-Poleszczuk A., 2007, *Rodzina i system społeczny*, [w:] *Wymiary życia społecznego*, (red.) Marody M., Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar
- Goldthorpe J.H., 2012, *O socjologii. Integracja badań i teorii*, Warszawa, Wydawnictwo IFiS PAN
- Goldthorpe J.H., Marshall G., 1992, *The Promising Future of Class Analysis*, „Sociology” Vol. 26, No. 2
- Grabowska M., Szawiel T., 2003, *Demokracja*, [w:] Grabowska M., Szawiel T., *Budowanie demokracji. Podziały społeczne, partie polityczne i społeczeństwo obywatelskie w postkomunistycznej Polsce*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN
- Gubbay J., 1997, *A Marxist Critique of Weberian Class Analysis*, „Sociology” Vol. 31, No. 1
- Habermas J., 1983, *Na czym polega dziś kryzys? Problemy uprawnocnienia w późnym kapitalizmie*, [w:] *idem, Teoria i praktyka*, Warszawa, PIW
- Halamska M., 2018, *Studia nad strukturą wiejskiej Polski*, tom 3, *Świadomościowe korelaty struktury społecznej*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar–IRWIR PAN
- Hancke B., Rhodes M., Thatcher M., 2009, *Beyond Varieties of Capitalism*, [w:] *Debating the Varieties of Capitalism, A Reader*, (Ed.) Hancke B., Oxford, Oxford University Press
- Hausner J., Krajewski S., Marody M., Wilkin J., Wojtyna A., Zirk-Sadowski M., 1999, *Trzy Polski: potencjał i bariery integracji z Unią Europejską. EU-monitoring III*, Warszawa, Fundacja Ericha Brosta przy Fundacji im. Friedricha Eberta
- Hayek F.A., 2006, *Konstytucja wolności*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN
- Hochfeld J., 1961a, *Marksowska teoria klas: próba systematyzacji (I)*, „Studia Socjologiczne” nr 1
- Hochfeld J., 1961b, *Marksowska teoria klas: próba systematyzacji (II)*, „Studia Socjologiczne” nr 3
- Hochfeld J., 1963, *Studia o marksowskiej teorii społeczeństwa*, Warszawa, PWN
- Holton R.J., Turner B.S., 1989, *Has Class Analysis a Future? Max Weber and the Challenge of Liberalism to Gemeinschaftlich Accounts of Class*, [w:] *Max Weber on Economy and Society*, (Eds.) Holton R.J., Turner B.S., London, Routledge
- Jarosz M., Kozak M.W., 2005, *Konkluzje*, [w:] *Wygrani i przegrani polskiej transformacji*, (red.) Jarosz M., Warszawa, Oficyna Naukowa

- Jasiecki K., 2013, *Kapitalizm po polsku. Między modernizacją a peryferiami Unii Europejskiej*, Warszawa, Wydawnictwo IFiS PAN
- Jasiewicz K., 2002, *Portfel czy różaniec? Wzory zachowań wyborczych Polaków w latach 1995-2001*, [w:] *System partyjny i zachowania wyborcze: dekada polskich doświadczeń*, (red.) Markowski R., Warszawa, ISP PAN–Fundacja im. Friedricha Eberta
- King L., 2007, *Central European Capitalism in Comparative Perspective*, [w:] *Beyond Varieties of Capitalism. Conflict, Contradictions and Complementarities in the European Economy*, (Eds.) Hancke B., Rhodes M., Thatcher M., Oxford, Oxford University Press
- King L., Szelenyi I., 2005, *Post-Communist Economic Systems*, [w:] *The Handbook of Economic Sociology*, (Eds.) Smelser N., Swedberg R., Princeton, Princeton University Press
- Kitschelt H., 2001, *Accounting the Post-Communist Regime Diversity, What Counts a Good Cause?*, [w:] *Transformative Path in Central and Eastern Europe*, (Eds.) Markowski R., Wnuk-Lipiński E., Warsaw, Institute of Political Studies PAS–Friedrich Ebert Foundation
- Kowalik T., 2009, *WWW.Polskatransformacja.pl*, Warszawa, Wydawnictwo Literackie Muza
- Kozyr-Kowalski S., 1977, *Zasady socjologicznej analizy własności*, [w:] *Krytyka rozumu socjologicznego*, (red.) Kozyr-Kowalski S., Przestalski A., Włodarek J., Poznań, Zys i S-ka
- Kozyr-Kowalski S., 1988, *Struktura gospodarcza i formacja społeczeństwa*, Warszawa, Książka i Wiedza
- Kozyr-Kowalski S., 1995, *Klasy, stany, quasi-klasy i podklasy społeczeństwa polskiego*, [w:] *Ludzie i instytucje. Stawianie się ładu społecznego. Pamiętnik IX Ogólnopolskiego Zjazdu Socjologicznego*, t. 1, Lublin, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej
- Kozyr-Kowalski S., 1999a, *Socjologia, społeczeństwo obywatelskie i państwo*, Poznań, Wydawnictwo Naukowe UAM
- Kozyr-Kowalski S., 1999b, *Karol Marks, Encyklopedia Socjologii*, t. 2, Warszawa, Oficyna Naukowa
- Kozyr-Kowalski S., Ładosz J., 1976, *Dialektyka a społeczeństwo. Wstęp do materializmu historycznego*, wydanie III, Warszawa, PWN
- Kusiak-Winter R., 2012, *Pomiar efektywności w administracji publicznej w badaniach komparatystycznych*, „Folia Iuridica Wratislaviensis” Vol. 1, nr 2
- Lane D., 2010, *Post-Socialist States and the World Economy: The Impact of Global Economic Crisis*, „Historical Social Research” Vol. 35, No. 2
- Lange O., 1959, *Ekonomia polityczna*, t. 1, *Zagadnienia ogólne*, Warszawa, PWN
- Lee D., 1994, *Class as a Social Fact*, „Sociology” Vol. 28, No. 2

- Mannheim K., 1953, *Conservative Thought*, [w:] Mannheim K., *Essays on Sociology and Social Psychology*, London, Routledge & Kegan Paul
- Marks K., 1961, *Ideologia niemiecka*, [w:] Marks K., Engels F., *Dzieła*, t. 3, Warszawa, Książka i Wiedza
- Marks K., 1968, *Kapitał*, [w:] Marks K., Engels F., *Dzieła*, t. 23, Warszawa, Książka i Wiedza
- Marody M., 2019, *Żeglując po wzburzonym morzu*, [w:] Marody M., Konieczna-Salamatin J., Sawicka M., Mandes S., Kacprowicz G., Bulkowski K., Bartkowski J., *Spółczeństwo na zakręcie. Zmiany postaw i wartości Polaków w latach 1990-2018*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa
- Marshall G., Swift A., Roberts S., 1998, *Against the Odds – Social Class and Social Justice in Industrial Societies*, Oxford, Oxford University Press
- Marx K., 1906, *Walki klasowe we Francji. 1848-1850 r.*, Warszawa, L. Biliński i Ska
- Matysiak I., 2019, *Młodzi i wykształceni w procesie przemian polskiej wsi*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar
- Michnik A., 1984, *Szanse polskiej demokracji*, Londyn, Aneks
- Mill J.S., 1959, *O wolności*, [w:] Mill J.S., *Utylitaryzm. O wolności*, Warszawa, Państwowe Wydawnictwo Naukowe
- Nowak S., 1966, *Psychologiczne aspekty przemian struktury społecznej i ruchliwości społecznej*, „Studia Socjologiczne” nr 2
- Offe C., 1985, *Work: the Key Sociological Category?*, [w:] Offe C., *Disorganized Capitalism*, Cambridge, Polity Press
- Offe C., 1999, *Drogi transformacji. Doświadczenia Wschodnioeuropejskie i Wschodniemieckie*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN
- Ossowski S., 1982, *O strukturę społecznej*, Warszawa, PWN
- Pahl R.E., 1993, *Does Class Analysis Without Class Theory Have a Promising Future?: A Reply to Goldthorpe and Marshall*, „Sociology” Vol. 27, No. 2
- Pakulski J., 2005, *Śmierć klas*, [w:] *Encyklopedia socjologii. Suplement*, (red.) Kubiak H., Warszawa, Oficyna Naukowa
- Pakulski J., Waters M., 1996a, *The Reshaping and Dissolution of Social Class in Advanced Societies*, „Theory and Society” Vol. 25, No. 5
- Państwowa Komisja Wyborcza, 2019, *Wybory do Parlamentu Europejskiego 2019*, <https://pe2019.pkw.gov.pl/pe2019/>

- Parkin F., 1979, *Marxism and Class Theory. A Bourgeois Critique*, New York, Columbia University Press
- Parsons T., 1972, *Szkice z teorii socjologicznej*, Warszawa, Państwowe Wydawnictwo Naukowe
- Parsons T., 2009, *System społeczny*, Kraków, Zakład Wydawniczy NOMOS
- Piechota P., Niemczyk R., 2014, *Uwarunkowania analizy efektywności inwestycji niekomercyjnych*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” nr 67
- Piechowiak Ł., 2013, *3,4 mln osób pracuje w sektorze publicznym*, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/3-4-mln-osob-pracuje-w-sektorze-publicznym-2993249.html>
- Pohoski M., Słomczyński K., 1978, *Społeczna klasyfikacja zawodów*, Warszawa, Wydawnictwo IFiS PAN
- Przełęcki M., 1993, *Operacjonizm*, „Filozofia Nauki” tom 1, nr 1-2
- Radkiewicz P., 2019, *Patriotyzm, etnocentryzm, nacjonalizm... Perspektywa makropsychologiczna*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN
- Robinson R.V., Kelley J., 1979, *Class as Conceived by Marx and Dahrendorf: Effects On Income Inequality, Class Consciousness, and Class Conflict in the United States and Great Britain*, „American Journal of Sociology” Vol. 44 (1)
- Ruszkowski P., 2004, *Socjologia zmiany systemowej w gospodarce*, Poznań, Wydawnictwo Naukowe PWN
- Ruszkowski P., 2012, *Segmentacja społeczeństwa polskiego*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar
- Ruszkowski P., Przestalski A., Matuszewski P., 2018, *Zmiana ustrojowa w Polsce w latach 2015-2017 w perspektywie zróżnicowania klasowo-warstwowego*, „Przegląd Socjologiczny” t. 67, z. 2
- Scott J., 1994, *Class Analysis: Back to the Future*, „Sociology” Vol. 28, No. 4
- Scruton R., 2002, *Co to znaczy konserwatyzm*, Poznań, Zysk i S-ka
- Sikorska M., 2019, *Praktyki rodzinne i rodzicielskie we współczesnej Polsce – rekonstrukcja codzienności*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar
- Skarżyńska K., 2019, *My. Portret psychologiczno-społeczny Polaków z polityką w tle*, Warszawa, Wydawnictwo SWPS–Wydawnictwo Naukowe Scholar
- Słomczyński K., Kohn M.L., 1988, *Sytuacja pracy i jej psychologiczne konsekwencje*, Wrocław, Ossolineum
- Słomczyński K.M., Janicka K., Tomescu-Dubrow I., 2010, *Struktura społeczeństwa polskiego: zmiany w latach 1978-2008*, [w:] *Modernizacja Polski. Struktury. Agencje. Instytucje*, (red.) Morawski W., Warszawa, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne

