

DOROTA PIOTROWSKA

Wyższa Szkoła Pedagogiczna

w Bydgoszczy

ETOS I FUNKCJE KLASY ŚREDNIEJ W SPOŁECZEŃSTWACH EUROPY ZACHODNIEJ, POLSKI I STANÓW ZJEDNOCZONYCH

We współczesnych społeczeństwach obywatelskich, funkcjonujących w warunkach rynku i gospodarki prywatnej, klasa średnia jest głównym, a nawet dominującym segmentem ich struktury. „Sytuuje się ona pomiędzy wielkimi i drobnymi prywatnymi właścicielami środków produkcji, cyrkulacji usług, kapitału czy samej pracy jako towaru, w toku permanentnej rywalizacji na rynku”. (Zagórski 1993, s. 36).

„Stan średni – to w każdym państwie najlepszy materiał obywatelski. Stoi ponad nędzą, prowadzącą do występku – a poniżej wielkich fortun, rozniecających zazwyczaj szkodliwe ambicje”. Słowa te pochodzą z testamentu kardynała Richelieu i do dziś z wielką trafnością przedstawiają klasę średnią (Sikorski 1937, s. 2).

Załączków klasy średniej można upatrywać już we wczesnym średniowieczu (około XIII wieku), gdy ukształtowała się grupa społeczna – mieszczaństwo. Mieszczanie tworzyli skupiska osadnicze, a następnie organizmy miejskie. Od XIV i XV wieku w dużych ośrodkach handlowych Anglii, Flamandii, Włoch i innych miastach Europy Zachodniej następował wzrost liczebny właścicieli manufaktur tkackich, farbiarni i hurtowni, spowodowany rozwojem wymiany handlowej, ob-

rotem pieniądza oraz rynkiem papierów wartościowych. Równolegle postępową specjalizacja w usługach dla ludności. Zawody lekarskie oraz zajęcia związane z udzielaniem porad prawnych jako pierwsze wymagały fachowej wiedzy popartej wykształceniem akademickim.

Od samego początku mieszczaństwo było zróżnicowane według wykonywanych czynności zawodowych, stanu majątkowego oraz prestiżu na patrycjat, popółstwo i plebs. Samodzielni rzemieślnicy, lichwiarze, wędrowni handlarze zbożem, przedsiębiorcy, „wolne zawody” i właściciele składów zawsze spełniali odmiennie funkcje w społecznym podziale pracy, różnili się charakterem wykonywanych zadań i źródłem uzyskiwania dochodów. Czynnikiem różnicującym była też wielkość firmy i posiadanych kapitałów. Nakładały się na to różnice ocen statusu funkcjonujące w potocznej świadomości. Wyższy urzędnik w służbie państwowej pochodzący ze średniej szlachty, czy przedsiębiorca łączący działalność inwestycyjną z posiadaniem ziemi i stylem życia dżentelmena, cieszyli się znacznie wyższym prestiżem niż parweniusze trudniący się drobnym handlem, pośrednicy ubezpieczeniowi, pisarze w kantorach i praktykanci w biurach fabrycznych (zob. Domański 1994; Matuszak 1992). Według Domańskiego (1994) wyłaniało się równocześnie kilka klas średnich, chociaż kategorie, które wymieniono bardziej odpowiadały pojęciu zawód niż klasa.

Niewątpliwie na etos i mentalność klasy średniej wpływ miała ideologia wyrastająca z doktryn religijnych związanych z Reformacją. Bezpośrednią przyczyną reformacji i protestantyzmu była narastająca opozycja wobec skostnienia i formalizacji życia religijnego w kościele katolickim. W grę wchodziły również ekonomiczne interesy szlachty i możnowładztwa, dążących do przejęcia majątków kościelnych. Teoretyczną podbudową całego ruchu był „ascetyczny protestantyzm”, który obok rozmaitych kościołów kalwińskich obejmował jeszcze pietyzm, anglo-amerykański metodyzm oraz anabaptyzm. Jednak to głównie nauka Kalwina stała się źródłem „etyki protestanckiej”, potraktowanej później jako jeden z filarów etosu klasy średniej i „ducha kapitalizmu”. To głównie mieszczaństwo podejmujące działalność gospodarczą było najbardziej podatne na doktrynę ascetycznego protestantyzmu. Człowiek w kalwinizmie jest zdany na własne siły. Nie przychodzą mu z pomocą sakramenty – jak w katolicyzmie – ani podobne środki magiczne. Znakiem łaski staje się dla niego powodzenie życiowe. To powodzenie wyznawca Kalwina może sobie zapewnić tylko przy ciągłej, czujnej i metodycznej kontroli siebie. Praca musi go absorbować od rana do wieczora. Cały ten styl składa się na

to, co Weber (1920) nazywa ascezą w ramach świata w przeciwstawieniu do dawnej zaświatowej ascezy świętych. Bogactwo zjawia się jako nagroda za przykładne życie. Bogacenie staje się misją etyczno-religijną, powołaniem. Purytanin bogaci się „mimo woli”, zaś praca pomnaża stale jego dorobek. Nie wolno mu życia używać, więc inwestuje.

Nakazując ograniczenie konsumpcji, purytanizm jednocześnie sankcjonował żądę posiadania. Ta nowa postawa życiowa przejawiała się wśród – jak ich nazywa Ossowska (1956) – małych pracowników. Wyrósłi oni w twardej szkole życia, są to ludzie trzeźwi, solidni i rzeczowi. Purytański sposób robienia pieniędzy różnił się zasadniczo od żydowskiego. Żydzi uprawiali kapitalizm „awanturniczy”. Purytanizm formował kapitalizm przez racjonalną organizację pracy, projektowaną na dłuższy dystans. Motywacja religijna z czasem wymarła, ale ukształtowany przez nią styl życia przetrwał, bo okazał się praktyczny. Na podwalinach tej ideologii ukształtowana została postawa człowieka obowiązkowego, pracowitego, systematycznego, wytrwałego, zdolnego do samodyscypliny, potępiającego ostentacyjny luksus i manifestowanie przejawów bogactwa, ale jednocześnie dążącego do bogacenia się rozumianego jako obowiązek i powinność. Jednak w hierarchii celów życiowych dążenie do pomnażania zasobów materialnych stawiano na drugim miejscu. Naczelną wartością było wypełnianie powinności zawodowych. Według Wesleya (1927) gromadzenie majątku staje się występkiem, gdy stanowi cel sam w sobie, a cnotą, kiedy traktowane jest jako droga do realizacji powołania zawodowego.

Ważną rolę w etosie klasy średniej odgrywają indywidualistyczne orientacje jednostek, rozumiane jako przedsiębiorczość, nieustanne dążenie do awansu i orientacja na sukces. Do zespołu wyżej wymienionych cech, charakteryzujących ówczesną klasę średnią należy dołączyć cnotę oszczędności, przeciwstawianie się marnotrawstwu oraz opóźnianie zużycia tego, co najlepsze (zob. Domański 1994; Matuszak 1992; Ossowska 1956).

W toku dziejów postawa mieszczańska ulegała przemianom. Wraz z rozwojem kapitalizmu aktywność gospodarcza coraz rzadziej przebiega między człowiekiem a człowiekiem. Biznesmena absorbuje aż do obsesji własne przedsiębiorstwo i zyski. Klasyczne cnoty mieszczańskie ulegają uprzedmiotowieniu, tj. przenoszą się z człowieka na przedsiębiorstwo. Oszczędność przestawała należeć do osobistego stylu, bowiem prywatne życie wielkiego przedsiębiorcy stawało się coraz bardziej luksusowe. Rozwój stosunków kapitalistycznych wypracował po-

stawę „człowieka ekonomicznego”, tzn. takiego, który mierzy wartość wszystkiego użytecznością, zdobywczego, dobrego organizatora i umiejętnego negocjatora, przepychającego się przez świat łokciami (Ossowska 1956).

