

MAREK ZIÓLKOWSKI

*Uniwersytet im. Adama Mickiewicza
w Poznaniu*

KAPITAŁY SPOŁECZNY, KULTUROWY I MATERIALNY I ICH WZAJEMNE KONWERSJE WE WSPÓŁCZESNYM SPOŁECZEŃSTWIE POLSKIM

ABSTRACT. Ziółkowski Marek, *Kapitały społeczny, kulturowy i materialny i ich wzajemne konwersje we współczesnym społeczeństwie polskim* [Social, cultural and material capital and its mutual conversion in contemporary Polish society]. *Studia Edukacyjne* nr 22, 2012, Poznań 2012, pp. 7-27. Adam Mickiewicz University Press. ISBN 978-83-232-2502-7. ISSN 1233-6688

In the text, the author presents the theoretical interpretation of sociological theories of various types of capital, its use and conversion. What is more, on the descriptive and empirical levels, he addresses the issues of using and converting particular types of capital in contemporary Polish society.

Key words: social, cultural, material capital, conversion, Polish society

Wstęp

W tekście tym chciałbym po pierwsze, na poziomie bardziej teoretycznym, zaproponować pewną interpretację socjologicznej teorii różnych typów kapitału, ich użytkowania oraz ich konwersji. Po drugie zaś, na poziomie bardziej opisowo-empirycznym, zastanowić się nad użytkowaniem oraz konwersją poszczególnych typów kapitału w dzisiejszym społeczeństwie polskim.

Analiza kapitałów jest koniecznym dopełnieniem analizy interesów i wartości. Przyjmijmy, że tak interesy jak i wartości są to subiektywne cele, którym towarzyszy zwykle mniej lub bardziej rozbudowana znajomość środków osiągnięcia tych celów, czyli reguł postępowania. Owe cele i towarzyszące im środki są zwykle i zinternalizowane przez jednostkę, i zinstytucjonalizowane, tzn. stają się elementem wzajemnie na siebie skierowanych oczekiwań partnerów w różnych sytuacjach społecznych. Interes

jest celem uznawanym za korzystny; dążenie do realizacji interesów związane jest z orientacją hedonistyczną, utylitarystyczną, instrumentalną. Wartość natomiast stanowi cel uznawany za słuszny, właściwy czy też usprawiedliwiony, wyznaczający orientację normatywną, aksjologiczną. Oczywiście jest, że różnice między tymi orientacjami są kwestią stopnia. Każdy człowiek łączy w życiu obie te orientacje. Jeden obiekt czy stan może być jednocześnie i interesem, i wartością, najciekawsze są jednak sytuacje, kiedy jedna cecha wyklucza drugą, kiedy interes nie jest wartością, a wartość nie jest interesem¹.

Kapitały należy natomiast traktować jako środki służące realizacji określonych interesów i wartości, stanowiących subiektywne cele działań jednostek i grup. Najistotniejszym z owych celów jest podwyższenie bądź co najmniej utrzymanie indywidualnej i grupowej pozycji społecznej oraz także – co podkreśla zwłaszcza P. Bourdieu – prestiżu społecznego. Jednakże, zarówno ten cel, jak też inne interesy i wartości podlegały w Polsce w ostatnim okresie znacznym przemianom.

W ostatnich latach w Polsce dominowały trzy – stosunkowo od siebie niezależne – układy interesów i wartości: (1) zastane, pochodzące z przeszłości (zarówno tej socjalistycznej, jak i przedsocjalistycznej), (2) wynikające z samej teraźniejszości, z natury okresu przejściowego, stwarzającego między innymi różne możliwości styku pomiędzy demokratycznie wybieraną władzą, publicznymi pieniędzmi i prywatnym kapitałem, z których wiele osób chciałoby jak najdłużej korzystać, oraz (3) nabierające stopniowo coraz większego znaczenia interesy i wartości wyznaczone funkcjonowaniem Polski w ramach światowego systemu demokratycznego kapitalizmu. Te ostatnie, mające początkowo charakter interesów i wartości naśladowczych, wyznaczonych głównie przez przyszłość i przez wizję ładu docelowego, stały się jednak stopniowo podstawowym elementem polskiej rzeczywistości.

Specyfika naśladowczego charakteru polskich przemian („imitacyjnej” transformacji i „imitacyjnej” modernizacji) polega dziś także i na tym, że społeczeństwo polskie znalazło się w zasięgu oddziaływania wzorów zachowań, reguł, norm i wartości należących do odrębnych faz rozwojowych kapitalizmu; fazy wczesnej nowoczesności (opartej na „starej klasie średniej” i etyce indywidualnej produktywności), przejściowej fazy „późnej nowoczesności” („kapitalizm więzi korporacyjnych”, wielonarodowych monopoli, dominacji zewnątrzsterowności i konsumpcji) oraz fazy „ponowoczesnej niejednorodności” (dalszy wzrost roli konsumpcji, ale i z drugiej wzrost wartości postmaterialistycznych w rozumieniu Ingleharta, z rosnącą akceptacją dla społecznej i kulturowej „inności”).

¹ M. Ziółkowski, *Przemiany interesów i wartości społeczeństwa polskiego*, Poznań 2000, s. 53 i n.

Zróznicowanie społecznie pożądaných akceptowanych celów pociąga za sobą zróznicowanie gromadzonych dla ich realizacji kapitałów. Interesujące staje się w tym kontekście pytanie: czy w sytuacji obecnego kryzysu następuje i następować będzie przeddefiniowanie zarówno celów życiowych, jak i sposobów użytkowania środków (czyli kapitałów) przez różne grupy społeczeństwa polskiego.

Socjologiczna koncepcja kapitałów

Pojęcie kapitałów jest bardzo często utożsamiane w literaturze socjologicznej z pojęciem zasobów². Wydaje się jednak, że pojęcie zasobów jest szersze, odnosząc się do ogółu dóbr będących w posiadaniu jednostki. Kapitał stanowią natomiast takie zasoby, które są lub mogą być aktywnie wykorzystywane, służą do osiągania celów, które są pomnażane, wymieniane, wchodzą do obiegu (cyrkulacji), ulegają konwersji na inne typy kapitałów. Zasoby się zatem posiada, natomiast kapitał można aktywnie wykorzystywać, a rzecz często sprowadza się do tego, jakie posiadane przez jednostkę zasoby mogą stać się aktywnie wykorzystywanym przez nią kapitałem.

Wokół koncepcji różnych typów kapitałów toczą się dziś zawzięte niekiedy spory teoretyczne i ideologiczne. Zwłaszcza kapitał społeczny i związane z nim pojęcia (np. pojęcie zaufania) stało się dzisiaj „pozytywnym bohaterem” wielu narracji o współczesności. Widać to w różnym stopniu w koncepcjach J. Colemana, R. Putnama, F. Fukuyamy, czy P. Sztompki. Wśród różnych współczesnych socjologicznych koncepcji kapitałów często przywoływana jest także koncepcja P. Bourdieu³. Nie wchodząc w tym miejscu w owe spory, a odwołując się do tej ostatniej koncepcji, przyjmijmy, że mamy dziś w Polsce do czynienia z trzema podstawowymi kapitałami warunkującymi skuteczną adaptację i skuteczne, efektywne realizowanie jednostkowych i grupowych interesów i wartości.

Pierwszy z nich to **kapitał materialny**, przez który rozumiem te wszystkie dobra materialne, które wyznaczają siłę nabywczą jednostki (bądź grupy). Walka o ten typ kapitału, zarówno na poziomie minimalnym zapewniającym przeżycie i bezpieczeństwo socjalne, jak i na poziomie wyższym gwarantującym awans i sukces finansowy, stanowi naj-

² Por. J. Coleman, *Social Capital in the Creation of Human Capital*, American Journal of Sociology, 1988, Supplement 94; R. Putnam, *Samotna gra w kręgle*, Warszawa 2009.

