

DOROTA PIOTROWSKA

**Wyższa Szkoła Pedagogiczna
w Bydgoszczy**

TRANSFORMACJA USTROJOWA A STRUKTURA SPOŁECZNA

1. Istota transformacji ustrojowej

Transformacja ustrojowa rozumiana jest jako proces obejmujący wszystkie sfery funkcjonowania społeczeństwa i sięga w głąb życia codziennego obywateli. Jej istotą są przemiany polityczne, społeczne, ekonomiczne, kulturowe, a także istotne zmiany zachodzące w strukturze społecznej. Wszystkie wymiary transformacji przenikają się i warunkują wzajemnie. Dlatego też zrozumienie przemian struktury społecznej możliwe jest jedynie w powiązaniu ze zmianami w pozostałych dziedzinach życia (zob. Wilczyński 1997; Balcerowicz 1997).

Okres realnego socjalizmu w Polsce skończył się formalnie w czerwcu 1989 roku, kiedy to partia komunistyczna poniosła klęskę w pierwszych quasi wolnych wyborach parlamentarnych. W sierpniu tego samego roku utworzono pierwszy w Europie Środkowo-Wschodniej rząd niekomunistyczny, firmowany przez „Solidarność”. Rząd ten zdecydował się na wprowadzenie Polski na drogę szybkich i kompleksowych zmian ustroju politycznego i gospodarczego.

Od stycznia 1990 r. rozpoczęto realizację programu transformacji gospodarczej, który miał w sposób „rewolucyjny” doprowadzić do przekształcenia gospodarki centralnie planowanej w nowoczesną gospodarkę rynkową (zob. Księżopolski 1995). W Polsce wśród elit inicjujących transformację dominował sposób rozumienia przekształceń systemowych jako procesu, który doprowadzi w krótkim czasie do stworzenia lub odtworzenia w Polsce podstawowych cech zachodnioeuropejskiego ładu społecznego (Jasiecki 1996).

Na płaszczyźnie ekonomicznej transformacja oznacza przekształcenia własnościowe i przejście od państwowo-biurokratycznej formy własności środków produkcji do prywatnych form ich własności, odejście od nakazowo-rozdzielczego sposobu zarządzania gospodarką i poddanie jej prawom rynku. Nową rzeczywistość ekonomiczną można scharakteryzować poprzez szereg zasadniczych przemian. Najistotniejsza zmiana dotyczy cen rynku artykułów i usług konsumpcyjnych. Rynek sprzedawcy charakteryzujący się niedoborami towarów przekształcił się w rynek nabywcy o zrównoważonym popycie i podaży. Wycofywanie się państwa z dotowania artykułów i usług obejmujących potrzeby podstawowe, a szczególnie mieszkania, opału i światła, leków, przedszkoli i innych, postawiło przed gospodarstwami domowymi konieczność szybkiego przestawienia tradycyjnej struktury wydatków. Pojawiło się bezrobocie jako nowy czynnik warunkujący poziom życia. Bezrobocie dotyka gospodarstwa domowe nie przygotowane ekonomicznie i świadomościowo do tego faktu. Prywatyzacja jako zasadniczy czynnik przekształceń systemowych spowodowała dość istotne zmiany w strukturze sektorowej pracy najemnej. Zasadniczej zmianie uległo rozwarstwienie dochodów w wyniku prywatyzacji, restryktywnej polityki finansowej wobec przedsiębiorstw państwowych, często zmieniających się zasad rewaloryzacji płac w sferze budżetowej, braku ochronnej polityki rolnej, bardzo wysokiej stopy bezrobocia (Beskid 1993). Dla pierwszych lat przekształceń systemowych charakterystyczne jest znaczne obniżanie się dochodów realnych gospodarstw domowych. Oznacza to konieczność silnego ograniczenia poziomu zaspokajania potrzeb konsumpcyjnych. Wydatki na artykuły żywnościowe przestały być grupą wydatków najbardziej chronionych w gospodarstwach domowych. Gwałtowny wzrost kosztów związanych z utrzymaniem mieszkania oraz usług w zakresie ochrony zdrowia i komunikacji zmusza gospodarstwa domowe do asygnowania na ten cel coraz

większej części dochodów kosztem już nie tylko wydatków na odzież i obuwie, lecz przede wszystkim na artykuły żywnościowe (Milic-Czerniak 1993).

Na płaszczyźnie politycznej mamy do czynienia z przejściem od systemu autorytarnego do systemu demokratycznej konkurencji wielu ugrupowań politycznych. Nastąpiło zerwanie z jedną obowiązującą ideologią interpretującą rzeczywistość i ujawniła się wielość, nieraz sprzecznych ze sobą poglądów (Jałowiecki 1992).

Przemiany ekonomiczne i polityczne znajdują swoje odzwierciedlenie na płaszczyźnie życia codziennego. Nastąpiło załamanie się dotychczasowego systemu reguł określających zachowania społeczne. W epoce realnego socjalizmu jednostka, a zatem i rodzina miała zapewnioną pracę i wynagrodzenie, w zasadzie niezależne od indywidualnego wysiłku. Całkowita liberalizacja cen towarów konsumpcyjnych postawiła obywateli w nowej sytuacji, polegającej na obfitości towarów w sklepach i braku pieniędzy na ich zakup. Większość obywateli, która z zadowoleniem przyjęła upadek socjalizmu, znajduje się obecnie w stanie deprywacji spowodowanej zarówno utratą pewności jutra, jak i znacznych świadczeń ze strony państwa, które uważała za należne (zob. Jałowiecki 1992). Zmieniająca się rzeczywistość zmusza obywateli do zmiany sposobu życia. Tendencje zmian w sposobie życia członków gospodarstw domowych związane są głównie z relacjami między życiową pasywnością i życiową aktywnością oraz między oczekiwaniami co do opiekuńczych funkcji państwa i troską o los własny i osób najbliższych. Duża część naszego społeczeństwa to ludzie aktywni. Ich aktywność przejawia się w zapobiegliwości w zaspokajaniu potrzeb gospodarstwa domowego, w powiększaniu dochodów oraz zmianie lub podnoszeniu kwalifikacji, przejściu z przedsiębiorstwa państwowego do sektora prywatnego, podejmowaniu działalności na własny rachunek itp. Duże znaczenie ma też nastawienie na zaradność i przedsiębiorczość. Osoby wykazujące aktywność życiową nie mają lęku przy podejmowaniu nowych decyzji i działań, przekonane są, że mogą zdobyć to, czego pragną, jeżeli tylko będą nad tym pracowały (Sikorska 1992). Te same procesy, które jednych aktywizują, dla drugich wiążą się z niemożnością lub z nieumiejętnością przystosowania się do niestabilnych i szybko zmieniających się uwarunkowań polityczno-ekonomicznych: konieczność zmiany miejsca pracy lub stanowiska, zmiany zasad funkcjonowania zakładu pracy, konieczność prze-

kwalifikowania się lub doksztalcania, zaostrenie konkurencji i szybkie zmiany reguł, nowe sposoby zaspokajania podstawowych potrzeb, trudności w planowaniu budżetu domowego. Towarzyszy temu groźba dezintegracji społecznej, głębokie podziały polityczne, przeciwstawianie sobie interesów poszczególnych klas i warstw społecznych, grup wiekowych i zawodowych, rozbitcie więzi łączącej członków wielu organizacji społecznych i zawodowych. Wszystko to w połączeniu z trudnościami codziennej egzystencji i zaostreniu konkurencji w wielu strefach życia może prowadzić do: atomizacji społeczeństwa, nadmiernej koncentracji na problemach osobistych, zaniku aktywności społecznej, pogorszenia stosunków międzyludzkich. Należy się również liczyć z groźbą pogłębienia zjawisk patologii społecznej, wynikających w znacznej mierze z niemożności poradzenia sobie w legalny sposób w zaistniałej sytuacji (zob. Księżopolski 1995; Wilczyński 1997; Balcerowicz 1997).