Do tak ukształtowanej klasy średniej, kojarzonej z mieszczaństwem, należą reprezentanci drobnej własności, w skład których wchodzi: przedsiębiorcy przemysłowi i budowlani, właściciele sklepów i punktów usługowych, rzemieślnicy, a także wykonawcy wolnych zawodów (lekarze, adwokaci, architekci) pracujący na własny rachunek. Ta kategoria klasy średniej określana jest mianem „starej” (Domański 1991).

Na przełomie XIX i XX wieku w społeczeństwach Europy Zachodniej i Stanów Zjednoczonych następował masowy wzrost liczebności pracowników umysłowych różnych branż, zawodów i profesji. Tworzą oni „nową” klasę średnią. Są kategoriami „środka” ze względu na stan posiadania, styl życia, wykonywany zawód, a także prestiż. Ich pozycja społeczna była najbardziej zbliżona do mieszczaństwa i innych środowisk zaliczanych dotychczas do klasy średniej. W „nowych” klasach średnich można odnaleźć znane już postawy: obowiązkowość w pracy, wytrwałość, przedkładanie długofalowych celów nad bezpośrednio dostępne korzyści, a zarazem niechętny stosunek wobec ludzi, których nie stać na przestrzeganie podobnych rygorów (Domański 1994, s. 55-56). Fussel (1995) zwraca uwagę, że klasę średnią można poznać po psychicznej niepewności. Dla przedstawicieli tej klasy bardzo ważna jest opinia, jaką mają o nich inni. Zwracają uwagę na maniery przy stole i zaciągają kotary, gdy się kochają (zob. Mills 1961 1965). To ludzie z tej klasy – dodaje Fussel – są zbieraczami kart kredytowych i roczników „New Yorkera”, z którego mają nadzieję dowiedzieć się, jak powinna się zachowywać prawdziwa klasa średnia. Są niepewni siebie, ponieważ żyją na pożyczonym statusie. Według Fussela, poszczególne klasy wytworzyły skomplikowany szyfr znaków kulturowych i symboli statusu, stąd po wyglądzie zewnętrznym można określić przynależność klasową. „Białe kołnierzyki” zdradza ubieranie się w nowe rzeczy, nazbyt schludnie i czysto, co niewątpliwie związane jest z niepewną pozycją społeczną. Jak podkreśla Fussel – nadmiar staranności zdradza człowieka z awansu. Ta cecha odróżnia przedstawiciela klasy średniej od przedstawiciela klasy wyższej, dla którego w dobrym stylu jest chodzenie w postrzępionych ubraniach i lekceważenie mieszczańskich zasad schludności. Mills (1965) w ostatecznym rozrachunku przyjmuje prestiż jako kryterium wyodrębnienia „nowej” klasy średniej. Wykazuje on, że dominantą społecznej świadomości „białych

kołnierzyków” jest ciągle zaabsorbowanie aktualną wysokością posiadanego prestiżu, lęk przed jego zmniejszeniem i stałe dążenie do jego podwyższenia – nawet drogą najrozmaitszych, często sztucznych zabiegów. „Białe kołnierzyki” to ludzie kręcący się wokół własnej pozycji jak wokół zaczarowanej osi. Są w tych dążeniach śmieszni, a zarazem tragiczni (zob. *Białe kołnierzyki* i ich autor – przedmowa Wesołowskiego, s. 21-24). „Białe kołnierzyki” nie stanowią jednej zwartej całości. Tworzą raczej mozaikę zawodowych grup i kilka skorelowanych piramid. Zazębiają się z klasą przedsiębiorców i klasą robotniczą. Jednak obok heterogeniczności Mills (1965) odkrywa pewne cechy wspólne, pozwalające i nakazujące ujmować łącznie zróżnicowane pod innym względem zawody ludzi w białych kołnierzykach. Wspólne jest im środkowe położenie w czterech wymiarach uwarstwienia: położenia klasowego, przynależności zawodowej, władzy i statusu. Zawód rozumiany jest jako zespół czynności wykonywanych bardziej lub mniej regularnie i traktowanych jako główne źródło dochodów. Klasowa sytuacja dotyczy wysokości i źródła (posiadanie własności lub praca) dochodów, wywierających wpływ na szanse osiągnięcia przez ludzi innych użytecznych wartości. Status zawiera w sobie pozytywną realizację żądania prestiżu; odnosi się on do rozkładu szacunku w społeczeństwie. Władza odnosi się do możliwości realizowania swej woli, nawet jeśli występuje opór innych ludzi. „Białe kołnierzyki” pozbawione są własnych środków produkcji i własnych warsztatów pracy. Tym różnią się od „starej” klasy średniej i z tego punktu widzenia znajdują się w tym samym położeniu co robotnicy. Jednak dochody mają wyższe niż robotnicy. W scentralizowanych koncernach zajmują środkowe szczeble władzy, przekazując polecenia od kierowniczych „gór” do wykonujących polecenia „dołów” (robotników). Psychologicznie zaś najważniejszy jest fakt, że „grupy ludzi w białych kołnierzykach skutecznie rościły sobie prawo do wyższego prestiżu niż robotnicy, i ten stan trwa nadal” (Mills 1965, s. 23).

Amerykańskie klasy średnie, w odróżnieniu od europejskich, wkroczyły do historii jako duża warstwa drobnych kapitalistów. W Stanach Zjednoczonych trzon klasy średniej stanowili farmerzy. W społeczeństwie amerykańskim nigdy nie istniało chłopstwo ani arystokracja w sensie europejskim. Amerykański farmer był zawsze przedsiębiorcą pracującym po to, by powiększać swój zasób kapitału. Czołowymi aktorami dziewiętnastowiecznej ekonomii amerykańskiej, obok farmerów, byli drobni biznesmeni. Chwała przypisywana tym miejskim bohaterom dawnej klasy średniej wynikała z ich podwójnego sukcesu – jako przemysłowca – inżyniera i jako finansisty – biznesmena. W wieku dziewiętnastym te dwie odrębne

dziedziny działalności koncentrowały się w jednym typie człowieka, tworząc obraz kapitana przemysłu – zarazem budowniczego wszystkiego, co się zaczyna od początku. Wedle kryteriów statystycznych społeczeństwo amerykańskie składało się w czterech piątych z ludzi posiadających na własność środki swej pracy. Wzorzec indywidualnego sukcesu miał oparcie w istniejących warunkach politycznych i demograficznych, zwłaszcza w polityce rolnej, otwierających przed niezależną jednostką możliwość działalności ekonomicznej. Procesem, który wywyższał i pograżał i który utrzymywał w harmonii ekonomikę jako całość, była konkurencja. Konkurencja stała się środkiem produkowania wolnych jednostek, była podstawą mitu samodzielnej, polegającej tylko na sobie jednostki – legendy, którą ludzie żyli. Absolutny indywidualista miał wyjątkową pozycję w pozbawionym tradycji i niebiurokratycznym państwie, liberalnym społeczeństwie, które wydawało się samo sobą kierować i w którym ludzie zdawali się tworzyć sami siebie. Wolność jednostki była zasadą porządku społecznego i sama przez się implikowała bezpieczeństwo. Człowiek wolny, a nie wyzyskiwany, człowiek niezależny, a nie skrępowany tradycją tutaj stawał wobec całego kontynentu, a zmagając się z nim, obrócił go w milion dóbr.