- Słomczyński K.M., Janicka K., Tomescu-Dubrow I., 2014, *O związkach struktury klasowej ze stratyfikacją społeczną*, Zespół Porównawczych Analiz Nierówności Społecznych, Warszawa, Wydawnictwo IFiS PAN
- Słomczyński K.M., Janicka K., Tomescu-Dubrow I., 2017, *Zmiany w strukturze klasowej*, [w:] *Strukturalizacja społeczeństwa polskiego. Ewolucja paradygmatu*, (red.) Wesolowski W., Janicka K., Słomczyński K.M., Warszawa, Wydawnictwo IFiS PAN
- Sociology, 2000, (Eds.) Jary D., Jary J., Glasgow, Harper Collins,
- Sowiński S., 2014a, *Polityka i religia w Polsce po roku 1989*, [w:] *Religia i polityka*, (red.) Burgoński P., Gierycz M., Warszawa, Dom wydawniczy Elipsa
- Sowiński S., 2014b, *Liberalizm*, [w:] *Religia i polityka*, (red.) Burgoński P., Gierycz M., Warszawa, Dom Wydawniczy Elipsa
- Stark D., 1996, *Recombinant Property in East European Capitalism*, „American Journal of Sociology” Vol. 101, No. 4
- Szacki J., 1994, *Liberalizm po komunizmie*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków
- Szacki J., 2002, *Historia myśli socjologicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
- Szczepański J., 1972, *Elementarne pojęcia socjologii*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa
- Szewe-Rogalska A., 2005, *Produktywność czynnika ludzkiego w różnych formach własności przedsiębiorstw*, [w:] *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Kapitał ludzki i intelektualny*, cz. I, (red.) Woźniak M.G., Rzeszów, Uniwersytet Rzeszowski
- Szlachta B., 2014, *Konserwatyzm*, [w:] *Religia i polityka*, (red.) Burgoński P., Gierycz M., Warszawa, Dom Wydawniczy Elipsa
- Sztompka P., 2000, *Trauma wielkiej zmiany. Społeczne koszty transformacji*, Warszawa, Instytut Studiów Politycznych PAN
- Śpiewak P., 1999, Hasło *Konserwatyzm*, *Encyklopedia Socjologii*, t. 2, Warszawa, Oficyna Naukowa
- Tittenbrun J., 2011, *Własnościowa teoria zróżnicowania społecznego*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” tom LXXIII (1)
- Tittenbrun J., 2012, *Gospodarka w społeczeństwie. Zarys socjologii gospodarki i socjologii ekonomicznej w ujęciu strukturalizmu socjoekonomicznego*, Poznań, Zys i S-ka
- Wasilewski J., 2006, *Formowanie się nowej struktury społecznej*, [w:] *Współczesne społeczeństwo polskie. Dynamika zmian*, (red.) Wasilewski J., Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar

- Weber M., 1972, *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie*, ed. 5, Tübingen, J.C.B. Mohr (Paul Diebeck)
- Weber M., 2002, *Gospodarka i społeczeństwo: zarys socjologii rozumiejącej*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN
- Wesołowski W., 1970, *Teoretyczne i metodologiczne problemy badań empirycznych nad strukturą klasowo-warstwową*, [w:] *Zróżnicowanie społeczne*, (red.) *idem*, Wrocław, Ossolineum
- Wesołowski W., 1975, *Teoria badania praktyka. Z problematyki struktury klasowej*, Warszawa, Książka i Wiedza
- Wesołowski W., 1977, *Klasy, warstwy i władza*, Warszawa, PWN
- Wesołowski W., Słomczyński K., 1999, *Klasy i warstwy społeczne*, [w:] *Encyklopedia socjologii*, tom 2, Warszawa, Oficyna Naukowa
- Wiatr J.J., 1976, *Spółeczeństwo. Wstęp do socjologii systematycznej*, wyd. VI, Warszawa, PWN
- Wiatr J.J., 1979, *Przyczynek do zagadnienia rozwoju społecznego w formacji socjalistycznej*, Warszawa, Książka i Wiedza
- Widerszpil S., 1973, *Przeobrażenia struktury społecznej w Polsce Ludowej*, Warszawa, Książka i Wiedza
- Wnuk-Lipiński E., 2011, *Paradoksy zmiany ustrojowej*, [w:] *Wielka transformacja. Zmiany ustroju w Polsce po 1989*, (red.) Krzemiński I., Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Łośgraf
- Wright E.O., 2006, *Klasy się liczą*, [w:] *Współczesne teorie socjologiczne*, (oprac.) Jasińska-Kania A., Nijakowski L.M., Szacki J., Ziółkowski M., t. 2, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar
- Wright E.O., 2015, *Understanding Class*, Verso, London
- Ziółkowski M., Pawłowska B., Drozdowski R., 1994, *Jednostka wobec władzy*, Poznań, Wydawnictwo Nakom

Aneks

Tabele 28-36

Tabela 28. Udział w praktykach religijnych a przynależność klasowo-warstwowa (Badanie 2010)

Klasy/warstwy	Praktyki religijne:					SUMA
	zazwyczaj kilka razy w tygodniu	raz w tygodniu	przeciętnie jeden lub dwa razy w miesiącu	kilka razy w roku	czy też w ogóle Pan(i) w nich nie uczestniczy	
Klasa właścicieli firm	5,5%	37,0%	27,4%	17,8%	12,3%	100,0%
Klasa właścicieli gospodarstw rolnych	4,2%	59,4%	17,7%	12,5%	6,3%	100,0%
Klasa wyższych specjalistów	2,9%	28,6%	14,3%	45,7%	8,6%	100,0%
Klasa niższych specjalistów biurowych	1,8%	34,5%	25,5%	29,1%	9,1%	100,0%
Klasa pracowników handlu i usług	3,6%	45,0%	17,1%	30,6%	3,6%	100,0%
Klasa robotników	4,4%	44,2%	16,8%	24,9%	9,7%	100,0%
Warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem	19,3%	47,4%	7,0%	22,8%	3,5%	100,0%
Warstwa szeregowych urzędników publicznych	6,5%	34,8%	19,6%	34,8%	4,3%	100,0%
Klasa/warstwa menedżerów	5,4%	35,7%	23,2%	26,8%	8,9%	100,0%
Klasa/warstwa średniego personelu	1,6%	34,4%	25,0%	37,5%	1,6%	100,0%
Inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach	3,9%	47,6%	16,6%	21,4%	10,5%	100,0%
Uczniowie i studenci	8,6%	47,2%	13,5%	21,5%	9,2%	100,0%
Emeryci	9,0%	57,4%	12,2%	13,0%	8,2%	100,0%
Ogółem	6,0%	47,1%	16,5%	22,1%	8,3%	100,0%

V Cramera = 0,144; $p \leq 0,01$ (wynik istotny statystycznie).

Tabela 29. Udział w praktykach religijnych a przynależność klasowo-warstwowa (Badanie 2017)

Klasy/warstwy	Praktyki religijne:					SUMA
	zazwyczaj kilka razy w tygodniu	raz w tygodniu	przeciętnie jeden lub dwa razy w miesiącu	kilka razy w roku	czy też w ogóle Pan(i) w nich nie uczestniczy	
Klasa właścicieli firm	1,1%	39,4%	12,8%	27,7%	19,1%	100,0%
Klasa właścicieli gospodarstw rolnych	1,1%	60,0%	18,9%	18,9%	1,1%	100,0%
Klasa wyższych specjalistów		45,9%	18,0%	18,0%	18,0%	100,0%
Klasa niższych specjalistów biurowych	4,2%	31,0%	21,1%	26,8%	16,9%	100,0%
Klasa pracowników handlu i usług	5,1%	32,8%	19,7%	27,7%	14,6%	100,0%
Klasa robotników	1,9%	38,2%	19,5%	31,9%	8,5%	100,0%
Warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem	2,4%	52,4%	20,7%	17,1%	7,3%	100,0%
Warstwa szeregowych urzędników publicznych	1,6%	55,7%	26,2%	9,8%	6,6%	100,0%
Klasa/warstwa menedżerów	1,8%	29,8%	7,0%	36,8%	24,6%	100,0%
Klasa/warstwa średniego personelu	3,5%	38,8%	12,9%	35,3%	9,4%	100,0%
Inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach	4,5%	42,1%	19,7%	21,9%	11,8%	100,0%
Uczniowie i studenci	3,3%	46,7%	10,0%	13,3%	26,7%	100,0%
Emeryci	6,8%	52,6%	13,8%	16,0%	10,8%	100,0%
Ogółem	3,8%	44,0%	17,1%	23,1%	12,0%	100,0%

V Cramera = 0,138; $p \leq 0,01$ (wynik istotny statystycznie).

Tabela 30. Wyniki analizy wielomianowej regresji logistycznej dla zmiennej zależnej „Orientacja polityczna” (Badanie 2017)

Zmienna zależna: Orientacja polityczna		B	Błąd std.	Wald	df	Istotność	Exp (B)
2 (Zwolennicy opozycji)	Stała	0,311	0,442	0,493	1	0,482	.
	Wiek	-0,002	0,006	0,095	1	0,758	0,998
	[płeć=M]	0,006	0,149	0,002	1	0,966	1,006
	[płeć=K]	0*	.	.	0	.	.
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Wieś]	-0,825	0,257	10,298	1	0,001**	0,438
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto do 19 999]	-0,311	0,286	1,186	1	0,276	0,733
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 20 000 do 49 999]	0,336	0,306	1,21	1	0,271	1,399
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 50 000 do 99 999]	-0,626	0,304	4,241	1	0,039**	0,535
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 100 000 do 499 999]	-0,133	0,274	0,234	1	0,629	0,876
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto 500 000 i więcej]	0*	.	.	0	.	.
	[Wykształcenie=gimnazjalne lub niższe]	-1,265	0,335	14,253	1	0,000**	0,282
	[Wykształcenie=ZSZ i średnie bez matury]	-0,592	0,235	6,347	1	0,012**	0,553
	[Wykształcenie=średnie]	-0,221	0,217	1,039	1	0,308	0,802
	[Wykształcenie=wyższe]	0*	.	.	0	.	.
	[Klasy warstwy=klasa właścicieli firm]	1,052	0,401	6,881	1	0,009**	2,863
	[Klasy warstwy=klasa właścicieli gosp. roln.]	0,65	0,377	2,976	1	0,085	1,916
	[Klasy warstwy=klasa wyższych specjalistów]	0,543	0,446	1,483	1	0,223	1,722
	[Klasy warstwy=klasa niższych specjalistów biurowych]	0,865	0,487	3,153	1	0,076	2,375
	[Klasy warstwy=klasa pracowników handlu i usług]	0,711	0,342	4,324	1	0,038**	2,036
	[Klasy warstwy=warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem]	-0,024	0,396	0,004	1	0,952	0,976