Spółeczne skutki transformacji są znaczne nie tylko w ekonomicznej sferze życia codziennego, ale mają także charakter psychologiczny. Polskie społeczeństwo ani strukturalnie, ani psychologicznie nie było przygotowane do takich przekształceń. W okresie blisko pięćdziesięciu lat funkcjonowania socjalizmu zaszła istotna zmiana struktury społecznej i systemu wartości. Zmiana systemu wartości i wzorów społecznych obejmuje przede wszystkim aspiracje społeczno-zawodowe ukształtowane w przeszłości. Polacy najczęściej są skłonni popierać urynkowanie gospodarki, jeśli mają szanse prowadzić własny biznes, a jeśli już mają być pracownikami najemnymi, to jednak w uspołecznionych raczej niż w prywatnych zakładach.

Od początku lat osiemdziesiątych można zaobserwować spadek pozycji edukacji w hierarchii wartości najbardziej cenionych przez Polaków. Wciąż uderzająca jest dysharmonia pomiędzy malejącą rangą wykształcenia i kwalifikacji, jak również osiągnięcia stanowisk kierowniczych, a rosnącymi skłonnościami orientowania się jedynie na wyższe dochody (Zaborowski, Adamski, Białecki, Federowicz 1993).

2. Koncepcja i przeobrażenia struktury społecznej w aspekcie transformacji ustrojowej

Transformacja widziana na makroskali to przede wszystkim proces powstawania i tworzenia się nowych struktur i kategorii społecznych. Istotnym wydaje się wyjaśnienie pojęcia „struktura” i „struktura społeczna”, gdyż w teoriach socjologicznych bywają one rozmaicie interpretowane. Jak słusznie zauważa Genette (1966), struktury nie są przedmiotami, które się spotyka, są to systemy ukrytych relacji, założone inaczej niż postrzegane, co łączy się niekiedy z ryzykiem ich wymyślenia zamiast odkrycia. Niewątpliwie interpretacja Genette’a nawiązuje do subiektywistycznego punktu widzenia, według którego struktury są jedynie tworem umysłu badacza (Tittenbrun 1983).

W marksizmie pojęcie struktury jest częścią obiektywnej rzeczywistości. Odnosi się do sposobu funkcjonowania systemu i formy, w ramach której zachodzą zmiany i dojrzewają warunki do przejścia do nowej jakości. Jest też struktura taką całością, która zmienia się dzięki reprodukcji i rozwojowi; między elementami struktury występują sprzeczności nadające jej dialektyczny sens (Kozyr-Kowalski 1980). W marksizmie struktura określonego społeczeństwa jest strukturą stosunków zawiązujących się w sferze ekonomicznej społeczeństwa. W tym ujęciu istotną rolę odgrywają relacje występujące w sposobie produkcji (Drażkiewicz 1982).

Według Sztumskiego (1986) „struktura społeczna to taki zbiór jego części składowych, który w swym istnieniu i zachowaniu wskazuje na występowanie w jego obrębie pewnej organizacji zespalającej jego poszczególne elementy i kształtującej ich współdziałanie zgodnie z celami danego systemu”.

Ossowski (1982) zauważa, że „struktura społeczna to system międzyludzkich zależności, dystansów i hierarchii zarówno w organizacyjnej jak i nieorganizacyjnej formie, zaś struktura klasowa jest szczególnie doniosłym aspektem struktury społecznej”. Zdaniem Ossowskiego są trzy abstrakcyjne sposoby ujmowania struktury społecznej: 1) podział dychotomiczny, w którym najistotniejszą rolę odgrywa sposób widzenia podstawowego konfliktu w skali społeczeństwa; 2) podział funkcjonalny, w którym człony struktury społecznej traktowane są jako części pewnej „organicznej całości”; 3) podział gradacyjny,

w którym członki społeczeństwa wyróżnione są w zależności od zajmowanych pozycji w hierarchii społecznego prestiżu. Wyróżnione schematy mogą nadochodzić i zająbiać się ze sobą. Pierwszy schemat może być określony jako klasowy, drugi jako struktura społeczno-zawodowa, a trzeci jako stratyfikacja społeczna. W pojowaniu struktury społecznej zwraca uwagę relatywizm pojęciowy. Niewątpliwie wynika on stąd, że zasady wyróżniania członków struktury społecznej mogą być istotne w jednym społeczeństwie, zaś w innym uchodzą za drugorzędne i mało znaczące. Można więc mówić o strukturze klasowej, warstwowej, zawodowej, etnicznej, religijnej i demograficznej społeczeństwa.

Dla oddania pełni kontrowersji wokół pojęcia „struktura społeczna” należy przytoczyć spostrzeżenia Rybickiego (1979), który uważa, że we współczesnych teoriach socjologicznych ścierają się dwie tendencje w ujmowaniu struktury społecznej. W pierwszym ujęciu podstawowym budulcem struktury społecznej jest jeden element, np. rola. Drugie ujęcie zakłada wielosegmentowość struktury społecznej. Rzeczywistość społeczna jest układem kilku wzajemnie determinujących się poziomów. W porządku hierarchicznym, pierwszy poziom tworzą najpierw ludzie wraz z ich cechami i sposobami zachowań. Następnym poziomem są małe grupy społeczne, zaś kolejny segment zawiera wielkie grupy społeczne. Zamykają strukturę wielkie systemy społeczne, tj. społeczeństwa.

W badaniu i pojowaniu struktury społecznej ukształtowały się pewne tradycje. Pierwsza z tych tradycji to podejście klasowe. Druga tradycja koncentruje się na analizie rozkładu powszechnie pożądaných dóbr, wyraża się w podejściu stratyfikacyjnym. Trzecia tradycja za przedmiot analizy ma stany psychiczne, które mogą być podstawą formowania się grup społecznych; jest to podejście socjo-psychologiczne. Ostatnia z tych tradycji ujmuje stany świadomości uczestników życia zbiorowego. Przedmiotem zainteresowania badawczego są specyficzne warunki przekazu wiedzy społecznej, wyrażające się w wielostronnym uwarunkowaniu procesu socjalizacji jednostek, zaś efektem jest kształtowanie się osobowości społecznej. Jednakże podejście socjo-psychologiczne jest trudno uchwytnie empirycznie (Zaborowski 1987; Ossowski 1982; Słomczyński, Białecki, Domański, Janicka i inni 1989).

Szczególnie ważną zmienną analizy struktury społecznej jest pojęcie „klasy społecznej”. Pojęcie to ma wiele znaczeń. Wspólną płaszczyzną wszy-

stkich rozważań jest rozpatrywanie klas społecznych jako elementów układu będącego strukturalną podstawą funkcjonowania społeczeństwa, które sprawiają, że ludzie mają poczucie nienaruszalności zajmowania określonych pozycji, czują się skazani na przebywanie w pewnym kręgu osób i problemów życiowych oraz mają wizję nieprzekraczalności pewnych barier społecznych. W tym właśnie znaczeniu mowa jest o „klasie robotniczej”, „klasie kapitalistów”, chłopstwie, pracownikach umysłowych, „klasie rządzącej”, „wyższej”, „średniej” i innych podstawowych kategoriach społecznych wyróżnianych według różnych kryteriów (Domański).