Obok „starej” klasy średniej, rosła liczebność „nowej” klasy średniej. Najliczniejsze grupy zawodowe wśród „białych kołnierzyków” to nauczyciele, pracownicy handlu oraz najróżnorodniejsi urzędnicy biurowi. Zmiana struktury klasy średniej to przejście od stanu posiadania do nieposiadania. Osią stratyfikacji przestała być własność, a stał się wykonywany zawód. Spadek liczebności dawnych, niezależnych grup klasy średniej stanowi jeden ze skutków centralizacji własności. Wzrost liczebności „nowych” klas średnich jest wynikiem działania mechanizmów industrializacji, dzięki którym powstały nowe zawody uprawiane przez przedstawicieli tych klas. Zmiana zapotrzebowania na umiejętności oznacza wzrost liczby pracowników umysłowych. Do ich charakterystycznych umiejętności należy sprawność w operowaniu pismem, pieniędzmi i ludźmi.

Pojęcie „klas średnich” na ziemiach polskich pojawiło się w obiegu na początku XIX wieku (zob. Czepulis-Rastenis 1973; Jaszczuk 1984). Termin ten nie uzyskał popularności porównywaney z angielskim określeniem *middle class*. Do tej klasy zaliczano zarówno przedsiębiorców – posiadających własny warsztat, sklep, stragan, firmę – jak i warstwy urzędnicze. Pojęcie to zdecydowanie pozostawało w cieniu innych nazw, takich jak „ziemiaństwo”, „inteligencja”, „mieszczaństwo”, „robotnicy” (Domański 1994, s. 182-183). W XIX wieku kapitalizm polski

wkroczył na drogę, na którą wcześniej wkroczyły Anglia, Holandia, Francja, Niemcy. Następował proces gromadzenia kapitałów koniecznych do uruchomienia przedsięwzięć w przemyśle, handlu i innych dziedzinach gospodarki oraz „uwolnienie” siły roboczej z rolnictwa do działów nierolniczych. Jednocześnie widoczne było pewne opóźnienie formowania się tradycyjnej klasy średniej. Brakowało inicjatywy gospodarczej środowisk mieszczańskich – brak aktywności tej zbiorowości wynikał z długotrwałej dominacji gospodarki folwarczno-pańszczyźnianej. Z kolei rozbiory Rzeczypospolitej przerwały procesy formowania się emancypacji ekonomicznej i politycznej stanu miejskiego. Dominująca przez stulecia rola szlachty nie sprzyjała w Polsce rozwojowi etosu mieszczańskiego. Wzorem do naśladowania było ziemiaństwo, gdzie rytm życia nie był podporządkowany kalkulacji, oszczędzaniu i działalności nastawionej na zyski. Ludzie z tego kręgu na ogół niechętnie poddawali się dyscyplinie i rygorom kapitalistycznego rynku pracy. Polityka państw zaborczych w stosunku do narodu polskiego (polityka germanizacyjna i rusyfikacyjna) powodowała, że część zawodów reprezentowanych przez inteligencję było przez prawo zarezerwowana dla urzędników narodowości państw zaborczych, co powodowało pewne upośledzenie naszej rodzimej inteligencji. Jednocześnie wyłączało ją z określonych mechanizmów, które tworzyły kategorie zawodowe ważne do powstania i rozwoju, a w późniejszym czasie do normalnego funkcjonowania państwa polskiego. Jedynie w Galicji nie było większych ograniczeń politycznych, za to brak potencjału ekonomicznego i zacofanie techniczne nie dawały inteligencji możliwości szerszego rozwoju. Niezwykle zróżnicowana była też sytuacja drobnomieszczaństwa. Stosunkowo silne drobnomieszczaństwo polskie wytworzyło się na terenie Poznańskiego i Pomorza Jego szczególna rola w tutejszym społeczeństwie wynikała z faktu braku polskiej burżuazji. Drobnomieszczaństwo polskie w Królestwie Polskim funkcjonowało obok bardzo licznego drobnomieszczaństwa żydowskiego. W Galicji upadły, pozbawione podstaw ekonomicznych, małe miasteczka, wraz z nimi następowała pauperyzacja części drobnomieszczaństwa, wśród którego liczba Żydów była równa liczbie Polaków. W Królestwie Polskim w wyniku upadku niektórych gałęzi rzemiosła część drobnomieszczaństwa uległa pauperyzacji. Rozwinęło się chałupnictwo. Rodzima burżuazja i arystokracja dysponująca wielkimi kapitałami wołała lokować je poza granicami ziem polskich, widząc w tym większe możliwości. Średnia burżuazja, lokując swe interesy i kapitały na lokalnym terenie, o wiele bardziej odczuwała

swoją pozycję jako część narodu pozbawiona własnej państwowości (Kempner 1924, s. 123).

Specyficzne uwarunkowania historyczne państwa polskiego nie pozostały bez wpływu na formowanie się kategorii społeczno-zawodowych zaliczanych do klasy średniej. Szczególną rolę w kształtowaniu stylu życia klasy średniej odegrał tradycyjny etos inteligencki. Inteligent funkcjonował niemal wyłącznie w krajach Europy Wschodniej (pojęcie to nie istnieje w wielu europejskich językach). Ponieważ inteligencja jest przede wszystkim warstwą zawodową, jej początki związane są ściśle z rozwojem instytucji biurokratycznych, profesjonalnych struktur przemysłu i kapitalistycznego rynku pracy, co na ziemiach polskich zaczęło przybierać wyraźniejszy kształt na przełomie XVIII i XIX stulecia. Jednakże zdaniem historyków, inteligencja wyodrębniła się w pełni jako warstwa społeczna dopiero w drugiej połowie XIX wieku (zob. Cywiński 1971; Domański 1994). Po powstaniu styczniowym inteligencja formułuje ideologię określającą jej rolę w życiu publicznym, tworzy organizacje zawodowe podtrzymujące spójność zawodową we własnych kręgach i inspirowała szeroką aktywność na polu edukacji, lecznictwa i rekreacji. Staje się podmiotem krzewienia kultury narodowej, oświaty i działalności społecznej. Naturalnym skupiskiem inteligencji były ośrodki życia kulturalnego, administracji i gospodarki, a więc miasta dające możliwość zatrudnienia. Warunkiem wejścia do tej grupy zawodowej był cenzus wykształcenia. W większości przypadków już ukończenie szkoły podstawowej otwierało dostęp do zawodów umysłowych różnych szczebli. Bazą rekrutacji inteligencji było częściowo własne środowisko, po części kręgi rzemieślników i kupiectwa – czy ogólniej mieszczaństwo – ale głównie sfery ziemiańskie. Polska inteligencja ma rodowód szlachecki. Dla zdeklasowanej szlachty zajęcia inteligenckie stawały się oparciem i przystanią życiową (Domański 1994, s. 226-231). Przed wojną słowo „inteligent” oznaczało „dobre towarzystwo”. Inteligent nie zarabiał, lecz otrzymywał gażę bądź honorarium (zob. Filas, Janecki 1998). Inteligencja jako spadkobierczyni tradycji szlacheckich czuła się odpowiedzialna za organizowanie walki w obronie integralności społecznej i państwowej. Portret inteligencji stał się częściowo nieaktualny po kataklizmach wojennych i tym, co działo się przez następnych kilkanaście lat. Biologiczne wyniszczenie tego środowiska w czasie II wojny światowej i późniejsze fale emigracyjne osiągnęły takie rozmiary, że nie mogło się ono odrodzić w dawnej postaci. „Stara” inteligencja odeszła, a pojęcia „przywódca narodu”, „mesjanistycznego posłania” utraciły swą pierwotną treść. Druga wojna światowa,

między innymi przez eksterminację ludności żydowskiej, spowodowała znaczny ubytek drobnomieszczaństwa w ogólnej strukturze społeczeństwa. Zagórski (1988, s. 43) szacuje, że w 1945 roku właściciele prywatnych sklepów, rzemieślnicy itp. stanowili jedynie 5,7 % ogółu pracujących w gospodarce narodowej. Jednocześnie z przyczyn doktrynalnych podjęto walkę z drobnomieszczaństwem jako – używając ówczesnej frazeologii – „pozostałością kapitalizmu i ostoją światowego imperializmu”. Nacjonalizacja przemysłu i innych działów gospodarki doprowadziła do eliminacji prywatnego sektora gospodarczego. Komunizm uczynił z inteligenta „inżyniera dusz”, czyli osobę, od której władza wymagała zaangażowania się w specyficzne działania dydaktyczne – „przyuczenie” społeczeństwa do nowego systemu czy propagowanie „naukowego światopoglądu”. Za udział w realizacji tej masowej pedagogiki przysługiwały określone nagrody np. mieszkania.