3 (Zwolennicy innych partii)	[Klasy warstwy=warstwa szeregowych urzędników publicznych]	0,423	0,435	0,944	1	0,331	1,526
	[Klasy warstwy=klasa/warstwa menedżerów]	2,635	0,665	15,687	1	0,000**	13,941
	[Klasy warstwy=klasa/warstwa średniego personelu]	-0,262	0,395	0,44	1	0,507	0,77
	[Klasy warstwy=inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach]	0,106	0,267	0,158	1	0,691	1,112
	[Klasy warstwy=uczniowie i studenci]	0,495	0,468	1,119	1	0,29	1,641
	[Klasy warstwy=emeryci]	0,167	0,303	0,302	1	0,582	1,181
	[Klasy warstwy=klasa robotników]	0*	.	.	0	.	.
	Stała	0,89	0,514	2,994	1	0,084	
	Wiek	-0,035	0,008	21,026	1	0,000**	0,965
	[płeć=M]	0,658	0,184	12,823	1	0,000**	1,931
	[płeć=K]	0*	.	.	0	.	.
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Wieś]	-0,423	0,321	1,733	1	0,188	0,655
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto do 19 999]	-0,33	0,375	0,772	1	0,379	0,719
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 20 000 do 49 999]	0,734	0,373	3,862	1	0,049**	2,083
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 50 000 do 99 999]	-0,327	0,382	0,733	1	0,392	0,721
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 100 000 do 499 999]	0,426	0,336	1,611	1	0,204	1,532
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto 500 000 i więcej]	0*	.	.	0	.	.
	[Wykształcenie=gimnazjalne lub niższe]	-1,25	0,411	9,243	1	0,002**	0,287
	[Wykształcenie=ZSZ i średnie bez matury]	-1,01	0,285	12,537	1	0	0,364
	[Wykształcenie=średnie]	-0,213	0,245	0,756	1	0,385	0,808
	[Wykształcenie=wyższe]	0*	.	.	0	.	.
	[Klasy warstwy=klasa właścicieli firm]	1,277	0,415	9,477	1	0,002**	3,587
	[Klasy warstwy=klasa właścicieli gosp. roln.]	-0,581	0,593	0,958	1	0,328	0,559
	[Klasy warstwy=klasa wyższych specjalistów]	-0,378	0,534	0,5	1	0,479	0,685

4 (Zwolennicy opcji naturalnej)	[Klasy warstwy=klasa niższych specjalistów biurowych]	0,78	0,516	2,287	1	0,13	2,181
	[Klasy warstwy=klasa pracowników handlu i usług]	0,357	0,388	0,843	1	0,359	1,429
	[Klasy warstwy=warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem]	-0,704	0,496	2,009	1	0,156	0,495
	[Klasy warstwy=warstwa szeregowych urzędników publicznych]	-0,596	0,619	0,927	1	0,336	0,551
	[Klasy warstwy=klasa/warstwa menedżerów]	1,435	0,75	3,66	1	0,056	4,2
	[Klasy warstwy=klasa/warstwa średniego personelu]	0,031	0,39	0,006	1	0,936	1,032
	[Klasy warstwy=inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach]	0,189	0,293	0,414	1	0,52	1,208
	[Klasy warstwy=uczniowie i studenci]	0,485	0,442	1,205	1	0,272	1,624
	[Klasy warstwy=emeryci]	0,122	0,388	0,1	1	0,752	1,13
	[Klasy warstwy=klasa robotników]	0*	.	.	0	.	.
	Stała	1,713	0,38	20,317	1	0,000**	
	Wiek	-0,023	0,005	19,227	1	0,000**	0,978
	[płeć=M]	-0,443	0,123	12,933	1	0,000**	0,642
	[płeć=K]	0*	.	.	0	.	.
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Wieś]	-0,257	0,24	1,147	1	0,284	0,774
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto do 19 999]	0,085	0,266	0,103	1	0,749	1,089
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 20 000 do 49 999]	0,535	0,292	3,358	1	0,067	1,707
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 50 000 do 99 999]	-0,036	0,278	0,016	1	0,898	0,965
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 100 000 do 499 999]	0,088	0,266	0,109	1	0,741	1,092
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto 500 000 i więcej]	0*	.	.	0	.	.
	[Wykształcenie=gimnazjalne lub niższe]	0,725	0,247	8,578	1	0,003**	2,064
	[Wykształcenie=ZSZ i średnie bez matury]	0,403	0,211	3,63	1	0,057	1,496
	[Wykształcenie=średnie]	0,204	0,204	1,005	1	0,316	1,227

[Wykształcenie=wyższe]	0*	.	.	0	.	.
[Klasy warstwy=klasa właścicieli firm]	0,318	0,361	0,779	1	0,377	1,375
[Klasy warstwy=klasa właścicieli gosp. roln.]	-0,119	0,286	0,173	1	0,677	0,888
[Klasy warstwy=klasa wyższych specjalistów]	-0,201	0,431	0,217	1	0,641	0,818
[Klasy warstwy=klasa niższych specjalistów biurowych]	0,442	0,428	1,064	1	0,302	1,556
[Klasy warstwy=klasa pracowników handlu i usług]	0,116	0,276	0,177	1	0,674	1,123
[Klasy warstwy=warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem]	-0,895	0,374	5,732	1	0,017**	0,409
[Klasy warstwy=warstwa szeregowych urzędników publicznych]	-0,129	0,373	0,12	1	0,729	0,879
[Klasy warstwy=klasa/warstwa menedżerów]	1,271	0,671	3,588	1	0,058	3,565
[Klasy warstwy=klasa/warstwa średniego personelu]	-0,597	0,319	3,508	1	0,061	0,551
[Klasy warstwy=inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach]	-0,253	0,192	1,734	1	0,188	0,777
[Klasy warstwy=uczniowie i studenci]	-0,227	0,362	0,393	1	0,531	0,797
[Klasy warstwy=emeryci]	-0,162	0,231	0,492	1	0,483	0,85
[Klasy warstwy=klasa robotników]	0*	.	.	0	.	.

R² Cox i Snell: 0,189.

R² Nagelkerke: 0,205.

R² McFadden: 0,082.

* Grupa referencyjna.

** Istotność statystyczna poniżej 0,05.

Tabela 31. Wyniki analizy wielomianowej regresji logistycznej dla zmiennej zależnej „Poglądy polityczne” (Badanie 2010)

Zmienna zależna: Poglądy polityczne		B	Błąd std.	Wald	df	Istotność	Exp(B)
2 (Poglądy centrowe)	Stała	0,757	0,469	2,602	1	0,107	
	Wiek	0,002	0,007	0,055	1	0,814	1,002
	[płeć=M]	-0,556	0,173	10,397	1	0,001**	0,573
	[płeć=K]	0*	.	.	0	.	.
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Wieś]	0,198	0,254	0,61	1	0,435	1,219
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto do 19 999]	0,58	0,319	3,299	1	0,069	1,786
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 20 000 do 49 999]	-0,029	0,303	0,00**	1	0,924	0,971
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 50 000 do 99 999]	0,014	0,327	0,002	1	0,967	1,014
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 100 000 do 499 999]	0,115	0,27	0,181	1	0,671	1,122
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto 500 000 i więcej]	0*	.	.	0	.	.
	[Wykształcenie=gimnazjalne lub niższe]	0,256	0,342	0,561	1	0,454	1,292
	[Wykształcenie=ZSZ i średnie bez matury]	0,315	0,31	1,035	1	0,309	1,37
	[Wykształcenie=średnie]	0,133	0,291	0,21	1	0,647	1,143
	[Wykształcenie=wyższe]	0*	.	.	0	.	.
	[Klasy warstwy=klasa właścicieli firm]	0,315	0,453	0,483	1	0,487	1,37
	[Klasy warstwy=klasa właścicieli gosp. roln.]	1,605	0,673	5,688	1	0,017**	4,976
	[Klasy warstwy=klasa wyższych specjalistów]	-0,96	0,59	2,644	1	0,104	0,383
	[Klasy warstwy=klasa niższych specjalistów biurowych]	0,217	0,493	0,193	1	0,66	1,242
	[Klasy warstwy=klasa pracowników handlu i usług]	-0,007	0,356	0	1	0,984	0,993
	[Klasy warstwy=warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem]	-0,596	0,523	1,302	1	0,254	0,551

3 (Poglądy prawicowe)	[Klasy warstwy=warstwa szeregowych urzędników publicznych]	0,022	0,586	0,001	1	0,97	1,023
	[Klasy warstwy=klasa/warstwa menedżerów]	0,658	0,499	1,734	1	0,188	1,93
	[Klasy warstwy=klasa/warstwa średniego personelu]	0,332	0,46	0,52	1	0,471	1,393
	[Klasy warstwy=inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach]	0,071	0,268	0,07	1	0,791	1,073
	[Klasy warstwy=uczniowie i studenci]	0,248	0,387	0,411	1	0,521	1,282
	[Klasy warstwy=emeryci]	-0,203	0,32	0,403	1	0,526	0,816
	[Klasy warstwy=klasa robotników]	0*	.	.	0	.	.
	Stała	-0,246	0,48	0,263	1	0,608	
	Wiek	0,022	0,007	8,885	1	0,003**	1,022
	[płeć=M]	-0,302	0,175	2,959	1	0,085	0,74
	[płeć=K]	0*	.	.	0	.	.
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Wieś]	0,143	0,256	0,312	1	0,576	1,154
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto do 19 999]	0,359	0,323	1,234	1	0,267	1,432
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 20 000 do 49 999]	-0,006	0,3	0	1	0,985	0,994
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 50 000 do 99 999]	-0,149	0,333	0,201	1	0,654	0,861
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 100 000 do 499 999]	-0,113	0,273	0,171	1	0,679	0,893
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto 500 000 i więcej]	0*	.	.	0	.	.
	[Wykształcenie=gimnazjalne lub niższe]	-0,032	0,343	0,009	1	0,926	0,969
	[Wykształcenie=ZSZ i średnie bez matury]	-0,148	0,312	0,225	1	0,635	0,863
	[Wykształcenie=średnie]	-0,115	0,289	0,157	1	0,692	0,892
	[Wykształcenie=wyższe]	0*	.	.	0	.	.
	[Klasy warstwy=klasa właścicieli firm]	0,757	0,449	2,847	1	0,092	2,133
	[Klasy warstwy=klasa właścicieli gosp.roln.]	1,92	0,678	8,028	1	0,005**	6,819
	[Klasy warstwy=klasa wyższych specjalistów]	0,088	0,51	0,029	1	0,864	1,091
	[Klasy warstwy=klasa niższych specjalistów biurowych]	0,659	0,5	1,74	1	0,187	1,933

[Klasy warstwy=klasa pracowników handlu i usług]	0,083	0,379	0,048	1	0,827	1,086
[Klasy warstwy=warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem]	0,248	0,491	0,255	1	0,614	1,281
[Klasy warstwy=warstwa szeregowych urzędników publicznych]	0,273	0,597	0,209	1	0,648	1,314
[Klasy warstwy=klasa/warstwa menedżerów]	0,325	0,526	0,382	1	0,537	1,384
[Klasy warstwy=klasa/warstwa średniego personelu]	0,625	0,469	1,772	1	0,183	1,868
[Klasy warstwy=inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach]	0,055	0,284	0,037	1	0,847	1,057
[Klasy warstwy=uczniowie i studenci]	0,823	0,404	4,157	1	0,041**	2,277
[Klasy warstwy=emeryci]	-0,214	0,326	0,43	1	0,512	0,808
[Klasy warstwy=klasa robotników]	0*	.	.	0	.	.