Różne są koncepcje procesów klasotwórczych. W teorii marksistowskiej kluczową rolę przypisuje się stosunkom kontroli środków produkcji. W tym ujęciu można wyróżnić klasy, między którymi zachodzi antagonistyczny konflikt interesów, a więc klasę wyzyskiwaną i wyzyskującą. Ten swoisty antagonizm odnosi się do społeczeństw kapitalistycznych i według interpretacji Hochfelda (1963) dwudzielny podział klasowy nie jest wyczerpujący, gdyż zawsze pozostaje „reszta”, która nie jest ani klasą wyzyskiwaną, ani wyzyskującą. Marksistowska koncepcja struktury społeczeństwa socjalistycznego opierała się na trójdzielnym podziale struktury klasowej na: klasę robotniczą, inteligencję oraz klasę chłopską. Koncepcja ta opierała się na założeniu, że te trzy wielkie człony struktury klasowej nie są wobec siebie usytuowane antagonistycznie. Założenie to było wynikiem formalnoprawnego pojmowania „własności środków produkcji” i na przewidywanej ewolucji form tej własności i interesów z nią związanych (Wesołowski i Słomczyński 1993). Zdaniem Webera struktura klasowa odnosi się układu nierówności i dystansów między ludźmi, kształtujących się na bazie posiadania zasobów otwierających dostęp do cenionych dóbr. Zasobami kluczowymi są środki produkcji, kapitał finansowy i specjalistyczne kwalifikacje zawodowe. Wielu autorów dopatruje się czynników klasotwórczych w sferze bezpośrednich stosunków między ludźmi, gdy pewne kręgi społeczne ograniczają zakres bliskich kontaktów do własnych środowisk (Warner 1960). Pojęcie klasy społecznej jest również definiowane jako zjawisko psychologiczne – o przynależności klasowej decyduje poczucie wspólnoty z innymi ludźmi, wywodzącymi się z określonego kręgu (Centers 1949). Z kolei, w funkcjonalnych teoriach uwarstwienia społecznego, podziały klasowe kreowane są przez mechanizmy zróżnicowania zawodowego (Treil-

man 1977). W europejskiej tradycji socjologicznej klasy społeczne są definiowane poprzez stosunki kontroli nad produkcją i dystrybucją dóbr. Stosunki te, będące pochodną stosunków własności, dotyczą przede wszystkim procesu pracy i jego organizacji. Jest to nawiązanie do Marksa. Struktura klasowa jest adekwatna do systemów polityczno-ekonomicznych. Stąd inaczej ujmuje się ją przed 1989 rokiem, a inaczej obecnie. Aby wyjaśnić nowe pojęcia, które pojawiają się w analizie struktury społeczeństwa polskiego, należy zobrazować procesy inicjujące przemiany tej struktury.

W perspektywie historycznej mieszkańcy miast w Polsce mogą być podzieleni na dwie zasadnicze kategorie: „klasę robotniczą” i „inteligencję”. Między robotnikami a inteligencją zaznaczał się istotny dystans, odbijając tradycyjny system wartości społeczeństwa polskiego, w którym praca fizyczna była znacznie mniej ceniona niż umysłowa. W konceptualizacji klasa robotnicza obejmowała wykwalifikowanych i niewykwalifikowanych pracowników fizycznych zatrudnionych w produkcji, inteligencja zaś – trzy wielkie grupy zawodowe: specjalistów, techników i pracowników biurowych. Do schematu dwuczłonowego socjologowie dołączali niekiedy „klasę pośrednią”, obejmującą takie grupy zawodowe, jak: podrzędnych pracowników usług (czasami nazywanych pracownikami fizyczno-umysłowymi), mistrzów i brygadzystów, czy drobnych wytwórców. Wersja dwu- lub trzyczłonowego schematu klasowego nie uwzględniała kryteriów klasowych, wynikających ze społecznej organizacji produkcji i dystrybucji dóbr i usług w społeczeństwach socjalistycznych. Dwie cechy tej organizacji są szczególnie istotne: centralne planowanie i kontrola procesów ekonomicznych (Słomczyński, Janicka, Mach i Zaborowski 1996).

Oczywiście podstawowym segmentem struktury społeczeństwa polskiego, obok robotników i inteligencji, są chłopi. Klasa chłopska jest nadal w Polsce liczniejsza niż w wysoko rozwiniętych krajach Zachodu. W rozwiniętych społeczeństwach rynkowych chłopi i osoby pracujące na własny rachunek poza rolnictwem reprezentują dziedziny aktywności schodzące na margines życia gospodarczego, zarówno pod względem udziału w dochodzie narodowym jak też liczebności tej kategorii.

Przemiany gospodarcze stymulują istotne przekształcenia struktury społecznej: ujawniają się nowe grupowe interesy i kształtują nowe podziały

społeczne. Zmiany mają również charakter ilościowy, co znajduje wyraz między innymi, w tworzeniu klasy przedsiębiorców i w ekspansji zatrudnienia w sferze usług. Liczebny wzrost kategorii prywatnych przedsiębiorców zasługuje na miano ekspansji. W 1987 roku prywatnych przedsiębiorców było 1,7 raza mniej niż w 1993 (Domański 1994). Rok 1989 i początek następczej dekady to okres żywiołowego rozwoju prywatnej przedsiębiorczości, która nie podlegała już administracyjnym zakazom w żadnej dziedzinie. Ludzie, którzy zdecydowali się na założenie przedsiębiorstwa, warsztatu, sklepu, stoiska mają zbyt na rynku. Po latach niedoborów i permanentnego deficytu dóbr, popyt jest praktycznie nieograniczony. Jednakże orientacja rynkowa w gospodarce rozpoczęła się dużo wcześniej niż zapoczątkowane w 1989 roku zmiany polityczne. Można przyjąć, że już w połowie lat siedemdziesiątych wraz z powstawaniem tak zwanych firm polonijnych, rozpoczęło się w ograniczonym zakresie, kształtowanie zjawisk rynkowych i formowanie się zbiorowości prywatnych przedsiębiorców. Zbiorowość tę tworzyli drobni kupcy, przedsiębiorcy, ogrodnicy, sadownicy, którzy w warunkach realnego socjalizmu tworzyli ówczesną elitę finansową i potocznie byli określanii mianem „prywaciarzy” (Matuszak 1994). Gospodarka niedoborów zrodziła zapotrzebowanie na prywatnych przedsiębiorców, wchodzących w luki na rynku i w przepisach. Zrodziła „drugi obieg” gospodarczy przez wiele lat wyrastający na bazie sektora państwowego (m.in. handel dewizami, turystyczny eksport-import, nieoficjalne usługi, produkcja, obrót towarami trudno dostępnymi). Drobnotowarowi wytwórcy i nie-rejestrowani przedsiębiorcy działali w tych samych warunkach i na podobnych zasadach. Zrodziła ich bowiem nieudolna państwowa gospodarka niedoborów (Buchner-Jeziorska 1992). Ze względu na wysoką zyskowność działalności gospodarczej na własny rachunek w gospodarce niedoborów, można wysunąć hipotezę, że to realny socjalizm przyczynił się do powstania gospodarki rynkowej i wykreował niektórych polskich kapitalistów. Pozytywnie tę hipotezę weryfikuje „Lista 100 najbogatszych Polaków” – 87 z nich rozpoczynało karierę biznesmena w Polsce socjalistycznej („Wprost” 1992 nr 25). Ekspansja prywatnych przedsiębiorców, handlowców, pośredników i organizatorów różnego rodzaju usług oraz pojawienie się kategorii bezrobotnych stanowią jeden z najważniejszych symptomów dekompozycji dotychczasowej struktury społeczeństwa polskiego. Wiąże się to z powrotem do klasycznych schematów

podziału klasowego. Oznacza również aktualizację typowej w społeczeństwach rynkowych hierarchii kategorii społeczno-zawodowych w globalnej strukturze stratyfikacyjnej. W takim ujęciu rozwarstwienia zachodzące w społeczeństwie powinny być charakteryzowane jako rozwój kategorii, które Max Weber określił jako „klasy uprzywilejowane dzięki własności i edukacji” (Wesołowski 1994).

