

HENRYK DOMAŃSKI

## **KLASA ROBOTNICZA W TLE INNYCH KLAS**

Podstawowe pytanie ma charakter egzystencjalny: czy we współczesnym świecie klasy społeczne jeszcze istnieją? Dlatego też, przypadek polskiej klasy robotniczej trzeba przede wszystkim rozpatrywać pod tym kątem, odnosząc się do szeroko dyskutowanego problemu zanikania klas. Spróbuję go poddać empirycznemu testowi, opierając się na wynikach systematycznych badań. Tak więc, pytanie jest następujące: czy robotnicy w Polsce istnieją jeszcze jako klasa?

Jakie kryteria obecności klas społecznych należy w tym przypadku zastosować? Wybór zależy od przyjętej opcji. Na użytek niniejszych rozważań wziąłem pod uwagę niektóre wskaźniki położenia materialnego, barier mobilności społecznej, a także podziałów wynikających z odmiennych orientacji i postaw, które w różnych teoriach zwykle się traktować jako przejawy występowania klas.

Porównując te charakterystyki na przestrzeni kilkunastu lat będziemy się mogli przekonać, że kategoria najemnych pracowników fizycznych, najczęściej utożsamianych z klasą robotniczą, zachowuje pod wieloma względami odrębność w stosunku do innych wielkich segmentów typu klasowego, takich jak inteligencja, prywatni przedsiębiorcy czy chłopstwo. Jednak przedtem, trzeba powiedzieć kilka słów na temat tego, skąd biorą się wątpliwości odnośnie istnienia klas i z jakich to względów warto się tym problemem zajmować w realiach współczesnej Polski. Wymienię więc najpierw teoretyczne przesłanki, a potem kilka faktów obrazujących przekształcenia struktury społecznej z ostatnich lat, związane ze zmianą systemu politycznego, które są naturalnym tłem dla rozważań nad klasą robotniczą.

### **PROBLEM ZANIKANIA KLASY ROBOTNICZEJ**

Jest to fragment szerszego problemu. Od ponad stu lat prowadzone są w środowiskach akademickich dyskusje na temat stopniowego zmniejszania się ważności podziałów klasowych, zaś klasa robotnicza pozostaje w centrum sporu. Od jej obecności, lub przeciwnie – tego czy przestaje być ona ważnym czynnikiem przekształceń uzależnia się (w teoretycznych debatach) funkcjonowanie kluczowych mechanizmów struktury społecznej. Punktem wyjścia było stanowisko ortodoksyjnych marksistów. Opierając się na analizie XIX-wiecznych społeczeństw rozwijającego się kapitalizmu wskazywali oni na istnienie dwóch przeciwstawnych klas, czyli szeroko rozumiane-

go proletariatu i uprzywilejowanych w sensie ekonomicznym, politycznym i kulturalnym właścicieli środków produkcji, który to podział miał decydować o obliczu nowoczesnego społeczeństwa rynkowego. Krytyka tej tezy rozpoczęła się w momencie, gdy w łonie samego marksizmu zwrócono uwagę na fakty świadczące o zacieraniu się ostrości dystansów społecznych, które dotychczas bardzo wyraźnie oddzielały robotników od kategorii bardziej od nich korzystnie usytuowanych w rozmaitych hierarchiach stratyfikacyjnych. Z obserwacji przejawów polepszania sytuacji materialno-bytowej robotników, narodził się zapoczątkowany przez Bernsteina (1901) rewizjonizm.

Obecnie, po obu stronach tego sporu zaangażowani są przedstawiciele różnych stanowisk, niejednokrotnie bardzo odległych teoretycznie od pierwotnej inspiracji. Pojawiło się kilka ważnych argumentów przemawiających za schodzeniem klasy robotniczej ze sceny (zob. Pakulski i Waters 1996). Będziemy je mieli na względzie, poszukując przejawów obecności klasy robotniczej we współczesnej Polsce.

Teza ta ma, po pierwsze, aspekt demograficzny. Robotnicy, kiedyś przeważający liczebnie segment struktury społeczno-zawodowej, zaczęli tracić dominującą pozycję na rzecz pracowników umysłowych. Analiza długookresowych tendencji potwierdza stałe zmniejszanie się odsetka pracowników fizycznych wśród ogółu aktywnej ekonomicznie ludności. Na przykład w Anglii, relatywny udział robotników wykwalifikowanych obniżył się z 23,8% w 1951 r. do 16% w 1981 r. Analogiczne procesy objęły robotników półwykwalifikowanych (spadek z 26,6% do 19%) – chociaż niewykwalifikowanych już tylko w niewielkim stopniu (11,9 i 10,4%). W tym samym czasie procentowy udział wyższych kadr menedżerskich i kategorii *professions* zwiększył się z 5,4 - 6,6 do 10,1 - 14,7% (Heath i in. 1991: 203). Podobny kierunek zmian odnotowano w innych krajach i nic nie wskazuje na radykalne odwrócenie się tendencji spadkowych w przyszłości. Prawdziwość tezy o malejącej ważności klasy robotniczej, ujmowana od strony ilościowej wydaje się bezsporna, ale można też przedstawić argumenty osłabiające siłę tej interpretacji, jak pokażemy dalej, analizując dane dla Polski.

Zwolennicy tezy o zanikaniu klas mogliby jeszcze bardziej wzmocnić swoje stanowisko przez wskazywanie, że zmniejszającej się liczebności towarzyszą zmiany wewnętrznej kompozycji środowisk robotniczych, prowadzące do ich dezintegracji, które pozbawiają klasę robotniczą dynamizującego potencjału. Kolebką klasy robotniczej był zawsze wielki przemysł zlokalizowany w wielkich zakładach produkcyjnych w górnictwie, hutnictwie, stoczniach i w przedsiębiorstwach wytwarzających środki transportu. Tymczasem – jak dowodzą np. Dahrendorf (1959), Bell (1973), Berger (1987) czy Toffler (1990) – obserwuje się postępującą dekoncentrację zatrudnienia w sektorze wielkoprzemysłowym i przemieszczanie się punktu ciężkości, *primo*, w kierunku sektora usług, *secundo*, w ramach przemysłu produkcja bardziej niż kiedyś skupia się w małych i średnich firmach, które prowadzą elastyczną politykę zatrudnienia, polegającą na krótkookresowych kontraktach i płynności kadr. Na skutek tych zmian, tożsamość klasowa i soli-

darność robotników uległa erozji – tym też m.in. tłumaczy się osłabienie ich radykalizmu i tradycyjnej skłonności do kolektywnych wystąpień (zob. Clark i Lipset 1991; Clark i in. 1993). Wniosek ten, co trzeba podkreślić, jest w gruncie rzeczy hipotezą wynikającą z dedukcyjnego rozumowania w oparciu o przesłanki dotyczące wspomnianych restrukturyzacji. Nie przedstawiono bezpośrednich dowodów na to, że przemiany organizacyjne zredukowały siłę mobilizacyjną robotników jako klasy. Ja również poprzestaną na dedukcji odnośnie możliwych konsekwencji tego procesu, jako że nie mam danych dotyczących np. “stopnia radykalizmu” czy “mobilizacji w dłuższych przedziałach czasu, aby weryfikować tę zależność dla Polski. Ograniczymy się do analizy zmian w kompozycji klasy robotniczej, formułując pewne wnioski.

Po II wojnie światowej gospodarka amerykańska i kraje Europy Zachodniej wkroczyły w fazę bezprecedensowego wzrostu, trwającego do lat siedemdziesiątych. Rosnąca prosperity pociągnęła za sobą szybki wzrost zamożności, którą odczuły również klasy niższe, zniknęło widmo biedy, występujące w świadomości społecznej od czasów Wielkiego Kryzysu, masowa konsumpcja stała się faktem, czyniąc realnym możliwość zmniejszenia wyrazistości podziałów klasowych i w tym wymiarze. Nie mogło być bardziej przekonującego dowodu na zmniejszanie się ważności klas. Autorzy pierwszej fali publikacji zapowiadających niwelację bariery pomiędzy robotnikami a kategoriami o wyższym statusie znaleźli się pod wrażeniem perspektyw dobrobytu. W sytuacji gdy interesy ekonomiczne stanowiły zawsze podstawowe źródło antagonizmów klasowych – jak podkreślali – spłaszczenie różnic w sferze konsumpcji i warunków bytowych, powinno wyrzucić na klasę robotniczą pacyfikujący wpływ (Bendix 1956; Dahrendorf 1959). Przejawów tego procesu poszukiwano m.in. w przesunięciu orientacji robotników na zainteresowania typowe dla *middle class*, związane z “dorabianiem się”, nastawieniami na tzw. “prywatyzację” strategii życiowych i indywidualizm. Podnoszona od wystąpienia Bernsteina, kwestia “zburzazyjnienia” klasy robotniczej nabrała wyrazistości.

W przypadku Polski, oznak “zburzazyjnienia” kategorii robotniczych będziemy poszukiwać w wymiarze dochodów rodzin i materialnych wyznaczników zamożności. Teza ta w najnowszym wydaniu socjologii brytyjskiej, z końca lat osiemdziesiątych mówi, że centralną płaszczyzną stratyfikacji stał się obecnie dostęp do dóbr konsumpcyjnych – w szczególności zaś własność domu i środków transportu determinuje kształt nierówności na głównej osi. Wprawdzie robotnicy nadal ustępują tu klasie średniej, ale miejsce w podziale pracy i stosunek do środków produkcji utraciły już swój przemożny wpływ (Dunleavy i Husbands 1985; Saunders 1990). Zobaczmy czy również w warunkach polskich można mówić o zacieraniu się dystansu między robotnikami a pracownikami umysłowymi w różnych wymiarach konsumpcji i czy jest jakiś ślad reorientacji postaw, w kierunku indywidualizmu i innych wartości przypisywanych w społeczeństwach zachodnich *middle class*.