R² Cox i Snell: 0,059.

R² Nagelkerke: 0,067.

R² McFadden: 0,029.

* Grupa referencyjna.

** Istotność statystyczna poniżej 0,05.

Tabela 32. Wyniki analizy wielomianowej regresji logistycznej dla zmiennej zależnej „Poglądy polityczne” (Badanie 2017)

Zmienna zależna: Poglądy polityczne		B	Błąd std.	Wald	df	Istotność	Exp (B)
z (Poglądy centrowe)	Stała	0,882	0,425	4,316	1	0,038	
	Wiek	-0,012	0,006	3,349	1	0,067	0,988
	[płeć=M]	-0,098	0,152	0,413	1	0,52	0,907
	[płeć=K]	0*	.	.	0	.	.
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Wieś]	0,557	0,26	4,605	1	0,032**	1,746
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto do 19 999]	0,198	0,287	0,478	1	0,489	1,219
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 20 000 do 49 999]	0,113	0,283	0,16	1	0,689	1,12
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 50 000 do 99 999]	0,129	0,299	0,187	1	0,666	1,138
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 100 000 do 499 999]	0,025	0,264	0,009	1	0,925	1,025
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto 500 000 i więcej]	0*	.	.	0	.	.
	[Wykształcenie=gimnazjalne lub niższe]	0,146	0,316	0,215	1	0,643	1,158
	[Wykształcenie=ZSZ i średnie bez matury]	0,257	0,232	1,234	1	0,267	1,294
	[Wykształcenie=średnie]	0,135	0,208	0,421	1	0,516	1,145
	[Wykształcenie=wyższe]	0*	.	.	0	.	.
	[Klasy warstwy=klasa właścicieli firm]	-0,019	0,351	0,003	1	0,957	0,981
	[Klasy warstwy=klasa właścicieli gosp. roln.]	-0,494	0,393	1,586	1	0,208	0,61
	[Klasy warstwy=klasa wyższych specjalistów]	0,102	0,433	0,056	1	0,813	1,108
	[Klasy warstwy=klasa niższych specjalistów biurowych]	-0,182	0,407	0,199	1	0,655	0,834
	[Klasy warstwy=klasa pracowników handlu i usług]	-0,404	0,328	1,52	1	0,218	0,668
	[Klasy warstwy=warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem]	-0,018	0,405	0,002	1	0,964	0,982

3 (Poglądy prawicowe)	[Klasy warstwy=warstwa szeregowych urzędników publicznych]	0,609	0,497	1,5	1	0,221	1,839
	[Klasy warstwy=klasa/warstwa menedżerów]	-0,369	0,41	0,81	1	0,368	0,692
	[Klasy warstwy=klasa/warstwa średniego personelu]	-0,601	0,36	2,782	1	0,095	0,548
	[Klasy warstwy=inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach]	0,148	0,267	0,308	1	0,579	1,16
	[Klasy warstwy=uczniowie i studenci]	-0,531	0,439	1,467	1	0,226	0,588
	[Klasy warstwy=emeryci]	-0,194	0,302	0,411	1	0,522	0,824
	[Klasy warstwy=klasa robotników]	0*	.	.	0	.	.
	Stała	-0,043	0,429	0,01	1	0,919	
	Wiek	0,003	0,006	0,236	1	0,627	1,003
	[płeć=M]	0,369	0,149	6,101	1	0,014**	1,447
	[płeć=K]	0*	.	.	0	.	.
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Wieś]	0,61	0,255	5,729	1	0,017*	1,841
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto do 19 999]	0,05	0,283	0,031	1	0,859	1,051
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 20 000 do 49 999]	-0,339	0,287	1,399	1	0,237	0,712
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 50 000 do 99 999]	0,112	0,291	0,149	1	0,699	1,119
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 100 000 do 499 999]	-0,142	0,259	0,299	1	0,585	0,868
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto 500 000 i więcej]	0*	.	.	0	.	.
	[Wykształcenie=gimnazjalne lub niższe]	0,212	0,3	0,499	1	0,48	1,236
	[Wykształcenie=ZSZ i średnie bez matury]	0,057	0,229	0,062	1	0,803	1,059
	[Wykształcenie=średnie]	0,091	0,206	0,195	1	0,659	1,095
	[Wykształcenie=wyższe]	0*	.	.	0	.	.
	[Klasy warstwy=klasa właścicieli firm]	-0,319	0,369	0,745	1	0,388	0,727
	[Klasy warstwy=klasa właścicieli gosp. roln.]	-0,227	0,38	0,356	1	0,551	0,797
	[Klasy warstwy=klasa wyższych specjalistów]	-0,125	0,455	0,076	1	0,783	0,882
	[Klasy warstwy=klasa niższych specjalistów biurowych]	-0,286	0,44	0,424	1	0,515	0,751

[Klasy warstwy=klasa pracowników handlu i usług]	-0,015	0,326	0,002	1	0,962	0,985
[Klasy warstwy=warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem]	0,125	0,408	0,094	1	0,759	1,133
[Klasy warstwy=warstwa szeregowych urzędników publicznych]	0,772	0,506	2,326	1	0,127	2,164
[Klasy warstwy=klasa/warstwa menedżerów]	-0,479	0,418	1,317	1	0,251	0,619
[Klasy warstwy=klasa/warstwa średniego personelu]	-0,31	0,355	0,763	1	0,382	0,734
[Klasy warstwy=inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach]	0,278	0,272	1,05	1	0,306	1,321
[Klasy warstwy=uczniowie i studenci]	0,585	0,413	2,003	1	0,157	1,794
[Klasy warstwy=emeryci]	0,208	0,297	0,489	1	0,484	1,231
[Klasy warstwy=klasa robotników]	0*	.	.	0	.	.

R² Cox i Snell: 0,063.

R² Nagelkerke: 0,071.

R² McFadden: 0,03.

* Grupa referencyjna.

** Istotność statystyczna poniżej 0,05.

Tabela 33. Wyniki analizy wielomianowej regresji logistycznej dla zmiennej zależnej „Zainteresowanie polityką” (Badanie 2010)

Zmienna zależna: Zainteresowanie polityką		B	Błąd std.	Wald	df	Istotność	Exp (B)
2 (Przeciętne zainteresowanie polityką)	Stała	-0,334	0,341	0,961	1	0,327	.
	Wiek	0,017	0,005	12,584	1	0,000**	1,017
	[płeć=M]	0,89	0,116	58,732	1	0,000*	2,435
	[płeć=K]	0*	.	.	0	.	.
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Wieś]	-0,713	0,184	15,107	1	0,000**	0,49
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto do 19 999]	-0,88	0,217	16,396	1	0,000**	0,415
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 20 000 do 49 999]	-0,314	0,225	1,95	1	0,163	0,73
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 50 000 do 99 999]	-0,423	0,24	3,111	1	0,078	0,655
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 100 000 do 499 999]	-0,434	0,205	4,496	1	0,034**	0,648
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto 500 000 i więcej]	0*	.	.	0	.	.
	[Wykształcenie=gimnazjalne lub niższe]	-1,562	0,247	39,938	1	0,000**	0,21
	[Wykształcenie=ZSZ i średnie bez matury]	-0,784	0,231	11,523	1	0,001**	0,457
	[Wykształcenie=średnie]	-0,508	0,22	5,337	1	0,021**	0,602
	[Wykształcenie=wyższe]	0*	.	.	0	.	.
	[Klasy warstwy=klasa właścicieli firm]	0,385	0,305	1,592	1	0,207	1,47
	[Klasy warstwy=klasa właścicieli gosp. roln.]	0,563	0,259	4,719	1	0,030**	1,756
	[Klasy warstwy=klasa wyższych specjalistów]	-0,412	0,463	0,792	1	0,373	0,662
	[Klasy warstwy=klasa niższych specjalistów biurowych]	0,402	0,338	1,415	1	0,234	1,494
	[Klasy warstwy=klasa pracowników handlu i usług]	0,366	0,248	2,181	1	0,140	1,442
	[Klasy warstwy=warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem]	1,279	0,422	9,196	1	0,002**	3,595
	[Klasy warstwy=warstwa szeregowych urzędników publicznych]	0,639	0,367	3,036	1	0,081	1,895
	[Klasy warstwy=klasa/warstwa menedżerów]	0,63	0,399	2,488	1	0,115	1,877
	[Klasy warstwy=klasa/warstwa średniego personelu]	0,63	0,32	3,873	1	0,049**	1,878