³ Np. P. Bourdieu, L.J. Wacquant, *Zaproszenie do socjologii refleksyjnej*, Warszawa 2001; P. Bourdieu, *Dystynkcja. Społeczna krytyka władzy sądzania*, Warszawa 2005.

istotniejszą część dzisiejszej aktywności Polaków. Drugi to **kapitał społeczny**, czy kapitał więzi społecznych, zawierający kilka odrębnych elementów. Dwa podstawowe jego składniki to (1) własne wpływy, powiązania i znajomości jednostek, które mogą one w pewnych okolicznościach traktować jako swoisty wkład (aport) wnoszony w już istniejące lub dopiero formujące się sieci społeczne bądź nawet jako zwykłą „ofertę handlową”, mającą swoją ustaloną cenę i jasno określone warunki sprzedaży (np. „szara strefa” lobbingu), oraz (2) wewnątrzgrupowa lojalność i solidarność oraz wewnątrzgrupowe zaufanie. Szczególną i specyficzną postacią kapitału społecznego jest (3) uległość i podporządkowanie, będące jedyną formą kapitału, jaką rozporządzają i jaki mogą zaoferować na wymianę praktycznie wszyscy, ale w szczególności ci, których pozycja materialna jest słaba i którzy nie mają dostępu do żadnych innych kapitałów posiadających realną, wystarczająco atrakcyjną dla innych wartość wymienną⁴. Za pewien specyficzny podtyp kapitału społecznego można uznać także kapitał polityczny, rozumiany np. przez Wnuka-Lipińskiego⁵ jako

taki zasób indywidualnych cech człowieka nabytych w wyniku wcześniejszego zaangażowania w politykę, dzięki któremu jest on premiiowany przetrwaniem w elicie władzy lub selekcją na wyższe pozycje w strukturze władzy.

Trzeci to **kapitał kulturowy**, przybierający, według Bourdieu, trzy postaci: (1) ucieleśnioną, a więc określony typ i określony poziom kompetencji kulturowej (np. smaku czy gustu), zwłaszcza ten, który uznawany jest jako kultura prawomocna oraz wiedzę, kompetencje i kwalifikacje zawodowe, (2) uprzedmiotowioną, a więc posiadane przez jednostkę dobra kulturowe, których nabycie i użycie wymaga zresztą także odpowiedniej kompetencji oraz (3) zinstytucjonalizowaną, a więc odpowiednie dyplomy i świadectwa zapewniające zwykle określone uprawnienia.

Wszystkie omawiane typy kapitałów mogą być traktowane przez ich dysponentów przede wszystkim instrumentalnie, jako środki do realizacji innych celów-preferencji. Niekiedy jednak stają się wartościami autotelicznymi, tzn. takimi, które polegają na życiu chwilą⁶, które zostają na bieżąco konsumowane, a mówiąc ściślej – konsumowana jest ich wartość użytkowa. Funkcjonowanie w określonej sieci społecznej (np. w klubie czy nieformalnej grupie odwiedzających się wzajemnie znajomych) może

⁴ Por. M. Weber, *Gospodarka i społeczeństwo. Zarys socjologii rozumiejącej*, Warszawa 2002; P. Blau, *Sprawiedliwość w wymianie społecznej*, [w:] *Współczesne teorie wymiany społecznej*, red. M. Kempny, J. Szmatka, Warszawa 1992.

⁵ E. Wnuk-Lipiński, *Demokratyczna rekonstrukcja*, Warszawa 1996, s. 149.

⁶ S. Ossowski, *U podstaw estetyki. Dzieła*, t. 1, Warszawa 1996; A. Kłoskowska, *Socjologia kultury*, Warszawa 1981, s. 203.

dawać „czystą satysfakcję towarzyską”; uczenie się nowych umiejętności (np. nowego języka obcego) nie musi być równoznaczne z chęcią „sprzedania” ich za bardziej atrakcyjne wynagrodzenie; można wreszcie także zarabiać pieniądze dla samego faktu ich posiadania. Jedną z podstawowych kwestii przy analizie konwersji kapitałów jest to, który z nich jest bardziej (instrumentalnym) środkiem, a który bardziej (autotelicznym) celem. Pojawia się tu oczywiście istotna trudność, bo po pierwsze – jak wskazuje Kłoskowska⁷ – autoteliczność przeciwstawia się instrumentalności w płaszczyźnie (subiektywnej) motywacji, a nie w płaszczyźnie (obiektywnej) funkcji, a po drugie owe subiektywne stany są nie tylko rzeczywistymi „przyczynami” podejmowania określonych działań (np. inwestowania w określony typ kapitału), ale często również elementami postracjonalizującego „słownika motywów” (kiedy np. ktoś tłumaczy partnerom, że zrobił to a to z poczucia obowiązku, a nie dla pieniędzy).

Polska znajduje się obecnie w dobie „pragmatyzacji świadomości”, tzn. dominacji czynników materialnych zarówno wśród społecznie pożądanых celów działania, jak i wśród efektywnych kapitałów-instrumentów. Ważne jest jednak i to, jaka jest w owym okresie pragmatyzacji rola kapitałów kulturowego i społecznego. Problem ten dotyczy kilku kwestii. Po pierwsze, co jest ostatecznym celem działania, zwłaszcza gdy chodzi o określenie całościowej pozycji samej działającej jednostki – czy celem tym jest jej status materialny, pozycja w sieci więzi społecznych, czy jej kompetencje kulturowe. Po drugie, czy kapitały kulturowy i społeczny są współcześnie dobrym, rzeczywiście funkcjonującym instrumentem pomnażania kapitału materialnego. Po trzecie wreszcie, w jakim stopniu Polacy odwołują się obecnie do chęci pomnażania swojego kapitału kulturowego bądź społecznego jako do elementu społecznie akceptowanego „słownika motywów”, niezależnie w jakiej mierze odpowiada to rzeczywistym impulsom sterującym ich działaniami.

Wszystkie te kapitały mogą być osiągnane przez poszczególne jednostki, w znacznej mierze są one jednak dziedziczone, stając się w ten sposób istotnym elementem trwałości struktury społecznej. Każda jednostka przejmuje – przede wszystkim od swojej rodziny, ale także i od swojej grupy (warstwy, wspólnoty religijnej, klasy, narodu) – jakąś część jej kapitałów, która staje się jej własnością i którą ma ona prawo wykorzystywać do realizacji swoich celów. Wchodzą tu w grę różne mechanizmy dziedziczenia. Obok „mechanicznego” dziedziczenia dóbr materialnych, „dziedziczy się” sieć więzi społecznych i „dziedziczy się” oczywiście określony rodzaj kompetencji kulturowej – np. sposób mówie-

⁷ A. Kłoskowska, *Socjologia kultury*, s. 205.

nia, preferencje estetyczne itp. W toku procesu socjalizacji nabywa się również pewnych szczególnych kompetencji i umiejętności posługiwania się odziedziczonymi kapitałami oraz reguł ich eksploatacji, jak też pomnażania. W efekcie, sam fakt „szczodrego obdarowania” jednostki takimi bądź innymi kapitałami jeszcze jej automatycznie nie uprzywilejowuje. Niezbędne jest wyposażenie jednostki w odpowiednią wiedzę na temat mechanizmów „zarządzania” otrzymanymi kapitałami.