Główną cechą struktury społeczeństwa polskiego była i jest nadal dominacja pracowników najemnych, a wśród tej kategorii przeważają robotnicy, których jest dwukrotnie więcej niż w wysoko rozwiniętych krajach Zachodu (Jałowicki 1992). Neomarksistowskie ujęcie struktury klasowej od końca lat siedemdziesiątych wyodrębnia dwie podstawowe kategorie pracowników najemnych. W skład pierwszej kategorii wchodzi osoby wyróżniające się zajmowaniem przeciwstawnych pozycji w poszczególnych wymiarach położenia klasowego. Przeciwstawność polega między innymi na tym, że dyrektorzy przedsiębiorstwa są pracownikami najemnymi. Drugą zbiorowość konstytuują jednostki charakteryzujące się spójnością cech położenia klasowego. Ponieważ osoby zajmujące przeciwstawne pozycje posiadają cechy pracowników najemnych, a zarazem atrybuty typowe dla dysponentów kapitału, fakt ten sytuuje je na pozycjach pośrednich między kapitalistami a kategoriami pracowników najemnych o cechach spójnych. Do kategorii pracowników najemnych o cechach przeciwstawnych zaliczani są w większości pracownicy umysłowi i kadry kierownicze średniego i niskiego szczebla. Należą tu również pracownicy fizyczni sprawujący funkcje nadzoru, tj. majstrowie i brygadziści. Poza zakresem tej kategorii pozostają urzędnicy wykonujący zrutynizowane czynności biurowe, których traktuje się jako pracowników najemnych o zgodnych profilach cech. Ten drugi segment obejmuje w większości robotników. Pozycje klasowe o cechach przeciwstawnych zajmują specjaliści w zawodach o wysokiej złożoności wykonywanej pracy, kierownicy średniego i niskiego szczebla, urzędnicy, pracownicy umysłowi. Do specjalistów wykonujących złożoną pracę można zaliczyć: literatów, dziennikarzy, prawników i inne środowiska intelektualistów. Wyznacznikiem ich pozycji jest znaczna autonomia wykonywanych zadań, która upodabnia specjalistów do drobnych właścicieli, z drugiej zaś strony sprawowanie panowania kulturowo-ideologicznego sytuuje ich na pozycjach zbieżnych z interesami klasy panującej. Kierownicy

średniego i niższego szczebla, a więc: naczelnicy w biurze, kierownicy w fabrykach, brygadziści kontrolują pracę wydziałów, decydują o tempie pracy, co przemawia za zaliczeniem ich do dysponentów środków produkcji, z drugiej zaś strony są oni pracownikami najemnymi pozbawionymi wpływu na strategiczne decyzje firmy (Domański 1991). Sprawowanie nadzoru przez urzędników lokuje ich (księgowych, referentów, pracowników kadr) na pozycjach przeciwstawnych klasie robotniczej, mimo, że zarówno urzędnicy jak i kategorie robotnicze pozbawione są wpływu na kierowanie przedsiębiorstwem.

W modelowym ujęciu struktury klasowej najogólniejszą płaszczyzną podziału jest przeciwstawienie klasy kapitalistów dysponujących środkami produkcji – klasie pracowników najemnych, którzy rozporządzają jedynie własną siłą roboczą. Jest to jedna oś podziałów klasowych. Jednakże struktura klasowa obejmuje wiele płaszczyzn zróżnicowania społecznego. W ujęciu wielowymiarowym o odrębności klas decyduje zajmowanie przez ich reprezentantów zbliżonych pozycji w różnych wymiarach.

Kluczową osią nierówności jest stosunek produkcji, który charakteryzuje położenie społeczne w trzech podstawowych wymiarach: 1) formalny, potwierdzony aktem prawnym posiadania środków produkcji, 2) możliwości rzeczywistego dysponowania środkami produkcji, szczególnie w zakresie decyzji co do sposobu ich zastosowania, transferu lub sprzedaży, 3) kierowania na bieżąco pracą ludzi obsługujących środki produkcji. Jednostki sytuują się w tych wymiarach na przeciwstawnych pozycjach: „właściciele kapitału i właściciele siły roboczej”. „kadry dyrektorskiej i personelu wykonawczego” oraz „kadry kierowniczej średniego szczebla i szeregowych pracowników”. Struktura klasowa przybiera postać krzyżujących się ze sobą dychotomicznych opozycji i wielocłonowych podziałów (Domański 1991 str. 34). Zdaniem Stefana Nowaka (1989) społeczeństwo polskie przypomina zrandomizowany agregat statystyczny, który cechuje płynne przejście między poglądami jednostek i grup społecznych.

Domański (1994) wskazuje na dystanse w globalnej strukturze społecznej, która wyznacza rozmaite płaszczyzny nierówności, zróżnicowań i stosunków między ludźmi. Kluczową płaszczyzną jest struktura społeczno-zawodowa. To, czy podobnie ludzie myślą i podobnie się zachowują, zależy ostatecznie od tego, czy ich aktywność dotyczy podobnych sfer, czy wykonują oni zbliżone

zajęcia zarobkowe, a w konsekwencji, czy zajmują zbliżone pozycje w hierarchiach zawodowych.

Istotne zmiany w strukturze społecznej zachodzą w sferze dochodów. W epoce realnego socjalizmu inteligencja i pracownicy umysłowi niższych szczebli zarabiali stosunkowo mniej niż odpowiadające im kategorie specjalistów, „wolnych zawodów” i „białych kołnierzyków” w krajach kapitalistycznych. Zarobkowa rekompensata za wiedzę akademicką była niewielka. Jednakże suma dochodów uzyskiwanych przez wszystkich członków rodzin i ze wszystkich źródeł, dawała inteligencji wyraźną przewagę, a pracownicy niższych szczebli w sensie materialnym wypadali bardziej korzystnie niż pracownicy fizyczni i rolnicy. Po załamaniu się realnego socjalizmu hierarchia dochodów uległa pewnym modyfikacjom. Widoczna była od drugiej połowy lat osiemdziesiątych poprawa sytuacji zarobkowej inteligencji. Systematycznie obniżała się pozycja materialna rolników. W epoce socjalizmu scentralizowany system przydziału środków do przedsiębiorstw faworyzował pewne branże kosztem innych. Najwięcej otrzymywali górnicy, ale przy okazji korzyści płacowe uzyskiwała cała branża – od dyrektorów, poprzez pracowników biurowych, wartowników i sprzątaczkę, zarabiających relatywnie więcej niż ich odpowiednicy w innych branżach. Najniższą pozycję w tej hierarchii zajmowały handel i szeroko rozumiane usługi społeczne – kultura, zdrowie, oświata, a więc działy, w których koncentracja pracowników umysłowych i inteligencji jest zawsze największa. W 1990 roku ustawą Sejmu zlikwidowano ministerstwa działowo-branżowe, będące kluczowym ogniwem tego systemu. Spowodowało to osłabienie roli mechanizmów działowo-branżowych w kształtowaniu hierarchii zarobków. Dane z przełomu lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych (Cichomski, Sawiński 1993) obrazują, że ze względu na położenie materialne, (dochody, posiadanie sprzętów gospodarstwa domowego) najwyższe pozycje zajmują prywatni przedsiębiorcy i inteligencja, włączając w to kadry kierownicze najwyższego szczebla. Na przeciwległym biegunie sytuują się niewykwalifikowani pracownicy fizyczni i rolnicy. Generalnie zaś, wszystkie kategorie pracowników fizycznych pozostają w mniej korzystnej sytuacji materialnej niż pracownicy umysłowi i właściciele firm. W latach dziewięćdziesiątych charakterystyczny jest brak równowagi między materialnymi i niematerialnymi wyznacznikami statusu właścicieli firm. Największym pre-

stizem (Cichomski, Sawiński 1993) cieszy się inteligencja nietechniczna. Drugą lokatę zajmują wyższe kadry administracji państwowej, dyrektorzy przedsiębiorstw, następnie inżynierowie, pracownicy administracji średniego szczebla, technicy, brygadziści, zaś prywatni przedsiębiorcy sytuują się na siódmej pozycji. W następnej kolejności można wyróżnić właścicieli prywatnych gospodarstw rolnych, robotników wykwalifikowanych, pracowników biurowych, pracowników placówek handlowych, robotników rolnych, robotników niewykwalifikowanych w produkcji i pracowników fizycznych usług.