We współczesnych społeczeństwach kapitalistycznych istotną rolę w kształtowaniu rozmiarów drobnych pracodawców i samodzielnych wytwórców odgrywa kontekst kulturowo-ideologiczny. Systemy wartości zakorzenione w tkance społecznej tych krajów opierają się na kulturowej tradycji liberalizmu. Gloryfikują takie cechy jednostki, jak przedsiębiorczość, indywidualizm, niezależność. Realizacja zasad liberalizmu na gruncie współczesnej rzeczywistości społeczeństw kapitalistycznych pełni funkcję stabilizującą panujące stosunki społeczne. Tworzy bowiem kanały mobilności dla osób, które wywodzą się ze środowisk o małych szansach awansu w strukturze wielkich korporacji oraz sektorze publicznym kierowanym przez państwo. Tradycyjne ideały są inaczej zakorzenione w doświadczeniach krajów zachodnich. Różnią się one bowiem drogami rozwoju stosunków kapitalistycznych. W społeczeństwach, gdzie procesy industrializacji pojawiły się relatywnie wcześniej i trwały długo, ciężenie ideologii liberalnej ma charakter znaczący. Prowadzi to do funkcjonowania licznej klasy drobnych pracodawców i klasy samodzielnych wytwórców. Natomiast w krajach, gdzie wzrost kapitalizmu był przyspieszony i kierowany interwencją państwa, społeczna akceptacja tradycyjnych norm jest zawężona. Dlatego też aktywność ekonomiczną opartą na małych zasobach kapitałowych uprawiają relatywnie małe grupy ludzi (Wright, Ahrne 1983).

Również konfiguracje sił politycznych mają wpływ na liczebność klasy średniej we współczesnych społeczeństwach kapitalistycznych. Okres przyspieszonej industrializacji sprzyjał powstawaniu masowych zrzeszeń robotników oraz politycznej integracji kręgów wielkiego biznesu. Wczesny i długi okres kształto-

wania się stosunków kapitalistycznych spowodował atomizację ruchu pracy i przyczynił się do dyferencjacji ugrupowań kapitału. Odmienności te rzutują na tryb negocjacji zbiorowych umów o pracę. Tam, gdzie ciężar negocjacji spychany jest na poziom lokalny, zrzeszenia przedsiębiorców obejmują niewielki odsetek partnerów występujących na rynku, zaś atmosfera nasycona jest konfliktem. Natomiast w społeczeństwach, gdzie korzyści grupowych bronią wielkie federacje w ramach przetargu kierowanego centralnie, stosunki pracodawców i zatrudnionych są w mniejszym stopniu przesycone elementami bezpośredniego konfliktu (Remer 1990, s. 40). Częste konflikty przyczyniają się do wzmocnienia linii nadzoru jednostek produkcyjnych. Prowadzi to do większej liczebności klas średnich w krajach, gdzie strajki są częstym zjawiskiem. Tymczasem w społeczeństwach skutecznie normalizujących relacje pracodawców z zatrudnionymi, klasa robotnicza obejmuje większy odsetek aktywnie ekonomicznej populacji.

We współczesnych społeczeństwach kapitalistycznych podstawowymi wyznacznikami przynależności do klasy średniej jest umysłowy charakter pracy, a także praca na swoim, na własny rachunek. Z kolei górną granicę klasy średniej wyznacza pułap wielkiej własności i najwyższe stanowiska kierownicze w gospodarce, administracji i aparacie państwowym. Jeden segment klasy średniej stanowią przedstawiciele średniego i drobnego biznesu: farmerzy, dzierżawcy gruntów rolnych, przedsiębiorcy przemysłowi i budowlani, właściciele punktów usługowo-handlowych, a wreszcie szewcy, stolarze i inne grupy z kręgu drobnego rzemiosła. Drugi, znacznie większy segment stanowią pracownicy umysłowi: sprzedawcy w supermarketach i sklepach, referenci wykonujący zrutynizowane czynności biurowe, sekretarki i kasjerki na poczcie – typowi przedstawiciele „białych kołnierzyków” najniższego szczebla. Ze względu na liczną dominację kobiet te kategorie nazywane są „różowymi kołnierzykami” (Ehrenreich 1990). Nieco wyższe szczeble w drabinie stratyfikacyjnej zajmują „białe kołnierzyki” w zawodach o większej złożoności. Są to księgowi, inspektorzy, maklerzy giełdowi, akwizytorzy, a także kierownicy wydziałów i innych jednostek organizacyjnych w biurach. Dalej na owej drabinie sytuują się kreślarze, dokumentaliści, technicy budowlani, laboranci. Inżynierowie tworzą trzon klasy średniej wraz ze specjalistami, czyli: lekarzami, sędziami, radcami prawnymi, naukowcami i nauczycielami z wyższych pięt systemy szkolnego (powyżej szkół podstawowych). Większość z nich pracuje w charakterze pracowników najemnych, część zaś wykonuje wolne zawody, prowadząc działalność na własny rachunek. Elementami

middle class są również literaci, artyści, reprezentanci świata sztuki. Na samym szczycie – na obrzeżach klasy średniej i wyższej – znajdują się kadry kierownicze wyższego szczebla: dyrektorzy pionów w przedsiębiorstwach i departamentów w instytucjach państwowych, a także menedżerowie od reklamy i utrzymywania dobrych stosunków personalnych w firmie (Domański 1994, s. 95-96).

Najbardziej charakterystycznym rysem odrębności klasy średniej jest styl życia. We współczesnej klasie średniej można odnaleźć cechy dziewiętnastowiecznego mieszczaństwa. Jedną z nich jest zapobiegliwość przejawiająca się w chęci posiadania własnego domu, zaś mieszkanie w domach czynszowych nie jest stylem klasy średniej. Posiadanie własnego domu traktowane jest jako forma korzystnej lokaty kapitału. Stary dylemat „gromadzić, inwestować, iść stale naprzód” czy też raczej „korzystać z tego co się osiągnęło” odradza się w nowej postaci. Cechą wspólną wszystkich kategorii tworzących klasę średnią jest przekonanie, że przyjemności i rozrywki nie są stratą czasu, ale formą regeneracji sił, niezbędną do normalnego funkcjonowania. Można również dostrzec współwystępowanie dość spójnych orientacji osobowościowych – dyscyplinę wewnętrzną, indywidualizm, wytrwałość w osiąganiu wytyczonych celów. Wspólny jest również pogląd na wykształcenie rozumiane jako wysoka wartość w hierarchii celów życiowych. Rodzice z klas średnich mają też bardziej sprecyzowany obraz przyszłości. Uczestniczą w kształtowaniu karier życiowych dzieci. Wiąże się z tym przekonanie, że wytrwała praca jest drogą do sukcesu. Zauważalne są również indywidualistyczne orientacje tak silnie utożsamiane z etosem *middle class*. Za indywidualizmem stoi rozbudowana ideologia, wspierająca rozwój kapitalistycznych stosunków rynkowych, w myśl której każdej jednostce powinno pozwolić się, aby w określonych warunkach realizowała swoje dążenia i preferencje. Aktualna jest obawa o degradację. Charakterystyczne jest zabieganie o uznanie społeczne, widoczne zwłaszcza wśród reprezentantów dolnych szczebli klasy średniej (Domański 1994).

