

HENRYK DOMAŃSKI

## STRATYFIKACJA A SYSTEM SPOŁECZNY W POLSCE

### I. WPROWADZENIE

Najogólniej definiowana stratyfikacja społeczna jest hierarchicznym układem pozycji. Pytanie, na które chcę odpowiedzieć, jest bardzo konkretne (przynajmniej z punktu widzenia wyznaczników przestrzenno-czasowych), odnosi się bowiem do Polski i dotyczy wpływu stratyfikacji na system społeczny. Opierając się na wynikach badań, postaram się zarysować konsekwencje zmian w mechanizmach stratyfikacji (lub ich braku) dla funkcjonowania różnych instytucji (m.in. rynku pracy), zachowań i postaw jednostek, a także dynamiki konfliktów i napięć. W polskiej socjologii jest to chyba najlepiej udokumentowana (przez wyniki badań) sfera rzeczywistości społecznej w długim, bo kilkudziesięcioletnim przedziale czasowym. Badania nad stratyfikacją społeczną prowadzone są w Polsce od końca lat pięćdziesiątych XX w., a więc niewiele krócej niż w Stanach Zjednoczonych i Anglii. W żadnej innej dziedzinie nie istnieje taka długa seria porównywalnych danych pod względem analizowanych populacji i narzędzi pomiaru. Chociaż wydaje się to oczywiste, warto przypominąć, że analizy ilościowe prowadzone na danych z badań surveyowych nie pretendują do pogłębionego i wyczerpującego spojrzenia. Informują one raczej o najogólniejszych aspektach, otwierając pole do pogłębionej interpretacji i formułowania hipotez.

Skoncentruję się na najlepiej rozpoznanych aspektach stratyfikacji społecznej, co nie oznacza, że rzadziej badane zjawiska, o których mniej wiadomo, pominię. W Polsce, podobnie jak w innych krajach, w których takie analizy robiono, najczęściej badanymi aspektami stratyfikacji są nierówności edukacyjne, bariery ruchliwości międzypokoleniowej, wpływ wykształcenia na osiągnięcia zawodowe, wzory dystrybucji zarobków i hierarchie prestiżu zawodów. Kluczowy wymiar stratyfikacji – władza – analizowany jest głównie w odniesieniu do klasy rządzącej. Z innych wielkich segmentów struktury społecznej stosunkowo najwięcej uwagi poświęcono rolnikom, mniej inteligencji, klasie robotniczej, elicie biznesu i właścicielom firm<sup>1</sup>. Postaram się tu odpowiedzieć na

---

<sup>1</sup> Wyniki badań nad tymi kategoriami przedstawili m.in.: A. Borucki, *Inteligencja polska przed transformacją systemu*, „Kultura i Społeczeństwo” 1994, nr 1; H. Palska, *Nowa inteligencja w Polsce Ludowej*, IFiS PAN, Warszawa 1994; K. Górlach, *Świat w progu domu: rodzinne gospodarstwa rolne w Polsce w obliczu globalizacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2001; J. Wasilewski, *Społeczne procesy rekrutacji regionalnej elity władzy*, Ossolineum, Wrocław 1990; idem, *Polish*

pytanie, czy w ramach hierarchicznego układu dystansów i barier społecznych zaczynają się kształtować klasa „panująca” i klasa „średnia”, które są elementami społeczeństw rynkowych, ale są mniej typowe dla polskiego kontekstu.

## II. WYNIKI BADAŃ

### 1. Merytokracja i nierówności dochodów

Zacznijmy od faktów. Na pierwszy plan wysuwa się wzrost nierówności dochodów – ekonomiczny wymiar stratyfikacji, który jest najłatwiej uchwycić. W latach 1987-2005 stopień koncentracji dochodów rodzin (mierzony indeksem Giniego) zwiększył się z 0,28 do 0,40, a zakres rozpiętości między dochodami 10% osób najzamożniejszych i najuboższych zwiększył się z 3,5 do 6. Silny wzrost rozwarstwienia uwydatnił obecność elity biznesu i ludzi ubogich, których w poprzednim ustroju na taką skalę nie było.

Czynnikiem sprzyjającym zwiększeniu się nierówności dochodów jest wzrost roli merytokracji. Zasada merytokracji polega na wynagradzaniu odpowiednio do „zasług”, co w analizach ilościowych zwykło się operacjonalizować w postaci zależności między poziomem wykształcenia a dochodami jednostek. Występowanie silniejszej zależności znamionuje stan większej merytokracji i, rzeczywiście, w Polsce siła tej zależności ulega systematycznemu zwiększeniu.

Można to stwierdzić, porównując dochody uzyskiwane z tytułu posiadania wyższego wykształcenia w stosunku do średniej. Jeszcze w 1982 r. dochody tej kategorii były tylko o 12% wyższe od średniej krajowej, w 1999 r. kwota ta zwiększyła się do 45%, a w 2005 r. do 61% – natomiast relatywnie coraz niższe zarobki zapewniało wykształcenie średnie ogólnokształcące, zasadnicze zawodowe itd. Zwiększającej się sile związku między poziomem wykształcenia a wielkością zarobków towarzyszył wzrost dochodów wyższej kadry kierowniczej i specjalistów<sup>2</sup>.

Wzrost korelacji między dochodami a wykształceniem i pozycją zawodową można określić mianem rekompozycji tych dwóch podstawowych wymiarów pozycji społecznej. Jest to jedna z charakterystycznych cech okresu kształtowania się stosunków rynkowych, w przeciwieństwie do dekompozycji,

---

*Post-transitional Elite*, w: *The Second Generation of Democratic Elites in Central and Eastern Europe*, red. J. Frentzel-Zagórska i J. Wasilewski, Institute of Political Studies, Warszawa 2000; W. Wesołowski, *Warstwa polityków: ewolucja bez postępu*, „Studia Socjologiczne” 2004, nr 3(174), s. 19-61; J. Gardawski, *Przyzwolenie ograniczone*, PWN, Warszawa 1996; idem, *Powracająca klasa. Sektor prywatny w Trzeciej Rzeczypospolitej*, IFiS PAN, Warszawa 2001; K. Jasiołcki, *Elita biznesu w Polsce*, IFiS PAN, Warszawa 2003; E. Osborn, K. M. Słomczyński, *Open for Business. The Persistent Entrepreneurial Class in Poland*, IFiS Publishers, Warszawa 2005; H. Domański, B. W. Mach, *Inteligencja w strukturze społecznej: dziedziczenie pozycji, wyższe wykształcenie i kariera zawodowa (1982-2006)*, w: *Inteligencja w Polsce: specjaliści, twórcy, klerkowie klasa średnia?*, red. H. Domański, IFiS PAN, Warszawa 2008.