Istotnego znaczenia nabierają prognozy dotyczące rosnącego znaczenia intelektualistów, czy szerzej – specjalistów o najwyższych kwalifikacjach (naukowców), inżynierów, finansistów, prawników). Profesjonalna wiedza staje się kapitałem decydującym o rozwoju społeczeństwa i gospodarki. Złożoność struktur organizacyjnych i procesów technologicznych osiągnęła taki poziom, że specjaliści, którzy je obsługują, stają się kategorią strategiczną (Domański, Janicka, Firkowska-Mankiewicz, Titkow 1993).

W latach dziewięćdziesiątych Polacy są wynagradzani bardziej za wykształcenie, kwalifikacje odpowiadające złożoności wykonywanych zadań i odpowiedzialność związaną z zajmowanym stanowiskiem, niż miało to miejsce w czasach socjalizmu. Widoczny jest wzrost zależności zarobków od wykształcenia. Wysokość zarobków staje się coraz silniej uzależniona od stanowiska zajmowanego w hierarchii kierowniczej i od złożoności wykonywanego zawodu (Domański 1994).

Cechą struktury społeczeństwa polskiego jest podział na „fizycznych” i „umysłowych”, kreujący barierę oddzielającą wielkie segmenty klasowo-warstwowe we współczesnym społeczeństwie. Pracownicy umysłowi (czyli kadry kierownicze, inteligencja, umysłowi średniego szczebla i pracownicy biurowi) sytuują się po stronie „przyjmującej” mobilne jednostki z klasy robotniczej i chłopstwa. Są w tym układzie „biorcami”, bo absorbują odpływ z warstw niższych – same nie zasilając innych warstw. Robotnicy i chłopstwo są w tym znaczeniu „dawcami”. Grupą społeczną, bliższą pracownikom umysłowym – z racji znaczącego do nich napływu – są prywatni przedsiębiorcy. Duży udział w tworzeniu małego i średniego biznesu w postkomunistycznej Europie Środkowo-Wschodniej okazują się mieć ludzie pracujący przedtem w zawodach umysłowych. Specjaliści są najbardziej zamknięci wobec napływu z zewnątrz.

Dla wysoko kwalifikowanych specjalistów i kadr kierowniczych, właścicieli gospodarstw i prywatnych przedsiębiorców poza rolnictwem charakterystyczną cechą jest samorekrutacja z własnego kręgu. Przeważa ciągłość w zajmowaniu tych samych pozycji, ich „dziedziczenie” w wymiarze międzypokoleniowym i częsty powrót do własnej kategorii po przejściowym pobycie poza środowiskiem, do którego należy się z racji pochodzenia, czy wcześniejszych doświadczeń zawodowych (Domański 1996).

W ostatnich latach można zaobserwować dwa charakterystyczne zjawiska: po pierwsze, różnicowanie się sytuacji pracowniczej w związku z procesami prywatyzacji i łączenie różnych form zarobkowych oraz, po drugie, różnicowanie się sytuacji osób nie posiadających stałej pracy w związku z pojawieniem się kategorii bezrobotnych i częściowo niezależnie od tego – nowym rynkiem dorywczych zajęć zarobkowych.

Ze względu na typ aktywności życiowej można wyróżnić sześć sytuacji społecznych, charakteryzujących kategorie ludności: praca najemna, praca uzupełniająca, praca samodzielna, praca w gospodarstwie domowym, poszukiwanie pracy, sytuacja poza pracą (zob. badania IFiS PAN z 1992 roku).

Praca najemna jest rozumiana jako stała działalność osób pracujących w wymiarze co najmniej 15 godzin tygodniowo, która polega na świadczeniu pracy wobec zewnętrznego pracodawcy, w firmie z udziałami prywatnymi lub w innej instytucji i jednocześnie wśród działalności tego rodzaju zajmuje najwięcej czasu.

Praca uzupełniająca jest działalnością tych osób, które pracują w wymiarze co najmniej 15 godzin tygodniowo i bądź to mają jedynie pracę dorywczą, bądź ich działalność dorywcza stanowi drugie zajęcie pod względem czasu pracy.

Praca samodzielna jest to działalność osób pracujących w wymiarze co najmniej 15 godzin tygodniowo, która jest podejmowana we własnej firmie lub „na własny rachunek”. Obejmuje ona łącznie wszystkie rodzaje aktywności, mimo, że mogą one być uznawane za oddzielne prace.

Praca w gospodarstwie domowym jest działalnością odnoszącą się do tych kobiet, które bądź w ogóle nie pracują, bądź pracują w wymiarze mniejszym niż 15 godzin tygodniowo, bądź mają jedynie pracę dorywczą i deklarują, że ich głównym zajęciem jest praca w gospodarstwie domowym.

Poszukiwanie pracy oznacza sytuację, w jakiej znajdują się te osoby, które bądź w ogóle nie pracują, bądź pracują w wymiarze mniejszym niż 15 godzin tygodniowo, bądź mają jedynie pracę dorywczą i jednocześnie poszukują pracy.

W sytuacji poza pracą znajdują się osoby w ogóle nie pracujące bądź pracujące w wymiarze mniejszym niż 15 godzin tygodniowo. Do tej kategorii należą emeryci, renciści i studenci.

Z badań IFiS PAN wynika, że najliczniejszą kategorię stanowią pracownicy najemni (48%), następnie gospodynie domowe (15,5%) i poza pracą (11%). Uwzględniając łącznie przypadki zatrudnienia ograniczonego do pracy najemniej zarówno w pracy głównej, jak i dorywczej oraz te przypadki aktywności ekonomicznej, w których praca najemna występuje w kombinacjach z innymi statusami zatrudnień otrzymamy liczbę osób pozostających w kręgu pracy najemnej. Krąg ten obejmuje więcej niż połowę ogółu dorosłych mieszkańców miast (55,2%). Pomimo poważnego wzrostu roli sektora prywatnego w sferze wytwarzania dóbr i usług oraz na rynku pracy, proporcja pozostających w kręgu pracy samodzielnej, a więc prowadzonej „na własny rachunek”, jest pięciokrotnie mniejsza niż pracowników najemnych i wynosi 11%. Osoby nie wykonujące żadnej pracy zarobkowej znajdują się w takiej sytuacji z różnych przyczyn. Podstawowe powody braku aktywności ekonomicznej to prowadzenie domu oraz względy edukacyjne bądź rentowo-emerytalne. Najliczniejszą grupę wśród biernych zawodowo stanowią gospodynie domowe (21,6%). 6% spośród zajmujących się domem kobiet przyznało się do poszukiwania zajęcia zarobkowego. Osoby poszukujące pracy, a więc te, które w ogóle nie pracują oraz te, które mają jedynie prace dorywczą, stanowią 10,7% badanej populacji. Wliczając w to także pracujących dorywczo poniżej 15 godzin tygodniowo, bezrobotni stanowią 16,5% ludności.