3 (Wysokie zainteresowanie polityką)	[Klasy warstwy=inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach]	0,248	0,181	1,877	1	0,171	1,281
	[Klasy warstwy=uczniowie i studenci]	0,88	0,256	11,801	1	0,001**	2,411
	[Klasy warstwy=emeryci]	0,298	0,214	1,935	1	0,164	1,347
	[Klasy warstwy=klasa robotników]	0*	.	.	0	.	.
	Stała	-1,901	0,519	13,43	1	0,000**	
	Wiek	0,036	0,008	21,135	1	0,000**	1,037
	[płeć=M]	1,622	0,195	68,936	1	0,000**	5,063
	[płeć=K]	0*	.	.	0	.	.
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Wieś]	-1,983	0,284	48,783	1	0,000**	0,138
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto do 19 999]	-1,654	0,322	26,423	1	0,000**	0,191
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 20 000 do 49 999]	-1,437	0,347	17,196	1	0,000**	0,238
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 50 000 do 99 999]	-0,902	0,335	7,272	1	0,007**	0,406
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 100 000 do 499 999]	-1,019	0,278	13,414	1	0,000**	0,361
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto 500 000 i więcej]	0*	.	.	0	.	.
	[Wykształcenie=gimnazjalne lub niższe]	-1,979	0,365	29,355	1	0,000**	0,138
	[Wykształcenie=ZSZ i średnie bez matury]	-1,639	0,338	23,534	1	0,000**	0,194
	[Wykształcenie=średnie]	-0,836	0,308	7,352	1	0,007**	0,433
	[Wykształcenie=wyższe]	0*	.	.	0	.	.
	[Klasy warstwy=klasa właścicieli firm]	0,437	0,448	0,951	1	0,329	1,548
	[Klasy warstwy=klasa właścicieli gosp. roln.]	0,412	0,524	0,619	1	0,431	1,51
	[Klasy warstwy=klasa wyższych specjalistów]	-0,106	0,588	0,033	1	0,857	0,899
	[Klasy warstwy=klasa niższych specjalistów biurowych]	0,192	0,555	0,12	1	0,729	1,212
	[Klasy warstwy=klasa pracowników handlu i usług]	0,174	0,46	0,142	1	0,706	1,19
	[Klasy warstwy=warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem]	0,514	0,641	0,643	1	0,422	1,672
	[Klasy warstwy=warstwa szeregowych urzędników publicznych]	-0,444	0,746	0,355	1	0,551	0,641
	[Klasy warstwy=klasa/warstwa menedżerów]	0,641	0,526	1,483	1	0,223	1,898
	[Klasy warstwy=klasa/warstwa średniego personelu]	0,539	0,494	1,192	1	0,275	1,715
	[Klasy warstwy=inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach]	0,149	0,329	0,205	1	0,651	1,16

[Klasy warstwy=uczniowie i studenci]	0,637	0,468	1,854	1	0,173	1,891
[Klasy warstwy=emeryci]	0,302	0,345	0,767	1	0,381	1,352
[Klasy warstwy=klasa robotników]	0*	.	.	0	.	.

R^2 Cox i Snell: 0,063.

R^2 Nagelkerke: 0,071.

R^2 McFadden: 0,03.

* Grupa referencyjna.

** Istotność statystyczna poniżej 0,05.

Tabela 34. Wyniki analizy wielomianowej regresji logistycznej dla zmiennej zależnej „Zainteresowanie polityką” (Badanie 2017)

Zmienna zależna: Zainteresowanie polityką		B	Błąd std.	Wald	df	Istotność	Exp (B)
2 (Przeciętne zainteresowanie polityką)	Stała	-0,627	0,343	3,337	1	0,068	
	Wiek	0,017	0,005	13,203	1	0,000**	1,018
	[płeć=M]	0,943	0,118	63,392	1	0,000**	2,568
	[płeć=K]	0*	.	.	0	.	.
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Wieś]	-0,2	0,225	0,79	1	0,374	0,818
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto do 19 999]	-0,29	0,252	1,33	1	0,249	0,748
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 20 000 do 49 999]	-0,013	0,258	0,003	1	0,960	0,987
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 50 000 do 99 999]	-0,251	0,264	0,905	1	0,341	0,778
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 100 000 do 499 999]	0,294	0,251	1,374	1	0,241	1,342
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto 500 000 i więcej]	0*	.	.	0	.	.
	[Wykształcenie=gimnazjalne lub niższe]	-1,069	0,228	21,984	1	0,000**	0,343
	[Wykształcenie=ZSZ i średnie bez matury]	-0,431	0,189	5,211	1	0,022**	0,65
	[Wykształcenie=średnie]	-0,181	0,18	1,017	1	0,313	0,834
	[Wykształcenie=wyższe]	0*	.	.	0	.	.
	[Klasy warstwy=klasa właścicieli firm]	0,011	0,289	0,001	1	0,970	1,011
	[Klasy warstwy=klasa właścicieli gosp.roln.]	0,229	0,268	0,729	1	0,393	1,257
	[Klasy warstwy=klasa wyższych specjalistów]	1,05	0,446	5,54	1	0,019**	2,857
	[Klasy warstwy=klasa niższych specjalistów biurowych]	0,507	0,317	2,564	1	0,109	1,66
	[Klasy warstwy=klasa pracowników handlu i usług]	0,193	0,227	0,72	1	0,396	1,213
	[Klasy warstwy=warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem]	0,684	0,36	3,621	1	0,057	1,983

3 (Wysokie zainteresowanie polityką)	[Klasy warstwy=warstwa szeregowych urzędników publicznych]	0,642	0,341	3,554	1	0,059	1,901
	[Klasy warstwy=klasa/warstwa menedżerów]	0,973	0,459	4,486	1	0,034**	2,646
	[Klasy warstwy=klasa/warstwa średniego personelu]	0,691	0,314	4,829	1	0,028**	1,996
	[Klasy warstwy=inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach]	0,171	0,175	0,948	1	0,330	1,186
	[Klasy warstwy=uczniowie i studenci]	0,621	0,301	4,244	1	0,039**	1,86
	[Klasy warstwy=emeryci]	0,125	0,221	0,317	1	0,574	1,133
	[Klasy warstwy=klasa robotników]	0*	.	.	0	.	.
	Stała	-2,44	0,441	30,686	1	0,000**	
	Wiek	0,033	0,006	26,864	1	0,000**	1,034
	[płeć=M]	1,55	0,153	102,719	1	0	4,71
	[płeć=K]	0*	.	.	0	.	.
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Wieś]	-0,769	0,262	8,637	1	0,003**	0,464
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto do 19 999]	-0,431	0,287	2,256	1	0,133	0,65
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 20 000 do 49 999]	-0,545	0,304	3,215	1	0,073	0,58
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 50 000 do 99 999]	-0,727	0,309	5,521	1	0,019**	0,483
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 100 000 do 499 999]	-0,221	0,285	0,598	1	0,439	0,802
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto 500 000 i więcej]	0*	.	.	0	.	.
	[Wykształcenie=gimnazjalne lub niższe]	-1,936	0,311	38,814	1	0,000**	0,144
	[Wykształcenie=ZSZ i średnie bez matury]	-0,947	0,237	16,032	1	0,000**	0,388
	[Wykształcenie=średnie]	-0,293	0,216	1,831	1	0,176	0,746
	[Wykształcenie=wyższe]	0*	.	.	0	.	.
	[Klasy warstwy=klasa właścicieli firm]	0,799	0,355	5,071	1	0,024**	2,224
	[Klasy warstwy=klasa właścicieli gosp. roln.]	0,489	0,413	1,398	1	0,237	1,631
	[Klasy warstwy=klasa wyższych specjalistów]	1,524	0,51	8,919	1	0,003**	4,59
	[Klasy warstwy=klasa niższych specjalistów biurowych]	0,916	0,435	4,433	1	0,035**	2,5

[Klasy warstwy=klasa pracowników handlu i usług]	0,176	0,368	0,23	1	0,632	1,193
[Klasy warstwy=warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem]	1,357	0,434	9,786	1	0,002**	3,886
[Klasy warstwy=warstwa szeregowych urzędników publicznych]	1,081	0,455	5,636	1	0,018**	2,948
[Klasy warstwy=klasa/warstwa menedżerów]	1,769	0,51	12,016	1	0,001**	5,863
[Klasy warstwy=klasa/warstwa średniego personelu]	0,897	0,405	4,909	1	0,027**	2,451
[Klasy warstwy=inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach]	0,729	0,26	7,853	1	0,005**	2,073
[Klasy warstwy=uczniowie i studenci]	1,905	0,392	23,637	1	0,000**	6,718
[Klasy warstwy=emeryci]	0,759	0,302	6,33	1	0,012**	2,137
[Klasy warstwy=klasa robotników]	0*	.	.	0	.	.

R² Cox i Snell: 0,157.

R² Nagelkerke: 0,180.

R² McFadden: 0,082.

* Grupa referencyjna.

** Istotność statystyczna poniżej 0,05.

Tabela 35. Wyniki analizy wielomianowej regresji logistycznej dla zmiennej zależnej „Aktywność religijna” (Badanie 2010)

Zmienna zależna: Aktywność religijna		B	Błąd std.	Wald	df	Istot- ność	Exp (B)
2 (Przeciętna aktywność)	Stała	-1,97	0,456	18,683	1	0,000	
	Wiek	-0,004	0,007	0,373	1	0,541	0,996
	[płeć=M]	-0,198	0,159	1,541	1	0,214	0,821
	[płeć=K]	0*	.	.	0	.	.
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Wieś]	1,751	0,267	43,054	1	0,000*	5,762
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto do 19 999]	1,437	0,303	22,427	1	0,000*	4,207
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 20 000 do 49 999]	1,122	0,318	12,45	1	0,000*	3,072
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 50 000 do 99 999]	0,891	0,325	7,528	1	0,006**	2,436
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 100 000 do 499 999]	0,865	0,277	9,782	1	0,002**	2,375
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto 500 000 i więcej]	0*	.	.	0	.	.
	[Wykształcenie=gimnazjalne lub niższe]	0,531	0,32	2,76	1	0,097	1,701
	[Wykształcenie=ZSZ i średnie bez matury]	0,25	0,3	0,695	1	0,405	1,284
	[Wykształcenie=średnie]	0,381	0,278	1,867	1	0,172	1,463
	[Wykształcenie=wyższe]	0*	.	.	0	.	.
	[Klasy warstwy=klasa właścicieli firm]	0,979	0,374	6,848	1	0,009**	2,662
	[Klasy warstwy=klasa właścicieli gosp. roln.]	0,268	0,393	0,464	1	0,496	1,307
	[Klasy warstwy=klasa wyższych specjalistów]	0,019	0,597	0,001	1	0,975	1,019
	[Klasy warstwy=klasa niższych specjalistów biurowych]	0,789	0,416	3,6	1	0,058	2,202
	[Klasy warstwy=klasa pracowników handlu i usług]	0,096	0,343	0,078	1	0,780	1,101
	[Klasy warstwy=warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem]	-0,033	0,632	0,003	1	0,958	0,967

3 (Wysoka aktywność religijna)	[Klasy warstwy=warstwa szeregowych urzędników publicznych]	0,595	0,485	1,504	1	0,220	1,812
	[Klasy warstwy=klasa/warstwa menedżerów]	1,02	0,451	5,11	1	0,024**	2,774
	[Klasy warstwy=klasa/warstwa średniego personelu]	0,475	0,385	1,522	1	0,217	1,608
	[Klasy warstwy=inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach]	-0,055	0,25	0,049	1	0,825	0,946
	[Klasy warstwy=uczniowie i studenci]	-0,055	0,358	0,023	1	0,878	0,947
	[Klasy warstwy=emeryci]	0,312	0,318	0,962	1	0,327	1,366
	[Klasy warstwy=klasa robotników]	0*	.	.	0	.	.
	Stała	-1,612	0,351	21,04	1	0,000*	
	Wiek	0,027	0,005	28,726	1	0,000*	1,028
	[płeć=M]	-0,693	0,124	31,342	1	0,000*	0,5
	[płeć=K]	0*	.	.	0	.	.
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Wieś]	1,847	0,19	94,12	1	0,000*	6,342
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto do 19 999]	1,367	0,222	37,995	1	0,000*	3,924
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 20 000 do 49 999]	1,122	0,225	24,79 2	1	0,000*	3,071
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 50 000 do 99 999]	0,555	0,237	5,494	1	0,019**	1,742
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 100 000 do 499 999]	0,567	0,196	8,338	1	0,004**	1,764
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto 500 000 i więcej]	0*	.	.	0	.	.
	[Wykształcenie=gimnazjalne lub niższe]	-0,127	0,248	0,263	1	0,608	0,881
	[Wykształcenie=ZSZ i średnie bez matury]	0,181	0,231	0,612	1	0,434	1,198
	[Wykształcenie=średnie]	-0,014	0,22	0,004	1	0,950	0,986
	[Wykształcenie=wyższe]	0*	.	.	0	.	.
	[Klasy warstwy=klasa właścicieli firm]	0,257	0,331	0,602	1	0,438	1,293
	[Klasy warstwy=klasa właścicieli gosp. roln.]	0,257	0,319	0,651	1	0,420	1,293