Faktyczna wartość poszczególnych kapitałów dla jednostek i grup społecznych uzależniona jest więc od umiejętności ich skutecznego wykorzystywania, ale też np. jak są one oceniane pod względem normatywnym. Niektóre typy kapitałów mogą być wszak społecznie traktowane jako środki wprawdzie potencjalnie bardzo skuteczne, ale nie w pełni prawomocne bądź wręcz zdelegitymizowane, czyli „normatywnie zakazane”. Po wtóre, rzeczywista wartość kapitałów będących w dyspozycji jednostek zależy od tego, jak odbierany i oceniany jest społecznie sposób i styl posługiwania się posiadanymi kapitałami. Liczy się nie tylko samo posiadanie kapitału (odpowiedniej wielkości i „jakości”), lecz również kultura ich posiadania i użytkowania, która jest dodatkowym, ale istotnym źródłem prestiżu i szacunku społecznego (względnie ich braku) oraz wskaźnikiem zajmowanej pozycji społecznej

W praktyce, wszędzie tam, gdzie posiadanie i użytkowanie określonego typu kapitału pełni rolę wskaźnika zajmowanej pozycji społecznej mamy do czynienia z funkcjo-znakami w sensie R. Barthesa⁸. W istocie jednak, „efektywne” posługiwanie się funkcjo-znakami wymaga nie tylko dostępu do odpowiednio wysokiego kapitału materialnego, lecz także dysponowania określoną kompetencją kulturową, rozumianą w tym wypadku jako wiedza, jak i gdzie owe funkcjo-znaki wykorzystywać. Z punktu widzenia strategii budowania prestiżu, nie wystarczy mieć dość pieniędzy, by kupić np. Jaguara, trzeba jeszcze „wyczuwać”, jak się do tego auta ubierać oraz kiedy i jak wypada o nim mówić, a kiedy nie; nie wystarczy „zbierać obrazy”, trzeba umieć zrobić z nich kolekcję itd. Wykorzystywanie funkcjo-znaków w celu zmanifestowania i podkreślenia własnej pozycji społecznej może być zatem niebezpieczną pułapką. W skrajnym wypadku styl ich użycia może wręcz obnażać osobę posługującą się funkcjo-znakiem: zamiast ją „oszacowywać” w oczach innych, może ją kompromitować i ośmieszać.

Warto podkreślić, że wszystkie typy kapitałów, a zwłaszcza kapitał społeczny mają swoją jasną i ciemną stronę, odgrywać mogą zarówno pozytywną, jak i negatywną rolę w życiu społecznym. Sposób posługiwa-

⁸ M. Ziółkowski, *Język i komunikowanie*, [w:] *Encyklopedia socjologii*, t. 1, Warszawa 1988.

nia się zgromadzonymi kapitałami może mieć charakter partykularny, na wskroś egoistyczny i antyspołeczny, przybierając postać gry o sumie zerowej, może być również podporządkowane realizacji interesów i wartości grupowych bądź realizacji interesów i wartości całego społeczeństwa. Tak rozumianym kolektywnym kapitałem społecznym są zinstytucjonalizowane normy⁹ i ogólnospołeczne zaufanie, lojalność i solidarność¹⁰. Kapitał społeczny – rozumiany jako uczestnictwo w sieci społecznych stosunków, lojalność i zaufanie – ma w istocie podwójną naturę. Może być używany dla realizacji egoistycznych, partykularnych celów jednej, zwykle niewielkiej, grupy (np. o charakterze mafijnym), prowadzącej z innymi grupami grę o sumie zerowej, w której jedna strona zyskuje tylko kosztem drugiej. Ten typ kapitału społecznego E. Banfield¹¹ określił mianem „amoralnego familizmu”. Może też być używany w celach ponadosobistych, uniwersalnych, stanowiąc podstawę takich społecznych stosunków (unormowanych interakcji), w których zyskują wszyscy partnerzy i życie społeczne jako całość.

R. Putnam¹² jest zasadniczo zwolennikiem tej ostatniej koncepcji, odnosząc kapitał społeczny przede wszystkim do uogólnionego zaufania i lojalności, wiążąc go z powstawaniem sieci oddolnych stowarzyszeń. Tak pojęty kapitał społeczny „pozwała rozwiązywać dylematy, jakie nasuwa zbiorowe działanie”. We wstępnym sformułowaniu Putnama kapitał społeczny – „odnosi się do powiązań między jednostkami – sieci społecznych i norm wzajemności oraz wyrastającego z nich zaufania” i może być jednocześnie „dobrem prywatnym”, czyli pewnym zasobem jednostki pozwalającym jej realizować własne interesy, i „dobrem publicznym”, wpływając na skuteczność działania całej społeczności.

Wkładem Putnama jest odróżnienie dwóch typów tego kapitału. Pierwszy, to kapitał spajający (*bonding*, w Polsce tłumaczony też jako „integracyjny”), czyli ekskluzywny, wzmacniający małe grupy, przeciwstawiające się innym grupom, a więc rodzący antagonizmy międzygrupowe. Jest to, jak pisze Putnam, społeczny „superklej”. Drugi, to kapitał łączący (*bridging*, tłumaczony czasem jako „pomostowy”), czyli inkluzywny, tworzący więzi pomiędzy różnymi grupami i ich członkami. Jest to z kolei społeczne „supersmarowidło”. Warto podkreślić, że choć w opinii Putnama dla dobrego funkcjonowania nowoczesnego społeczeństwa, demokracji i gospodarki rynkowej potrzebny jest zwłaszcza kapitał łą-

⁹ Por. J. Coleman, *Social Capital*.

¹⁰ Por. R. Putnam, *Samotna gra*; J. Coleman, *Social Capital*; P. Sztompka, *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Kraków 2007; F. Fukuyama, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Warszawa-Wrocław 1997.

¹¹ E. Banfield, *The Moral Basis of a Backward Society*, Glencoe IL 1958.

¹² R. Putnam, *Samotna gra*.

czący, to podkreśla on, że oba typy kapitału mogą pełnić funkcje pozytywne. Równolegle do dwóch typów kapitału Putnam odróżnia dwa typy zaufania: zaufanie zagęszczone (*thick*), osadzone w relacjach osobistych, oraz zaufanie rozproszone (*thin*), uogólnione, objawiające się w stosunku do osób nieznanym.

Kolejnym, ważnym teoretycznym wkładem Putnama jest odróżnienie dwóch typów stowarzyszeń tworzących się obok takich grup pierwotnych, jak rodzina, grupy rówieśnicze i wspólnoty lokalno-sąsiedzkie. Angielski termin *primary groups* może oznaczać także „grupy pierwszego rzędu”, toteż dwa pozostałe typy stowarzyszeń nazywa on odpowiednio „stowarzyszeniami drugiego rzędu” i „stowarzyszeniami trzeciego rzędu”. Stowarzyszenia drugiego rzędu są tworzone oddolnie i nawet jeśli funkcjonują masowo, opierają się na bezpośrednich kontaktach twarzą w twarz. Stanowią one cel sam w sobie, nie są natomiast zasadniczo nastawione na świadczenie usług czy osiąganie celów zewnętrznych. Ich słynnym przykładem są grający w kręgle. Putnam im właśnie przypisuje główną rolę w wytwarzaniu kapitału społecznego (zwłaszcza łączącego kapitału społecznego), opartego na więziach poziomych, normach wzajemności oraz uogólnionym zaufaniu. Natomiast, stowarzyszenia trzeciego rzędu są nowymi formami organizacji masowych, tworzonych często odgórnie i funkcjonujących ponadlokalnie, takich jak stowarzyszenia emeryckie, feministyczne, czy ekologiczne. Opierają się one na znajomości pośredniej, a główną formą aktywności może być płacenie składek, czy prenumerata biuletynu. Ważne jest dla nich nie tyle wytwarzanie więzi i zaufania, ile efektywność i skuteczność działań, realizowanych w znacznej części nie w czasie wolnym przez dobrowolnych członków, ale przez opłacanych profesjonalistów. Organizacje te są przy tym często finansowane ze źródeł publicznych.