Ostatnim elementem charakterystyki położenia społecznego robotników będą bariery mobilności. Chodzi o ustalenie, w jakim zakresie jednostki

wywodzące się z tych środowisk mogą wyjść z nich awansując do kategorii zajmujących w hierarchii społecznej wyższą pozycję. Otwartość barier klasowych, którą zwykło się mierzyć przez natężenie mobilności informuje o szansach zmiany statusu przez reprezentantów różnych klas, co nie musi być oczywiście związane z procesami zacierania się dystansów pomiędzy kategoriami społecznymi, o których do tej pory była mowa. Bariery zmian przynależności klasowej odznaczają się dużą trwałością w czasie – również możliwości wyjścia z kategorii robotniczych nie zwiększają się w znacznym stopniu nawet na przestrzeni kilkudziesięciu lat, co dokumentują wyniki badań poświęconych tej problematyce (Hout 1989; Jones i in. 1994). Społeczeństwo polskie nie jest wyjątkiem od uniwersalnych prawidłowości i łatwo dowieść – uprzedzając wyniki analiz – że ze względu na dziedziczenie pozycji i szanse awansu, klasa robotnicza zachowuje w strukturze społecznej odrębną pozycję.

### ZMIANY STRUKTURY SPOŁECZNEJ W LATACH '90

Zanim sprawdzimy, w jakim kierunku ewoluuje pozycja robotników, przypomnijmy dwie generalne tendencje, które zarysowały się w ciągu ostatnich lat.

Pierwsza z nich odnosi się do zmiany rozkładu podstawowych segmentów struktury społecznej w Polsce. W zasadzie wystąpiła tylko jedna, ale widoczna zmiana, polegająca na zwiększeniu się udziału prywatnych przedsiębiorców wśród ogółu czynnych zawodowo – struktura zawodowa jest wszędzie podstawową płaszczyzną kształtowania się różnego rodzaju dystansów i nierówności i dlatego dokonujące się przekształcenia najlepiej jest ujmować w kategoriach zawodowych, co w analizach tego typu jest zresztą pewnym standardem. Otóż, w latach 1982 - 1995, odsetek właścicieli zwiększył się 1,6 do 6,5%. Tak dynamicznie nie rozwijała się żadna z kategorii społecznych – żadna też nie doznała tak wyraźnego spadku liczebności. Pewne wahania względnego udziału inteligencji, pracowników umysłowych niższych szczebli, robotników wykwalifikowanych i pracowników fizycznych do prac prostych, jak również rolników znamionowały bardziej stopniową ewolucję i zrównoważoną stabilność niż radykalną zmianę. Liczebny rozwój kategorii właścicieli przedsiębiorstw był bezpośrednim skutkiem rozwoju sektora prywatnego. W tej właśnie postaci dały o sobie znać, upadek socjalizmu i rozwój kapitalistycznego rynku, jeżeli chodzi o wpływ przeobrażeń ustrojowych na zmiany kształtu struktury społecznej.

Druga tendencja, która również jest konsekwencją transformacji ustroju, znamionuje wpływ zmieniających się reguł dystrybucji zarobków. Procesy te, znajdują z kolei wyraz w przesuwaniu się jednych kategorii w górne partie hierarchii społeczno-ekonomicznego statusu przy relatywnej degradacji innych kategorii. Zwiększa się, mianowicie, wpływ merytokracji w zasadach wynagradzania na rynku pracy – przejawem tego procesu jest wzrost zależności zarobków od wykształcenia, złożoności wykonywanych ról zawodowych, odpowiedzialności związanej z zajmowaniem stanowisk

i od innych czynników, które utożsamiane są z *merits*, czyli z zasługami jednostek. O ile jeszcze w 1982 r. bezpośredni udział określonego poziomu wykształcenia i złożoności wykonywanego zawodu w wielkości zarobków kształtował się w granicach 3,5%, to w późniejszym okresie, miał miejsce systematyczny wzrost tej zależności, sięgający w 1995 r. poziomu 9,1% (zob. Domański 1997). I w tym przypadku, załamania się scentralizowanego systemu dystrybucji, dokonywanego w oparciu o kryteria uznaniowe, przy nikłej roli mechanizmów konkurencyjnego pracy wydaje się być zasadniczym źródłem zmian. Oczywiście, konsekwencją wzrostu roli wyższego wykształcenia i specjalistycznych kwalifikacji musiał być awans inteligencji i wyższych kadr kierowniczych w hierarchii dochodów, przy obniżeniu się pozycji kategorii zajmujących dolne szczeble hierarchii zawodowej. Zobaczmy za chwilę, co konkretnie oznaczały te zmiany dla pozycji ekonomicznej robotników.

### ASPEKT DEMOGRAFICZNY

Jeżeli w Polsce zmniejsza się odsetek kategorii robotniczych wśród ogółu ludności, to podobnie jak w rozwiniętych społeczeństwach kapitalistycznych, byłby to jakiś sygnał, że klasa robotnicza ustępuje, lub raczej robi miejsce innym kategoriom typu klasowego, aby one z kolei mogły odegrać czołową rolę na scenie społecznej (o ile liczebna dominacja predestynuje do występowania w roli zbiorowego podmiotu).

Bezpośrednich rozstrzygnięć w tej kwestii może dostarczyć porównanie względnych liczebności kategorii robotniczych na tle kilkunastu innych warstw społeczno-zawodowych w ciągu ostatnich lat. Rozkłady te, które zamieściłem w tabeli 1, dają pewien wgląd w dynamikę przekształceń strukturalnych widzianych od strony ilościowej. Przedstawione tu kategorie identyfikują podstawowe segmenty makrostruktur społecznych i odzwierciedlają najważniejsze linie podziałów klasowo-warstwowych w Polsce. Natomiast słabszą stroną naszych porównań jest stosunkowo krótki horyzont czasowy. W społeczeństwach zachodnich, do których się tutaj stale odwołujemy, wnioski z faktu malejącej liczebności robotników, formułowane są w oparciu o analizę kilkudziesięcioletnich trendów. Nie dysponuję takimi danymi dla Polski, ale równoważy to być może fakt, że czas, który upłynął od 1982 do 1995 r. liczy się podwójnie – przynajmniej jeśli chodzi o głębię tych zmian z uwzględnieniem politycznego kontekstu<sup>1</sup>.

Odpowiadając na postawione pytanie trzeba stwierdzić, że w ciągu ostatnich kilkunastu lat liczebność kategorii robotniczych utrzymuje się na zbliżonym poziomie. Nie wystąpiły żadne oznaki ich erozji u podstaw, jeżeli oczywiście zgodzimy się co do tego, że demograficzna stabilność kategorii sprzyja zachowaniu ich tożsamości społecznej. Z kategorii uwzględnionych w tabeli 1, klasę robotniczą konstituują brygadziści (czyli

<sup>1</sup> Wszystkie dane, do których się odwołuję pochodzą z ogólnopolskich badań surveyowych, przeprowadzonych na reprezentacyjnych próbach dorosłej ludności. Informacje na temat schematu doboru próby i samych badań zamieściłem w dwóch innych opracowaniach (zob. Domański 1996; 1997).

fizyczny personel nadzoru), robotnicy wykwalifikowani, niewykwalifikowani w produkcji i fizyczni pracownicy usług (są to np. sprzątaczkę, dozorcę domów, salowe). Widać, że w latach 90-tych zmniejszył się nieco odsetek robotników wykwalifikowanych, najliczniejszego podsegmentu całej tej zbiorowości, jednakże był to spadek, który nie przekroczył nawet 1%. W tym samym czasie względna liczebność robotników niewykwalifikowanych – zarówno w produkcji jak i w usługach – nawet o kilka procent wzrosła.

Tabela 1

**Liczebność kategorii społeczno-zawodowych (w %)**

Kategorie społeczno-zawodowe	1982	1987	1995
Wyższe kadry kierownicze w administracji państwowej, dyrektorzy przedsiębiorstw	0,9	1,8	1,7
Inteligencja nietechniczna	3,2	3,3	2,4
Inżynierowie	3,1	2,6	2,6
Technicy	7,0	6,2	5,2
Pracownicy administracyjni średniego szczebla	9,6	10,7	9,6
Pracownicy biurowi	5,0	4,6	4,3
Prywatni przedsiębiorcy	1,6	3,6	6,5
Pracownicy placówek handlowych	6,4	7,7	11,1
Brygadziści	2,1	2,3	1,8
Robotnicy wykwalifikowani	20,7	26,3	25,4
Robotnicy niewykwalifikowani w produkcji	5,8	5,7	7,7
Pracownicy fizyczni usług	4,3	3,9	6,3
Robotnicy rolni	1,8	1,5	2,3
Właściciele gospodarstw	23,5	19,8	13,0
Ogółem	100,0	100,0	100,0

Przyglądając się dynamice innych kategorii, możemy potwierdzić, że warstwą najbardziej ekspansywną demograficznie byli w tym okresie prywatni przedsiębiorcy. Skądinąd wiadomo, że do nich też kierowały się najszerzy strumień napływu mobilnych zawodowo reprezentantów innych warstw opuszczających własne środowiska zawodowe (zob. Domański 1997). Będziemy tu jeszcze mieli okazję odnotować nieco zaskakujących fakt, że nie kto inny, jak kategoria robotników niewykwalifikowanych stała się w tym czasie stosunkowo największym terenem rekrutacji do biznesu, w porównaniu z napływem doń z innych warstw. Z danych w tabeli 1, nie wynika jednak, aby spowodowało to uszczuplenie względnej liczebności robotników.