[Klasy warstwy=klasa wyższych specjalistów]	-0,13	0,457	0,081	1	0,776	0,878
[Klasy warstwy=klasa niższych specjalistów biurowych]	0,102	0,375	0,073	1	0,786	1,107
[Klasy warstwy=klasa pracowników handlu i usług]	0,021	0,269	0,006	1	0,938	1,021
[Klasy warstwy=warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem]	0,691	0,405	2,92	1	0,088	1,997
[Klasy warstwy=warstwa szeregowych urzędników publicznych]	0,037	0,398	0,009	1	0,925	1,038
[Klasy warstwy=klasa/warstwa menedżerów]	0,338	0,384	0,774	1	0,379	1,401
[Klasy warstwy=klasa/warstwa średniego personelu]	-0,219	0,344	0,404	1	0,525	0,804
[Klasy warstwy=inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach]	-0,181	0,193	0,88	1	0,348	0,834
[Klasy warstwy=uczniowie i studenci]	1,081	0,274	15,53	1	0,000*	2,947
[Klasy warstwy=emeryci]	0,119	0,234	0,257	1	0,612	1,126
[Klasy warstwy=klasa robotników]	0*	.	.	0	.	.

R² Cox i Snell: 0,152.

R² Nagelkerke: 0,176.

R² McFadden: 0,083.

* Grupa referencyjna.

** Istotność statystyczna poniżej 0,05.

Tabela 36. Wyniki analizy wielomianowej regresji logistycznej dla zmiennej zależnej „Aktywność religijna” (Badanie 2017)

Zmienna zależna: Aktywność religijna		B	Błąd std.	Wald	df	Istot- ność	Exp (B)
z (Przeciętna aktywność)	Stała	-1,58	0,426	13,79	1	0,000	
	Wiek	0,01	0,006	2,946	1	0,086	1,01
	[płeć=M]	-0,388	0,146	7,056	1	0,008**	0,679
	[płeć=K]	0*	.	.	0	.	.
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Wieś]	1,155	0,277	17,39	1	0,000**	3,174
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto do 19 999]	0,693	0,304	5,199	1	0,023**	1,999
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 20 000 do 49 999]	0,359	0,314	1,303	1	0,254	1,432
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 50 000 do 99 999]	0,641	0,332	3,713	1	0,054	1,898
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 100 000 do 499 999]	0,183	0,303	0,365	1	0,546	1,201
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto 500 000 i więcej]	0*	.	.	0	.	.
	[Wykształcenie=gimnazjalne lub niższe]	-0,396	0,288	1,897	1	0,168	0,673
	[Wykształcenie=ZSZ i średnie bez matury]	0,042	0,232	0,032	1	0,857	1,043
	[Wykształcenie=średnie]	-0,256	0,217	1,392	1	0,238	0,774
	[Wykształcenie=wyższe]	0*	.	.	0	.	.
	[Klasy warstwy=klasa właścicieli firm]	-0,525	0,379	1,917	1	0,166	0,592
	[Klasy warstwy=klasa właścicieli gosp. roln.]	0,365	0,378	0,933	1	0,334	1,441
	[Klasy warstwy=klasa wyższych specjalistów]	0,363	0,446	0,663	1	0,416	1,438
	[Klasy warstwy=klasa niższych specjalistów biurowych]	0,113	0,383	0,088	1	0,767	1,12
	[Klasy warstwy=klasa pracowników handlu i usług]	0,029	0,288	0,01	1	0,920	1,029
	[Klasy warstwy=warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem]	0,642	0,422	2,313	1	0,128	1,901

3 (Wysoka aktywność religijna)	[Klasy warstwy=warstwa szeregowych urzędników publicznych]	1,076	0,452	5,666	1	0,017**	2,932
	[Klasy warstwy=klasa/warstwa menedżerów]	-1,269	0,576	4,85	1	0,028**	0,281
	[Klasy warstwy=klasa/warstwa średniego personelu]	-0,286	0,385	0,551	1	0,458	0,751
	[Klasy warstwy=inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach]	0,122	0,223	0,298	1	0,585	1,13
	[Klasy warstwy=uczniowie i studenci]	-0,209	0,426	0,242	1	0,623	0,811
	[Klasy warstwy=emeryci]	-0,11	0,288	0,147	1	0,702	0,896
	[Klasy warstwy=klasa robotników]	0*	.	.	0	.	.
	Stała	-1,255	0,329	14,564	1	0	
	Wiek	0,019	0,005	15,509	1	0,000	1,019
	[płeć=M]	-0,695	0,112	38,153	1	0,000**	0,499
	[płeć=K]	0*	.	.	0	.	.
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Wieś]	1,069	0,203	27,769	1	0,000**	2,912
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto do 19 999]	0,537	0,224	5,736	1	0,017	1,712
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 20 000 do 49 999]	0,165	0,23	0,516	1	0,472	1,18
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 50 000 do 99 999]	0,863	0,239	13,073	1	0,000**	2,37
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto od 100 000 do 499 999]	0,239	0,214	1,239	1	0,266	1,269
	[Wielkość miejscowości zamieszkania respondenta: Miasto 500 000 i więcej]	0*	.	.	0	.	.
	[Wykształcenie=gimnazjalne lub niższe]	-0,237	0,222	1,142	1	0,285	0,789
	[Wykształcenie=ZSZ i średnie bez matury]	0,425	0,181	5,51	1	0,019**	1,53
	[Wykształcenie=średnie]	0,018	0,168	0,011	1	0,915	1,018
	[Wykształcenie=wyższe]	0*	.	.	0	.	.
	[Klasy warstwy=klasa właścicieli firm]	-0,009	0,271	0,001	1	0,973	0,991
	[Klasy warstwy=klasa właścicieli gosp. roln.]	0,751	0,311	5,84	1	0,016**	2,118
	[Klasy warstwy=klasa wyższych specjalistów]	0,815	0,353	5,323	1	0,021**	2,259
	[Klasy warstwy=klasa niższych specjalistów biurowych]	-0,04	0,324	0,015	1	0,903	0,961
	[Klasy warstwy=klasa pracowników handlu i usług]	-0,12	0,238	0,252	1	0,616	0,887

[Klasy warstwy=warstwa profesjonalistów z wyższym wykształceniem]	1,032	0,343	9,02	1	0,003**	2,805
[Klasy warstwy=warstwa szeregowych urzędników publicznych]	1,137	0,393	8,384	1	0,004	3,116
[Klasy warstwy=klasa/warstwa menedżerów]	-0,446	0,352	1,61	1	0,205	0,64
[Klasy warstwy=klasa/warstwa średniego personelu]	0,199	0,279	0,508	1	0,476	1,22
[Klasy warstwy=inne kategorie osób o niskich kwalifikacjach]	0,164	0,182	0,818	1	0,366	1,178
[Klasy warstwy=uczniowie i studenci]	0,801	0,289	7,703	1	0,006**	2,227
[Klasy warstwy=emeryci]	0,332	0,223	2,224	1	0,136	1,394
[Klasy warstwy=klasa robotników]	0*	.	.	0	.	.

R² Cox i Snell: 0,110.

R² Nagelkerke: 0,126.

R² McFadden: 0,057.

* Grupa referencyjna.

** Istotność statystyczna poniżej 0,05.

Noty o autorach

Paweł W. Ruszkowski

Socjolog, wykładowca w Collegium Civitas.

Naukowo zajmuje się socjologią polityki i socjologią gospodarki. Jest koordynatorem działającego od roku 2015 Seminarium Energetycznego CC, obejmującego ponad 40 ekspertów w zakresie energetyki, polityki energetycznej, polityki klimatycznej, górnictwa, elektroenergetyki i odnawialnych źródeł energii. Redaktor naczelný czasopisma naukowego „Energetyka Społeczeństwo Polityka”.

Autor monografii naukowych: *Socjologia zmiany systemowej w gospodarce* (2004), *Grupy interesów a prywatyzacja elektroenergetyki* (2009), *Segmentacja społeczeństwa polskiego* (2012).

Andrzej Przestalski

Socjolog, emerytowany wykładowca Instytutu Socjologii Uniwersytetu Adama Mickiewicza w Poznaniu. Główne kierunki zainteresowań naukowych: socjologia klasyczna, socjologia religii, socjologia polityki i opinii publicznej, socjologia struktury społecznej i własności.

Autor monografii *Fikcja jako spoiwo społeczne, Z wizytą u Ferdinanda Tönniesa* (2012), współautor (wraz z St. Kozyr-Kowalskim i J. Tittenbrunem): *Ownership and Society* (1973). Wpółredaktor: *On Social Differentiation. A Contribution to the Critique of Marxist Ideology. Part 1, Critique and Defense of Class Analysis* (wraz z St. Kozyr-Kowalskim) (1992); *Krytyka rozumu socjologicznego* (wraz z St. Kozyr-Kowalskim i J. Włodarkiem) (1997), *Społeczność Pleszewa. Kapitał społeczny, pamięć zbiorowa i komunikowanie publiczne* (wraz z K. Podemskim) (2014).

Paweł Maranowski

Socjolog, analityk i pracownik naukowy Collegium Civitas.

Uczestnik wielu projektów badawczych m.in. z zakresu socjologii polityki, socjologii prawa, teorii elit, psychologii polityki oraz administracji publicznej. Jest specjalistą z zakresu metodologii badań społecznych oraz prowadzenia badań jakościowych oraz ilościowych przy użyciu nowych technologii. W latach 2012-2018 pracował w Instytucie Studiów Politycznych PAN. Aktualnie pełni funkcję prorektora ds. studenckich Collegium Civitas.

Autor wielu raportów badawczych oraz artykułów naukowych. Współautor (wraz z A. Radiukiewicz, B. Post i E. Nalewajko) książki *Społeczne światy rządowej elity administracyjnej* (2016) oraz autor książki *Autonomia elit sądownictwa w III RP* (w przygotowaniu do druku).