3. Koncepcja i miejsce klasy średniej w strukturze społeczeństwa polskiego

Transformacja ustrojowa w Polsce w naukach społecznych przyniosła zarzucenie dotychczas stosowanego opisu struktury ludności w kategoriach marksistowsko-leninowskich i przyjęcie zachodniej teorii stratyfikacji społeczeństwa.

cznej, wypracowanej przede wszystkim na gruncie socjologii amerykańskiej. Najogólniej ujmując teoria ta głosi, że każde społeczeństwo składa się z rozmaitych segmentów pozostających ze sobą w relacjach nadrzędności i podrzędności, niezależnie od tego, czy będą to relacje władzy, przywileju czy prestiżu. Jak zauważa Berger (1988), pojęcie stratyfikacji społecznej oznacza, „że każde społeczeństwo ma system rang. Pewne warstwy stoją wyżej, inne zaś niżej, a ich suma stanowi system stratyfikacyjny danego społeczeństwa”.

We współczesnych społeczeństwach najważniejszym typem stratyfikacji jest układ klasowy, w którym pozycja określana jest przez kryteria ekonomiczne; czyli poziom dochodów. Z nim wiążą się atrybuty pozycji społecznej, takie jak: prestiż, rodzaj posiadanych przedmiotów materialnych, style zachowania, uznawane systemy wartości i przekonania, upodobania, język, sposoby obcowania z ludźmi, a nawet określone opinie, jakie jednostka prezentuje swemu otoczeniu. Wyznaczają one pozycję klasową człowieka. Obok dochodów, drugim podstawowym wskaźnikiem przynależności klasowej człowieka jest rodzaj wykonywanego przez niego zajęcia, zawód, rodzaj i poziom wykształcenia (Matuszak 1994; Domański 1996). Istotne zmiany w sferze dochodów powodują, że społeczeństwo coraz wyraźniej rozwarstwia się na klasę wyższą, uzyskującą największe dochody, średnią, czyli znajdującą się w sferze dochodów poniżej klasy wyższej oraz klasę niższą uzyskującą najniższe dochody (Matuszak 1994). Wyniki badań łódzkich w latach 1965-1980 wskazują, że już w 1980 roku zaszła istotna zmiana w świadomości społecznej w kwestii pojmowania struktury społecznej. Wówczas dwie zmienne – władza i dochód – były najczęściej samorzutnie uwzględniane jako kryteria wyodrębniania klas, warstw i grup. Przejawiało się to w nazwach, jakie klasom nadawano. Często pojawiały się zwroty: „bogaci – średniozamożni – biedni”. Badania struktury społecznej w 1980 roku uchwyciły wzrost poczucia konfliktowości w strukturze społecznej (Wesołowski i Słomczyński 1993).

O ile dwuczłonowe ujęcie struktury społecznej, wyodrębniające dysponentów kapitału i pracowników najemnych nie budzi zastrzeżeń, o tyle trójczłonowe ujęcie struktury społecznej i pojawienie się pojęcia „klasa średnia” związane jest z wieloma kontrowersjami. Pojęcie „klasa średnia” jest stosunkowo nowe w ujmowaniu struktury społeczeństwa polskiego. Kategoria klasy średniej pojawia się jako wynik odblokowania mechanizmów rynkowych.

Standardowo ujmując, klasa średnia to klasa zajmująca środkową przestrzeń w zhierarchizowanym społeczeństwie. Jest pojęciem historycznym, odnoszącym się do współczesnych społeczeństw kapitalistycznych. W Ameryce i Europie Zachodniej do klasy średniej zalicza się: przedsiębiorców, ludzi wolnych zawodów, menadżerów, urzędników wyższej i średniej kategorii, nauczycieli, prawników, wszelkiego rodzaju specjalistów (zob. Mills 1965; Mokrzycki 1993; Domański 1991).

Geneza „starej” klasy średniej nawiązuje do średniowiecznego mieszczaństwa. Weber podkreśla, że kupcy, agenci handlowi, przedsiębiorcy przemysłowi byli warstwą, z której wyłoniła się klasa średnia. „Nowa” klasa średnia to pojęcie związane z masowym wzrostem liczebności pracowników umysłowych na przełomie XIX i XX wieku. Pracownicy umysłowi tworzyli kategorie środka ze względu na stan posiadania, styl życia, wykonywane zawody, a także prestiż (Domański 1994 s. 55). Do „nowej” klasy średniej można zaliczyć rozmaitych wysoko kwalifikowanych fachowców i ekspertów, personel kierowniczy, nauczycieli akademickich, przedstawicieli wolnych zawodów, część pracowników administracji państwowej i samorządowej. Inaczej mówiąc, są to przedstawiciele tych kategorii zawodowych, które zwykle wymagają ukończenia studiów wyższych i tradycyjnie określane są jako inteligentkie (Matuszak 1992, 1993, 1944).

Według Millsa (1965) o przynależności do klasy średniej decyduje zajmowanie środkowych pozycji w czterech wymiarach uwarstwienia społecznego. Tymi wymiarami są: zawód, klasa, pozycja społeczna (status) i władza. Przez zawód rozumie Mills zespół czynności wykonywanych bardziej lub mniej regularnie i traktowanych jako główne źródło dochodów. Klasowa sytuacja dotyczy wysokości i źródła dochodów. Status odnosi się do rozkładu szacunku w społeczeństwie. Władza wiąże się z możliwością realizowania swej woli, nawet jeśli występuje opór innych ludzi.

Klasa średnia jest zbiorowością silnie zróżnicowaną wewnątrznie. Zdaniem Domańskiego (1991 i 1994) kategorie zawodowe obejmowane pojęciem klasy średniej są zbyt odległe od siebie i nie tworzą w żaden sposób zintegrowanej całości. Zbiorowość ta obejmuje kategorie, które charakteryzują się przewagą pracy umysłowej, ale jest to praktycznie ich jedyna wspólna cecha. Ze względu na inne aspekty zawodowego podziału pracy – takie, jak stopień

złożoności rutynizacji, miejsce w hierarchii kierowania i nadzoru, zakres autonomii wykonywanych zadań – między poszczególnymi segmentami omawianej zbiorowości istnieje silne zróżnicowanie. Różne dla poszczególnych zawodów formalno-kwalifikacyjne wymogi rekrutacji wzmacniają te podziały, sprzyjając wyodrębnianiu się kategorii o niejednakowym poziomie i rodzaju wykształcenia. Między poszczególnymi grupami utrzymuje się izolacja społeczna. Również jednostki wchodzące w skład większości tych grup pozostają na ogół we wzajemnej izolacji. Dotyczy to zwłaszcza pracowników biurowych średniego i niższego szczebla, nazywanych „białymi kołnierzykami” (zob. Mills 1965; Domański 1991). W związku ze zróżnicowaniem wewnętrznym klasy średniej pojawia się pojęcie jej fragmentaryzacji (Domański 1991). Brak wewnętrznej homogeniczności wskazuje, że jest to raczej zbiorowość grup zawodowych i jednostek niż charakteryzujący się wewnętrzną zwartością segment struktury społecznej. Zdaniem Domańskiego (1994) w żadnym społeczeństwie nie można mówić o klasie średniej, można jedynie wyodrębnić kategorie zajmujące „środkowe pozycje” w hierarchii społecznej. Pojęcie klasy jest nieadekwatne, ponieważ obejmuje zbyt dużą rozpiętość kategorii społeczno-zawodowych. Jednak ludzie usytuowani w środku drabiny stratyfikacyjnej, niezależnie od dzielących ich różnic, wyróżniają się przedsiębiorczością, aktywnością, indywidualizmem, chęcią wykazania się osiągnięciami ekonomiczno-zawodowymi, dążeniem do sukcesu i traktowaniem go jako świadectwa własnej wartości oraz stylem życia, który znamionuje pomyślność i powodzenie. Wyznacznikiem klas średnich w strukturze społecznej jest „własność”, do której dochodzi się wysiłkiem i pracą – zarobione pieniądze, firma, kapitał, intelekt, talent artystyczny, rzadkie, specjalistyczne kwalifikacje, pozycja eksperta – samo wykonywanie pracy umysłowej, cenione wyżej niż praca w zawodach fizycznych.