Według Riesmana (1971) współczesne klasy średnie są złożone z ludzi, którzy bardziej niż kiedykolwiek uzależniają swoje decyzje od ocen przypisywanych im przez innych, a widoczne symbole i uznane standardy uzyskują w ich oczach rangę ostatecznego miernika własnych dokonań. Na każdym kroku podkreślają znajomość dobrych manier, skrupulatnie przestrzegają zasad właściwego zachowania się przy stole. Ważną rolę odgrywa chęć osiągnięcia sukcesu, ale zmienił się wzorzec sukcesu. Dziś kładzie się nacisk raczej na ruchliwość niż na zdolności, na umiejętność „płynięcia z prądem wśród współtowarzyszy, zwierzchników i regu-

laminów” niż na umiejętność „parcia naprzód” na wolnym rynku, na znajomość ludzi, a nie rzeczy, na dar wywierania dobrego wrażenia i spryt w postępowaniu z ludźmi, a nie na moralną siłę charakteru, istotne osiągnięcia i mocną osobowość, na lojalność wobec firmy, a nawet identyfikację z nią, a nie na talenty właściwe przedsiębiorcy (Mills 1965). Mills podkreśla, że czynnikami decydującymi o sukcesie lub porażce są – obok pilnej pracy i cierpliwości – okoliczności, cechy osobiste, temperament i przypadek. Zręczne manewry osobiste, umiejętność politykowania w kontaktach pomiędzy organizacjami, planowanie wrażenia, jakie chce się wywrzeć na swoim zwierzchniku – wszystko to staje się swoistym makiawelizmem, który pozwala jednostce przekształcić samą siebie w instrument, za pomocą którego może posłużyć się innymi ludźmi dla własnego sukcesu. W społeczeństwach złożonych z najemnych pracowników zatrudnionych w wielkich przedsiębiorstwach, tylko niewielu ludzi może podjąć próbę zrealizowania dawnego wzorca. W społeczeństwie, które zmieniło się w wielkie targowisko, kupiecka droga do sukcesu musi łączyć się z ostrą walką konkurencyjną. W obecnym społeczeństwie wykształcenie odgrywa zasadniczą rolę w dziedzinie życia ekonomicznego i zawodowego. Wśród ludzi w białych kołnierzykach wedle ich wzorca sukcesu, wykształcenie stało się kluczem do całej kariery zawodowej jednostek.

W Polsce pojęcie „klasy średniej” pojawiło się wraz z transformacją ustrojową dokonującą się w Polsce i innych państwach Europy Środkowo-Wschodniej na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych. Rozkład systemu socjalistycznego otworzył proces głębokich przemian, które w większości państw naszego regionu są charakteryzowane jako „przejście do rynku i demokracji”. Transformacja widziana w makroskali to przede wszystkim proces powstawania i tworzenia nowych struktur i kategorii społecznych. Wśród nich znaczące okazało się zjawisko ekspansji prywatnych przedsiębiorców, handlowców, pośredników i organizatorów różnego rodzaju usług. Jest ono jednym z najważniejszych symptomów dekompozycji dotychczasowej struktury społeczeństwa polskiego. Szczególną rolę odgrywają przedsiębiorcy, uważani za kategorię, wokół której krystalizuje się klasa średnia. Klasa ta zgodnie z zachodnimi teoriami demokracji uważana jest za jeden z głównych elementów stabilności ustrojowej i ważny czynnik rozwoju społeczno-ekonomicznego w krajach gospodarki rynkowej. Podobnie jak inne kategorie społeczno-zawodowe pojawiające się w rezultacie ekspansji sektora prywatnego w gospodarce, przedsiębiorcy są obecni w Polsce w dużej skali dopiero od kilku lat. Polską klasę średnią tworzą przede wszystkim ludzie wywodzący się w pierw-

szym pokoleniu z rodzin robotniczych oraz inteligentkich. Oni to u schyłku lat osiemdziesiątych podjęli pracę na własny rachunek, głównie pod naciskiem potrzeb materialnych (chęć lepszych zarobków), w rezultacie zagrożenia lub faktycznej utraty pracy w przedsiębiorstwach państwowych lub spółdzielczych oraz wykorzystując sprzyjające okoliczności do nowych form aktywności – zajęcia się prywatnym biznesem. Zdaniem Jałowieckiego (1992) trzon polskiej klasy średniej stanowią cztery kategorie przedsiębiorców. Pierwszy, najstarszy, to przedsiębiorcy działający oficjalnie jeszcze w systemie komunistycznym, w drobnym przemyśle, rzemiośle i usługach. Drugi typ, to przedsiębiorcy wywodzący się z „czarnego rynku”, którzy w okresie komunistycznym nielegalnie handlowali dewizami, trudnili się prywatnym, na ogół przemytniczym handlem zagranicznym oraz spekulacją rzadkimi dobrami konsumpcyjnymi. Niektórzy z tych przedsiębiorców zgromadzili spory nieopodatkowany kapitał, który następnie zainwestowali w legalny już handel zagraniczny, pomnażając go błyskawicznie dzięki oszustwom podatkowym i celnym. Trzeci typ przedsiębiorców, to dyrektorzy państwowych firm, którzy w oparciu o te przedsiębiorstwa utworzyli prywatne spółki, zawłaszczając mniej lub bardziej legalnie część państwowego majątku. W publicystycznym żargonie tego rodzaju spółki określa się jako „nomenklaturowe”, czyli wywodzące się z dawnego aparatu władzy, którego część szybko weszła do biznesu. Ostatni typ przedsiębiorców to emigranci, którzy dorobili się dużego nieraz majątku za granicą i obecnie inwestują w Polsce.

Odmienność genealogii, brak ciągłości rozwoju i tradycji zbliżonej do zachodniej klasy średniej (a tym bardziej kapitalistów i elit ekonomicznych) powoduje, iż prywatni przedsiębiorcy nie ukształtowali dotąd jasnego obrazu własnego „ja” i wyróżnia ich niski stan świadomości grupowej (zob. Jasiołkowski 1996; Matuszak 1994). Jest to kategoria zróżnicowana zarówno w „pionowym” wymiarze klasowym (podział na drobny biznes i „wielkich” kapitalistów) oraz „poziomo” lub sektorowo w poszczególnych branżach w ramach handlu, usług, przemysłu itd. „Pionowe” zróżnicowanie przedsiębiorców jest na tyle duże, że gdyby przyjąć za wyznacznik przynależności klasowej wysokość dochodów i poziom wykształcenia należą oni do trzech różnych klas – wyższej, średniej i niższej (Buchner-Jeziorska 1993; Beskid i inni 1995). Kluczową przesłanką znaczenia przedsiębiorców jest ich znacząca rola w przekształcaniach mechanizmów i struktury podmiotowej gospodarki oraz duży potencjał demograficzny i kapitał ludzki. Nowe realia ustrojowe stworzyły zapotrzebowanie na nowy typ aktywności życiowej i profesjonalnej, na

zasoby i kompetencje charakterystyczne dla przedsiębiorców. Jest to zbiorowość, która w największy sposób przyczynia się do przełamywania zrutynizowanych sposobów działania ukształtowanych w strukturach gospodarczych i instytucjach poprzedniego systemu. Przedsiębiorczość w Polsce ma inny charakter niż w rozwiniętych krajach gospodarki rynkowej. Jest to spowodowane m.in. brakiem odpowiedniego otoczenia prawnego i instytucjonalnego sprzyjającego przedsiębiorczości. Szczególną cechą polskiej przedsiębiorczości w sektorze prywatnym jest brak przywiązania do firmy, dominacja celów konsumpcyjno-prestiżowych nad rozwojem oraz lekceważenie etyki w życiu gospodarczym (zob. Jasiński 1996). Pionierzy kapitalizmu w Polsce nie dysponują takim zasobem religijnym, kulturowym i etycznym, jak przedsiębiorcy w krajach kapitalistycznych. Porządek moralny polskiej gospodarki rynkowej można określić jako „kapitalizm awanturniczo-handlarski” oraz „kapitalizm warunkowany politycznie”. Ich współczesnym ekwiwalentem są m.in. typy zachowań „uwłaszczonej nomenklatury”, „kombinatora” lub „prywatnej inicjatywy” z czasów PRL (Jasiński 1996; Gliński 1991).