Jak na razie, najistotniejszym argumentem dla obrońców "linii klasowej" w Polsce jest fakt pozostawiania przez robotników wykwalifikowanych najliczniejszą kategorią. Marksisci powiedzieliby, że na nich to przede wszystkim, spoczywa ciężar odpowiedzialności i szansa przekształcenia się zbiorowości robotników z klasy "w sobie" w klasę "dla siebie". Oni to powinni, w świetle teoretycznych założeń, mieć najbardziej rozwinięte poczucie własnej odrębności, zdolność do samoorganizowania i mobilizacji do kolektywnych wystąpień w obronie własnych interesów. Robotnicy tworzą "prawdziwą" klasę społeczną również dlatego, że są zwartym kolektywem

dzięki koncentracji w wielkich zakładach produkcyjnych, co w połączeniu z częstszą przynależnością do związków zawodowych wyróżnia ich w krajach kapitalistycznych względem pracowników umysłowych i "klas średnich" – te ostatnie charakteryzuje niższy stopniem przynależności do związków (zob. np. Edwards i in. 1986).

Tabela 2

## Struktura zatrudnienia robotników według działów gospodarki (%)

Działy gospodarki	1982	1987	1995
Przemysł wydobywczy	7,6	5,3	4,0
Przemysł przetwórczy	19,9	19,7	17,5
Pozostałe gałęzie przemysłu	14,4	27,4	31,6
Budownictwo	14,7	7,8	9,4
Rolnictwo państwowe	13,3	9,6	7,7
Transport	13,6	9,5	7,7
Handel	3,7	3,8	3,3
Usługi społeczne	5,5	7,0	5,6
Gospodarka komunalna	6,6	10,2	10,0
Administracja państwowa, finanse	0,6	1,3	3,2
Ogółem	100,0	100,0	100,0

Tabela 3

## Struktura zatrudnienia robotników według wielkości zakładu pracy (w %)

Liczba pracowników	1987	1995
0 - 10	6,0	13,6
11 - 50	12,8	20,6
51 - 100	8,5	9,5
101 - 200	7,7	9,9
201 - 500	14,1	13,5
501 - 1000	10,4	6,6
1001 i więcej	40,4	26,8
Ogółem	100,0	100,0

Spójrzmy, jak w społeczeństwie polskim kształtowały się te wskaźniki. Zmniejszający się odsetek robotników w działach produkcyjnych świadczyłby o ich malejącym znaczeniu jako klasy. Podobnie jak dekoncentracja, czyli odpływ z wielkich i dużych zakładów do małych przedsiębiorstw, w których jest mniej szans na to, że potencjalne napięcia osiągną temperaturę wrzenia – w przeszłości to wielkoprzemysłowa klasa robotnicza była głównym podmiotem konfliktów. Otóż tendencje, które zarysowują się w tabelach 2 i 3, faktycznie podążają w tym kierunku. Miejscem, w którym formował się zawsze ośrodek oporu i walki były stocznie, kopalnie i huty. Tymczasem od 1982 r. postępuje powolna wprawdzie, ale dość systematyczna redukcja zatrudnienia pracowników fizycznych, w przemyśle wydobywczym i przetwórczym, gdzie twierdze robotnicze dominują. Jeszcze wyraźniejszy był trend ku dekoncentracji. Odsetek robotników w największych przedsiębiorstwach, zatrudniających ponad 1000 osób zmniejszył się w latach 1987 - 1995 z 40,4 do 26,8%, a punkt ciężkości

przesunął się w stronę najmniejszych zakładów z załogą nie przekraczającą 50 pracowników.

Kiedy przed czterdziestu lat podobne tendencje dostrzeżono w zachodniej Europie, wiele postaci ze świata nauki i polityki, m.in. Hobsbawm (znany historyk brytyjski, który opublikował na ten temat serię artykułów w *Marxism Today*) czy Andre Gorz, (zatytuował swą książkę *Farwell to the Working Class*) potraktowało te procesy jako kolejny z symptomów erozji podłoża, na którym rewolucyjny potencjał klasy robotniczej kiedyś mógł się rozwijać. W obozie przeciwników tej interpretacji wysunięto wówczas kontrargument, że przerzedzenie się szeregów nie musi być równoznaczne z wyczerpywaniem się potencjału wojowniczego radykalizmu, który tradycyjnie umiejscawiano w klasie robotniczej. Decydującym czynnikiem jest w tym przypadku zdolność do efektywnego mobilizowania zorganizowanych kadr przez struktury związkowe. Takie stanowisko reprezentował np. Harman (1986), przytaczając na dowód skuteczności działania związków zawodowych dane dokumentujące ich sukcesy w przetargach z pracodawcami o płace i warunki pracy jak również dane na temat udanych akcji strajkowych. W ogóle zaś, jak twierdzono, (polemika obejmowała szerokie sfery stosunków społecznych) o odrębności klasy robotniczej przesądzają utrwalone nawyki i styl życia, określające specyfikę kulturową; również poczucie tożsamości, której wskaźnikiem jest samodefiniowanie się przedstawicieli tych środowisk w kategoriach klasowych. W istocie, gromadzony materiał empiryczny dostarcza pewnych przesłanek przemawiających na rzecz tego poglądu. Jak wynika z badań nad świadomością społeczną, reprezentanci kategorii robotniczych dostrzegają swoją odrębność w stosunku do innych warstw, czego świadectwem jest znacznie większy odsetek robotników, którzy w odpowiedzi na pytanie o przynależność klasową częściej zaliczają się do "klasy robotniczej" niż do "klasy średniej", lub też do innych klas (zob. Vanneman i Cannon 1987; Marshall i in. 1988).

Niewątpliwie procesy demograficzne odsłaniają tylko warunki brzegowe, w ramach których kultura, psychologia i mechanizmy stratyfikacyjne rozstrzygają o usytuowaniu klasy robotniczej w drabinie społecznej. W Polsce też robotnicy częściej wskazują na "klasę robotniczą" niż "na klasę średnią", jeśli poprosić ich o dokonanie takiego wyboru. Dane w tabeli 4 zawierają rozkład odpowiedzi na pytanie zadawane w Polskim Generalnym Sondażu Społecznym. Informują one o tym, jaki odsetek członków poszczególnych kategorii społeczno-zawodowych identyfikował się z klasą "średnią" i "robotniczą" (poza tym badani mogli wybrać jeszcze 3 klasy: "niższą", "średnią-wyższą" i "wyższą"). Były to dwie najczęściej wskazywane przez badanych samoidentyfikacje, które objęły 94% wszystkich osób.

Widać, że robotnicy znacznie częściej wskazywali na "klasę robotniczą" w porównaniu z wszystkimi kategoriami pracowników umysłowych, prywatnymi przedsiębiorcami i rolnikami, stosunkowo rzadziej natomiast zaliczali się do *middle class*. Nie jest to jednak związane z pracą w wielkich przedsiębiorstwach (z ponad 1000-osobową załogą), ani też z zatrudnieniem w zakładach usytuowanych w przemyśle ciężkim i wydobywczym, co sprawdzałem kontrolując równocześnie wpływ kilku innych cech położenia

społecznego. Innymi słowy, deklaratywna świadomość przynależności do "klasy robotniczej" i wielkoprzemysłowy syndrom nie tworzą w Polsce bastionu o znamionach klasowości.

Tabela 4

**Osoby identyfikujące się z klasą średnią i z klasą robotniczą.  
Dane z Polskiego Generalnego Sondażu Społecznego 1995 (w %)**

Kategorie społeczno-zawodowe	Identyfikacje z klasą:	
	średnią	robotniczą
Wyższe kadry kierownicze w administracji państwowej, dyrektorzy przedsiębiorstw	91,9	7,0
Inteligencja nietechniczna	93,9	5,0
Inżynierowie	87,8	10,0
Technicy	74,8	23,0
Pracownicy administracyjni średniego szczebla	90,1	8,0
Pracownicy biurowi	73,8	24,0
Prywatni przedsiębiorcy	74,4	23,0
Pracownicy placówek handlowych	47,2	47,0
Brygadziści	29,7	68,0
Robotnicy wykwalifikowani	32,6	62,0
Robotnicy niewykwalifikowani w produkcji	24,0	68,0
Pracownicy fizyczni usług	17,9	70,0
Robotnicy rolni	18,8	67,0
Właściciele gospodarstw	42,8	40,0
Ogółem	50,0	44,0

Osobną kwestią jest przynależność związkowa, która w przypadku Polski nie pokrywa się ani z podziałami klasowymi, ani z miejscem w hierarchii społeczno-ekonomicznego statusu, niezależnie od tego czy jest to członkostwo w "Solidarności", OPZZ czy w jakimś innym związku. Wynika to, krótko mówiąc, z genezy niezależnego ruchu związkowego i mitu "Solidarności", które to fakty najbardziej zaciążyły na tym, że przynależność związkowa nie zakorzeniła się w strukturach klasowo-warstwowych. Jest to jeden z tych wyznaczników sytuacji życiowej, które nie zdążyły jeszcze nabrać podobnego znaczenia, jak mają w społeczeństwach zachodnich. W ogóle scenariusz zdarzeń nie przebiega na razie według modelu stosunków przemysłowych, w którym to związki zawodowe biorą na siebie zadanie obrony interesów pracowniczych czy klasowych, tak jak się to dzieje w krajach o wieloletniej tradycji ruchu związkowego. Nasze związki wzięły na siebie rolę animatora wielkiej polityki. Inaczej niż tam, gdzie przyciągają ludzi nie mających wiele do zaoferowania, którzy wiedzą, że niewiele uda im się wywalczyć samodzielnie i więcej zyskają dochodząc swych racji zbiorowym wysiłkiem. U nas – jest to forum reprezentacji interesów szerokiego spektrum, gdzie robotnicy są wprawdzie częściej reprezentowani niż inteligencja i pracownicy umysłowi niższego szczebla, ale nie jest to przezwaga uderzająca (Domański 1994).