W społeczeństwie polskim obydwa typy stowarzyszeń są generalnie bardzo słabo rozwinięte, co widać zwłaszcza w porównaniach międzynarodowych. Członkostwo związków zawodowych, choć statystycznie ciągle najliczniejsze (około 2 miliony członków), powoli spada, niewielka jest liczba członków partii politycznych (poza partiami wywodzącymi się ze starego systemu, a zwłaszcza PSL), zaskakująco małe jest uczestnictwo w organizacjach i ruchach przykościelnych. Załedwie jedna piąta Polaków należy do choćby jednej organizacji czy stowarzyszenia¹³. Teza o nowej próżni socjologicznej wydaje się zatem uzasadniona. Co więcej, dość rachityczne są zwłaszcza decydujące dla tworzenia tkanki wzajemnego zaufania stowarzyszenia drugiego rzędu. Bardziej widoczne są sto-

¹³ T. Szawiel, *Spółeczeństwo obywatelskie i kapitał społeczny w Polsce na przełomie wieków (1995-2001)*, [w:] *Obszary ładu i anomii. Konsekwencje i kierunki polskich przemian*, red. A. Miszalska, A. Piotrowski, Łódź 2006, s. 88-89.

warzyszenia trzeciego rzędu, w tym zwłaszcza organizacje pozarządowe (NGO-sy). Tadeusz Szawiel¹⁴ słusznie podkreśla jednak, że NGO-sy z ich formalną strukturą i hierarchią podległości nie służą wytwarzaniu kapitału społecznego, ale stają się w istocie organami wykonawczymi państwa. Tendencja ta nasila się w sytuacji, gdy instytucje europejskie oczekują, czy wręcz żądają, uczestnictwa oddolnych stowarzyszeń w przedsięwzięciach, które miałyby otrzymać dofinansowanie z Brukseli. Często zlicza się (w Polsce czyni to zwłaszcza Stowarzyszenie KLON/JAWOR) członków różnego typu stowarzyszeń, traktując to jako wskaźnik siły „społeczeństwa obywatelskiego”. Należy jednak niezwykle starannie analizować naturę, zdolności „więziotwórcze” i rzeczywiste działania poszczególnych stowarzyszeń.

W tym miejscu chciałbym się odwołać do bardzo prostej czteropolowej tabelki, tworzącej typologię sfer życia społecznego, w zależności od tego, jakie środki używa się do realizacji jakich celów.

ŚRODKI	CELE	
	prywatne	publiczne
Prywatne	1. Działalność gospodarcza	2. Społeczeństwo obywatelskie
Publiczne	3. Korupcja	4. Administracja państwowa

Pojęcie „instytucji społeczeństwa obywatelskiego” należy wiązać z sytuacją, kiedy działania i środki prywatne angażuje się dla realizacji celów publicznych, dla osiągnięcia jakiejś postaci „dobra wspólnego” (pole 2). Wiele NGO-sów działa w taki sposób, jednak są i takie, które pod przykrywką pięknych haseł realizują głównie interesy partykularne swoich członków (albo jedynie wtajemniczonych zarządów), czego przykładem jest organizacja ekologiczna wycofująca swój sprzeciw wobec inwestycji, pod warunkiem otrzymania od inwestora „subwencji na cele statutowe”. Jest to więc przypadek angażowania środków prywatnych dla celów prywatnych (pole 1).

Podobnie na oba powyższe sposoby – indywidualno-egoistyczno-partykularny i społeczno-altruistyczno-universalny – używać można kapitału materialnego i kapitału kulturowego. Na przykład, analizowany przez P. Bourdieu mechanizm przemocy symbolicznej polega na używaniu swojego kapitału kulturowego do panowania nad innymi, uzyskania dodatkowych przywilejów bądź zaznaczenia „różnicy”.

¹⁴ Tamże, s. 81.

Czynniki wyznaczające zmiany strategii inwestowania w różne typy kapitałów w społeczeństwie polskim

Obecnie chciałbym zarysować trzy podstawowe czynniki wyznaczające zmiany strategii inwestycyjnych społeczeństwa polskiego w okresie transformacji.

Czynnikiem pierwszym jest zmiana wartości kapitałów warunkujących skuteczne radzenie sobie w okresie realnego socjalizmu. W nowej rzeczywistości ujawniła się nieprzydatność wielu posiadanych przez jednostki zasobów, które w latach poprzedzających przełom roku 1989 umożliwiały względnie pomyślne funkcjonowanie (jak np. sklepowe „dojścia” umożliwiające nabywanie deficytowych towarów czy oszczędności dewizowe Polaków, których realna wartość nabywcza topniała na początku lat dziewięćdziesiątych wprost proporcjonalnie do tempa „europeizacji” cen obowiązujących w Polsce). Niektóre z tych kapitałów utraciły swoje znaczenie praktycznie „z dnia na dzień”, inne zostały dotknięte szybko postępującą inflacją, której nie zahamowały ani indywidualne, ani nawet zorganizowane, zbiorowe naciski i roszczenia mające na celu odwrócenie tej tendencji (jak np. walka o utrzymanie przywilejów branżowych). Na wartości straciły zwłaszcza dwa szczególne podtypy kapitałów: czas (wykorzystywany np. do wystawiania w kolejkach), który przestał być substytutem pieniędzy, a którego nadmiar – połączony z brakiem dostępu do innych zasobów – stał się w sytuacji pojawienia się bezrobocia cechą deprecjonującą jednostki, czymś niemal piętnującym¹⁵ oraz gotowość do lojalności i podporządkowania, odbieranych przez większość społeczeństwa jako przejawy postawy do pewnego stopnia sprzeczej z odblokowanymi aspiracjami podmiotowościowymi. Nowe realia ekonomiczne unieważniły też znaczną część wiedzy i doświadczeń przydatnych w czasach *ancien régime*'u.

Z drugiej jednak strony, gospodarka rynkowa przyniosła ze sobą podniesienie wartości wielu kapitałów, które przed rokiem 1989 były niedoszacowane lub których posiadanie wiązało się raczej ze stratami i trudnościami, niż z wymiernymi korzyściami (np. kłopotliwa i raczej fikcyjna własność kamienic obciążonych hipotecznie). Istotne jest przy tym to, że zarówno „szczęśliwy” wzrost wartości posiadanych zasobów, jak i „pechowa” deprecjacja ich wartości dokonywały się często „samoistnie”, niezależnie od działań (lub braku działań) bezpośrednio zainteresowanych. Dobrym przykładem tej sytuacji są zmiany wartości kapitału kulturowego związane z przekształceniami na rynku pracy. Niektóre

¹⁵ Por. E. Tarkowska, *Nierówna dystrybucja czasu – nowy wymiar zróżnicowania społecznego w Polsce*, [w:] *Elementy nowego ładu*, red. H. Domański, A. Rychard, Warszawa 1997.

typy kwalifikacji zawodowych (np. kwalifikacje niezbędne do wykonywania zawodów notariusza, informatyka, ekonomisty, grafika użytkowego i anglisty – ale już nie rusycysty – wybieranych w czasach realnego socjalizmu raczej z powodów pozafinansowych) stały się nagle i niespodziewanie kapitałem umożliwiającym pełnienie poszukiwanych i dobrze wynagradzanych „rynkowych profesji”.