Polski drobnomieszczanin lat dziewięćdziesiątych XX wieku, bardziej elegancko określany jako przedstawiciel „nowej” klasy średniej, jest *self-made manem*, który wybijając się ze środowiska robotniczego lub inteligentckiego, nie tylko kreuje własną firmę, ale także, często nieświadomie, własny system wartości, własną moralność i specyficzne cechy osobowe. Człowieka prowadzącego własną, prywatną działalność gospodarczą, zdaniem badanych właścicieli firm, powinna przede wszystkim charakteryzować odwaga i energia, utożsamiana często z bezwzględnością i przebojowością, przedsiębiorczość czyli operatywność, umiejętność korzystnego robienia interesów, gotowość do adaptowania się do nowych warunków, pracowitość, inteligencja, pomysł na prowadzenie „interesu”, umiejętność współżycia społecznego, kultura osobista, talent do nawiązywania kontaktów z innymi ludźmi, solidność, rzetelność, uczciwość, wiedza i poziom kwalifikacji, gotowość do ryzyka, spryt, zaradność (zob. Matuszak 1992, 1993). Badani przedsiębiorcy odczuli swoją odrębność, czego dowodem były wymienione przez nich specyficzne cechy osobowe. Tym samym wskazali, że przynależność do klasy średniej wynika nie tylko z posiadanego kapitału i własnej firmy, ale również oznacza pewne specyficzne cechy osobowości.

Według Domańskiego (1998) klasę średnią w Polsce tworzy przede wszystkim mały biznes, pracownicy umysłowi, stara inteligencja, usługi, robotnicy wykwalfikowani. Klasę średnią we współczesnych społeczeństwach wyróżnia styl

życia i aspiracje. Są to ludzie, którzy na każdym kroku chcą podkreślić swoją odrębność od klas niższych, którym zależy na udowodnieniu, że odnieśli sukces i są coś warte. Boją się utraty prestiżu, boją się porażki i degradacji. Od rodzin robotniczych odróżnia ich kalkulowanie inwestycji w długofalowej perspektywie, rozsądek w wydatkach, przeciwstawiany rozrzutności robotników, którzy nie mają tak dużych motywacji, by oszczędzać. Jest to zbiorowość usytuowana poniżej wąskiej elity, a powyżej klas robotniczych, chłopstwa i różnych podklas. Dlatego klasa średnia jest bardziej wyznacznikiem stylu, identyfikuje tych, którym się powiodło. Na samym dole klasy średniej znajdują się rozmaici referenci i ci wszyscy, którzy nie mają do zaoferowania nic ponad rutynowe czynności proste do wyuczenia i łatwe do zastąpienia czynności, skazani są na stały lęk przed degradacją, będą oni tym bardziej podkreślać swoją odrębność wobec dołów. Są to sfrustrowane „białe kołnierzyki” owładnięte lękiem przed utratą swojej i tak niewysokiej pozycji.

Szczególną rolę odgrywają właściciele prywatnych firm, posiadający jednocześnie wysoki poziom kwalifikacji zawodowych i wykształcenia oraz społecznego prestiżu. Grupa ta może być traktowana jako zwornik pomiędzy klasą biznesu i klasą wiedzy. Tworzą ją specjaliści posiadający status inteligentów z wyższym wykształceniem i będący jednocześnie właścicielami prywatnych firm wykonujących usługi w zakresie ich profesji. Są to adwokaci, notariusze i lekarze różnych specjalności prowadzący prywatną praktykę, architekci mający własne biura projektowe, ekonomiści i prawnicy zajmujący się doradztwem finansowym i pośrednictwem handlowym, informatycy, artyści, plastycy będący właścicielami prywatnych studiów komputerowych, właściciele prywatnych szkół i biur tłumaczeń z języków obcych itp.

Z badań przeprowadzonych przez Matuszaka (1994) wśród tej zbiorowości wynika, że specjalista nie jest aż tak zapracowany jak inni przedsiębiorcy i firma nie zajmuje go bez reszty. Specjaliści dysponują większym budżetem czasu wolnego i ujawniają szerszą skalę zainteresowań kulturalnych i kontaktów społecznych. Czas wolny wypełniają lekturą, spotkaniami towarzyskimi, zajęciami związanymi z osobistymi zainteresowaniami, także hobbystycznymi. Można więc powiedzieć, że ich horyzonty mentalne są szersze, a potrzeby bogatsze i w bardziej różnorodny sposób zaspokajane niż potrzeby przedsiębiorców. Specjaliści z wyższym wykształceniem są grupą, która wnosi wartości inteligenckie do klasy średniej. Wśród tych wartości niebagatelną rolę odgrywa sposób spędzania czasu wolnego oraz

silnie odczuwana potrzeba uczestnictwa w kulturze symbolicznej oraz rozwijania i wzbogacania osobowości poprzez zaspokajanie tej potrzeby.

Istnienie dużej liczebnie klasy średniej sprzyja ekonomicznej i politycznej stabilizacji powstającego w Polsce systemu demokratycznego kapitalizmu. Zasoby finansowe klasy średniej są gwarancją stałego popytu na dobra konsumpcyjne. W gospodarce rynkowej jest to jeden z elementów zabezpieczających przed załamaniem gospodarczym i recesją. W sferze polityki klasa średnia pełni rolę bufora, „wentyla bezpieczeństwa”, łagodzącego obustronne napięcia między radykalizmem dołów społecznych a zachowawczością klas wyższych. W interesie członków klasy średniej jest stabilność powstałych rozwiązań ustrojowych, ponieważ są one gwarantem pomyślności materialnej i wysokiego statusu społecznego. Według Arystotelesa, Alexisa de Tocqueville’a i socjologów współczesnych zajmujących się obecnie tą problematyką, silna *middle class* jest prawdopodobnie najlepszym wskaźnikiem zdrowia całego systemu (Mażewski 1991).