Podsumowując te spostrzeżenia można stwierdzić, że zgodnie z uniwersalnym trendem demografia raczej zmniejsza, niż podtrzymuje szanse obecności klasy robotniczej w makrostrukturach społecznych. Trzeba ten

punkt dobrze zrozumieć. Chodzi tu głównie o widoczność zbiorowości robotników na tle innych klas. Jak dotąd, nic nie powiedzieliśmy na temat zmian w układzie dystansów i barier społecznych. Jest to całkiem odrębny temat, do którego teraz przejdziemy.

### POŁOŻENIE MATERIALNE, KONSUMPCJA I ORIENTACJE ŻYCIOWE

Różnice zamożności są najbardziej wymiernym obszarem formowania się klas i gdyby pojawiły się tu oznaki niwelacji podziałów, to trudno byłoby polemizować z argumentami o zanikaniu podziałów klasowych. W latach 50-tych, kiedy w społeczeństwach zachodnich pojawiła się kolejna wersja tezy o zanikaniu ekonomicznego dystansu pomiędzy robotnikami a klasą średnią, wzrost stopy życiowej stał się faktem obiektywnym. Niemniej jednak, wielu badaczy nie poprzestało na konstatacji tego faktu, określanego mianem "zburzazyjnienia" klasy robotniczej. Utrzymywali oni bowiem, że proces ten postępuje również w zakresie stylu życia, systemu wartości i postaw, które upodabniają się do wzorów rozpowszechnionych w *middle class* – robotników stać było na więcej i widzieli, że mogą sobie na pewną wystawność konsumpcji pozwolić (Zweig 1962; Mayer 1963).

W społeczeństwie brytyjskim, spektakularną kontynuacją wątku "zburzazyjnienia" stała się rosnąca w szybkim tempie kategoria właścicieli domów rekrutujących się z klasy robotniczej. W 1985 r. odsetek robotników wykwalifikowanych mających swój dom wynosił 66%, w rodzinach robotników niewykwalifikowanych – 33% (Saunders 1990: 16). Statystyki te są mocnym impulsem dla zwolenników poglądu o ujednocianiu się położenia robotników i klas średnich pod względem standardu materialnego i stylu życia. W końcu, przeistoczenie się z konsumenta we właściciela jest w stanie radykalnie odmienić hierarchię celów życiowych. W tej sytuacji dawne podziały faktycznie powinny tracić na ostrości.

W tabeli 5, zestawilem dane, które obrazują, w jakim kierunku zmieniało się położenie materialne klasy robotniczej w Polsce w ciągu ostatnich kilkunastu lat. Zanim ustosunkujemy się do hipotezy o "zburzazyjnieniu" w kontekście polskim warto odnotować dla porządku, że wzrost zamożności nie implikuje sam przez się reorientacji postaw i stylu życia. Jako jedni z pierwszych, zwrócili na to uwagę Goldthorpe, Bechhoffer, Platt i Lockwood w głośnym studium *The Affluent Worker* (1968), w którym wykazywali, że nawet w rodzinach robotniczych, w których nastąpiła odczuwalna poprawa stopy życiowej, wzory konsumpcji uzyskują swoistą barwę, odmienną wprawdzie od tradycyjnego stylu klasy robotniczej, ale bynajmniej nie tożsamą ze stylem klasy średniej ("Wina piją niezgrabnie, eleganckie ubrania nie pasują, samochody i wyposażenie domu są pretensjonalne, stowarzyszenia, do których należą, wzorowane na klubach *middle class*, nie mają jednak tej klasy"). Ze spostrzeżenia te nie są pozbawione słuszności, a żaden determinizm ekonomiczny nie obowiązuje, świadczą wyniki badań prowadzonych w późniejszym okresie (Marshall i in. 1988). Co do kształtowania się orientacji życiowych

robotników w społeczeństwie polskim, to przejdziemy do tego wątku po skomentowaniu zmian, jakie zaszły w ich sytuacji materialnej.

Tabela 5

## Dochody i zarobki

Kategorie społeczno-zawodowe	Miesięczne dochody rodzin na osobę w relacji do średniej krajowej (w %)		Miesięczne zarobki w relacji do średniej krajowej (w %)	
	1987	1995	1982	1995
Wyższe kadry kierownicze w administracji państwowej, dyrektorzy przedsiębiorstw	145	224	134	290
Inteligencja nietechniczna	145	187	113	127
Inżynierowie	123	141	134	134
Technicy	104	111	99	91
Pracownicy administracyjni średniego szczebla	112	117	95	101
Pracownicy biurowi	103	119	77	93
Prywatni przedsiębiorcy	146	154	172	143
Pracownicy placówek handlowych	98	97	81	69
Brygadziści	119	124	119	85
Robotnicy wykwalifikowani	95	82	106	95
Robotnicy niewykwalifikowani w produkcji	91	75	87	60
Pracownicy fizyczni usług	80	78	65	85
Robotnicy rolni	77	57	110	50
Właściciele gospodarstw	88	63	–	–
Średnia	100	100	100	100

Bez odwoływania się do różnic świadomościowych łatwo jest unaocznic, że polskiej klasie robotniczej, zburzajązynie nie grozi. Jeżeli spojrzymy na dynamikę średnich dochodów rodzin, to z danych w tabeli 5 wynika, że dystans pomiędzy kategoriami robotniczymi, a pracownikami umysłowymi nie tylko nie zmalał, ale uległ powiększeniu. Albowiem dochody, które w 1987 r. dawały rodzinom robotników wykwalifikowanych, pozycję zbliżoną do średniej dla całej zbiorowości, obniżyły się w 1995 r. do 82% średniego poziomu. Dokładnie na odwrót zmieniała się sytuacja pracowników biurowych, którzy wśród pracowników umysłowych są usytuowani najniżej – ich dochody w stosunku do średniej rosły.

Pogłębienie ekonomicznego dystansu na linii „umysłowi-fizyczni” (a dochody rodzin są najlepszym syntetycznym wskaźnikiem tego dystansu) jest konsekwencją zachodzących na rynku pracy zmian w regułach wynagradzania. Przesunięcia w hierarchii zarobków – o których informują dane w dwóch kolejnych kolumnach tabeli 5 – zdają sprawę z rosnącej roli poziomu wykształcenia i złożoności wykonywanych zadań. Wzrost merytokracji oznacza, że powinni awansować inteligenci i kadry kierownicze najwyższego szczebla, przy równoczesnym przesuwaniu się w dolne partie hierarchii kategorii robotniczych i rolników. Procesy te faktycznie występują, a na dodatek towarzyszy im znamieny trend przechodzenia prywatnych przedsiębiorców z wierzchołka drabiny dochodów na mniej korzystne pozycje – kapitał ekonomiczny i drobna własność też zdają się przegrywać z kapitałem wiedzy i kwalifikacji.

Degradacja robotników w wymiarze płacowym uwydatnia się na styku pomiędzy górną warstwą klasy robotniczej a dolną klasy średniej – “nowej” klasy średniej, jeśli już posługiwać się takimi analogiami. W latach 90-tych dokonywało się stopniowe zrównanie zarobków (oczywiście przeciętnych w skali krajowej) między pracownikami biurowymi a kategoriami robotników wykwalifikowanych. Ci pierwsi zyskiwali mniej więcej w takim stopniu, w jakim tracili drudzy, chociaż w przypadku robotników jest to zejście poniżej psychologicznej bariery średniej dla całej Polski. W 1995 r. ich miesięczne wynagrodzenia były od średniej o 5% niższe. Pracownicy biurowi zarabiali mniej od średniej o 7%, ale w porównaniu z 1987 r. awans był znaczny – wtedy bowiem ich zarobki były mniejsze od średniej o 23%.

Na hierarchię stratyfikacyjną powinniśmy także spojrzeć z uwzględnieniem wewnątrzgrupowych podziałów, aby odtworzyć ją dokładniej w postaci, w jakiej funkcjonuje ona obecnie. Jak różnicowało robotników i inne kategorie miejsce pracy, a konkretnie praca w sektorze prywatnym bądź państwowym? Niektórzy znaleźli się w nich niejako bez własnego udziału, jako zbiorowi uczestnicy przekształceń własnościowych, inni dokonali samodzielnego wyboru, w wyniku czego układ względnie spójnych warstw zawodowych został przecięty w poprzek.