<sup>2</sup> H. Domański, *Merytokracja w zasadach dystrybucji wynagrodzeń w latach 1982-2005*, w: *Zmiany stratyfikacji społecznej w Polsce*, red. H. Domański, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa 2008.

traktowanej jako konsekwencja gospodarki planowej i jeden z atrybutów poprzedniego ustroju<sup>3</sup>.

Warto zwrócić uwagę, że problematyka ta stała się punktem odniesienia również społeczeństw przechodzących od systemu komunistycznego do systemów rynkowych. Podobne analizy prowadzone są w Chinach, Czechach, Rosji i na Węgrzech. W Chinach systematyczne badania realizowane są od lat osiemdziesiątych XX w. Porównując dane dla kolejnych punktów czasowych, stwierdzono, że w miarę upływu czasu siła zależności dochodów od wykształcenia wzrastała, co potraktowano jako świadectwo postępującego urynkowienia zasad ich dystrybucji – a pośrednio, skuteczności reform zapoczątkowanych przez Deng Xiao Pinga<sup>4</sup>. W latach dziewięćdziesiątych wzrost tej zależności stwierdzono też w Czechach<sup>5</sup>. Również na Węgrzech wyższe wykształcenie przynosiło coraz wyższe dochody – ale tylko do 1998 r. W latach 1998-2002 dochody osób z wyższym wykształceniem uległy relatywnemu zmniejszeniu<sup>6</sup>, co interpretowano jako jeden z efektów obniżenia się jego rynkowej wartości w wyniku nadmiernego zwiększenia się „podaży” tych osób. Wynik ten znajduje częściowe potwierdzenie w analizach Z. Blasko i P. Roberta<sup>7</sup>, którzy opierając się na danych z badań panelowych dla 2000 i 2004 r., stwierdzili zmniejszenie się zależności między wyższym wykształceniem a dochodami w pierwszej pracy, ale tylko wśród kobiet. Natomiast krajem, w którym zależność ta nie tylko się nie zwiększała, ale ulegała zmniejszeniu, jest Rosja. Nie dokonywał się tam również wzrost wynagrodzeń specjalistów zajmujących strategiczne pozycje w społeczeństwach rynkowych<sup>8</sup>, podczas gdy tendencje te wystąpiły w Chinach i Polsce. Brak przełożenia rozwoju stosunków rynkowych na wzrost opłacalności wykształcenia i wykonywania zawodu specjalisty tłumaczy się głębszą dezintegracją poprzedniego systemu. Komunizm w Rosji trwał 70, podczas gdy w krajach Europy Środkowo-Wschodniej niecałe 50 lat.

Wróćmy do Polski. Wzrost finansowej opłacalności dyplomu wyższej uczelni i zawodów inteligenckich oznacza, że ludzie z wyższymi kwalifikacjami powinni być coraz lepiej motywowani do pracy. Jest to podstawowy warunek ekonomicznej efektywności i modernizacji stosunków społecznych<sup>9</sup> i charakterystyczna – jak widać – cecha systemu kształtującego się w Polsce. Wynikałoby

<sup>3</sup> W. Wesołowski, K. M. Słomczyński, *Distributive Justice and Status (In)consistency: A Theoretical Debate and Empirical Evidence*, „The Polish Sociological Review” 2002, nr 3, s. 299-312.

<sup>4</sup> Y. Bian, J. Logan, *Market Transition and Persistence of Power: The Changing Stratification System in Urban China*, „American Sociological Review” 61, 1996, s. 739-58; T. Gerber, M. Hout, *More Shock than Therapy: Employment and Income in Russia, 1991-1995*, „American Journal of Sociology” 104, 1998, s. 1-50; X. Zhou, *Economic Transformation and Income Inequality in Urban China*, „American Journal of Sociology” 105, 2002, s. 1135-74.

<sup>5</sup> J. Vecernik, *Changing Earnings Distribution in the Czech Republic*, WIDER, Helsinki 1999.

<sup>6</sup> P. Galasi, *Tulkepezes, alulkepezes es berhozam a magyar munkaeropiacon 1994-2002 (Overeducation, Undereducation and Wage Premia on the Hungarian Labour Market, 1994-2002)*, Budapesti Munkagazdaságtani Füzetek, 3, szam., MTA KTK es BKAE, Budapest 2004.

<sup>7</sup> Z. Blasko, P. Robert, *Graduates in the Labour Market: Does Socio-economic Background Have an Impact? The Case of Hungary*, „Czech Sociological Review” 2007, 43(6), s. 1149-1174.

<sup>8</sup> T. Gerber, M. Hout, op. cit.

<sup>9</sup> D. J. Treiman, *Industrialization and Social Stratification*, w: *Social Stratification: Research and Theory for the 1970s*, red. E. O. Laumann, Bobbs Merrill, Indianapolis 1970.

stać, że mechanizmy stratyfikacyjne prawidłowo zareagowały na zapotrzebowanie ze strony gospodarki kapitalistycznej i stosunków rynkowych. Prawdopodobnie brzmi również ogólniejsza hipoteza, że czynnikiem rozwoju merytokracyjnych zasad dystrybucji dochodów jest polityczna stabilność – ale niekoniecznie demokratyzacja systemu, czego przykładem są Chiny. Natomiast niespełnienie warunku stabilności politycznej – jak w Rosji – wydaje się czynnikiem hamującym rozwój merytokracyjnych stosunków rynkowych.

Trudniej przewidzieć konsekwencje tego procesu dla postaw jednostek. Z badań wynika, że w czasach PRL społeczeństwo uświadamiało sobie fakt rozbieżności między poziomem wykształcenia a wielkością dochodów<sup>10</sup>. Zjawisko to oceniane było krytycznie jako naruszenie ważnej zasady sprawiedliwości społecznej, co w szczególności dotyczyło relatywnie niskich zarobków inteligencji. Warto nadmienić, że krytyka ta była odzwierciedleniem prawidłowości występującej w większości społeczeństw, zgodnie z którą stanem pożądanym przez ogół jest wynagradzanie za pracę zawodową proporcjonalnie do „zasług”<sup>11</sup>. Brak korelacji między wykształceniem a dochodami traktowano jako świadectwo dysfunkcji poprzedniego systemu i gospodarki planowej.