Cechą charakterystyczną struktury klasowej w społeczeństwach wysoko rozwiniętych gospodarczo jest dekompozycja klas społecznych i przekształcanie ich w strukturę warstw społecznych. Dekompozycji uległ kapitał i klasa kapitalistów (z okresu XIX wieku), podzielona obecnie na akcjonariuszy i menedżerów różnych kategorii. Dekompozycji uległa też klasa robotnicza, różnicująca się na kategorie wyspecjalizowanych i wykwalifikowanych czy średnio wykwalifikowanych pracowników. Różnice w interesach tych kategorii pracowników dominują nad wspólnymi interesami. Klasa średnia już „rodzi się” zdekomponowana, składa się bowiem z różnych grup pracowników umysłowych, o różnym poziomie wykształcenia i kwalifikacji, wykonujących różne zawody. Struktura zawodowa w społeczeństwach industrialnych szczególnie się rozbudowała i stała się podstawą organizacji struktury społecznej współczesnego społeczeństwa. W okresie przedindustrialnym struktura zawodowa i role zawodowe były podporządkowane przynależności do danego stanu, w mikroskali zaś rolom rodzinnym. W okresie industrialnym i rozwoju gospodarki towarowo-pieniężnej struktura zawodowa i role zawodowe „usamodzieliły się”, tworząc układy czynności odrębnych od ról rodzinnych i od całej struktury stanowej społeczeństwa. Role zawodowe stały się centralnymi rolami, decydującymi o trybie życia i losach jednostki. Postępująca automatyzacja w przemyśle i innych dziedzinach powoduje osiągnięcie tak wysokiego poziomu techniki wytwarzania i stanu rozwoju ekonomicznego, że następuje inwestowanie w usługi, zmniejszanie zatrudnienia w przemyśle, pracownicy od-

pływają do zawodów usługowych, przekwalifikowują się. W krajach wysoko rozwiniętych gospodarczo dominują zawody usługowe. W tej strefie zatrudnienia obserwuje się nie tylko „pęcznienie” niektórych zawodów, ale przede wszystkim powstawanie nowych zawodów i specjalności. Szczególnie rozwijają się zawody związane z czasem wolnym, uczestnictwem w kulturze, turystyką (jak np.: różne kategorie pracowników kultury, dziennikarze, publicyści, nauczyciele, pracownicy nauki, pracownicy biur podróży, turystyki, telewizji, kinematografii, sportu, różne kategorie pracowników administracyjnych i biurowych). Wiele rodzajów aktywności tzw. społecznikowskich ulega uzawodowieniu (zob. Goodman 1957; Szczepański 1971, s. 225; Turowski 1994, s. 197-206). Stałą prawidłowością zmian w strukturze zawodowej jest wzrost liczby zawodów pracy umysłowej i proporcji zatrudnionej w nich ludności w stosunku do zawodów pracy fizycznej oraz zjawisko zacierania się różnic między niektórymi rodzajami pracy fizycznej i umysłowej. Wraz z postępem technicznym zacierają się różnice między charakterem pracy administracyjno-biurowej i produkcyjnej. Z jednej strony bowiem pracownicy administracyjni i biurowi, handlowi, bankowi w coraz większym stopniu pracują używając maszyn, urządzeń i aparatów zmniejszających wysiłek umysłowy (w dziedzinie handlu wskazuje się np.: na izofony, automatyczne maszyny do pisanie, kalkulatory, maszyny do liczenia, komputery, maszyny obliczające płace, automatyczne maszyny do liczenia pieniędzy w bankach itp.). Z drugiej strony praca produkcyjna w coraz większym stopniu traci charakter czynności manualnych, a na ich miejsce wkracza wzrokowa i słuchowa obserwacja funkcjonowania aparatury produkcyjnej, czy też obsługi ciągników, dźwigów, podnośników i różnego rodzaju agregatów mechanicznych. Można wreszcie wyodrębnić dziedzinę rolnictwa i leśnictwa, których technicyzacja w krajach rozwiniętych gospodarczo tak dalece się upowszechniła, że trudno określić rolnika – technika, organizatora, specjalistę, kierownika zmechanizowanego gospodarstwa – jako pracownika wykonującego zawód pracy fizycznej, czy też współczesnego leśnika, który elektryczną piłą ścina drzewa, ładuje hydraulicznym podnośnikiem na przyczepę traktorową i transportuje ciągnikiem, nazwać ciężko fizycznie pracującym, niewykwalifikowanym dawnym drwalem. Można więc stwierdzić, że społeczeństwa współczesne (w tym szczególnie te, które podlegają rozwojowi techniczno-ekonomicznemu) stoją u progu przemian struktury zawodowej, w której podział na zawody pracy fizycznej i umysłowej będzie anachronizmem (zob. Turski 1964, s. 5-30). Zwraca uwagę zjawisko tworzenia się zawodów tzw. kompleksowych czy syntetycznych, które

obejmują nowe wyodrębnione układy czynności, implikujące jednak wiedzę i kwalifikacje dotyczące pewnej grupy istniejących już zawodów. Przykładami takich zawodów mogą być: menedżerowie, urbaniści, planiści, sprawozdawcy, eksperci, organizatorzy, ale i operatorzy maszyn. Stanowią oni swego rodzaju dach rozczłonkowanej budowli wielu rodzajów grup zawodowych (Turowski 1994, s. 200-210).

Automatyzacja prowadzi do polaryzacji klasy średniej na kategorie specjalistów i pracowników wykonujących pracę o niskiej złożoności. Specjaliści zachowują odrębność wobec zawodów robotniczych pod względem charakteru pracy, natomiast dystans pomiędzy niższymi kadrami pracowników umysłowych i robotnikami zmniejsza się. Mechanizacja i automatyzacja czynności biurowych spowodowały, że złożoność pracy części zawodów umysłowych nie odbiega od niektórych zawodów wykonywanych przez pracowników fizycznych. Równocześnie przemiany w zarządzaniu przedsiębiorstwem sprowadzają niektóre zawody umysłowe do pozycji usytuowanych na najniższym szczeblu hierarchii organizacyjnej, wspólnie z robotnikami.

Procesem znamionym dla współczesnej klasy średniej jest proletaryzacja. Jest to proces „wchłaniania” przez kategorie robotnicze członków klasy średniej. Gdy do klasy średniej zaliczane są kategorie drobnych właścicieli, proletaryzacja utożsamiana jest z przechodzeniem do szeregów klasy robotniczej nie tylko pracowników umysłowych, ale również drobnotowarowych wytwórców. Przejawami tego procesu jest wzmożona ruchliwość społeczna z klasy średniej do robotniczej, zbliżenie między nimi pod względem sytuacji pracy, obniżenie standardu materialnego rodzin pochodzących z klasy średniej, obniżenie poziomu konsumpcji, a także upodobnienia się ich do klasy robotniczej w sferze stylu życia, postaw i wartości. Wyniki badań przeprowadzonych w różnych krajach dowodzą, że dominującym kierunkiem ruchliwości międzygeneracyjnej jest odpływ z klasy robotniczej do kategorii pracowników umysłowych. W ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat tendencja ta utrzymuje się, a co jakiś czas nasila się, co wiąże się przede wszystkim z tempem wzrostu liczebności pracowników umysłowych, przy stabilizacji rozmiarów klasy robotniczej. Przepływy w drugą stronę są rzadsze. Prawidłowości te stwierdzono w Anglii, Holandii, Kanadzie, Stanach Zjednoczonych oraz Niemczech (Domański 1991, s. 38-39). Wbrew tezie o proletaryzacji nie jest to tendencja w kierunku przechodzenia pracowników umysłowych do klasy robotniczej, ale na odwrót, dominuje przepływ do kategorii umysłowych ze zbiorowości pracowni-

ków fizycznych. Równocześnie, dystans między pracownikami fizycznymi i umysłowymi pozostaje bardzo silny, jeżeli definiować go w postaci barier ruchliwości międzypokoleniowej.

Występują również różnice w organizacji pracy między pracownikami umysłowymi a robotnikami. Większość pracowników umysłowych nadal wykonuje swoje zadania w małych zespołach lub samodzielnie, w czystych pomieszczeniach, bez uciążliwego hałasu. Co ważniejsze, mogą oni samodzielnie regulować tempo pracy, podczas gdy czynności robotników określone są przez rytm pracy maszyn lub zespołową koordynację działań w poszczególnych fazach procesu technologicznego. Utrzymują się też różnice w związku z posiadaniem przez personel urzędniczy odrębnych, lepiej zaopatrzonych kantyn i stołówek oraz bardziej komfortowo urządzonych umywalni i toalet (Domański 1991, s. 48).