Tabela 6

**Zarobki i dochody w kategoriach społeczno-zawodowych zatrudnionych w różnych sektorach gospodarki. 1995**

Kategorie społeczno-zawodowe <sup>a</sup>	Miesięczne dochody rodzin na osobę	Miesięczne zarobki
	w relacji do średniej krajowej (w %)	
Wyższe kadry kierownicze w administracji państwowej, dyrektorzy przedsiębiorstw	206	263
Inteligencja w sektorze państwowym	144	116
Inteligencja w sektorze prywatnym	207	145
Technicy w sektorze państwowym	109	77
Pracownicy administracyjni średniego szczebla w sektorze państwowym	111	84
Pracownicy administracyjni średniego szczebla w sektorze prywatnym	131	118
Pracownicy biurowi w sektorze państwowym	103	113
Prywatni przedsiębiorcy	149	140
Pracownicy placówek handlowych w sektorze państwowym	83	62
Pracownicy placówek handlowych w sektorze prywatnym	101	71
Brygadziści	82	85
Robotnicy wykwalifikowani w sektorze państwowym	83	85
Robotnicy wykwalifikowani w sektorze prywatnym	80	108
Robotnicy niewykwalifikowani w sektorze państwowym	83	75
Robotnicy niewykwalifikowani w sektorze prywatnym	72	71
Robotnicy rolni	57	50
Właściciele gospodarstw	72	–
Średnia	100	100

<sup>a</sup> Niektóre kategorie zawodowe zawierały, po podzieleniu według sektora, zbyt mało przypadków, lub też koncentrują się w jednym z sektorów, dlatego też w tabeli nie uwzględniłem wszystkich możliwych kombinacji tego podziału. Wielkości dochodów kierowników, przedsiębiorców, brygadzystów i kategorii rolniczych uległy (w porównaniu z tabelą 5) zmianie, bo zmieniła się podstawa procentowania.

Ekonomiczne rozwarstwienie każdej z grup zawodowych (tych, których liczebność pozwalała na przeprowadzenie dychotomicznego podziału) jest wyraźne, ale – zauważmy – nie wszystkich środowiskom wejście w orbitę stosunków objętych prywatną własnością przyniosło finansowe korzyści. Zyskali pracownicy umysłowi wyższych szczebli, natomiast robotnicy niewykwalifikowani w sektorze prywatnym wyszli gorzej niż ich odpowiednicy zatrudnieni w państwowych firmach. Natomiast robotnicy wykwalifikowani generalnie stracili pozostając w sektorze państwowym, jeśli oceniać ich położenie wielkością dochodów rodzin, ale nie ponieśli uszczerbku w zarobkach, bo ich kwalifikacje są opłacane w sektorze prywatnym o 8% więcej w stosunku do przeciętnych wynagrodzeń, podczas gdy w przedsiębiorstwach państwowych uzyskiwali tylko 80% średniej krajowej; zresztą w obydwu sektorach zarabiali więcej od pracowników umysłowych najniższych szczebli.

Potrzebny jest krótki komentarz odnośnie perspektyw. Pogorszenie pozycji zarobkowej wykwalifikowanych kadr klasy robotniczej jest może bardziej efektem utraty przywilejów zagwarantowanych im przez socjalistyczne państwo, niż umacniania się dystrybucyjnych reguł, wbudowanych w procesy rozwojowe kapitalistycznego rynku. Sytuacja, w której robotnicy wykwalifikowani wynagradzani są prawie tak samo jak kanceliści, referenci i generalnie, personel biurowy najniższego szczebla, nie jest regułą we współczesnym kapitalizmie (zob. Roos 1986; Esping-Andersen i in. 1993). Na tym tle, przyszłość rysuje się bardziej optymistycznie i korzyści materialne są do odzyskania również i w nowych warunkach – sprawdzonych wzorów dostarczają unormowane przez prawo strategie przetargowe z kierownictwami przedsiębiorstw, stosowane przez związki zawodowe w krajach zachodnich, jak również negocjacje z rządem (zob. np. Hecló i Madsen 1987). Relatywny spadek zarobków robotników wykwalifikowanych byłby więc podyktowany specyfiką przejściowego okresu transformacji.

O ile jednak powrót na pozycje utracone na rzecz "białych kołnierzyków", rysuje się realnie, to mniej jest szans na przywrócenie korzystniejszej sytuacji względem wyższych warstw umysłowych. W latach 80-tych, księgowi w biurach, naczelnicy wydziałów czy inspektorzy (pracownicy administracyjni średniego szczebla) zarabiali średnio mniej od przeciętnego robotnika o specjalistycznych kwalifikacjach. W połowie lat 90-tych sytuacja uległa odwróceniu i wynagrodzenia pracowników administracji, na poziomie średniej ogólnopolskiej, sytuują ich w porównaniu z robotnikami na znacznie korzystniejszych pozycjach. Kwalifikacje personelu średniego szczebla mają teraz na rynku pracy wyższą cenę. Zapowiada to rozwarcie nożyc płacowych, a sądząc z dotychczasowych tendencji, nie zanoszą się na zmianę tego układu.

Nierówności zarobków wystawione są na częste zmiany z racji uwikłania w dynamikę przetargów i możliwość bezpośredniej regulacji drogą instytucjonalnych zarządzeń, których podmiotami są państwo, organizacje zawodowe, załogi przedsiębiorstw i rozmaite grupy interesu wymuszające wzrost płac. Nie poddają się łatwo tym naciskom wzory zróżnicowania dochodów rodzin, bo jako suma środków finansowych napływających do

gospodarstwa domowego ze wszystkich źródeł, są sferą bardziej stabilną. Jak wynika z porównania między warstwami społeczno-zawodowymi, rodziny pracowników umysłowych potrafią zabezpieczyć sobie tych środków więcej. Dochody przypadające na osobę, czy to w rodzinie przeciętnego inteligenta, czy specjalisty średniego szczebla, czy nawet tylko skromnego kancelisty przewyższały dochody rodzin robotniczych: tak w latach 80-tych, jak i obecnie. Tak więc, w wymiarze standardu materialnego, którego dochody rodzin są dobrym odzwierciedleniem, dystans dzielący pracowników fizycznych od umysłowych był i pozostaje zjawiskiem znaczącym.

Za dochodami postępuje konsumpcja. Pytanie: czy również własność mieszkania i posiadanie samochodu – dwie najbardziej znaczące pozycje w budżetach rodzin – wyznaczają w hierarchii społecznej dystanse separujące kategorie robotnicze od pracowników umysłowych? W przypadku Polski jest to dobry moment to rozpoznania ważności nowego podziału na właścicieli i niewłaścicieli w obydwu tych wymiarach. Nawiązuję do hipotezy, za którą opowiedzieli się w odniesieniu do społeczeństwa brytyjskiego Dunleavy, *Husbands* (1985) i *Saunders* (1990) – że, mianowicie, własność domu i środków transportu zdominowały tam podziały społeczne. W tym sensie, że oś konsumpcji (mieszkań i samochodów) przebiega teraz w poprzek klasy robotniczej i klasy średniej i, że jest od tej klasycznej dychotomii ważniejsza. Trzeba od razu zauważyć, że pomiędzy społeczeństwami angielskim i polskim występują już u samych podstaw dosyć istotne różnice. U nas bowiem rynek lokat kapitałowych związanych z mieszkaniami dopiero się kształtuje. Dom czy własne mieszkanie są kosztownymi inwestycjami, co na samym starcie faworyzuje najzamożniejszych. Hipotezę dla Polski sformułowałbym w następujący sposób: dystans konsumpcji pomiędzy uboższymi kategoriami, czyli przede wszystkim klasą robotniczą, a grupami społecznymi o wysokim statusie pogłębi się w pierwszym okresie rozwoju rynku mieszkaniowego; być może będzie się on zacierał w miarę stabilizacji i wzrostu stopy życiowej.

Tabela 7  
Odsetki właścicieli mieszkań (domów) i samochodów w 1995 r. Dane z Polskiego  
Generalnego Sondażu Społecznego 1995 (w %)

Kategorie społeczno-zawodowe	Właściciele mieszkań	Właściciele samochodów
Wyższe kadry kierownicze w administracji państwowej, dyrektorzy przedsiębiorstw	69,7	80,8
Inteligencja nietechniczna	47,4	69,1
Inżynierowie	51,3	70,0
Technicy	42,9	50,0
Pracownicy administracyjni średniego szczebla	45,8	48,8
Pracownicy biurowi	41,1	47,6
Prywatni przedsiębiorcy	52,5	72,2
Pracownicy placówek handlowych	32,1	38,9
Brygadziści	53,7	50,8
Robotnicy wykwalifikowani	34,3	32,1
Robotnicy niewykwalifikowani w produkcji	32,2	17,1
Pracownicy fizyczni usług	38,8	22,1
Robotnicy rolni	56,5	20,5
Właściciele gospodarstw	83,5	36,2
Ogółem	45,9	40,1

W tabeli 7 zamieściłem dane dotyczące własności domu i samochodu. W istocie, są one nawiązaniem tylko do pierwszej części tej hipotezy – charakteryzują stan dla połowy lat 90-tych, czyli w punkcie wyjścia. Prawie 46% rodzin w Polsce miało w tym czasie mieszkanie, lub dom na własność, natomiast sytuacja w kategoriach robotniczych odbiegała od sytuacji przeciętnej rodziny w Polsce na niekorzyść. Wśród robotników odsetek ten kształtował się w granicach 32 - 38%, jeśli wyłączymy z porównania brygadzystów i robotników rolnych. Co do tych ostatnich, to wielu z nich łączy zapewne pracę najemną z własnością gospodarstwa. W sensie środowiskowym są to chłopci. Trudno jest na ogół porównywać na jednej skali standard mieszkań chłopskich z sytuacją mieszkaniową ludności nierolniczej.

W obydwu wymiarach konsumpcji robotnicy zajmują generalnie niższą pozycję w porównaniu z kategoriami umysłowymi i właścicielami firm. Średnio rzecz biorąc, lepiej sytuują się od nich również rolnicy. Jednakże, jeśli chodzi o posiadanie mieszkań (i domów), nie są to dramatyczne różnice, na pewno nie na miarę dystansów klasowych. Własne *locum* nie wydaje się być szczególnie ważnym kryterium strukturyzacji na osi "umysłowi-fizyczni". Mamy raczej kontinuum szczebli, gdzie na szczycie lokują się wysokie kadry kierownicze przedsiębiorstw i to w tym punkcie zarysowuje się najostrzejszy dystans. Tym, co prawdopodobnie silniej wyodrębnia robotników względem innych warstw jest fakt nie posiadania domu – pytanie o ten rodzaj własności (a nie mieszkania w ogóle) nie weszło jeszcze do badań surveyowych na stałe, co nawiasem mówiąc, wskazuje, że konsumpcja w tym segmencie rynku nie rozpowszechniła się na tyle, aby właściciele domów byli wystarczająco licznie reprezentowani w losowych próbach ludności.