Wzrost merytokracji powinien poprawić samoocenę inteligencji i nastroje społeczne. Obiektywnie rzecz biorąc, reprezentantów tej kategorii powinno być stać na posiadanie własnych domów i mieszkań o wysokim standardzie, luksusowych samochodów i dóbr trwałego użytku, które są przecież poza zasięgiem większości robotników i chłopów. Jeżeli jednak weźmie się pod uwagę barwę nastrojów, to okazuje się, że tak nie jest. Przekonanie o niewystarczającym wynagradzaniu kategorii osób z wyższym wykształceniem utrzymuje się nadal (co jest interesującą prawidłowością z zakresu powszechnego myślenia), z tym że krytyka formułowana w PRL pod adresem komunistycznego reżimu kierowana jest do obecnej klasy rządzącej. Przekonanie o niedopłataniu za wysokie kwalifikacje utrzymuje się przede wszystkim wśród najbardziej opiniotwórczego segmentu, jakim jest inteligencja, aspirująca do bycia wzorem do naśladowania dla klas niższych pod względem stylu życia i systemu wartości. Dużo się mówi o jej degradacji w hierarchii społecznej i braku środków, żeby żyć godnie, na poziomie odpowiadającym wysokiemu prestiżowi i roli elity<sup>12</sup>. Nasuwa się podsumowująca refleksja, że inteligencja, która jest najlepszym rzecznikiem własnych interesów na forum publicznym, lubi być postrzegana jako ofiara każdej klasy rządzącej.

<sup>10</sup> W. Wesolowski, B. W. Mach, *Systemowe funkcje ruchliwości społecznej w Polsce*, IFiS PAN, Warszawa 1986.

<sup>11</sup> J. Kelley, M. Evans, *The Legitimation of Inequality: Occupational Earnings in Nine Nations*, „American Journal of Sociology” 99, 1993, s. 75-125.

<sup>12</sup> Oczywiście polska inteligencja jest bardzo zróżnicowaną kategorią społeczną. Obok roszczeniowej bierności kształtują się w niej również pragmatyczne orientacje nowej inteligencji, wychodzącej naprzeciw wyzwaniom. Omówienie tych złożonych procesów, z prezentacją różnych stanowisk w publicystyce poświęconej tej kwestii, można znaleźć w artykule Magdaleny Gawin, *Abdykacje i restauracje. Debaty o zmierzchu inteligencji polskiej w latach międzywojennych i współcześnie*, w: *Inteligencja w Polsce...*

## 2. Wpływ wykształcenia na pozycję zawodową

Perspektywicznie rzecz ujmując, wniosek o zwiększającej się roli merytokracji mógłby być optymistyczną prognozą, jednak – po pierwsze – w świadomości społecznej tak nie jest. Po drugie, wzrost merytokracji okazuje się (w świetle badań) zjawiskiem o zasięgu ograniczonym do sfery zarobków, które nie przełożyło się na mechanizmy dostępu do pozycji zawodowych.

Można założyć, że ludzie idą na studia w przekonaniu, że znajdą zatrudnienie w zawodach wymagających wyższego wykształcenia, zapewniających im odpowiednio wysoki status społeczny i możliwości zrobienia kariery, tymczasem z badań wynika, że zależność między poziomem wykształcenia a pozycją zawodową maleje. Jedną z oznak tego zjawiska jest zmniejszający się odsetek reprezentantów inteligencji wśród absolwentów wyższych uczelni. O ile w 1982 r. odsetek ten kształtował się na poziomie 62,8, to w 1992 r. wynosił on 52,7%, w 1998 – 40%, a w 2006 już tylko 37,7%<sup>13</sup>. Wynikałoby stąd, że wyższe wykształcenie coraz słabiej przekładało się na przynależność do inteligencji, czyli w miarę upływu lat w jej szeregi przechodziło po ukończeniu studiów coraz mniej osób. Absolwenci wyższych uczelni coraz częściej zasilali kategorie sytuujące się na niższych piętrach drabiny społecznej – w największym stopniu pracowników umysłowych i właścicieli firm poza sektorem rolnictwa. Potwierdzeniem tego procesu są analizy H. Domańskiego, B. W. Macha i D. Przybysza<sup>14</sup>, z których wynika, że w latach 1982-2005 zmalał stopień zależności między wykształceniem a pozycją zawodową zajmowaną w jakimkolwiek punkcie kariery.

Jakie są tego konsekwencje dla funkcjonowania systemu społecznego i postaw jednostek? Osłabienie siły tej zależności można interpretować jako świadectwo zmniejszenia się alokacyjnej roli wykształcenia w zakresie dostępu do wysokich pozycji, a co za tym idzie – obniżenie drożności głównego kanału usytuowania na rynku pracy i wyznacznika karier życiowych. Tak więc byłby to rodzaj systemowej dysfunkcji – zakładając, że warunkiem efektywnego funkcjonowania współczesnych społeczeństw jest obsadzanie pozycji zawodowych odpowiednio do kwalifikacji jednostek. Z punktu widzenia dynamiki mechanizmów społecznych można założyć, że znosi to – w jakimś stopniu – pozytywny (dla efektywności systemu społecznego) wpływ merytokracji w dziedzinie wynagrodzeń i może być źródłem frustracji absolwentów szkół wyższych.

Należy przybliżyć źródła tego procesu. Jednym z nich mogło być obniżenie się rynkowej wartości wykształcenia w wyniku ekspansywnego rozwoju szkolnictwa wyższego i wzrastającej liczby absolwentów szkół wyższych. Struktura wykształcenia w Polsce przesunęła się w górę, czemu nie towarzyszyły odpowiednie przekształcenia struktury zawodowej, co w szczególności dotyczy zwiększenia się liczebności specjalistów i wyższych kierowników. Wyniki badań

<sup>13</sup> H. Domański, B. W. Mach, op. cit., s. 291.

<sup>14</sup> H. Domański, B. W. Mach, D. Przybysz, *Pochodzenie społeczne – wykształcenie – zawód: ruchliwość społeczna w Polsce w latach 1982-2006*, w: *Zmiany stratyfikacji społecznej w Polsce, 1982-2006*, red. H. Domański, IFiS PAN, Warszawa 2008.

dotyczących struktury zawodowej wskazują, że odsetek kierowników wyższego szczebla i specjalistów utrzymuje się od lat osiemdziesiątych bez większych zmian w czasie<sup>15</sup>. Niedopasowanie wykształcenia do struktury zawodowej mogło być źródłem stwierdzonego (i omówionego) w kilku krajach zjawiska inflacji wykształcenia – gdy w wyniku nadmiernego wzrostu jego „podaży” brakuje na rynku pracy pozycji, które powinni obsadzić absolwenci szkół wyższych i osoby te muszą zatrudniać się na niższych pozycjach<sup>16</sup>. Zjawisko to występuje cyklicznie, czego przykładem były Stany Zjednoczone, gdzie oznaki inflacji wyższego wykształcenia wystąpiły w latach siedemdziesiątych XX w. Interpretowano to jako konsekwencję masowego napływu na studia młodych mężczyzn, byłych żołnierzy, po zakończeniu wojny w Wietnamie, którym (na mocy ustawy Kongresu) umożliwiono podejmowanie nauki. W Stanach Zjednoczonych spowodowało to przejściowy spadek alokacyjnej siły wyższego wykształcenia, który jednak minął, jako że po fali napływu na studia, dokonał się naturalny odpływ na rzecz spadku „podaży”. Inaczej może być w Polsce, gdzie nie należy oczekiwać cyklicznego zmniejszenia się podaży absolwentów, chyba że w następstwie niżu demograficznego.