Czynnikiem drugim jest wydłużenie perspektywy temporalnej społeczeństwa polskiego. Coraz większa liczba inwestycji służących maksymalizacji kapitałów (zwłaszcza kapitału materialnego oraz kapitału kulturowego) ma charakter inwestycji długofalowych. Mimo licznych i niewątpliwych potknięć, niekonsekwencji oraz zaniechań, lata transformacji przyniosły stopniowe ustabilizowanie porządku prawnego i instytucjonalnego, równowagę rynkową, rosnącą z roku na rok stabilizację ekonomiczną, a przede wszystkim internalizację podstawowych reguł demokratycznych i rynkowych. Reguły te, jakkolwiek dla wielu nie do końca czytelne i przejrzyste i przez wielu nie w pełni zaakceptowane, zaczęły być postrzegane jako nieuchronna i naturalna rzeczywistość, od której „nie ma ucieczki” i którą należy w związku z tym starać się możliwie jak najlepiej rozpoznać i oswoić¹⁶. Stopniowo traciły zatem znaczenie powody sprawiające, że społeczeństwo polskie było „społeczeństwem czasu teraźniejszego”, społeczeństwem doraźnych, bieżących strategii adaptacyjnych bądź „społeczeństwem wyczekującym”¹⁷.

W konsekwencji, społeczeństwo polskie staje się w coraz większym stopniu społeczeństwem posiadającym możliwość antycypowania przyszłości, społeczeństwem kalkulującym, projektującym i planującym¹⁸. Jednocześnie, czasowa perspektywa tych kalkulacji, projektów i planów ulega istotnemu wydłużeniu.

W zakresie kapitału kulturowego podstawowym wyrazem tej tendencji jest bardzo szybki wzrost liczby studiującej młodzieży oraz fakt, że jednym z istotnych celów rodziców staje się umożliwienie zdobycia ich dzieciom wyższego wykształcenia, co jest traktowane jako podstawowa inwestycja w ich przyszłość. Przykładem tej tendencji w odniesieniu do kapitału materialnego może być wzrost zainteresowania dobrowolnymi funduszami emerytalnymi, obligacjami, funduszami powierniczymi.

Czynnikiem trzecim jest wspomniana wyżej pragmatyzacja świadomości społeczeństwa polskiego. Wydaje się jednak, że pomimo owej pragmatyzacji zarysowuje się jednak z wolna zjawisko częściowego odchodzenia od instrumentalnego traktowania niektórych wartości. Przy-

¹⁶ Por. M. Marody (red.), *Oswajanie rzeczywistości. Między realnym socjalizmem a realną demokracją*, Warszawa 1996.

¹⁷ Por. E. Tarkowska, *Czas w życiu Polaków*, Warszawa 1992.

¹⁸ Por. E. Tarkowska, *Nierówna dystrybucja czasu*.

kładem tego są strategie inwestycyjne obliczone na zwiększenie kapitałów społecznego oraz kulturowego, albo konwersja kapitału materialnego na kapitał społeczny bądź kulturowy. W ostatecznym rozrachunku inwestowanie we własną wiedzę oraz wszelkie wysiłki, które mają na celu przeniknięcie do atrakcyjnej sieci społecznej (oferującej jej członkom solidarność, lojalność i zaufanie lub np. dostęp do szans zastrzeżonych wyłącznie dla „swoich”) podyktowane jest przede wszystkim chęcią wywalczenia dla siebie jak najwyższej pozycji społecznej. W tym sensie każde działanie obliczone na maksymalizację kapitałów jest działaniem instrumentalnym. Równocześnie jednak, liczne kategorie społeczeństwa polskiego – przede wszystkim „stara” inteligencja, która zdobyła wykształcenie przed rokiem 1989, ale także część „nowej” inteligencji, wykształconej już w nowym systemie – zaczynają traktować posiadany (czy gromadzony) kapitał społeczny i kapitał wiedzy jako wartości same w sobie. Oba te typy kapitału stają się w oczach wspomnianych kategorii jednymi z kluczowych kryteriów miejsca zajmowanego w strukturze społeczeństwa, kryteriami równie ważnymi bądź nawet ważniejszymi niż pozycja materialna, mierzona wysokością dochodów i rozmiarami kapitału materialnego będącego w dyspozycji jednostki. Oznacza to, że dla części Polaków pragmatyzacja nie oznacza już tylko orientacji na wartości materialne, że staje się bardziej zawoalowana i „subtelniejsza”. Pewne typy kapitału społecznego i kulturowego – takie jak kwalifikacje profesjonalne, poziom kompetencji kulturowej, czy krąg znajomych i przyjaciół – nie są traktowane czysto instrumentalnie, a bardziej autotelicznie. Jest to też częściowo związane z tendencją do przechodzenia od wartości materialistycznych do wartości postmaterialistycznych.

W grę wchodzi, jak się zdaje, przynajmniej trzy przyczyny tego procesu. Po pierwsze, wydaje się, że część jednostek, które odniosły sukces rynkowy i zagwarantowały już sobie odpowiednio wysoką pozycję materialną zaczyna odczuwać potrzebę potwierdzenia tego sukcesu społecznym prestiżem, którego źródłem nie są – jak się okazuje – wyłącznie pieniądze. Jednostki te są poniekąd „zmuszone” inwestować w swój prestiż, w swój pozytywny wizerunek społeczny. I robią to, maksymalizując własny kapitał społeczny i kulturowy. Orientacja materialistyczna zostaje tym samym – w ich przypadku – nie tyle wyparta i zastąpiona, co uzupełniona przez pewne elementy orientacji postmaterialistycznej. Po drugie, pewna część beneficjentów gospodarki rynkowej – ludzi, którzy odnieśli znaczący sukces finansowy jest już dziś wystarczająco nasycona (a może nawet „przesycona”) możliwością konsumowania. W ich wypadku inwestowanie w kapitały społeczny i kulturowy jest konsekwencją rozczarowania nudą i schematyzmem maksymalizacji kapitału materialnego. I po trzecie, część jednostek (wydaje się, że obecnie jest to gru-

pa najliczniejsza) stara się potwierdzać bądź budować swoją pozycję społeczną opartą na kapitałach społecznym i kulturowym, nie zaś na kapitale materialnym, ponieważ w ich przypadku maksymalizacja kapitału społecznego i kapitału wiedzy oraz kompetencji kulturowych jest łatwiejsza niż maksymalizacja pieniędzy. Dla niektórych z tych jednostek rezygnacja ze zwiększania kapitału materialnego i dążenie, aby o zajmowanej pozycji społecznej nie decydowały – w rozstrzygający sposób – pieniądze, lecz wiedza i kapitał społeczny jest postawą w znacznym stopniu wymuszoną. Dzieje się tak np. w przypadku wszystkich tych osób, które podjęły próbę wpisania się w reguły gospodarki rynkowej, ale przegrały, zostały negatywnie zweryfikowane przez rynek. W przypadku takich osób odejście od pragmatyzacji jest zatem dość dwuznaczne. W grę wchodzi tutaj nie tyle świadoma decyzja, co dokonana *ex post* racjonalizacja własnej sytuacji, swoista wersja mechanizmu „kwaśnych pomarańczy”: powrót lub przeorientowanie w kierunku wartości postmaterialistycznych staje się sposobem „ratowania twarzy” i potwierdzaniem spójności własnej biografii (bo tylko w tej dziedzinie są oni dzisiaj w stanie odnieść sukces).

Po co inwestuje się w różne kapitały?

Inwestowanie we wszystkie trzy typy kapitałów służy zaspokojeniu różnego typu potrzeb, które częściowo można próbować porządkować zgodnie z hierarchią potrzeb Masłowa.