Summary

Worldview polarisation of the Polish Society and social classes and strata

In recent years a polarisation of social consciousness was formed in Poland, consisting of two opposite value systems: the conservative and the liberal one. This phenomenon is the reference point for the research hypothesis of this book, claiming that the division into supporters and opponents of these systems is dependent on their class/stratum position. In a more detailed formulation we claim members of social classes and strata formed under socialism ("old ones") tend to accept conservative values, while members of those formed in the process of transformation ("new ones") prefer liberal values.

The book is based on an original, comprehensive concept of social structure, referring to classical approaches to the issue (Marx, Weber), but also trying to integrate the two basic currents in contemporary theory of social stratification: class theory and occupational theory. Our approach links elements of both concepts while contesting others. A basic criterion of a social structure position and their differentiation is the diversity of sources of subsistence. The two basic sources of subsistence are: 1. Ownership of the means of work or rent; 2. Ownership of work force.

Means of subsistence may originate in ownership of means of work or rent alone, work force alone or both together. We assume that the work force in contemporary developed societies is privately owned by workers, means of work and rent are owned either privately or publicly.

Based on the division of the ownership of the means of work, the entire social structure consists of two large segments: 1. Private ownership of means of subsistence and 2. Public ownership of means of subsistence. In general outlines, the two segments of subsistence sources correspond to the division into private and public sector of economy. The work force employed in both sectors is privately owned by the workers, yet as a subsistence force is associated with either private or public sector and therefore belongs to the appropriate segment.

By classes we mean private owners of means of work and rent as well as private owners of workforce operating them. By strata we mean public owners of means of work and rent as well as private owners of workforce operating them. Classes and strata in our approach are meant as social categories, not social groups. Although some of their relations may comprise inferiority and superiority, the entire class/stratum structure is not a hierarchical system.

The essential part of our study is devoted to finding the differentiation of class/stratum consciousness regarding selected values, in order to identify followers of conservative and liberal worldviews. In particular it is the differentiation of attitudes towards democratic values, market economy, moral and social matters (abortion, gay marriages, gender status in families), political matters as well as party preferences and declared forms of religious practices. The analyses of the data are empirical basis for the verification of our main hypothesis of the domination of the conservative value orientation among members of the old classes and strata and the domination of the liberal value orientation among the new ones.

The major conclusions of our study are the following:

1. In our opinion the polarisation of worldviews is correlated with the situation of conflict, confrontation and political struggle. These phenomena are accompanied by symptoms of dysfunctionality, resulting from the existence of alternative systems of values and norms.
2. This is a threat for the social system, in particular for the stability of its economic, political and symbolic subsystems as well as for the social structure.
3. In spite of the general increase of the overall welfare level, the differences in self-assessment of material life conditions between old and new classes remain significantly big. This factor may indeed appear to stimulate social divisions and social conflicts.
4. The index of acceptance of democratic values is differentiated by the class/stratum position, but not by the difference between old and new ones.
5. The chance of acceptance of the market economy is higher in new classes (business owners, senior specialists), among school pupils and university students and in the mixed class-stratum of managers.
6. The business owners and managers have a higher chance of recognizing themselves as beneficiaries of transformation.

7. The probability of the liberal attitude towards abortion is lower among farm owners, university-educated professionals and retirees.
8. The chance of a liberal attitude towards homosexual family and the role structure of heterosexual one is higher in new classes: lower-level office personnel and business owners, as well as mixed units: class-strata of mid-level personnel and managers.
9. The level of interest in politics differs according to the class/status position, but not that between the old and new ones.
10. The chance of frequent participation in religious ceremonies is higher in the classes of farm owners and senior specialists as well as in the stratum of university-educated professionals.

Collegium Civitas jest wydawcą lub współwydawcą następujących książek:

Spojrzenia. Pałac Kultury i Nauki w socjologicznym kalejdoskopie, (red.) Anna Wyka, Katarzyna Iwińska, Warszawa 2005: Collegium Civitas

O życiu publicznym, kulturze i innych sprawach, (red. naukowa) Bogdan W. Mach, Edmund Wnuk-Lipiński, Warszawa 2007: Collegium Civitas / Instytut Studiów Politycznych PAN

Jadwiga Koralewicz, *Autorytaryzm, lęk, konformizm*, wyd. 2 zmienione, Warszawa 2008: Wydawnictwo Naukowe „Scholar”/ Collegium Civitas

Gra w przywództwo. Jak zdobyć i utrzymać władzę?, (red.) Bohdan Szklarski, Warszawa 2008: Centrum Kreowania Liderów/ Collegium Civitas

Lider, manager, oportunista – współczesne koncepcje przywództwa, (red.) Krzysztof Kasianiuk, Warszawa 2008: Centrum Kreowania Liderów/ Collegium Civitas

Pamięć zbiorowa jako czynnik integracji i źródło konfliktów, (red.) Andrzej Szpociński, Warszawa 2009: ISP PAN/ Wydawnictwo Naukowe „Scholar”/ Collegium Civitas

Konsultacje społeczne wokół inwestycji infrastrukturalnych, (red. naukowa) Katarzyna Iwińska, Warszawa 2010: Collegium Civitas/ Klub Myśli Społecznej Inicjatywy

Profesjonalny menedżer w NGO, (red.) Katarzyna Iwińska, Warszawa 2010: Collegium Civitas / Klub Myśli Społecznej Inicjatywy

„Po co pamiętać razem?” Praktyki pamięci a kultura obywatelska kobiet w gminie Stare Juchy i powiecie elckim, (red. nauk.) Barbara Markowska, Warszawa 2010: Collegium Civitas

Profesjonalny menedżer w NGO, cz. 2, (red.) Katarzyna Iwińska, Anna Radiukiewicz, Warszawa 2011: Klub Myśli Społecznej „Inicjatywy”/ Collegium Civitas

Profesjonalny menedżer w NGO. Wydanie drugie poprawione, (red.) Katarzyna Iwińska, Warszawa 2012: Klub Myśli Społecznej „Inicjatywy”/ Collegium Civitas

Można, koncepcja, opracowanie i red. merytoryczna Jadwiga Koralewicz, współpraca Karina Wielomska, Piotr Komorowski, Warszawa 2012: Collegium Civitas

Piotr Siuda, Radosław Bomba, Magdalena Kamińska, Grzegorz D. Stunża, Marek Troszyński, Tomasz Żaglewski, *Prosumpcjonizm pop-przemysłów. Analiza polskich przedsiębiorstw z branży rozrywkowej*, Warszawa 2013: Fundacja „Wiedza Lokalna”/ Collegium Civitas

Przeszłość w dyskursie publicznym, (red.) Andrzej Szpociński, Warszawa 2013: Instytut Studiów Politycznych PAN/ Wydawnictwo Naukowe „Scholar”/ Collegium Civitas Press

Xymena Bukowska, Marcin Jewdokimow, Barbara Markowska, Paweł Winiarski, *Kapitał kulturowy w działaniu. Studium światów społecznych Białowieży*, Warszawa 2013: Collegium Civitas/ ISP PAN/ Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie

Teresa Rakowska-Harmstone, *Reluctant Clones. Moscow and the “Socialist Commonwealth”*, Warszawa 2014: Collegium Civitas/ IPN

Nieodkryty wymiar III sektora. Wprowadzenie do badań nad nowym społecznikiem, (red. naukowa) Stanisław Mocek, Warszawa 2014: Collegium Civitas/ Centrum Wspierania Aktywności Lokalnej CAL

The Visegrad Countries in Crisis, (ed.) Jan Pakulski, Warsaw 2016: Collegium Civitas

Efekt motyla. Scenariusze rozwoju sektora społecznościowego w Polsce, (red. naukowa) Rafał Krenz, Stanisław Mocek, Bohdan Skrzypczak, Warszawa 2015: Collegium Civitas / Centrum Wspierania Aktywności Lokalnej CAL

Dominik Smyrgała, Leszek Jesień, Łukasz Kister, Marcin Koniak, Łukasz Tolak, *PKP Energetyka po prywatyzacji – bezpieczeństwo dostaw energii i przewozów kolejowych*, Warszawa 2016: FIBRE / Collegium Civitas

Marcin Gajek, *W stronę republikańskiego liberalizmu. Kategoria cnót liberalnych we współczesnej amerykańskiej myśli politycznej*, Warszawa 2016: Ośrodek Myśli Politycznej / Collegium Civitas

WISE Handbook, (eds.) Katarzyna Iwińska, Michael Jones, Magdalena Kraszewska, Athens – Brno – Porto – Uppsala – Warsaw 2017: Collegium Civitas

Magdalena El Ghamari, *Cool Jihad*, Warszawa 2018: Wydawnictwo „Difin” / Collegium Civitas

Tomasz Płudowski, *American Political Issue Ownership and Framing. A Functional Theory of Electoral Advantage-Seeking in Presidential Advertising from Eisenhower to Trump*, Warsaw 2018: Collegium Civitas / ASPRA-JR

Joanna Konieczna-Sałamatin, Tomasz Stryjek, Natalia Otrishchenko, „Wydarzenia. Ludzie. Historia. Raport z badań sondażowych o pamięci współczesnych Polaków i Ukraińców”, Warszawa 2018: Collegium Civitas / Instytut Studiów Politycznych PAN

Йоанна Конечна-Саламатін, Наталія Отріщенко, Томаш Стрієк, *Історія. Люди. Події. Звіт про дослідження про пам'ять сучасних поляків та українців*, Warszawa 2018: Collegium Civitas

Joanna Konieczna-Sałamatin, Tomasz Stryjek, Natalia Otrishchenko, *History. People. Events. Research report on the memory of contemporary Poles and Ukrainians*, Warsaw 2018: Collegium Civitas

Maria Kostyszak, *Etyka osobista. O przemieniającym potencjale sztuki i techniki / Personal Ethics On the Transforming Potential of Art and Technology*, Warszawa 2019: Collegium Civitas

Paweł T. Dobrowolski, *Magik, histeryczka, podróżnik: trzy oblicza XVIII wieku*, Warszawa 2020: Collegium Civitas

Seria wydawnicza **Zeszyty Naukowe Collegium Civitas**

Zeszyt nr 1: *Intelektualiści a komunizm i inne eseje*, (red.) Andrzej Paczkowski, 2002

Zeszyt nr 2: *Płońsk w socjologicznym kalejdoskopie. Raporty z badań studenckich*, 2002

Zeszyt nr 3: *Świat instytucji i organizacji społecznych*, (red.) Włodzimierz Pańków, 2002

Zeszyt nr 4: *Panorama ruchów społecznych w Polsce*, (red.) Marcin Frybes, Paweł Kuczyński, 2002

Zeszyt nr 5: *Kaszuby: Prawdy i mity. Raporty z badań studenckich*, 2004

Zeszyt nr 6: *Być cudzoziemcem w Polsce*, (red.) Hanna Malewska-Peyre, 2004

Zeszyt nr 7: *Lobbing w praktyce: doświadczenia polskie*, (red.) Małgorzata Molęda-Zdziech, 2004