Aktualnie w Polsce zaczyna brakować stanowisk, które „powinni” obsadzić absolwenci szkół wyższych. Bezpośrednim świadectwem tego procesu jest – odnotowany w latach 1988-2003 – spadek zależności między wykształceniem a pozycją zawodową obejmowaną zaraz po ukończeniu szkoły (przy czym dotyczyło to nie tylko wykształcenia wyższego, ale i średniego, o profilu zawodowym i ogólnokształcącym). Po zmianie systemu uzyskanie dyplomu wyższej uczelni zapewniało wyraźnie mniej szans przejścia do kategorii wyższych kierowników i specjalistów<sup>17</sup>. Wynik ten sugeruje, że wyższe wykształcenie przestało być (przynajmniej na starciu) atrybutem zapewniającym dostęp do lukratywnych pozycji zawodowych, o wysokim statusie społecznym.

### 3. Otwartość

Nie byłoby zaskoczeniem, gdyby pojawiły się jakieś inne kanały rekrutacji do tych pozycji. Wiemy na pewno, że nie było nim dziedziczenie pozycji rodziców<sup>18</sup>. Okres zmian systemowych nie przyniósł znaczącego otwarcia się struktury społecznej. W latach 1982-2005 nie zwiększyła się ruchliwość międzypokoleniowa, którą zwykle się traktować jako podstawową płaszczyznę formowania się barier społecznych, mimo przebudowy ustroju politycznego i wymiany elit w dziedzinach gospodarki i władzy. Na zbliżonym poziomie utrzymywały się również inne wskaźniki otwartości struktury społecznej, a mianowicie bariery zawierania związków małżeńskich i homogamia w doborze znajomych. Wiadomo, że preferencje dotyczące wyboru małżonka kształtowane są silnie

<sup>15</sup> H. Domański, *Struktura społeczna*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2007.

<sup>16</sup> R. B. Freeman, *The Overeducated American*, Academic Press, New York 1976; *The Overeducated Worker? The Economics of Skill Utilization*, red. L. Borghans, A. de Grip, Edward Elgar, Cheltenham 2000.

<sup>17</sup> H. Domański, I. Dubrow-Tomescu, *Wejście na rynek pracy a poziom wykształcenia*, w: *Zmiany stratyfikacji społecznej w Polsce*.

<sup>18</sup> H. Domański, B. W. Mach, D. Przybysz, op. cit.

przez podobieństwo statusu i to samo dotyczy utrzymywania bliskich kontaktów towarzyskich, zawężających się na ogół do osób zajmujących podobną pozycję społeczną. Świadectwem przekraczania barier społecznych byłby wzrost towarzyskiej heterogamii i „krzyżowania się” małżeństw, okazuje się jednak, że znaczących tendencji w tym kierunku nie było. Analizy dla lat 1988-2004 wskazują na utrzymywanie się zależności między wykształceniem a – osobno – przynależnością zawodową męża i żony<sup>19</sup>. Nie zmniejszyła się również siła związku między wykształceniem najbliższych znajomych<sup>20</sup>.

Jedynym godnym odnotowania wyjątkiem był wzrost przenikalności barier wykształcenia wśród nowożeńców. Ustalenia dla lat 1977-2007 – obejmujące najdłuższy z dotychczas rozpatrywanych przedziałów czasowych – wskazują na zmniejszenie się siły podobieństwa między wykształceniem małżonków w momencie zawierania związku<sup>21</sup>. Zjawisko to uwydatniło się po kilku latach kształtowania się gospodarki rynkowej, co pozwala wnioskować, że wzrost tego aspektu otwartości mógł być rezultatem zmiany systemu, towarzyszącego jej wzrostu ruchliwości, a zwłaszcza zwiększenia się edukacji na poziomie szkół wyższych. Można było oczekiwać, że konsekwencją wzrastającego dostępu do wyższego wykształcenia będzie osłabienie ostrości barier małżeńskich w górnych partiach hierarchii społecznej – i rzeczywiście taki proces wystąpił. W szczególności osłabieniu uległa bariera między nowożeńcami z wykształceniem podstawowym/średnim a wyższym. Fakt uelastycznienia barier edukacyjnych w momencie zawierania małżeństwa może wskazywać, że coraz częstszym zjawiskiem było przenikanie się tych relacji między różnymi kategoriami na początku małżeństwa, natomiast dłuższy staż małżeński działał w przeciwnym kierunku – większej zgodności wykształcenia męża i żony. Należy jednak podkreślić, że mimo osłabienia dystansów małżeńskich na etapie wyboru partnera, ich hierarchiczny układ był w najogólniejszym zarysie niezmienny. Zgodnie z uniwersalnymi prawidłowościami, największy dystans dzielił osoby z wykształceniem podstawowym i wyższym, i – odpowiednio – bariery małżeńskie między sąsiednimi kategoriami rysowały się słabiej.

Jeszcze jednym aspektem otwartości struktury społecznej są nierówności edukacyjne – wskaźnikiem większej otwartości byłby spadek selekcji do szkół średnich i wyższych ze względu na status społeczny rodziców. Otóż nierówności edukacyjne na początku XXI w. nie odbiegały w znaczącym stopniu od sytuacji w latach osiemdziesiątych, dziewięćdziesiątych i we wcześniejszym okresie. Największe możliwości przechodzenia do szkół średnich i wyższych zapewniało w dalszym ciągu pochodzenie inteligenckie, a najniższe – pochodzenie z rodzin rolników<sup>22</sup>. Należy dodać, że za brakiem większych zmian w selekcyjnej sile

<sup>19</sup> H. Domański, D. Przybysz, *Homogamia małżeńska a hierarchie społeczne*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa 2007.

<sup>20</sup> H. Domański, *Changes in Marital Homogamy and Mate Selection*, w: *Structural and Psychological Adjustment in Poland*, red. K. M. Słomczyński, S. T. Marquart-Pyatt, IFiS Publishers, Warszawa 2007.

<sup>21</sup> H. Domański, D. Przybysz, *Selekcja małżonków pod względem wykształcenia w Polsce: 1977-2007*, „Studia Socjologiczne” 2009, nr 1.

<sup>22</sup> Z. Sawiński, *Zmiany systemowe a nierówności w dostępie do wykształcenia*, w: *Zmiany stratyfikacji społecznej w Polsce*.

kolejnych progów systemu szkolnego kryją się nowe mechanizmy nierówności, związane z koniecznością ponoszenia przez rodziców opłat za kształcenie, czy kosztowne i długotrwałe przygotowywanie się do egzaminów i testów. Większego znaczenia nabiera również rosnące zróżnicowanie szkół pod względem atrakcyjności, a zwłaszcza podział na szkoły prywatne i państwowe, co jest dodatkowym czynnikiem odtwarzania się nierówności pochodzeniowych w trakcie kariery edukacyjnej, po wejściu na rynek pracy i w kształtowaniu się późniejszych losów jednostek.