Po pierwsze, inwestowanie w więzi społeczne, własne kompetencje oraz we własną siłę nabywczą ma funkcje obronne i defensywne, podyktowane jest potrzebą zachowania (odzyskania, umocnienia) indywidualnego poczucia bezpieczeństwa (ekonomicznego, lecz także poznawczego czy emocjonalnego). Znaczna część wysiłków inwestycyjnych podejmowanych przez Polaków ma charakter prewencyjny i zabezpieczający. Dotyczy to wpłat do funduszy powierniczych, długoterminowych lokat bankowych i dobrowolnych funduszy emerytalnych, jak również inwestycji we więzi (mających zagwarantować wzajemność zobowiązań i udrożniony dostęp do ważnych informacji) oraz inwestycji w kwalifikacje (mających zapewnić jednostce, że nawet w mniej sprzyjających i trudnych dziś do przewidzenia warunkach będzie ona w dalszym ciągu „potrzebna rynkowi”). Minimalizuje to również poczucie zagrożenia, jakie niesie ze sobą w szczególności niestabilność reguł w przejściowym okresie transformacji, ale ogólniej gospodarka rynkowa jako taka.

Po drugie, inwestycje są działaniami ofensywnymi, służą reprodukcji rozszerzonej, mają doprowadzić do zwielokrotnienia i dywersyfikacji

posiadanych kapitałów, do lepszej i skuteczniejszej nad nimi kontroli. Jest to niekiedy zaspokojenie potrzeby osobistej samorealizacji (inwestycje w kompetencje, które nie muszą być jedynie użytkowe) i potrzeby rozwoju, podmiotowości i niezależności. Dążenie do niezależności ma jednak często charakter „ucieczkowy” – zapewnia uwolnienie się od niechcianych i nieakceptowanych powiązań, od sytuacji zawodowej, w którą wpisane są dyspozycyjność i podporządkowanie. Niekiedy też orientacja na niezależność i podmiotowość stanowi w mniejszym stopniu indywidualny wolny wybór, w większym jest natomiast swoistą koniecznością, do której przymuszają zewnętrzne warunki (np. groźba utraty pracy, wycofanie się państwowego pracodawcy z wcześniejszych zobowiązań socjalnych itp.). W efekcie, pewna część społeczeństwa polskiego stała się w nowym systemie upodmiotowiona i niezależna niejako „na siłę”, nie dlatego, że chciała, lecz dlatego, że nie miała innej możliwości.

Po trzecie, jednym z kluczowych motywów towarzyszących wysiłkom mającym doprowadzić do maksymalizacji kapitałów społecznego, kulturowego i materialnego jest – co podkreśla zwłaszcza Bourdieu – chęć zaznaczenia różnicy, zasygnalizowania własnego miejsca w strukturze społeczeństwa. Najbardziej wyrazistym sposobem manifestacji położenia jednostki na drabinie stratyfikacyjnej jest styl życia (traktowany dziś w Polsce przede wszystkim jako określony styl konsumpcji i jako określony standard posiadania, w mniejszym zaś stopniu – jako typ kompetencji kulturowej „przypisany” do zajmowanej pozycji i traktowany jako jej „wskaźnik”). Szczególna rola w manifestowaniu pozycji jednostki przypada zatem materialnym obiektom – funkcjo-znakom, symbolom awansu i powodzenia. Oznacza to z kolei, iż najważniejszym kryterium stratyfikacyjnym staje w oczach znacznej części społeczeństwa dostęp do kapitału materialnego, siła nabywcza potwierdzona odpowiednio wysokim i „prestżowym” poziomem konsumpcji i że znaczna część tej konsumpcji jest konsumpcją „na pokaz”, której sens sprowadza się to tego, by została zauważona i odpowiednio zinterpretowana przez „publiczność”.

Konwersja kapitałów

Wszystkie te kapitały mogą być używane do realizacji określonych celów-preferencji, mogą być jednak gromadzone także na zapas bądź z zamiarem ich konwersji na inny typ kapitału. Utylitaryzm przypisywany dotąd właściwie tylko inwestycjom w kapitał materialny zaczyna dzisiaj znamionować inwestycje w kapitał kulturowy, czyli kwalifikacje i kompetencje; od „kupowanej” wiedzy oczekuje się, by była możliwie jak

najbardziej „użytkowa” i możliwie prędko dało się ją „wprowadzić w obieg” oraz zdyskontować. Przykładem mogą być dość radykalne zmiany w preferencjach młodzieży akademickiej. Gwałtownie rośnie zainteresowanie studiami praktycznymi, dającymi szansę na dobrze płatną pracę. Studiowanie przestaje być w Polsce „bezinteresownym hobby”. Równocześnie, coraz więcej studiującej młodzieży przyznaje, że na wybór kierunku studiów nie miały wpływu „prywatne zainteresowania”, lecz czysto pragmatyczne kalkulacje.

Utylitaryzm zdaje się również towarzyszyć – znacznie silniej niż w przeszłości – życiu towarzyskiemu, traktowanemu jako inwestycje w więzi społeczne. Z jednej strony, relacje towarzyskie stały się bardziej chłodne, jednak z drugiej, jednoznaczne, gwałtowne i nieodwołalne „rozstania” są chyba rzadsze niż przed 1989 rokiem – Polacy zaczęli dostrzegać to, że „każdy może się kiedyś przydać”. W efekcie, wiele znajomości podtrzymywanych jest „na wszelki wypadek”. Szereg nowych wzorów życia towarzyskiego nie służy już – jak w latach osiemdziesiątych – podtrzymywaniu poczucia afiliacji i wspólnoty, ale pragmatycznie pojętej konserwacji więzi. Styl i „logika organizacyjna” uroczystych bankietów, modnych „przyjęć ogrodowych”, branżowych lub firmowych lunchów nie sprzyja i nie służy rozmawianiu, lecz tylko zaznaczaniu obecności. „Wymiana znaczeń” nie jest ani potrzebna, ani wręcz mile widziana. Podobną funkcję – zaznaczania obecności – pełnią dziś niektóre modne sporty, jak np. tenis lub golf.

Najwięcej uwagi poświęcono dotąd w polskiej literaturze socjologicznej zjawisku konwersji władzy politycznej we władzę gospodarczą¹⁹. Geneza i rozwój „nomenklaturowego biznesu” stanowią klasyczną ilustrację mechanizmu konwersji kapitałów niematerialnych w kapitał materialny. Władza polityczna – sama w sobie mało pod koniec lat osiemdziesiątych wartościowa, bo mało skuteczna jako medium sterowania i kontroli, i pozbawiona społecznego prestiżu, okazała się być dla wielu decydentów z poprzedniego systemu wystarczającą gwarancją pomyślnego startu w biznes. Wydaje się jednak, że w rzeczywistości konwersji poddana została nie tyle posiadana władza, co nagromadzony kapitał więzi (przyjmujący w tym wypadku postać koteryjnej solidarności i lojalności, gwarantującej z kolei dostęp do poufnych informacji, wzajemną ochronę i wsparcie, dystrybucję szans związanych z nowo powstającymi instytucjami gospodarczymi jedynie „między swoimi ludźmi” itd.). Znaczna część PRL-owskiej elity odniosła sukces na kapitalistycznym rynku nie tylko dlatego, że w chwili inicjowania reform rynkowych zajmowała dogodnie i uprzywilejowane pozycje wynikające z faktu sprawowania władzy, ale przede wszystkim dlatego, że zdołała wcześniej wygenerować

¹⁹ J. Staniszkis (red.), *W poszukiwaniu paradygmatu transformacji*, Warszawa 1994.

odpowiednio znaczny kapitał więzi społecznych i że umiała go wykorzystać.