Za to dostęp do środków transportu (jak kiedyś do środków produkcji, parafrazując Marksa) zdaje się odgrywać większą rolę. Samochód ma prawie połowa pracowników biurowych, ale nie więcej niż 33% robotników wykwalifikowanych, sygnalizując wyraźne różnice konsumpcji.

Ostatecznym dowodem uniformizacji i zanikania podziałów społecznych między ludźmi jest bliskość orientacji życiowych i systemów wartości. Studia empiryczne pokazują, że w krajach rozwiniętego kapitalizmu duże odłamy klasy robotniczej odchodzą od tradycyjnych wzorów, głównie pod wpływem niwelacji różnic konsumpcyjnych, niemniej jednak trajektoria zmian nie polega na przejmowaniu przez robotników obyczajowości klasy średniej, ale postępuje w jakimś innym kierunku – np. angielskiego *affluent worker* z lat 60-tych, zidentyfikowanego przez Goldthorpe'a i jego współpracowników.

Jeśli zmiany świadomości, które się tam dokonują nie mogą być koronnym argumentem dla zwolenników poglądu o zburzeniu klasy robotniczej, to u nas tym bardziej, aczkolwiek z innych powodów. Po tym jak ustaliliśmy, że w Polsce obiektywne dystanse między podstawowymi kategoriami społecznymi nie maleją, a wręcz przeciwnie – rosną, nie ma podstaw, aby oczekiwać ujednoczenia się orientacji życiowych robotników i warstw społecznych odpowiadających polskiej klasie średniej.

Potwierdzają to wyniki badań, co pokażemy to na czterech przykładach. Jeżeli środowiska robotnicze zbliżyłyby się do inteligentnych pod względem mentalności, zwłaszcza teraz na progu rozwijającego się kapita-

lizmu, to powinien je np. cechować większy indywidualizm, przynajmniej w sferze deklaracji, a tak nie jest. Orientacje indywidualistyczne, czyli samodzielność w dążeniu do sukcesu, wola polegania na sobie i niechęć do realizacji celów zbiorowym wysiłkiem dominują, tak jak przedtem, wśród inteligencji, a przedstawiciele środowisk robotniczych posiadają je w znacznie mniejszym stopniu. W świetle porównania wyników badań przeprowadzonych w 1991 i 1995 r., po kilku latach przekształceń ustrojowych, robotników oddziela od inteligencji ten sam dystans na skali indywidualizmu (deklarowanego w odpowiedzi na pytania ankiety), jak w początkowym okresie transformacji (zob. Domański i Dukaczewska 1997).

W trzech innych wymiarach orientacji, związanych ze stosunkiem do zmieniających się reguł gry, zmiany świadomości szły w kierunku zaostrzenia istniejących podziałów. Po pierwsze, pogłębiła się różnica pomiędzy robotnikami wszystkich szczebli a inteligencją, pracownikami umysłowymi i biznesem w stosunku do egalitaryzmu płacowego. W połowie lat 90-tych, reprezentanci klasy robotniczej akceptowali mniejsze nierówności dochodów, podczas gdy kategorie zajmujące wyższe pozycje znacznie częściej postulowały ich wzrost – było tak zawsze, ale w latach 80-tych różnica ta uwydatniała się o wiele słabiej. Domaganie się większych rozpiętości finansowych jest oczywiście w interesie lepiej zarabiających, tak samo jak robotnikowi bardziej opłaca się trwać na pozycjach egalitaryzmu.

Podobnie jest z nastawieniami do liberalizmu ekonomicznego i roli państwa. W latach 90-tych robotnicy znacznie częściej niż w schyłkowym okresie realnego socjalizmu akcentowali potrzebę ograniczania przez państwo nadmiernych rozpiętości dochodów, finansowania oświaty dla dzieci z ubogich rodzin i opieki nad bezrobotnymi. Przeciwnie inteligenci, którzy dystansują się wobec tych przejawów interwencjonizmu i *welfare state*. Równocześnie, na odwrót niż robotnicy, w środowiskach inteligentkich przywiązują się od kilku lat coraz mniejszą wagę do takich wartości jak religia, kościół, utrzymywanie stosunków z sąsiadami i krewnymi w życiu codziennym. Syndrom tych postaw, znamionujących tradycjonalizm w myśleniu i stylu życia, znacznie mocniej osadzony jest w klasach niższych. Trzeba dodać, że tradycjonalizm, podobnie jak stosunek do ekonomicznego liberalizmu i nierówności silniej niż w poprzedniej dekadzie strukturyzują układy stratyfikacyjne. Rekompozycji hierarchii społecznej towarzyszy krystalizacja postaw wokół osi społeczno-ekonomicznego statusu (zob. Domański 1994).

## BARIERY MOBILNOŚCI

Jak wynikałoby z dotychczasowego wywodu więcej przemawia za tym, że robotnicy zachowują odrębną pozycję w strukturze społecznej, niż za tym, że ją tracą. Faktem, który powinien to przekonanie wzmocnić jest utrzymywanie się barier mobilności pomiędzy klasą robotniczą, a innymi podstawowymi kategoriami społecznymi w ciągu ostatnich lat. Czy ludziom o rodowodzie robotniczym łatwiej jest wyjść z własnego środowiska? Czy częściej przechodzą na pozycje inteligencji lub do biznesu? Byłyby to nie-

wątpliwie oznaki uelastycznienia kanałów mobilności i redukcji trudnych do pokonania dystansów pomiędzy odległymi szczeblami drabiny stratyfikacyjnej. Wiadomo jednak, że większych zmian w tym kierunku nie należałoby oczekiwać. Bariery mobilności – będące sumarycznym odbiciem mechanizmów dziedziczenia pozycji i procesów sprzyjających konsolidacji hierarchii społecznej – są bardzo odporne na zmiany i trzeba by rzeczywiście silnego wstrząsu, aby naruszyć równowagę istniejącego układu.

W ciągu ostatnich lat nie dokonał się żaden dramatyczny wstrząs i nie nastąpiło gwałtowne otwarcie barier przemieszczania się jednostek w strukturze społecznej. Okazuje się, że nawet zmiany systemu polityczno-gospodarczego nie dostarczyły przełomowego impulsu. W tabeli 8 przedstawiłem dane, które ilustrują fakt utrzymywania tych samych wzorów mobilności społecznej. Wielkości te informują o szansach przejścia robotników wykwalifikowanych i niewykwalifikowanych w trakcie kariery zawodowej do kategorii inteligencji, pracowników umysłowych niższego szczebla, prywatnych przedsiębiorców i rolników. Ograniczyłem te porównania do mężczyzn, ponieważ ich mobilność pełniej odzwierciedla konfigurację dystansów społecznych pomiędzy kategoriami zawodowymi, niż mobilność ogółem, uwzględniająca kobiety, słabiej umiejscowione na rynku pracy.

Tabela 8

## Szanse mobilności w latach 1948 - 1994. Mężczyźni

Mobilność pomiędzy:	1948 - 52	1952 - 63	1983 - 88	1988 - 94
<b>Robotnikami wykwalifikowanymi a:</b>				
Inteligencją	.0013	.0011	.0009	.0002
Pracownikami umysłowymi niższych szczebli	.0246	.0036	.0003	.0033
Prywatnymi przedsiębiorcami	.0036	.0046	.0186	.0001
Rolnikami	.0057	.0010	.0004	.0006
<b>Robotnikami niewykwalifikowanymi a:</b>				
Inteligencją	.0193	.0021	.0005	.0006
Pracownikami umysłowymi niższych szczebli	.0040	.0002	.0055	.0013
Prywatnymi przedsiębiorcami	.0017	.0001	.0015	.0058
Rolnikami	.1916	.0432	.0017	.0009

Dane te pochodzą z badań zrealizowanych na ogólnopolskiej próbie dorosłej ludności w 1994 r. (zob. Domański 1997).