Wynika stąd, że mechanizmy międzypokoleniowej reprodukcji pozycji społecznej rodziców adaptują się do zmian związanych z ekspansją systemu oświaty. Można powiedzieć, że taka jest naturalna logika mechanizmów stratyfikacji społecznej – zrozumienie jej powinno łagodzić pesymistyczny (dla polityki społecznej) ton tych ustaleń. Utrzymywanie się zależności między pochodzeniem społecznym a szansami kontynuowania nauki potwierdzałyby, że wzrost przenikalności barier małżeńskich między nowożeńcami był wyjątkowym (i być może tylko przejściowym) zjawiskiem.

#### 4. Zmiany pozycji zawodowej w trakcie kariery

Czy oznacza to, że przez cały ten czas Polacy pozostawali w strukturach charakteryzujących się tym samym stopniem „otwartości/zamknięcia”? Brak wyraźniejszych tendencji wskazuje na utrzymywanie się barier pochodzeniowych w kształtowaniu losów życiowych jednostek. Jednak ruchliwość jest wypadkową różnych aspektów. Rezultatem kształtowania się nowej struktury społecznej powinien być wzrost ruchliwości wewnątrzpokoleniowej, dokonującej się po wejściu na rynek pracy (jeżeli rozpatrujemy to z perspektywy jednostki). Ruchliwość wewnątrzpokoleniową zwykle się mierzy odsetkiem osób zmieniających przynależność zawodową w trakcie kariery. Wyniki analiz dotyczących zmian w czasie wskazują, że (w porównaniu z okresem sprzed zmiany systemu) w latach dziewięćdziesiątych odsetek osób ruchliwych w wymiarze wewnątrzpokoleniowym był większy. Porównując odsetki osób, które zmieniły przynależność społeczno-zawodową w latach 1983-1988 i 1988-1993 stwierdzono wyraźny wzrost ruchliwości, przy czym – jak wynikało z analiz – dotyczyła ona (w większości) przechodzenia do drobnego i średniego biznesu<sup>23</sup>.

Innym wskaźnikiem zmian w ruchliwości wewnątrzpokoleniowej jest liczba zmian miejsca pracy. Można zapytać, jaki odsetek osób nie zmieniał pracy od 14 roku życia, ile osób zmieniło ją raz, dwa razy itd. Większą liczbę zmian można traktować jako empiryczne świadectwo większej mobilności jednostek. Zgodnie z oczekiwaniami, w populacji dorosłych Polaków dominują osoby stabilne zawodowo. Okazuje się jednak, że w stosunkowo krótkim okresie, przypadającym na lata 1997-2002, odsetek osób niezmiennych pracy od 14 roku życia

<sup>23</sup> H. Domański, *Mobilność i hierarchie stratyfikacyjne*, w: *Elementy nowego ładu*, red. H. Domański i in., Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa 1997.



zmniejszył się z 43,5 do 39%. W tym samym czasie średnia liczba zmian miejsca pracy zwiększyła się z 2,33 do 2,50<sup>24</sup>.

Potwierdzeniem tego wniosku są dane dotyczące zmian pracy w ciągu ostatnich 5 lat. Respondentom Polskiego Generalnego Sondażu Społecznego (PGSS) zadawano następujące pytanie: „W ilu miejscach pracy był(a) P. zatrudniony(a) w ciągu ostatnich 5 lat?”. I w tym przypadku w latach 1997-2002 ujawnił się wzrost ruchliwości, przy czym wystąpiło to w każdym przedziale wiekowym. Kategorią o największej liczbie zmian pracy były osoby w średnim wieku (od 31 do 50 lat) – średnia liczba zmian pracy zwiększyła się tu z 2,53 do 2,81. Wśród osób najmłodszych średnia ta wzrosła z 2,45 do 2,53, a w kategorii osób najstarszych – z 1,61 do 1,82.

Zmiana ustroju powinna osłabić ciągłość pozycji społeczno-zawodowych zajmowanych w trakcie kariery. Możliwość prześledzenia tego procesu zapewniają dane z badania panelowego realizowanego na próbie ogólnopolskiej w latach 1988-2003. W istocie rzeczy okazuje się, że w okresie tym dokonywały się znaczące przemieszczenia między podstawowymi segmentami struktury społecznej. Nie zmienia to faktu, że przynależność do tych kategorii w 2003 r. zależała w znacznym stopniu od pozycji zajmowanych w 1988 r. W szczególności dotyczy to byłej nomenklatury, czyli osób zajmujących najwyższe pozycje w aparacie władzy politycznej i gospodarce, na podstawie mianowania przez agendy partyjno-rządowe – reprezentanci nomenklatury znacznie częściej przechodzili do uprzywilejowanych kategorii przedsiębiorców, menedżerów i – w mniejszym stopniu – ekspertów<sup>25</sup>. Być może jest to zgodne z oczekiwaniami, ale warto było ten wynik potwierdzić.

### III. KLASY SPOŁECZNE I INNE SEGMENTY

Ustalenia te prowadzą do wniosku, że mimo upadku komunizmu i kształtowania się stosunków rynkowych Polacy funkcjonowali w ramach podobnego układu dystansów społecznych. Brak większych zmian pod względem nierówności edukacyjnych i otwartości struktury społecznej występuje w wielu krajach, społeczeństwo polskie nie było więc wyjątkiem. Niemniej jednak zmiana systemu pociągnęła za sobą rozliczne zmiany miejsc pracy, migracje terytorialne, wzrost bezrobocia i – związane z tym – degradacje w hierarchii społecznej. Kilkaset tysięcy osób wyjechało z kraju i do niego wróciło, a przy tym kilkakrotnie zwiększyła się liczba studentów i absolwentów wyższych uczelni.

Muszą istnieć jakieś siły społeczne, które mają w tych zmianach swój udział, a być może nawet przyczyniają się do nich. Dla zwolenników marksizmu głównym ośrodkiem dynamiki społecznej była struktura klasowa formująca się

<sup>24</sup> Analizowałem to na podstawie danych z Polskiego Generalnego Sondażu Społecznego, realizowanego w 1997, 1999 i 2002 r. Pytanie zadawane respondentom było następujące: „W ilu miejscach pracy był(a) P. zatrudniony(a) od chwili ukończenia przez P. 14 lat?”. We wcześniejszych i późniejszych rundach PGSS tego pytania nie było.