Konwersja kapitału społecznych powiązań i koneksji w kapitał materialny nie dotyczyła na początku lat dziewięćdziesiątych wyłącznie funkcjonariuszy starego systemu. Bardzo podobny mechanizm legł u podstaw wielu prywatnych przedsięwzięć gospodarczych, inicjowanych przez ludzi nigdy nie powiązanych ze strukturami władzy PRL. Wykorzystywany przez nich kapitał społeczny miał jednak w tym przypadku inną genezę i inny charakter. Nie był produktem stosunków władzy, lecz dobrowolnej współpracy i wspólnoty sprawdzonej w trudnych realiach lat osiemdziesiątych.

Drugi charakterystyczny dla nowej rzeczywistości kierunek konwersji to konwersja kapitału kulturowego w postaci kwalifikacji zawodowych w kapitał materialny. W przypadku niektórych grup zawodowych i specjalności można mówić o konwersji niejako „mimowolnej”. Szereg zawodów stało się – powtórzmy – dobrze opłacanymi profesjami, praktycznie niezależnie od wysiłków i starań ich wykonawców. W wyniku zmian i przewartościowań na rynku pracy, część zawodów niedoszacowanych finansowo w latach wcześniejszych zaczęła być nagle bardzo intratna i atrakcyjna. Mowa tu o zawodach opierających się na umiejętnościach, które w warunkach realnego socjalizmu nie miały szansy być w pełni wykorzystane i skonsumowane, które były wręcz niepotrzebne. Mowa tu także o zawodach, w których – pomimo ich twórczego, innowacyjnego charakteru – obowiązywała państwowo-budżetowa, nie zaś rynkowo-efektywnościowa logika wynagradzania.

Proces konwersji kwalifikacji i kompetencji w siłę nabywczą przybiera jednak wspólnie przeważnie postać dobrze zaplanowanej i z góry skalkulowanej strategii. „Inwestowanie w siebie” oznacza zarówno inwestowanie w określony typ wiedzy i umiejętności zawodowych, jak również we własną sprawność i fizyczną atrakcyjność. Błyskawicznie rosła obroty przemysłu kosmetycznego, upowszechniającego nowe, praktycznie nieznane przed rokiem 1989, typy kosmetyków. Podwyższają się społeczne standardy określające, kto jest „zadbany”, a kto nie (regularna likwidacja kamienia nazębnego, dokładna depilacja itp.). Rośnie zainteresowanie kulturystyką, joggingiem, fitness klubami, salonami odnowy biologicznej, klubami sportowymi mającymi zapewniać zarówno sprawność i kondycję czysto fizyczną, jak i sprawność (równowagę) psychologiczno-emocjonalną, umiejętność szybkiej regeneracji sił, radzenia sobie ze stresem. Jak „wypada” być zagonionym, tak samo „wypada” aktywnie odpoczywać i regenerować siły.

Inwestowanie we własną zewnętrzną atrakcyjność jest z jednej strony wyrazem przekonania o konieczności nadrobienia dystansu, jaki nas ciągle dzieli jako społeczeństwo od „zdrowych i zadbanych” społeczeństw zachodnich, z drugiej zaś – paradoksalnie, jest ono świadectwem rozregulowania i pewnej nieokreśloności reguł kariery i awansowania. Wobec braku twardych, jednoznacznych kryteriów oceny i niemożności (lub nieumiejętności) jasnego sformułowania oczekiwań wobec pracowników, szczególnego znaczenia nabiera umiejętność „budowania własnej reputacji” i „stwarzania dobrego wrażenia”. Kryteria merytoryczne ustępują pierwszeństwa kryteriom osobowościowym i kryteriom estetycznym. Nawet pobieżna lektura ogłoszeń prasowych zamieszczanych przez pracodawców i agencje headhunterskie pozwala zauważyć, że czysto estetyczne wymogi („młody wiek”, „dobra prezencja”, „miła powierzchowność” itp.) biorą w wielu wypadkach górę nad jasno określonymi wymaganiami merytorycznymi. W efekcie, stereotyp niektórych profesji (np. sekretarki w prywatnej firmie, sprzedawczyni w butik, ale także konsultanta, maklera, pracownika agencji reklamowej itp.) jest dzisiaj w Polsce w o wiele większej mierze stereotypem estetycznym i wizerunkowym, niż stereotypem uwzględniającym kwalifikacje merytoryczne.

Obydwa opisane powyżej mechanizmy konwersji mają tę cechę wspólną, że kapitały niematerialne (powiązania bądź kompetencje i kwalifikacje) poddane zostają konwersji w kapitał materialny. Znamionuje to przede wszystkim społeczeństwa stosunkowo mało zamożne, zmuszone do „pierwotnej akumulacji” praktycznie od podstaw. We współczesnej Polsce ten kierunek konwersji ciągle jeszcze dominuje. Wzrost roli kapitałów kulturowego i społecznego polega więc przede wszystkim na tym, że są one skutecznym środkiem i narzędziem konwersji w kapitał materialny i osiągnięcie dominującego celu ostatecznego – podwyższenia (bądź przynajmniej obrony) swojej pozycji społecznej dzięki sukcesowi finansowemu.

Coraz bardziej widoczny staje się też, przynajmniej w niektórych grupach polskiego społeczeństwa, odwrotny kierunek konwersji – konwersja pieniędzy w kapitał społeczny oraz kapitał kulturowy. Występuje to głównie wśród osób najbogatszych. Ludzie, którzy wygrali wyścig o duże pieniądze nie wywodzą się wyłącznie z dawnych struktur władzy. Jeszcze rzadziej wywodzą się z dawnych elit społecznych. Są to często „polscy nowobogacy”, których znaczna część stara się dzisiaj społecznie zalegitymizować swoje bogactwo. Nie zapewnia tego ostentacyjna konsumpcja, postrzegana wręcz jako przejaw i potwierdzenie przynależności do warstwy nuworyszów. Mogą to jednak zagwarantować odpowiednie koneksje i powiązania oraz odpowiednio prestiżowe kompetencje (rozu-

miane w tym przypadku bardziej jako uznany i uprawomocniony typ kompetencji kulturowej, manifestującej się w określonych regułach posługiwania się językiem, w określonym rodzaju preferencji estetycznych, kulinarnych, a nawet etycznych i politycznych, mniej natomiast jako kwalifikacje zawodowe). Niektóre z realizowanych sposobów zachowania odpowiadają bardziej wartościom uznawanym niż w rzeczywistości odczuwanym; są one zatem wyrazem mniej lub bardziej udolnie ukrywanego snobizmu, a z powodu braku odpowiedniego *habitusu* prowadzą niekiedy do rozmaitych gaf i wpadek. Rzecz w tym jednak, że ludzie ci zaczęli odczuwać niezbędność pewnego typu działań, a przecież – jak wiadomo – wartości uznawane z czasem stają się często i wartościami odczuwanymi. Bardzo rozpowszechnionym, a zarazem skutecznym sposobem konwersji kapitału materialnego w kapitał społeczny i kulturowy jest dziś w Polsce sponsoring artystyczny oraz rozmaite fundacje i przedsięwzięcia o charakterze charytatywnym.

Inwestowanie w autotelicznie pojęty kapitał społeczny i kulturowy występuje także wśród coraz liczniejszej klasy średniej i to zarówno tego jej odłamu, który dysponuje pewnymi nadwyżkami finansowymi (a więc może dokonać konwersji), jak i tej jej części, która nadwyżek materialnych nie posiada, ale odpowiednie zachowania kulturowe i kultywowanie więzi społecznych są głównym dostępnym im sposobem walki o swoją pozycję społeczną.