Nawiązując do transformacji ustrojowej i przekształceń w strukturze społecznej można wskazać kilka procesów, które zdecydowanie sprzyjają wyodrębnianiu się klasy średniej. Jednym z najistotniejszych procesów jest ekspansja przedsiębiorców oraz wzrost zatrudnienia w handlu i usługach. Istotną kwestią jest również obniżenie pozycji materialnej kategorii robotniczych i rolniczych w stosunku do środowisk inteligenckich. Procesem upodabniającym drabinę stratyfikacyjną w Polsce do hierarchii, które można zaob-

serwować w społeczeństwach rynkowych jest wzrost dochodów dyrektorów przedsiębiorstw i kadry menadżerskiej, które w gronie podstawowych grup społeczno-zawodowych wysuwają się na czołową pozycję. Kolejna prawidłowość to oznaki polaryzacji w środowisku prywatnych przedsiębiorców. Drobnym biznesowi traci swój uprzywilejowany status materialny, na rzecz inteligencji i profesjonalnych kadr kierowniczych. Krystalizuje się hierarchia, w której na szczycie wyodrębnia się wąska elita bogactwa i kapitału, poniżej – funkcjonuje duża zbiorowość złożona z pracowników umysłowych wyższych i niższych szczebli zajmujących „środkowe pozycje” – a na dole drabiny uwarstwienia przeważają kategorie robotnicze, klasy niższe i „podklasa”, którym to mianem w społeczeństwach rynkowych określa się sfery deprivacji, wykołajenia i krańcowego ubóstwa (Domański 1994). Fussel (1995) proponuje, odwołując się do społeczeństwa amerykańskiego, aby klasę średnią podzielić na warstwy, zaś kryterium stanowi pochodzenie pieniędzy. Górna warstwa średnia to lekarze, prawnicy, handlarze nieruchomości i przedsiębiorcy. Warstwa średnia to „białe kołnierzyki”, inżynierowie, programiści komputerowi, pracownicy administracji państwowej, zaś warstwę niższą tworzą rzemieślnicy i wykwalifikowani robotnicy w poszukiwanych zawodach. Przynależność klasowa to nie tylko ilość pieniędzy i ich pochodzenia, ale przede wszystkim styl życia, a więc zespół codziennych zachowań, motywacje, potrzeby i aspiracje (zob. Siciński 1976). Oznacza to, że można mówić o wstępnej fazie kształtowania się klasy średniej w Polsce. Z jednej strony proces ten warunkowany jest przyswajaniem sobie systemu wartości charakterystycznych dla tej klasy i zdobywaniem prestiżu przez uzyskujących względnie wysoki poziom przedsiębiorców, a z drugiej dochodzeniem do odpowiedniej wysokości dochodów przez pracowników najemnych, zwłaszcza zatrudnionych w sferze budżetowej, którzy w zakresie kwalifikacji, stylu życia i etosu aspirują do przynależności do klasy średniej. Szybki rozwój prywatnej przedsiębiorczości powoduje, że bardzo liczni, nowi właściciele prywatnych firm zbyt krótko posiadają nowy status społeczny, aby wykształcić swoiste dla tej zbiorowości standardy konsumpcji, stylu życia oraz własny etos. Jasiewicz swą negatywną odpowiedź na pytanie o to, czy istnieje w Polsce klasa średnia, motywuje następująco: „nie widzę etosu tej klasy, nie widzę właśnie tego, by tworzyło się coś takiego jak pochwała przedsiębiorczości, oszczędności, duma z tego, że coś się osiąga własną pracą,

a nie tylko szybkim obroceniem kapitałem” (1991 s. 17). „Nową” klasę średnią tworzą ludzie prowadzący własne firmy, samozatrudniający się, których wykształcenie, kwalifikacje, wzory konsumpcji materialnej i kulturowej oraz uznawane systemy wartości są źródłem ich względnie wysokiego prestiżu społecznego. Jasiewicz (1991) nazywa ich miejskimi specjalistami, bowiem lokują się głównie w miastach i głównie w tych zawodach, które tradycyjnie można określić jako inteligenckie. Właśnie miejskich specjalistów, wykonujących przede wszystkim wolne zawody i utrzymujących się z pracy zarobkowej we własnych firmach, a zatem lekarzy, prawników, architektów, przedstawicieli świata kultury, nauki itp. Matuszak traktuje jako ten segment „nowej” klasy średniej w Polsce, który ma szansę wyznaczać standardy przynależności do tej zbiorowości.

Powszechny rozwój prywatnej przedsiębiorczości w głównej mierze sprzyja wyodrębnianiu się elity finansowej, która w Polsce utworzy niebawem klasę wyższą. „Nowa” klasa średnia, taka, jaka utworzyła się we współczesnych społeczeństwach Zachodu, na razie znajduje się w stanie załazkowym. Można powiedzieć, że przedsiębiorcom aspirującym do stania się klasą średnią brak jest zinternalizowanych wartości, dążeń i potrzeb wykraczających poza mentalność drobnomieszczańską. Zdaniem Domańskiego (1994), klasa średnia w Polsce funkcjonuje jako samoidentyfikacja Polaków. Na początku lat dziewięćdziesiątych 40% dorosłych Polaków identyfikowało się z klasą średnią (zob. Kurczewski 1997).

Według Kurczewskiego, im bardziej nowoczesne jest społeczeństwo, tym większa rola wykształcenia. To właśnie wykształcenie stało się granicą między klasami niższymi a średnimi.

Socjologowie z wyjątkową zgodnością określają klasę średnią jako fundament ładu ekonomicznego, społecznego i politycznego w nowoczesnym kapitalizmie. Jest rdzeniem nowoczesnego społeczeństwa, decydującym o dynamice i kierunku jego rozwoju. Dzieje się tak nie tyle dzięki sklepikarzom i hotelarzom, ile dzięki ogromnej masie coraz lepiej płatnych, coraz lepiej wykształconych i coraz bardziej wydajnych pracowników naukowych, specjalistów różnego rodzaju i innych pracowników najemnych o najwyższych kwalifikacjach (zob. Mokrzycki 1993).

4. Podsumowanie

Transformacja ustrojowa rozpoczęta w połowie 1989 roku jest procesem ciągłych przeobrażeń społecznych, politycznych, ekonomicznych i kulturowych, stwarzających zarówno szanse, jak i powodujące liczne zagrożenia. Oceniając te procesy z perspektywy minionych siedmiu lat można powiedzieć, że szanse wiążą się z nowym kształtem systemu politycznego i gospodarczego. Demokratyzacja systemu politycznego umożliwi szerokie uczestnictwo obywateli w procesach decyzyjnych i stworza warunki do dokonania samodzielnych wyborów w odniesieniu do wszystkich sfer życia, przy poszanowaniu praw i wolności jednostki. Wprowadzenie mechanizmów rynkowych dynamizuje rozwój ekonomiczny. Jednocześnie mechanizmy rynkowe z samej swej istoty utrudniają osiąganie wysokiego stopnia solidarności i integracji społecznej. Kreują ubóstwo, które według szacunków obejmuje 40-50% ogółu społeczeństwa.