<sup>25</sup> K. M. Słomczyński, I. Tomescu-Dubrow, *Systemowe zmiany w strukturze klasowej a ruchliwość społeczna. Analiza tablic przepływu osób między różnymi kategoriami początkowymi i końcowymi*, w: *Zmiany stratyfikacji społecznej w Polsce*.

na bazie interesów związanych z własnością środków produkcji. Dla neoberystów – kategorie o niejednakowej sile rynkowej, określane mianem klas, warstw i grup zawodowych. Zamiast systematycznego przeglądu wszystkich możliwych „klas” w Polsce skoncentruję się na klasach „panującej” i „średniej”, które wydają się szczególnie predestynowane do odegrania znaczącej roli w transformacji – w świetle teorii, badań i dyskusji prowadzonych z udziałem osobistości życia publicznego i mediów.

## 1. Klasa panująca

Zejscie ze sceny teorii marksowskiej (choćby tylko przejściowe) spowodowało, że pojęcie klasy panującej prawie zniknęło z dyskusji publicznych i badań. Powód, dla którego warto się do niego (w odniesieniu do współczesnej Polski) odwołać, związany jest z kształtowaniem się elity bogactwa i kategorii, która można określić mianem wielkiego biznesu. Drugi powód związany jest z debatą na temat roli „układów”. Pojęcie to zrobiło karierę po wyborach parlamentarnych z 2005 r., stając się hasłem reformy państwa i walki z korupcją pojętych przez rząd Prawa i Sprawiedliwości. Z punktu widzenia stratyfikacji społecznej, słowo „układy” jest hybrydycznym określeniem kategorii realizującej własne interesy ekonomiczne i polityczne, niezgodne z interesem społeczeństwa i państwa, kosztem ogółu ludności. Kategoria ta obejmuje nieformalne związki biznesu z politykami, agentami służb specjalnych, ludźmi rządzącymi mediami i innymi prominentnymi osobami, czerpiącymi z tego korzyści.

Pojęcie „układu” o tyle związane jest z „klasą panującą”, o ile klasa panująca związana jest z władzą<sup>26</sup>. Kategoria ta powinna spełniać następujące kryteria. Po pierwsze, powinna obejmować osoby kształtujące strategiczne decyzje rządu, dotyczące gospodarki, polityki wewnętrznej i innych aspektów funkcjonowania systemu. Po drugie, wskaźnikiem jej panowania jest realizacja jej interesów przez rząd i jego agendy. Po trzecie, co dotyczy zresztą każdej klasy społecznej, przynależność do niej powinna się charakteryzować międzypokoleniową ciągłością w odniesieniu do sporej części jej członków. Powinni być oni również podobnie usytuowani w strukturze społecznej, głównie pod względem zasobów kapitału ekonomicznego i dysponowania środkami produkcji. Ważne są wzajemne relacje między klasą panującą a klasą rządzącą, czyli sprawującą władzę na co dzień – w demokratycznych społeczeństwach odpowiednikiem tej drugiej jest rząd i wyższa biurokracja państwowa. Otóż panowanie i rządzenie nie pokrywają się ze sobą, a nawet mogą być rozłączne, czego przykładem są dyktatury wojskowe w nowych krajach afrykańskich i w Ameryce Łacińskiej, które wydają się niezależne w swych poczynaniach od miejscowej arystokracji i środowisk biznesu. Dodałbym jeszcze, że o ile istotą klasy rządzącej jest

<sup>26</sup> W publicystyce oryginalną interpretację klasy panującej w Polsce, utożsamiając ją w znacznym stopniu z „układem”, przedstawił w „Dzienniku” Robert Krasowski, *Gdzie jest władza?, w: Idee z pierwszej ręki. Antologia najważniejszych tekstów 'Europy' – sobotniego dodatku do 'Dziennika'*, Axel Springer Polska, Warszawa 2008.

egzekwowanie poleceń – za pośrednictwem aparatu administracyjnego, policji i wojska – o tyle cechą klasy panującej jest to, że jej władzy nie widać, przynajmniej w sensie bezpośredniego stosowania przemocy fizycznej.

Wydaje się, że klasa panująca nie musi występować w każdym systemie społecznym. Nie było jej w czasach PRL, ponieważ system komunistyczny nie zapewniał stabilności elicie partyjno-rządowej. Sukcesja na tych pozycjach dokonywała się metodą pałacowych przewrotów, tak więc perspektywy dłuższego utrzymania się przy władzy nie mogły być duże. Dotyczy to nie tylko systemu komunistycznego, ale wszystkich społeczeństw, w których nie występują mechanizmy dziedziczenia przynależności do elit władzy państwowej. PZPR-owska elita nie zdołała (nie zdążyła) skonsolidować się w sensie międzypokoleniowej ciągłości.

Jeżeli zatem jest w Polsce klasa panująca, to powinna ona kształtować politykę kolejnych rządów, z kolei rządy te powinny realizować strategiczne interesy tej grupy społecznej. W najślabszym wariancie – nie powinny one robić nic takiego, co mogłoby te interesy naruszać. Kategoria ta powinna również spełniać kryteria bycia „klasą społeczną”, co polegałoby m.in. na dziedziczeniu pozycji rodziców.

Kategorią najbardziej zbliżoną do tego modelu jest elita bogactwa, obejmującą głównie elitę biznesu. Według szacunków, w których kryterium bogactwa są aktywa na poziomie 1 mln zł i wyżej, liczebność tej kategorii oceniana jest na 15-17 tys. osób<sup>27</sup>. Przegląd polityki kolejnych rządów (od T. Mazowieckiego do D. Tuska) prowadzi do wniosku, że żaden z nich nie naruszał interesów elity bogactwa. Żadna ekipa nie podejmowała prób renacjonalizacji środków produkcji, podwyższania podatków, faworyzowania związków zawodowych przy podejmowaniu decyzji ani nie podejmowała żadnych działań, które osłabiłyby pozycję wielkiego biznesu. Nawet ekipy rządowe mające programowo krytyczny stosunek do gospodarki rynkowej dostosowywały się do niej, czego przykładem były rządy Prawa i Sprawiedliwości w latach 2005-2007. Z drugiej strony można wskazać wiele przykładów wywierania nacisków na członków klasy rządzącej, czego świadectwem były liczne afery korupcyjne, nagłośnione przez media (od przekupywania urzędników do oczekiwania korzyści w zamian za finansowanie kampanii wyborczej). Zapewne za niektórymi z nich mogą się kryć nieformalne „układy”, chociaż należy podkreślić, że korupcja z udziałem polityków jest również na porządku dziennym w krajach zachodnich i społeczeństwo polskie nie stanowi w tej sferze wyjątku<sup>28</sup>. W sumie w społeczeństwie rynkowym, jakim staje się Polska, klasa panująca dopiero się rodzi. Jedną z barier przeciwdziałających jej konsolidacji jest brak sformalizowanych związków polityki z biznesem (np. w postaci zinstytucjonalizowanego lobbingu) i załączkowe dziedziczenie przynależności do elit, chociaż zjawisko przekazywania wielkich fortun dzieciom jest tylko kwestią czasu.