Podział „fizyczni – umysłowi” zaznacza się w płaszczyźnie kulturowej. Różnicuje ponadto dyspozycje i stany psychiczne składające się na obraz własnej osoby, jak również orientacje jednostek. Robotnicy amerykańscy charakteryzują się zdecydowanie niższą niż pracownicy umysłowi pewnością siebie, zaufaniem do innych ludzi, większym poczuciem lęku i niższością społeczną, a zarazem cechuje ich o wiele wyższy autorytaryzm i konformizm opinii. Wymienionym różnicom towarzyszą niejednakowe dążenia życiowe. Członków klasy średniej cechuje potrzeba sukcesu zawodowego, pogoń za symbolami wysokiego standardu materialnego i konsumpcji. W klasie robotniczej motywacja do osiągnięć jest generalnie słabsza (Domański 1991).

Orientacje życiowe polskiej inteligencji dość wyraźnie odbiegają od postaw dominujących w środowiskach robotniczych i chłopskich. Pewna odrębność pod tym względem cechuje również pracowników umysłowych niższych szczebli oraz prywatnych przedsiębiorców – ci ostatni zajmują pozycje najbliższe pozycjom „starych” klas średnich o mieszczańskim rodowodzie. Analogie można dostrzec między pozycjami środka a cechami świadomości przypisywanymi klasom średnim. Drugi element to krystalizacja tej zależności w ciągu ostatnich lat. W sferze deklarowanych postaw, inteligencję cechuje coraz większy antyegalitaryzm, aprobata twardych reguł gry, zasady polegania na własnych osiągnięciach i wzrastająca niechęć do tradycyjnych wartości znamionujących rozleniwiającą bierność, zakorzenienie w więzach lokalnych i przywiązanie do symboli religijnych nie mających odniesienia do rozwiązań praktycznych problemów. Reprezentanci środowisk robotniczych i rolnicy, usytuowani na drugim biegunie zarysowującego się podziału,

mają raczej w tych sprawach przeciwstawne poglądy. Kształtuje się więc jakby pewien potencjał mentalności i zachowań, bliskich rozumieniu klasy średniej.

W społeczeństwach o gospodarce rynkowej klasa średnia stanowi liczny i doniosły element struktury społecznej. Ważna rola przypisywana tej klasie związana jest z jej etosem. Ludzie usytuowani „w środku” drabiny uwarstwienia charakteryzują się wspólnymi, a różniącymi ich od klas wyższych i niższych poglądami i orientacjami. Zależy im na tym, by nie stracić swej szansy wykazania się sukcesem, cechuje ich styl życia znamionujący powodzenie, samodyscyplina w pracy zawodowej, a ich stosunek do rzeczywistości wyraża pragmatyzm i dynamikę, choć z nastawieniem na zachowanie równowagi i stabilności.

Klasa średnia w Polsce nie jest tylko repliką tradycyjnego mieszczaństwa, czy nawet drobnomieszczaństwa. Zapobiega temu wnoszenie do świadomości tej klasy systemu inteligenckich wartości, aspiracji, stylu życia, wzorów zachowań i konsumpcji. Można uznać, że specjaliści – inteligenci, prowadzący własne firmy oraz właściwy im etos może stanowić pożądany wzór standardów określających klasę średnią.

Klasa średnia jest ośrodkiem specyficznego stylu życia, mentalności i poglądów. Z tego ośrodka emanują wzory docierające do odległych kręgów, które rzucają na kształt całych społeczeństw.

Literatura

- Beskid L., *Zróżnicowanie dochodu i jego potoczna percepcja*. „Praca i Zabezpieczenie Społeczne” nr 1, 1995.
- Buchner-Jeziorska A., *Polska droga do kapitalizmu*. Łódź 1993.
- Cywiński B., *Rodowody niepokornych*. Warszawa 1971.
- Czepulis-Rastenis R., *„Klasa umysłowa”. Inteligencja Królestwa Polskiego 1832-1862*. Warszawa 1973.
- Domański H., *Klasy społeczne, grupy zawodowe, organizacje społeczne*. Warszawa 1991.
- Domański H., *Spółczeństwa klasy średniej*. Warszawa 1994.
- Domański H., *Ruch na drabinie*. „Polityka” nr 10, 1998.
- Ehrenreich B., *Fear of Falling. The Inner Life of the Middle Classes*. Harper Perennial. Za: Domański 1994.

- Filas A., Janecki S., *Umierająca klasa*. „Wprost” 22 XI 1998.
- Fussel P., *Class. A Guide through the American Status System*. New York. 1995.
Za: A. Krzemiński, *Maniery są klasowe*. „Polityka” nr 11, 1996.
- Gliński P., *Alternatywna przedsiębiorczość*. [w:] Wertenstein-Żuławski J., Pęczak M. (red.), *Spontaniczna kultura młodzieżowa*. Wrocław-Warszawa 1991.
- Goodman L., *Man and Automation*. London 1957. Za: Turowski 1994.
- Jałowiecki B., *Strukturalne i aksjologiczne uwarunkowania transformacji systemowej w Polsce*. „Przegląd Socjologiczny” XLI, s. 31 1992.
- Jasiecki K., *Przedsiębiorcy jako „aktor transformacji”*. „Studia Socjologiczne” nr 1, 1996.
- Jaszczuk A., *Kwestia mieszczańska a polemiki pozytywistów z konserwatystami w Królestwie Polskim w latach 1870-1903*. [w:] Kowalska-Glikman S. (red.). *Drobnomieszczaństwo XIX i XX wieku*. Warszawa 1984.
- Kempner S., *Rozwój gospodarczy Polski od rozbiorów do niepodległości*. Warszawa 1924.
- Kurczewski J., *Nasze nowe klasy średnie*. „Przegląd Polityczny” 1993.
- Matuszak G., *Kształtowanie się klasy średniej w Polsce*. Łódź 1992.
- Matuszak G., *Próba operacjonalizacji etosu mieszczańskiego w badaniach nad nową klasą średnią w Polsce*. „Przegląd Socjologiczny” XLII 1993(a).
- Matuszak G., *Szkic do portretu nowej klasy średniej w Polsce*. Łódź 1993(b).
- Matuszak G., *Inteligencja a nowa klasa średnia w Polsce*. Łódź 1994.
- Mażewski L., *Small bussines a rozwój klasy średniej w Polsce*. „Rzeczpospolita” nr 195, 1991.
- Mills C.W., *Elita władzy*. Warszawa 1961.
- Mills C.W., *Białe kolnierzyki*. Warszawa 1965.
- Ossowska M., *Moralność mieszczańska*. Łódź 1956.
- Remer T., *Neomarksowski paradygmat badania struktur klasowych*. PAN IFiS 1990.
- Riesman D., *Samotny tłum*. Warszawa 1971.
- Sikorski B., *Problem polskiego stanu średniego*. Poznań 1937.
- Szczepański J., *Odmiany czasu teraźniejszego*. Warszawa 1971.
- Turski R., *Procesy profesjonalizacji pracy na tle industrializacji i urbanizacji w Polsce Ludowej*. „Studia Socjologiczne” nr 4, 1964.
- Turowski J., *Wielkie struktury społeczne*. Lublin 1994.

- Weber M., *Die Protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus*. [w:] *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie*, t. I Tübingen 1920. Za: Ossowska 1956.
- Wesley J., *Kazania*. Warszawa 1927. Za: Ossowska 1956.
- Wright O.E., Ahrne G., *Classes un United States and Sweden*. 1983. „Acta Sociologica” vol. 26. Za: Remer 1990, s. 37-38.
- Zagórski Z. (red.), *Drobnomieszczaństwo w strukturze i świadomości społecznej*. Wrocław 1988.
- Zagórski Z., *Spółczesność Polski współczesnej. Strukturalne konsekwencje religamentacji*. Wrocław 1993.