Konsekwencją przeobrażeń społecznych, kulturowych, politycznych i ekonomicznych jest transformacja struktury społecznej. Kształtowanie się i rozwój kategorii przedsiębiorców, wzrost zatrudnienia w sferze handlu i usług, rosnąca rola specjalistów na rynku pracy i przeobrażenia w sferze dochodów zbliżają Polskę pod względem stratyfikacyjnym do społeczeństw zachodnich.

Ekspansja prywatnych przedsiębiorców, „wzrost roli specjalistów oraz coraz większy dystans między „fizycznymi” a „umysłowymi” sprzyja rozwojowi zagadnień związanych z pojęciem klasy średniej. W Polsce klasa średnia znajduje się w stanie załazkowym. Kategorie zawodowe, stanowiące trzon klasy średniej w społeczeństwach zachodnich, w Polsce nie zinternalizowały wartości, dążeń i aspiracji wykraczających poza mentalność drobnomieszczańską.

Istotne zmiany w sferze dochodów powodują, że społeczeństwo coraz wyraźniej rozwarstwia się na klasę wyższą, uzyskującą największe dochody, średnią, czyli znajdującą się w sferze dochodów poniżej klasy wyższej oraz klasę niższą, uzyskującą najniższe dochody. Można przypuszczać, że rozwarstwienie w sferze dochodów zaowocuje przeobrażeniami stylów życia, które staną się charakterystycznym wyróżnikiem klasowym.

Bibliografia

- Balcerowicz L.: *Rachunek strat*. „Wprost” nr 3, 1997.
- Beskid L.: *Nowa rzeczywistość ekonomiczna*. W: A. Rychard i M. Federowicz (red.): *Społeczeństwo w transformacji. Ekspertyzy i studia*. Warszawa 1993: IFiS PAN.
- Berger P.L. *Zaproszenie do socjologii*. Warszawa 1988.
- Buchner-Jeziorska A.: *Szkic do portretu polskiego przedsiębiorcy*. „Przegląd Socjologiczny” XLI 1992.
- Centers R.: *The Psychology of Social Classes*. Princeton: Princeton University Press 1949. Za: H. Domański 1991.
- Cichomski B. i Z. Sawiński: *Polski Generalny Sondaż Społeczny. Skumulowany komputerowy zbiór danych 1992-1993*. Warszawa 1993 ISS Uniwersytet Warszawski. Za: H. Domański, 1994.
- Domański H.: *Klasy społeczne, grupy zawodowe, organizacje gospodarcze. Struktura społeczna w krajach rozwiniętego kapitalizmu*. Warszawa 1991 IFiS PAN.
- Domański H., K. Janicka, A. Firkowska-Mankiewicz i A. Titkow: *Społeczeństwo bez reguł*. W: A. Rychard i M. Federowicz (red.): *Społeczeństwo w transformacji. Ekspertyzy i studia*. Warszawa 1993 IFiS PAN.
- Domański H.: *Społeczeństwo klasy średniej*. Warszawa 1994 IFiS PAN.
- Domański H.: *Na progu konwergencji*. Warszawa: IFiS 1996 PAN.
- Drażkiewicz J.: *Interesy a struktura społeczna. Pojęcie interesu w marksistowskiej teorii struktury społecznej*. Warszawa 1982 s. 139.
- Fussel P.: 1995. *Przewodnik po amerykańskich symbolach statusu*. Za: A. Krzeмиński. 1996. *Maniery są klasowe*. „Polityka” nr 11, 1996.
- Genette G. *Figures* 1966, s. 155. Za: W. Nowak: *Patologie struktur edukacyjnych*. Bydgoszcz 1994, s. 3.
- Hochfeld J.: *Studia o marksowskiej teorii społeczeństwa*. Warszawa 1963, s. 185.
- Jałowiecki B.: 1992. *Strukturalne i aksjologiczne uwarunkowania transformacji systemowej w Polsce*. „Przegląd Socjologiczny” XLI 1992, s. 31-32.
- Jasiecki K.: *Przedsiębiorcy jako „aktor transformacji”*. „Studia Socjologiczne” nr 1, 1996.
- Jasiewicz K.: *Czy istnieje polska klasa średnia?*. „Więź” nr 7-9 1991, 17.

- Kozyr-Kowalski S.: *O przedmiocie badawczym*. W: J. Lipiec (red.). Świadomość i rozwój. Warszawa 1980 s. 431.
- Księżopolski M. *Polska – Rozwój społeczny a procesy transformacji*. „Raport o Rozwoju Społecznym – Polska 1995”.
- Kurczewski J.: *Znikająca klasa*. „Wprost” nr 6, 1997.
- Markowski D.: *Struktury społeczne a socjologia*. Rzeszów 1989 WSP.
- Matuszak G.: *Kształtowanie się nowej klasy średniej w Polsce*. Łódź 1992.
- Matuszak G.: *Szkic do portretu nowej klasy średniej w Polsce*. Łódź 1993.
- Matuszak G.: *Inteligencja a nowa klasa średnia w Polsce*. Łódź 1994.
- Milic-Czerniak R.: *Zróżnicowanie sytuacji ekonomicznej gospodarstw domowych*. W: A. Rychard i M. Federowicz (red.). Społeczeństwo w transformacji. Warszawa 1993.
- Mills C.W.: *Białe kołnierzyki*. Warszawa 1965. Książka i Wiedza.
- Mokrzycki E.: *Nowa klasa średnia?* „Przegląd Polityczny” 21/22, 1993.
- Nowak S.: *Zakończenie*. W: *Ciągłość i zmiana tradycji kulturowej*. Warszawa 1989 PWN.
- Ossowski S.: *O strukturze społecznej*. Warszawa 1982 s. 114.
- Sikorska J.: *Społeczne zróżnicowanie aktywności ekonomicznej w początkowym okresie reformy rynkowej*. W: Warunki życia i kondycje Polaków u progu zmian systemowych. Warszawa 1992 IFiS PAN.
- Słomczyński K.M., I. Białecki, H. Domański, K. Janicka, B. Mach, Z. Sawiński, J. Sikorska i W. Zaborowski: *Struktura społeczna, schemat teoretyczny i warsztat badawczy*. Warszawa 1989 IFiS PAN.
- Słomczyński K.M., K. Janicka B.W. Mach i W. Zaborowski: *Struktura społeczna a osobowość*. Warszawa 1996 IFiS PAN.
- Sztumski J.: *Jawne i ukryte elementy struktury społecznej*. „Studia Nauk Politycznych” 1986 nr 1:114.
- Tittenbrun J.: *Struktura jako kategoria materializmu historycznego*. „Nowe Drogi” 1983 nr 2. Za: W. Nowak: *Patologie struktur edukacyjnych*. Bydgoszcz 1994 s. 6.
- Treiman D.: *The Occupational Prestige in Comparative Prospective*. New York: 1997 Academic Press. Za: H. Domański, 1991.
- Wesołowski W. i K.M. Słomczyński: *Łódzkie badania struktury społecznej w latach 1965-1980*. „Przegląd Socjologiczny” XL, 1993.

Wesołowski W.: *Procesy klasotwórcze w teoretycznej perspektywie*. „Studia Socjologiczne” nr 1, 1994.

Wilczyński W.: *Dramat transformacji*. „Wprost” nr 3, 1997. *Lista 100 najbogatszych Polaków*. „Wprost” 1992 nr 25.

Zaborowski W.: *Jednostka wobec systemu: struktura społeczna w ujęciu antropocentrycznym*. Warszawa 1987 IFiS PAN.

Zaborowski W., W. Adamski, I. Białecki i M. Federowicz: *Dylematy transformacji*. W: A. Rychard i M. Federowicz (red.). *Społeczeństwo w transformacji. Ekspertyzy i studia*. Warszawa 1993 IFiS PAN: 114-115.