Zeszyt nr 8: *Polacy XXI wieku. Nowe style życia*, (red.) Stanisław Mocek, 2005

Zeszyt nr 9: *Bezpieczeństwo międzynarodowe po zakończeniu „zimnej wojny”*, (red.) Jacek Czaputowicz, 2005

Zeszyt nr 10: *Europejskie prawo gospodarcze. Nowe tendencje*, (red.) Aleksander Gubrynowicz, 2006

Zeszyt nr 11: *Lobbing w praktyce: doświadczenia polskie, wydanie drugie poprawione i rozszerzone*, (red.) Małgorzata Molęda-Zdziech, 2006

Zeszyt nr 12: *Europejskie prawo gospodarcze. Nowe tendencje – część 2*, (red.) Aleksander Gubrynowicz, 2008

Zeszyt nr 13: *Płeć współczesnej kultury*, (red.) Marta Zimniak-Hałajko, 2008

Zeszyt nr 14: *Antropologia wizualna*, (red.) Joanna Tokarska-Bakir, 2008

- Zeszyt nr 15:** *Polacy XXI wieku. Nowe ruchy religijne*, (red.) Marta Zimniak-Hańajko, 2009
- Zeszyt nr 16:** Joanna Aleksandra Janas, *Funkcjonowanie swobody przepływu kapitału i jej miejsce na rynku wewnętrznym Unii Europejskiej*, 2009
- Zeszyt nr 17:** *Polacy XXI wieku. Praca Polaków w kulturze współczesnego kapitalizmu*, (red.) Marta Zimniak-Hańajko, 2011
- Zeszyt nr 18:** *Patologie życia społecznego*, (red.) Jadwiga Koralewicz, 2011
- Zeszyt nr 19:** *Surowce energetyczne w polityce wielkich mocarstw*, (red.) Dominik Smyrgała, 2011
- Zeszyt nr 20:** „Wartości sołectwa są ludzie” – raporty ze studenckich badań terenowych w gminach śląskich, (red.) Katarzyna Iwińska, Anna Radiukiewicz, 2012
- Zeszyt nr 21:** *Mediatyzacja – analiza zjawiska i wybranych studiów przypadków*, (red. nauk.) Małgorzata Molęda-Zdziech, 2012
- Zeszyt nr 22:** *Wokół niepodległości Kosowa: historia i pierwsze reakcje*, (red.) Dominik Smyrgała, 2012
- Zeszyt nr 23:** *Wojna o pokój trwa...*, (red. nauk.) Dominik Smyrgała, 2014
- Zeszyt nr 24:** *Democracy and Human Rights in East Asia and Beyond – Critical Essays*, (ed.) Marta Kosmala-Kozłowska, 2015

Seria wydawnicza **Studia i Analizy Collegium Civitas**

- tom 1:** *Cóż po antropologii? Prace Katedry Antropologii Kulturowej Collegium Civitas*, (red. nauk.) Joanna Tokarska-Bakir, 2006
- tom 2:** *5 lat Karty Praw Podstawowych UE*, (red. naukowa) Aleksander Gubrynowicz, 2006
- tom 3:** *EURO 2012. Mistrzostwa Europy w cieniu terroryzmu*, (red. nauk.) Krzysztof Liedel, 2007
- tom 4:** *Umowy zawarte przez Wspólnoty Europejskie w orzecznictwie sądowym państw członkowskich*, (red. nauk.) Aleksander Gubrynowicz, 2008
- tom 5:** Kuba Jałoszyński, Janusz Skosolas, *Media wobec współczesnego zagrożenia terroryzmem*, 2008
- tom 6:** *Rola mediów w przeciwdziałaniu terroryzmowi*, (red. nauk.) Krzysztof Liedel, Paulina Piasecka, 2009
- tom 7:** *Nowe technologie w zwalczaniu terroryzmu. Projekt PROTEUS*, (red. nauk.) Kuba Jałoszyński, Krzysztof Liedel, 2009

- tom 8:** *Kształtowanie się nowej europejskiej polityki wschodniej – ocena Partnerstwa Wschodniego*, (red. nauk.) Kerry Longhurst, 2009
- tom 9:** *Forging a new European Ostpolitik – An Assessment of the Eastern Partnership*, (ed.) Kerry Longhurst, 2009
- tom 10:** *Autorytaryzmy iberyjskie – Hiszpania Franco i Portugalia Salazara*, (red. nauk.) Bohdan Szklarski, Maciej Słęcki, 2010
- tom 11:** *Polska racja stanu*, (red. nauk.) Szymon Hatłas, 2010
- tom 12:** *Latynoameryka u progu trzeciego stulecia niepodległości: przywództwo, idee i systemy polityczne*, (red. nauk.) Piotr Łaciński, 2011
- tom 13:** Dominik Smyrgała, *Latynoamerykańska teologia wyzwolenia – wiara, rewolucja pasywna, nacjonalizm antykolonialny*, 2014
- tom 14:** *Między regionalnymi rynkami energii a technologią – przyszłość sektora energetycznego w Polsce*, (red. nauk.) Dominik Smyrgała, 2016
- tom 15:** *The Visegrad Countries in Crisis*, (ed.) Jan Pakulski, 2016
- tom 16:** *Post-Communist Development: Europe's Experiences, Asia's Challenges*, (ed.) Andrzej Bolesta, 2017
- tom 17:** *Śląsk kobiet: tradycja, aktywność i ekologia*, (red. nauk.) Xymena Bukowska, Katarzyna Iwińska, 2018
- tom 18:** Maria Cole, *Paradoks płci. Wyższe wykształcenie kobiet w Stanach Zjednoczonych i w Polsce*, 2018
- tom 19:** Agnieszka Nitza-Makowska, *Różnice demokracji: Indie i Pakistan*, 2018

Seria wydawnicza **Studia i Analizy Historyczne Collegium Civitas**

- tom 1:** Eugeniusz Cezary Król, *Polska kultura 1956*, 2007
- tom 2:** *Rzeczpospolita wielokulturowa – dobrodziejstwo czy obciążenie?*, (red. nauk.) Jerzy Kłoczowski, 2009
- tom 3:** Piotr Toczyński, *Jak mił jednoczy Europę? Analiza arturiańskich elementów kultury symbolicznej jako czynników spajających współczesną Europę*, 2013

tom 4: Kamil Popowicz, *Madame de Staël*, 2013

tom 5: Paweł T. Dobrowolski, *(P)oszukiwanie tożsamości: cztery studia o angielskim Oświeceniu*, 2015

Seria wydawnicza **Studia i Analizy Dyplomacji Kulturalnej i Publicznej Collegium Civitas i Instytutu Adama Mickiewicza**

tom 1: *Promocja Polski w świecie: kultura – dyplomacja – marka narodowa*, 2010

tom2: *Wymiana i konkurencja. Środowisko i formy promocji Polski w świecie*, 2011

Seria wydawnicza **Zeszyty Gospodarki Społecznej**

tom 1: *Z teorii i praktyki gospodarki społecznej*, (red. nauk.) Ewa Leś, Małgorzata Ołdak, 2006

tom 2: *Przedsiębiorstwo społeczne w rozwoju lokalnym*, (red. nauk.) Ewa Leś, Małgorzata Ołdak, 2007

tom 3: *Nowa gospodarka społeczna w rozwoju regionalnym i lokalnym*, (red. nauk.) Ewa Leś, Małgorzata Ołdak, 2008

Collegium Civitas jest również wydawcą i współwydawcą czasopism naukowych.

Wspólnie z European Association for Security publikuje półrocznik naukowy „**Securitologia**”, w którym ukazują się artykuły podejmujące w swej treści szeroko rozumiane problemy bezpieczeństwa jednostki i organizacji społecznych. Czasopismo to dostępne jest w wersji papierowej oraz elektronicznej, na stronie internetowej o adresie: <http://www.ejournals.eu/Securitologia/>.

Uczelnia jest również wydawcą rocznika naukowego „**Zoon Politikon**”. Pismo to ma charakter interdyscyplinarny, wynikający z wielości doświadczeń i odmienności dyscyplin oraz różnych sposobów myślenia o sprawach zbiorowości i wspólnot w ponowoczesnym świecie. Czasopismo jest dostępne na stronie internetowej o adresie: <http://www.ejournals.eu/Zoon-Politikon/>.

Od roku 2010 **Collegium Civitas**, w ramach Centrum Badań Społeczności i Polityk Lokalnych, wydaje zeszyty „**Animacja Życia Publicznego**”.

Od roku 2015 uczelnia publikuje półrocznik „**Energetyka – Społeczeństwo – Polityka**”, dostępny w wersji papierowej oraz elektronicznej – na stronie internetowej: <http://www.ejournals.eu/ESP/>.

Książka jest przedsięwzięciem ambitnym i naukowo dojrzałym. Nawet jeśli nie we wszystkim zgadzam się z autorami, jestem przekonany, że ich dokonanie będzie ważnym i dostrzeżonym głosem w dyskusji o współczesnym społeczeństwie polskim. Życzę więc autorom, aby ich monografia sprowokowała żywą dyskusję wśród badaczy – zarówno tych, którzy zajmują się na co dzień badaniem świadomości Polaków, ich kultury politycznej i preferencji oraz zachowań wyborczych, jak i tych, którzy w pewnym dystansie do bieżących wydarzeń społecznych i politycznych skupiają swoją uwagę na fundamentalnie ważnych kwestiach teoretycznych.

prof. dr hab. Rafał Drozdowski

Wydział Socjologii Uniwersytetu Adama Mickiewicza w Poznaniu

Książka zawiera nowatorską część empiryczną, w której została przedstawiona korelacja między klasami i warstwami polskiego społeczeństwa a orientacjami ideologicznymi: konserwatywną i liberalną. Zostały one odniesione do postaw wobec ustroju politycznego, gospodarki, warstwy obyczajowej, religii. Szczegółowe analizy statystyczne pozwoliły na potwierdzenie hipotezy o bardziej konserwatywnych postawach przedstawicieli tych segmentów struktury społecznej, które zostały ukształtowane w poprzednim ustroju, zaś bardziej liberalnych przedstawicieli segmentów ukształtowanych po zmianie ustroju. Zarazem obraz korelacji nie jest uproszczony, ukazuje wiele niuansów postaw społecznych. Część empiryczna jest zwieńczona teoretyczną częścią książki, przedstawiającą oryginalną propozycję schematu podziału klasowego, który będzie, mam nadzieję, podstawą do kolejnych badań empirycznych. Całą książkę zamyka wnikliwa ocena aktualnych podziałów polskiego społeczeństwa.

prof. dr hab. Juliusz Gardawski

Zakład Socjologii Ekonomicznej Szkoły Głównej Handlowej
w Warszawie