Ścisłe interpretując znaczenie tych wielkości powiemy, że np. 0,0013 (w lewym górnym rogu tabeli) wskazuje, iż w latach 1948 - 1952 takie właśnie szanse mieli robotnicy wykwalifikowani w 1948, aby znaleźć się w 4 lata później w kategorii zawodowej inteligencji<sup>2</sup>. Im większa wartość,

<sup>2</sup> Formułowanie wniosków na temat zmian mobilności w oparciu o bezpośrednie porównywanie wskaźników z lat 1948 - 52 i 1952 - 63 doprowadziłoby do zniekształcenia rzeczywistego obrazu, jako że drugi z tych okresów był 3-krotnie dłuższy, a w związku z tym szanse mobilności musiały być większe niż w ciągu 4 lat, od 1948 do 1952 r. Nie mając informacji o zawodzie dla 1956 r., nie mogłem dokonać porównania dwóch, następujących po sobie 4-letnich okresów. Dlatego też posłużyłem się metodą zaproponowaną przez Hodge'a (1974). Aby wyeliminować efekt niejednakowej długości analizowanych odcinków czasu, odsetki odpływu w macierzy mobilności dla lat 1948 - 52 podniosłem do trzeciej potęgi, tzn. dwukrotnie je przemnożyłem stosując operację mnożenia z zakresu algebry macierzy. Zabieg ten – co potwierdziły analizy Hodge'a – pozwala na równorzędne traktowanie wielkości przepływów w tabelach odnoszących się do nierównych odcinków czasu. Na danych w zmodyfikowanej w ten sposób tabeli z lat 1948 - 52 oszacowałem wskaźniki szans mobilności, które zamieszczono w tabeli 8. Trzeba zaznaczyć, że dla ustalenia rozmiarów mobilności w latach 1983 - 1994 odwoływałem się do informacji o przynależności zawodowej respondentów, zaś dla lat 1948 - 63 – ich ojców, ponieważ nie było innego sposobu, aby porównać dynamikę tych procesów w oparciu o dane z jednego badania, przeprowadzonego w 1994 r.

tym więcej szans. Gdyby były one identyczne dla obu kategorii, to wartość wskaźnika dla robotników i inteligentów wyniosłaby 1. Gdyby przekroczyła 1, to robotnicy mieliby więcej szans na objęcie zawodów inteligenckich, niż pozostanie we własnej kategorii. Gdyby zaś robotnicy nie mieli żadnych szans na to, aby się stać inteligentami, to wskaźnik byłby 0. Nie zaproponowano dotąd polskiej nazwy dla "wskaźników szans" – w empirycznej socjologii funkcjonują one jako *odds ratio*, co odpowiada mniej więcej polskiemu "stosunki przewag". Dobry wykład metodologii *odds* daje np. Hout (1982). Dodam tylko – co jest bardzo ważne dla interpretacji – że charakteryzują one ostrość barier między kategoriami po wyłączeniu zmian w rozkładach liczebności kategorii w analizowanym okresie. Innymi słowy – informują o "czystych szansach", tj. niezależnych od pojawienia się w danym okresie więcej pozycji do obsadzenia, np. w kategorii inteligentów. To ostatnie może spowodować większy napływ, ale ponieważ został on wymuszony przez zmiany strukturalne, niejako zewnętrzne w stosunku do logiki procesów stratyfikacyjnych, nie musi być równoznaczny z otwarciem się barier mobilności.

Nieprzypadkowo dobrałem takie właśnie przedziały czasu. Poza tym, że obejmują kilkudziesięcioletni okres, wystarczająco długi do prześledzenia tendencji zmian, pozwalają też porównać dynamikę barier mobilności dla dwóch transformacji ustrojowych: obecnej, od socjalizmu do kapitalizmu i tej pierwszej – z przełomu lat 40-tych i 50-tych – budowania zrębów ustrojowych socjalizmu, intensywnego uprzemysłowienia i towarzyszących tym procesom masowych przemieszczeniom w strukturze społecznej. Z danych w tabeli 8 można by wysnuć cztery wnioski.

Po pierwsze, na przestrzeni prawie 50-lat osoby zajmujące pozycje robotników miały mniej szans na wyjście z własnego środowiska, przeważała raczej tendencja do "dziedziczenia" zajmowanych pozycji, o czym świadczy fakt, że wielkości wszystkich wskaźników kształtowały się poniżej 1.

Po drugie, w latach 1988 - 1994, przypadających na okres drugiej transformacji, zwiększyły się szanse przechodzenia robotników wykwalifikowanych do kategorii pracowników umysłowych niższego szczebla i robotników niewykwalifikowanych do właścicieli, w porównaniu z dekadą lat 80-tych. Jeżeli chodzi o odpływ do inteligentów i rolników, to zmniejszył się on, albo jego natężenie pozostało bez zmian; robotnicy wykwalifikowani rzadziej przechodzili w latach 90-tych do właścicieli.

Cofnijmy się kilkadziesiąt lat wstecz. Z porównania wzorów mobilności w latach 1948 - 1952 i 1952 - 1963 wynika trzeci wniosek, że mianowicie, w pierwszym z tych okresów szanse pokonywania przez robotników barier dzielących ich od innych wielkich kategorii typu klasowego były na ogół większe, niż w późniejszym okresie – nieco bardziej intensywne przepływy robotników wykwalifikowanych do właścicieli były jedynym wyjątkiem. Przekształcenia na rynku pracy na przełomie lat 40-tych i 50-tych sięgały głębiej i były daleko idące. Większa otwartość barier mobilności zawodowej wydaje się być tego odzwierciedleniem.

Generalnie zaś, kiedy porównujemy ze sobą mobilność w okresie pierwszej i drugiej transformacji, to przejście do socjalizmu wiązało się z większym otwarciem kanałów mobilności dla robotników. To czwarty wniosek.

W latach 1948 - 1963 mężczyźni zatrudnieni na stanowiskach robotniczych mieli więcej szans na zmianę przynależności klasowej niż w latach 1983 - 1994. W tym późniejszym okresie bariery oddzielające ich od warstwy inteligencjonalnej, "białych kołnierzyków", właścicieli firm i rolników usztywniły się. Ujmując rzecz od strony transmisji statusu społeczno-zawodowego można powiedzieć, że odrębność klasy robotniczej w hierarchii stratyfikacyjnej z pewnością nie zmalała, może nawet nieco wzrosła.

## KONKLUZJA

Odniosę się krótko do dwóch spraw. Na podstawowe pytanie trzeba odpowiedzieć twierdząco. W społeczeństwie polskim kategorie robotnicze zachowują odrębność w stosunku do inteligencji, pracowników umysłowych niższego szczebla, prywatnych przedsiębiorców i właścicieli gospodarstw.

W połowie lat 90-tych robotnicy zajmowali na ogół niższe piętra w drabinie stratyfikacyjnej w tak kluczowych wymiarach jak dochody, położenie materialne i poziom konsumpcji. Układ ten nie zmienił się zasadniczo na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat. Jeżeli chodzi o dochody, to na skutek zmian w dystrybucji zarobków, towarzyszących przekształceniom ustrojowym, dystans dzielący kategorie robotnicze od pracowników umysłowych uległ nawet zaostrzeniu. W tym samym czasie zarysowała się też pomiędzy tymi środowiskami wyraźniejsza różnica w systemach wartości: robotnicy deklarują np. stosunkowo większy sprzeciw wobec nierówności społecznych, opowiadają się za socjalnym modelem polityki państwa i wykazują większy tradycjonalizm – inteligenci są w przeciwieństwie do nich liberałami, częściej cechuje ich antyegalitarny i indywidualistyczne orientacje życiowe.

Równocześnie nie pojawiły się żadne oznaki rozluźnienia barier mobilności pomiędzy kategoriami robotniczymi, a innymi wielkimi kategoriami rzędu klas. Mieliliśmy tu możliwość prześledzenia dynamiki wzorów mobilności od końca lat 40-tych. Dokonywały się w tym okresie pewne zmiany co do szans przechodzenia osób na stanowiskach robotniczych do innych segmentów struktury społecznej, ale żadna z tych zmian nie znamionowała zasadniczego zwrotu. W ciągu tych kilkudziesięciu lat kanały mobilności uległy nawet pewnemu usztywnieniu.

Wszystko to układa się w pewną całość, prowadzącą do konkluzji, że robotnicy w dalszym ciągu tworzą klasę społeczną – tzn. dużą zbiorowość, której odrębne miejsce w hierarchii stratyfikacyjnej wynika z utrzymywania się mechanizmów dziedziczenia pozycji przez jej członków i z faktu, że jest to kategoria zwarta w sensie społecznym – należą do niej osoby o zbliżonych cechach położenia społecznego, stylu życia, orientacjach życiowych. Rzecz jasna, wewnętrzna spójność robotników jest pojęciem względnym. Jak łatwo zauważyć, pomiędzy robotnikami wykwalifikowanymi, a niewykwalifikowanymi w produkcji i usługach zawsze występowały spore różnice. Dołączenie robotników rolnych jeszcze bardziej zachwieje obrazem spójności, ze względu na kulturową odmienną wsi.

To prawda, tylko że, po pierwsze, robotników mimo wszystko nie mniej łączy, niż dzieli. Nie widać tego, kiedy ograniczamy się do dochodów i innych standardowych charakterystyk położenia społecznego. Strukturalnym zwornikiem homogeniczności klasowej robotników *en bloc* jest praca w zawodach fizycznych – zaś to, co ich łączy w zakresie mentalności, stylu życia i orientacji życiowych wspiera się na pozostałościach kultury ubóstwa i niepewności w zakresie podstaw bytu. W tabeli 9 przedstawiłem dane, które dokumentują, że jeśli chodzi o złożoność pracy (wymiar który silnie koreluje z podziałem na pracowników fizycznych i umysłowych), nic się w ciągu ostatnich lat nie zmieniło. Pracownicy umysłowi wykonują role zawodowe o wyższej złożoności w porównaniu z robotnikami, których praca charakteryzuje się przewagą czynności fizycznych. Nie nastąpiły żadne przesunięcia w kierunku zacierania się tego dystansu. Robotnicy należą jednak do klas niższych i w strukturze społecznej przypada im wyraźnie określona pozycja.

Tabela 9

## Średnie na skali złożoności pracy

Kategorie społeczno-zawodowe	1987	1995
Wyższe kadry kierownicze w administracji państwowej, dyrektorzy przedsiębiorstw	79,0	80,7
Inteligencja nietechniczna	76,9	78,4
Inżynierowie	68,7	70,9
Technicy	56,2	57,2
Pracownicy administracyjni średniego szczebla	59,7	59,0
Pracownicy biurowi	46,0	46,7
Prywatni przedsiębiorcy	46,4	46,1
Pracownicy placówek handlowych	34,6	36,1
Brygadziści	50,1	49,0
Robotnicy wykwalifikowani	38,7	39,8
Robotnicy niewykwalifikowani w produkcji	23,5	23,6
Pracownicy fizyczni usług	18,1	17,8
Robotnicy rolni	31,0	27,6
Właściciele gospodarstw	38,8	37,9
Ogółem	41,9	42,8

Druga rzecz – na tle podziałów występujących w ramach innych “klas”, klasa robotnicza wcale nie jest zróżnicowana silniej. O wiele większą heterogenicznością charakteryzują się pracownicy umysłowi i rolnicy (zob. Górlach 1995; Domański 1994), już obecnie postępuje rozwarstwienie prywatnych przedsiębiorców, a rozwój wielkiego biznesu jeszcze bardziej pogłębi te podziały.