<sup>27</sup> K. Jasiński, *Elita bogactwa w Polsce. Szacunki liczebności według kryterium prywatnych aktywów finansowych*, 2009 (maszynopis).

<sup>28</sup> Autor politycznej biografii Hillary Clinton wskazuje, że w kampanię prezydencką Billa Clintona z 1992 r. wielkie korporacje zainwestowały setki milionów dolarów (C. Bernstein, *Hillary Clinton*, Wydawnictwo Prószyński i S-ka, Warszawa 2007, s. 246).

## 2. Klasa średnia

Żeby należeć do klasy średniej trzeba mieć własność (firmy, kapitału ekonomicznego, lub rzadkich, a poszukiwanych kwalifikacji eksperta), być człowiekiem zamożnym i reprezentować odpowiedni styl życia. Jeżeli chodzi o postawy, to członkowie klasy średniej wyróżniają się skłonnościami do polegania na sobie i podporządkowywaniem strategii życiowych osiągnięciu sukcesów, zaczynając od wyboru najlepszej szkoły dla dzieci. Biorąc pod uwagę pozycję zawodową i status społeczny, głównymi kandydatami do polskiej klasy średniej są kierownicy wyższego szczebla, specjaliści (czyli inteligencja) i właściciele małych i średnich firm.

Najważniejszą strukturalną barierą rozwoju polskiej klasy średniej jest niska stopa życiowa, chociaż za kilkadziesiąt lat powinniśmy zbliżyć się do poziomu zamożności społeczeństw zachodnich. Poważniejsze bariery tkwią w sferze świadomościowej. Dla mieszkańców Stanów Zjednoczonych czy Anglii „klasa średnia” symbolizuje powodzenie życiowe, które przekłada się na wysokie konto w banku, własny dom i stosunkowo wysokie dochody, pozostające w zasięgu wytrwałych, ambitnych i zdolnych jednostek. Przynależność do klasy średniej zaspokaja tam uniwersalną potrzebę otrzymywania oznak uznania od innych, pozwalając funkcjonować jej członkom w przekonaniu o własnej wyższości.

Drugą psychologiczną korzyścią z przynależności do klasy średniej jest jej rola w łagodzeniu osobistych frustracji i napięć. Funkcjonowanie społeczeństw rynkowych opiera się na zasadzie współzawodnictwa, ludzie żyją tam pod presją potrzeby sukcesu. Otóż klasa średnia częściowo rozładowuje ten problem, ponieważ (zgodnie z ideologią równych szans) oferuje pozycje będące w zasięgu każdej jednostki. Nie każdy może być prezydentem USA, ale przynależność do klasy średniej jest już przyzwyczajoną legitymizacją sukcesu i oznaką przydatności dla tego systemu, zgodnie z oczekiwaniami, do których jest się wdrażanym od dziecka. Obecność dużej klasy średniej – kategorii, której się dobrze powodzi – działa jak zawór bezpieczeństwa, utrzymującego presję współzawodnictwa na bezpiecznym poziomie.

W Polsce nie żyje się pod presją współzawodnictwa, ponieważ zasada ta nie jest wbudowana w logikę naszego systemu. Idea rywalizacji o status społeczny obca jest mentalności statystycznego Polaka i uznawana za „niewłaściwą”, ponieważ w odczuciu ogółu normą jest raczej to, że „nie należy się chwalić”. Uniwersalna potrzeba bycia pozytywnie ocenianym przez innych zaspokajana jest drogą indywidualnych strategii w rodzinie, pracy i wobec znajomych. Nie ma więc u nas silnego zapotrzebowania na kategorię zaspokajającą potrzebę sukcesu. Empirycznym potwierdzeniem tej tezy mogą być rezultaty ogólnopolskich badań nad inteligencją, z których wynika, że (w latach osiemdziesiątych) jej reprezentanci proszeni o definicję inteligencji wskazywali przede wszystkim na jej powinności moralne (przekazywanie dziedzictwa kulturowego i wartości duchowych), co kontrastuje z rolą klasy średniej jako kategorii charakteryzującej się pragmatycznym podejściem do życia<sup>29</sup>.

<sup>29</sup> S. Kwiatkowski, *Szpicownik z CBOS-u*, Wyższa Szkoła Społeczno-Gospodarcza, Tycyn 2004, s. 299.

Ani inteligencja, ani średni i drobni właściciele nie identyfikują się z „klasą średnią”, pojęcie to słabo funkcjonuje w języku potocznym, nie odwołują się do niego również politycy. To ostatnie zjawisko jest interesującym odwrotem od popularności z pierwszych lat transformacji, gdy powszechnym zjawiskiem było posługiwanie się hasłem „klasy średniej” jako miernikiem zaawansowania reform rynkowych. W pierwszej dekadzie XXI w. pojęcie to znikło z programów największych partii politycznych, co wydaje się podyktowane pragmatyczną strategią wyjścia naprzeciw zapotrzebowaniu na „solidaryzm społeczny”. Dla opozycji i rządu nie jest wskazane deklarowanie sympatii dla rozwoju „klasy średniej”, która kojarzy się ludziom z reformami L. Balcerowicza, rozwarstwieniem społecznym i liberalną gospodarką rynkową.

Nic nie wskazuje na wykreowanie zapotrzebowania na takie identyfikacje w przyszłości. W Polsce nie wyłoni się wierna kopia anglosaskiej *middle class*, ponieważ jednak społeczeństwo rynkowe nie może się obejść bez kategorii realizujących jej funkcje, inteligencja i właściciele będą musiały wejść w rolę klasy średniej w „słabszej” postaci. Będą zbiorowością jednostek zajmujących pozycję „klasy średniej” w strukturze społecznej, które nie są przynależności do tej klasy świadome.

Trudno tu o dokładne prognozy, ale – podobnie jak w krajach zachodnich – kategoria ta musi wziąć na siebie rolę klasy tworzącej wielomilionowy rynek konsumentów, którzy kreują popyt na usługi i dobra. Dobrze prosperująca klasa średnia jest bowiem jednym z kół zamachowych rozwoju ekonomicznego, z którego korzystają wszyscy mieszkańcy. Wyniki badań nad polską inteligencją wskazują, że powoli wchodzi ona w tę rolę, m.in. jest ona najważniejszym konsumentem na rynku mieszkaniowym i w dziedzinie dóbr luksusowych z „wyższej półki”. W 2006 r. 10,9% inteligentów posiadało drugi dom, a wśród właścicieli odsetek ten wynosił 7,5%, co dawało im wyraźną nadreprezentację w stosunku do średniej dla społeczeństwa polskiego ogółem, wynoszącej 4,9%<sup>30</sup>.