Trzeba jednak wyraźnie podkreślić, że ten ostatni kierunek konwersji nie występuje w tych – bardzo przecież licznych – grupach polskiego społeczeństwa, które nie dysponują żadną nadwyżką środków materialnych. Skupiają się one raczej na obronie dotychczasowego standardu życia, i choć każdy dąży do tego, żeby się jakoś odróżnić od sąsiada w społecznej hierarchii, to niektóre „gry o prestiż i wyróżnienie”, stosowane zwłaszcza przez elity – niezależnie od tego, że i w Polsce każdy prawie lubi oglądać *the life-styles of the rich and famous* – mogą być odbierane przez nich jako nieco denerwujące marnotrawstwo społecznej energii i wysiłku.

W odniesieniu do elity i klasy średniej pojawia się w tym kontekście klasyczny problem spójności czynników statusu. Charakterystyczna dla lat sześćdziesiątych w Polsce dekompozycja czynników statusu (można było mieć prestiż i dość wyrafinowany styl życia bez posiadania pieniędzy)²⁰ ustąpiła miejsca rekompozycji – widocznej już w latach siedemdziesiątych, a nasilającej się zdecydowanie po upadku starego systemu. Jednym z przejawów tej rekompozycji jest to, że wśród wszystkich postkomunistycznych krajów regionu właśnie w Polsce wysokie dochody

²⁰ W. Wesolowski, *Klasy, warstwy i władza*, Warszawa 1966.

wiążą się w najsilniejszym i ciągle rosnącym stopniu z kapitałem kulturowym – wyższym wykształceniem i kwalifikacjami. Jednakże, w dobie wzrastającej pluralizacji wartości i stylów życia coraz bardziej liczne i społecznie widoczne stają się te grupy, które – z wyboru bądź z konieczności – starają się odróżnić nie poprzez kapitał materialny, ale poprzez odmienne (np. „wyższe”) wartości i zachowania kulturalne oraz powiązania społeczne.

Pojawiają się tutaj dwa problemy, których nie sposób na razie w odniesieniu do dzisiejszej Polski jednoznacznie rozstrzygnąć.

Problem pierwszy polega na tym, czy owe odmienne wartości i zachowania kulturalne zapewniają realizującym je jednostkom jedynie pozycję członków tolerowanych grup alternatywnych (czy subkultur), w stosunku do których stosuje się nieco odmienne kryteria oceny statusu czy uznana wyższą pozycję w jednej, ogólnospołecznej hierarchii statusów (stając się w ten sposób efektywnym równoważnikiem kapitału materialnego). Na przykład, czy chodzenie do teatru lub śledzenie najnowszych trendów literackich traktowane jest przez większość społeczeństwa i elity finansowe tylko jako odrębna, specyficzna i nawet nieco enklawowa kultura pewnych środowisk inteligenckich czy jako kultura „wyższa” oraz prawomocna, wyznaczająca ogólną pozycję i prestiż w społeczeństwie?

Problem drugi sprowadza się do tego, kto jest źródłem wartości uznawanych, czy mówiąc inaczej – wzorcem kultury uznawanej za prawomocną. Jednostki mają dzisiaj wszak coraz większe możliwości wyboru spośród nadmiaru dostępnych dóbr i nadmiaru informacji, spośród wielości proponowanych wzorów wartości i stylów życia. W Polsce tymczasem osłabła i uległa deprecjacji rola elity. Funkcjonuje elita finansowa, konsumpcyjna, „medialna”, czy polityczna. Coraz mniej uchwytna jest natomiast elita kulturalna, wzorotwórcza, wyróżniająca się (poprzez mechanizm *distinction*) nie tyle specyficznymi, nieosiągalnymi dla innych pragnieniami, co odpowiednią kompetencją, potrafiącą nie tylko przechowywać i odtwarzać, ale i propagować kulturę wyższą. Wzorami kultury prawomocnej stają się coraz silniej zglobalizowany rynek dóbr konsumpcyjnych, reklama, kultura popularna i środki masowego przekazu. To one są przede wszystkim szkołą gustu i smaku.

Wydaje się, że o ile hierarchia finansowa – jako bardziej wymierna – jest bardziej jednolita i w związku z tym powszechnie uznawana, o tyle hierarchia więzi społecznych i kompetencji kulturowych jest znacznie bardziej rozchwiana i występuje w istocie w postaci kilku różnych, uznawanych lokalnie hierarchii, z których żadna nie jest powszechnie akceptowana. Uniwersalizacji różnicującego kryterium pieniądza zdaje się w dzisiejszej Polsce towarzyszyć pluralizacja i rozchwianie hierarchii

zujących kryteriów gustu, smaku, stylu życia i towarzyskiej przynależności.

W sytuacji tej dążenie do sukcesu, czy choćby bezpieczeństwa finansowego jest najbardziej powszechnym, zrozumiałym, i traktowanym jako szczery, elementem słownika motywów w dzisiejszej Polsce. Odwoływanie się natomiast do innych motywacji zdaje się być jedynie składnikiem lokalnego słownika motywów, uznawanego w pewnych tylko środowiskach, a przez większość społeczeństwa traktowanego jako obronne i nie w pełni szczere postraccjonalizacje.

BIBLIOGRAFIA

- Banfield E., *The Moral Basis of a Backward Society*, Free Press, Glencoe IL 1958.
- Blau P., *Sprawiedliwość w wymianie społecznej*, [w:] *Współczesne teorie wymiany społecznej*, red. M. Kempny, J. Szmatka, PWN, Warszawa 1992.
- Bourdieu P., *Dystynkcja. Społeczna krytyka władzy sądzenia*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2005.
- Bourdieu P., Wacquant L.J., *Zaproszenie do socjologii refleksyjnej*, Oficyna Naukowa, Warszawa 2001.
- Coleman J., *Social Capital in the Creation of Human Capital*, American Journal of Sociology, 1988, Supplement 94.
- Fukuyama F., *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Wrocław 1997.
- Kłoskowska A., *Socjologia kultury*, PWN, Warszawa 1981.
- Marody M. (red.), *Oswajanie rzeczywistości. Między realnym socjalizmem a realną demokracją*, Instytut Studiów Społecznych, Warszawa 1996.
- Ossowski S., *U podstaw estetyki. Dzieła*, t. 1, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996.
- Putnam R., *Samotna gra w kregle*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2009.
- Staniszki J. (red.), *W poszukiwaniu paradygmatu transformacji*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa 1994.
- Szawiel T., *Społeczeństwo obywatelskie i kapitał społeczny w Polsce na przełomie wieków (1995-2001)*, [w:] *Obszary ładu i anomii. Konsekwencje i kierunki polskich przemian*, red. A. Miszalska, A. Piotrowski, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2006.
- Sztompka P., *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2007.
- Tarkowska E., *Czas w życiu Polaków*, Instytut Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa 1992.
- Tarkowska E., *Nierówna dystrybucja czasu – nowy wymiar zróżnicowania społecznego w Polsce*, [w:] *Elementy nowego ładu*, red. H. Domański, A. Rychard, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
- Weber M., *Gospodarka i społeczeństwo. Zarys socjologii rozumiejącej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Wesolowski W., *Klasy, warstwy i władza*, PWN, Warszawa 1966.

- Wnuk-Lipiński E., *Demokratyczna rekonstrukcja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996.
- Ziółkowski M., *Język i komunikowanie*, [w:] *Encyklopedia socjologii*, t. 1, Oficyna Wydawnicza, Warszawa 1988.
- Ziółkowski M., *Przemiany interesów i wartości społeczeństwa polskiego*, Wydawnictwo Fundacji Humaniora, Poznań 2000.