Teraz drugi ogólny wniosek. Dotyczy on relacji między robotnikami wykwalifikowanymi, a inteligencją i zwraca się w niedawną przeszłość. Przeszłość ta ma na imię “nowa klasa średnia”. Otóż w terażniejszości, w której teraz żyjemy nie ma nowej klasy średniej. Przypominam o co chodzi. W 1981 r. Jacek Kurczewski (1982) zaproponował, aby polityczno-ideologiczny sojusz inteligencji z górnymi warstwami klasy robotniczej, który się wówczas zarysował nazwać “nową klasą średnią”. Empirycznymi

świadectwami tego sojuszu była bliskość przekonań reprezentantów tej kategorii, co do tego, że pożądanym modelem systemu politycznego powinna być demokracja, w sferze publicznej – samorządność, w gospodarce – dopuszczenie reguł rynkowych i wynagradzanie według kwalifikacji. Wyniki badań, które wówczas sprowadzono pokazywały, że rzeczywiście – między inteligencją a robotnikami wykwalifikowanymi wystąpiła zbieżność poglądów. Zaskakująca zważywszy, że ze względu na standard materialny i inne cechy położenia społecznego kategorii te dzielił znany nam dystans. Kurczewski twierdził, że organizacyjną formą klasy średniej była właśnie „Solidarność”.

Zbliżona teza, wysunięta przez socjologów, uczestniczących w serii badań pod nazwą „Polacy”, wskazywała na sojusz inteligencji i robotników bez nazywania tego klasą średnią. Otóż podstawą tego niezwykłego w historii sojuszu bardzo różnych klas miała być zbieżność interesów. Jej strukturalną podstawą były specjalistyczne kwalifikacje zarówno u fizycznych i umysłowych. Pochodną kwalifikacji bywa większa zdolność rozumienia złożonych mechanizmów, bez względu na to, jakie miejsce w strukturze społecznej się zajmuje. Z tego zrodziła się wizja zmiany rzeczywistości, którą uznano za nieprzystającą do zasad normalnego funkcjonowania gospodarki i państwa (zob. Adamski 1996).

Warto się do kwestii tego sojuszu ustosunkować, bo to jest ważna charakterystyka klasy robotniczej w Polsce. Trudno byłoby teraz odnaleźć oznaki sojuszu w deklaracjach badanych. W porównaniu z dekadą lat 80-tych dokonała się w wymiarze świadomościowym pewna krystalizacja postaw – mianowicie są one teraz mocniej przypisane do pozycji, które ludzie zajmują. Zniknięcie strukturalnych podstaw sojuszu inteligencji z robotnikami jest empirycznym faktem.

Powiedziałbym, że sojusz zniknął, bo musiał być przejściowy. Obiektywnie rzecz biorąc, robotników zawsze więcej dzieliło od inteligentów niż łączyło. Ale brak strukturalnych podstaw nie eliminuje pytania, w jakich warunkach może dojść do zawiązania tego sojuszu w przyszłości. Czy w warunkach polskich jest to możliwe, tak jak już raz miało to miejsce? Czy też wzorem systemów zachodnich skazani jesteśmy na stałą symbiozę z konfliktem przemysłowym w którymś z wariantów, które tam występują?

#### LITERATURA

- Adamski, W. (red.) 1996. *Polacy '81*, Warszawa, Wydawnictwo IFiS PAN.  
Bell, D. 1976. *The Coming of Post-Industrial Society*, New York: Basic.  
Bendix, R. 1956. *Work and Authority in Industry*, New York: Academic Press.  
Berger, P. 1987. *The Capitalist Revolution*, Hunts, Wilwood House.  
Bernstein, E. 1901. *Zasady socjalizmu i zadania socjalnej demokracji*, Lwów, Polskie Towarzystwo Nakładowe.  
Cichomski, B. i Z. Sawiński. 1994. *Polski Generalny Sondaż Społeczny. Skumulowany komputerowy zbiór danych 1992 - 1994*, Warszawa, Instytut Studiów Społecznych, Uniwersytet Warszawski.  
Clark T. N., Lipset S., 1991. *Are social classes dying?*, *International Sociology* 6, 397 - 410.

- Clark T. N., Lipset S. M. i Rempel M., 1993. *The declining political significance of social class*, International Sociology 8, 293 - 316.
- Crompton R., 1993. *Class and Stratification. An Introduction to Current Debates*, Cambridge, Polity Press.
- Dahrendorf R., 1959. *Class and Class Conflict in Industrial Society*, London, Routledge & Kegan Paul.
- Domański H., 1994. *Spoleczeństwa klasy średniej*, Warszawa, Wydawnictwo IFiS PAN.
- Domański H., 1996. *Na progu konwergencji. Stratyfikacja społeczna w Europie Środkowo-Wschodniej po 1989 r.*, Warszawa, Wydawnictwo IFiS PAN.
- Domański H., 1997. *Mobilność i hierarchie stratyfikacyjne*, w: H. Domański i A. Rychard (red.), *Elementy nowego ładu*, Warszawa, Wydawnictwo IFiS PAN.
- Domański H. i Dukaczewska A., 1997. *Samodzielność i chęć polegania na sobie*, w: H. Domański i A. Rychard (red.), *Elementy nowego ładu*, Warszawa, Wydawnictwo IFiS PAN.
- Edwards R, Garonna P i Todtling F., 1986. *Unions and Crisis and Beyond*, London, Auburn House Publishing Company.
- Dunleavy P i Husbands C., 1985. *Democracy at the Cross-Roads*, London, Allen & Unwin.
- Erikson R. i Goldthorpe J. H., 1992. *The Constant Flux. A Study of Class Mobility in Industrial Societies*, Oxford, Clarendon Press.
- Esping-Andersen G., Assimakopoulou Z. i von Kerssergen K., 1993. *Trends in contemporary Class Structuration: A Six Nation Comparison*, s. 32 - 57, w: G. Esping-Andersen (red.), *Changing Classes. Stratification and Mobility in Post-Industrial Societies*, London, Sage.
- Goldthorpe J. H., Lockwood D., Platt J. i Bechhofer F., 1968. *The Affluent Worker*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Harman C. 1986. *The working class at the recession*, International Sociology 33, 3 - 33.
- Heath A. i in. 1991. *Understanding Political Change. The British Voter, 1964 - 1987*, Oxford, Pergamon.
- Hecló H. i Madsen H., 1987. *Party and Politics in Sweden*, Thaca, New York, Cornell University Press.
- Hodge R. W. 1974. *Occupational mobility as a probability process*, Demography \*\*, 19 - 34.
- Hout M. 1982. *Mobility Tables*, London, Sage.
- Hout M. 1989. *Following in Fathers' Footsteps: Social Mobility in Ireland*, London, Harvard University Press.
- Jones F. L., Koijma H. i Marks G., 1994. *Comparative social fluidity: trends over time in father-to-son mobility in Japan and Australia, 1965 - 1985*. "Social Forces" 72, 775 - 798.
- Kurczewski J. 1982. *The old system and the revolution*, Sisyphus, Sociological Studies 3, 21 - 32.
- Gorlach K. 1995. *Chłopi, rolnicy, przedsiębiorcy. "Kłopotliwa klasa" w Polsce postkomunistycznej*, Kraków, Uniwersytet Jagielloński.
- Lash S. i Urry J., 1987. *The End of Organized Capitalism*, Cambridge, Polity.
- Mayer K. 1963. *The changing shape of American class structure*, Social Research.
- Marshall G., Newby H., Rose D. i Vogler C., 1988. *Social Class in Modern Britain*, London, Hutchinson.
- Pakulski J. i Waters M., 1996. *The Death of Class*, London, Sage.
- Roos P., 1986. *Gender and Work. A Comparative Analysis of Industrial Societies*, New York, New York University Press.
- Saunders P., 1990. *A Nation of Homeowners*, London, Hyman & Unwin.
- Vanneman R. i Cannon L. W., 1987. *The American Perception of Class*, Philadelphia, Temple University Press.
- Toffler A., 1987. *Powershift*, New York, Bantam.
- Zweig F., 1962. *The Worker in an Affluent Society. Family Life and Industry*, London, Heinemann.

## WORKING CLASS IN POLAND IN RELATION TO OTHER CLASSES

## S u m m a r y

This is an empirical study aimed to pick up recent changes in social location of the working class in stratification ladder. I put it in the context of discussion on “death of social classes”, which revived in the 1990s in world sociology. Drawing on data from national random samples, which come from surveys carried out in 1982 - 1995, I attempt to determine to what extent economic distances and mobility barriers between workers and other basic socio-occupational strata persist over time, despite systemic transformations going on in Poland. Results show that in the Polish case the “manual – non-manual” dichotomy still exists. In hierarchy of incomes, the gap between workers and non-manual strata even widened. As regards mobility barriers, they remained basically intact. In conclusion, I draw certain analogies between Poland and capitalist societies, saying that in the 1990s social stratification in Polish society tends to approach patterns typical for contemporary capitalism.