Ważnym zadaniem klasy średniej jest wywieranie pozytywnego wpływu na racjonalne obsadzanie pozycji zawodowych i wysokich stanowisk. Funkcjonowanie tej kategorii społecznej opiera się na zasadach merytokracji, która wymusza doskonalenie kwalifikacji i obsadzanie pozycji według talentów i zasług. Oznaką kształtowania się społeczeństwa klasy średniej w Polsce może być wzrost merytokracji w dziedzinie dystrybucji wynagrodzeń. Prawdą jest, że równocześnie zmniejsza się wpływ poziomu wykształcenia na obsadzanie pozycji, zapewne jednak, w miarę upływu czasu, oprócz dyplomu wyższej uczelni wyłonią się nowe kryteria selekcji. Obniżenie się wskaźnikowej wartości wyższego wykształcenia wymusi na pracodawcach branie pod uwagę specjalistycznych kwalifikacji kandydatów, ich kapitału społecznego (umiejętności nawiązywania kontaktu z klientem) i innych zasobów odzwierciedlających „zasługi”.

Od klasy średniej oczekuje się również stabilizacji systemu politycznego – ludzie żyjący w dostatku powinni współuczestniczyć w życiu publicznym,

<sup>30</sup> H. Domański, *Dystanse inteligencji w stosunku do innych kategorii społecznych*, w: *Inteligencja w Polsce...*, s. 300.

zaczynając od samorządności w miejscu zamieszkania, przez respektowanie wartości obywatelskich, takich jak przestrzeganie zasad porządku społecznego i prawa, przyjmowanie odpowiedzialności za własne działania oraz tolerancja dla grup mniejszościowych i wyborów dokonywanych przez innych. Jest to modelowy (można by powiedzieć: ambitny) wizerunek aktywnego obywatela. Bardziej realistyczna wizja zakłada, że od ludzi, którym się dobrze powodzi, można przynajmniej oczekiwać akceptacji *status quo* i nieangażowania się w kontestacyjne działania zagrażające strukturom społecznym. Obecnie polska inteligencja spełnia te minimalne kryteria, czego świadectwem może być jej stosunkowo największa (w porównaniu z innymi kategoriami) frekwencja w wyborach parlamentarnych w latach 1991-2005 i stosunkowo najwyższy wskaźnik uczestnictwa w różnych organizacjach<sup>31</sup>.

#### IV. WNIOSKI

Przedstawione ustalenia można potraktować jako polemiczny argument w stosunku do tezy o kształtowaniu się społeczeństw ponowoczesnych, w których zanikają mechanizmy stratyfikacji społecznej. Mimo że społeczeństwo polskie jest w okresie przejściowym, mechanizmy te funkcjonują według logiki, której obecność wykazały wcześniejsze badania. Nic nie wskazuje na zanikanie mechanizmów dziedziczenia pozycji rodziców, wpływu wykształcenia na pozycję zawodową i na poziom dochodów. Nie rozmywają się również bariery między kategoriami o niejednakowym statusie społecznym pod względem doboru małżonków i bliskich znajomych. Nie są to stwierdzenia odkrywcze. Jedynym uzasadnieniem odwoływania się do nich może być to, że odnoszą się one do społeczeństwa, w którym mogłoby dojść do osłabienia logiki stratyfikacji społecznej. Jednak tak nie jest (wyjątkiem jest degradacja polityków w hierarchii prestiżu zawodów)<sup>32</sup>. Płyńcie stąd ogólniejszy wniosek, że nowoczesne społeczeństwa nie stają się zbiorami jednostek, które kierują się w swych poczynaniach życiowych wyborami oderwanymi od strukturalnego podłoża.

Procesów stratyfikacji społecznej nie można przewidzieć z taką dokładnością, jak np. cyklicznego charakteru kryzysów w gospodarce światowej. Niemniej pewne podobieństwa obu tych dziedzin skłaniają do sformułowania prognozy, że towarzyszący rozwojowi stosunków rynkowych w Polsce wzrost merytokracji w zasadach wynagradzania musi się w jakimś momencie zatrzymać, a być może odwrócić, w wyniku obniżenia się rynkowej wartości dyplomów wyższych uczelni. Zjawisko to już wystąpiło w odniesieniu do zasad obsadzania pozycji zawodowych – sugeruje to, że drugą tendencją powinno być wyłonienie się nowych kryteriów rekrutacji do kategorii wyższych kierowników i specjalistów. Nie wystarczy już tylko legitymowanie się dyplomem szkoły wyższej, trzeba będzie ukończyć Uniwersytet Warszawski lub inną reno-

<sup>31</sup> Ibidem, s. 319.

<sup>32</sup> Przedstawiciele zawodów związanych z władzą polityczną, którzy we wszystkich krajach obdarzeni są najwyższym prestiżem, w Polsce sytuują się po zmianie systemu na samym dole hierarchii (ibidem).

mowaną uczelnię. Zapewne dodatkowym kryterium branym pod uwagę przy przyjmowaniu do pracy i awansowaniu na wyższe pozycje będzie posiadanie specjalistycznych kwalifikacji, a być może rekomendacje wiarygodnych ekspertów.

Trudniej prognozować tendencje w zakresie nierówności edukacyjnych. Za ich stabilnością przemawia brak większych zmian w sile barier pochodzeniowych w większości społeczeństw zachodnich. Osłabienie ich udało się tylko w Szwecji, nie warto więc ryzykować twierdzenia, że ulegną one zmniejszeniu i w Polsce. Trudno sobie również wyobrazić zanikanie barier statusu społecznego przy zawieraniu małżeństw, czyli sytuacji, w której – powiedzmy – lekarze masowo zaczynają się żenić ze sprzątaczkami, nauczycielki z robotnikami rolnymi, a adwokaci z kasjerkami supermarketów. Wymagałoby to egali-taryzacji w zakresie upodobań, stylów życia i systemów wartości. Wtedy świat musiałby stanąć na głowie.

*Prof. dr hab. Henryk Domański*  
*Instytut Filozofii i Socjologii PAN w Warszawie*

## STRATIFICATION AND THE SOCIAL SYSTEM IN POLAND

### Summary

The paper analyses the functioning of the social system in Poland from the stratification mechanism perspective. Basing on the results of research carried out in the last decades, the author attempts to identify the conditions in which the recent changes have taken place in the stratification mechanism and the consequences they had on institutions and social attitudes. An analysis of the above leads to a conclusion that those mechanisms function according to a certain logic that is well known both in theory and in practice. Contrary to the theses suggesting a decline of social stratification, there is nothing to suggest that intergenerational transmissions of social status or educational inequalities have weakened. Likewise, marital homogamy and friendship patterns remain substantial.

In the second part of the paper the author attempts to answer the question whether within this stable system of social distances, a "ruling" class and a "middle" class are emerging, as they seem to be (both from the theoretical and empirical point of view) the most predestined classes to play a significant role in the transformation process.