

HENRYK DOMAŃSKI *

Legitymizacja nierówności

Przyzwolenie dla nierówności społecznych – czy to w Stanach Zjednoczonych, czy w Polsce – może być traktowane jako wskaźnik określonego poparcia dla systemu społecznego i rządu. W szczególności dotyczy to społeczeństw postkomunistycznych, w odniesieniu do których postawy wobec nierówności traktowane są jako jeden z wskaźników akceptacji stosunków rynkowych. Świadectwem zainteresowania tą problematyką może być fakt, że już w latach 90. XX w. stała się ona przedmiotem systematycznych porównań międzykrajowych (Kluegel i in. 1995).¹ W analizach tych próbowano ustalić, czy mieszkańcy społeczeństw postkomunistycznych bardziej czy mniej akceptują nierówności od mieszkańców krajów zachodnich i czy postawy te ulegają zmianom.

Jest to punkt wyjścia moich analiz dotyczących zmian w Polsce. Określony stopień przyzwolenia dla nierówności dochodów potraktuję jako wskaźnik potocznie rozumianej prawomocności ładu społecznego opartego na stosunkach rynkowych. Wcześniejsze ustalenia wskazują, że w latach 1991-1996 w społeczeństwach postkomunistycznych wystąpił spadek poparcia dla nierówności dochodów i innych reguł dystrybucji dóbr, utożsamianych ze sprawiedliwością rynkową (Zaborowski 1995; Kluegel i in. 1999). Można by na tej podstawie wnioskować, że na samym początku transformacji poziom przyzwolenia dla nierówności społecznych był wyższy niż kilka lat później, co mogło wynikać z rewolucyjnego zapału, a także chęci zmanifestowania sprzeciwu wobec komunizmu, kojarzonego z polityką egalitaryzacji dochodów. Fala entuzjazmu i nadzieje na poprawę stopy życiowej przytłumiły ewentualne obawy przed zmianą. Późniejsze załamanie się tych nastrojów było wynikiem rozczarowania systemem kapitalistycznym, uzyskanym na podstawie realnych doświadczeń.

Co dokonało się w późniejszym okresie? Czy akceptacja dla nierówności utrzymuje się na niskim poziomie, wzrasta, a może jeszcze bardziej maleje? Odpowiedzi na te pytania można uzyskać po wydłużeniu perspektywy czasowej. Większe poparcie dla nierówności dochodów na początku lat 90. można określić mianem płytkiej legitymizacji,

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

¹ W 1991 r., w 11 społeczeństwach zrealizowano badania surveyowe w ramach wspólnego projektu *International Social Justice Project*. Objął on wybrane społeczeństwa postkomunistyczne i kraje zachodnie. Cytowana książka pod redakcją Kluegela, Masona i Wegenera jest zbiorem analiz dotyczących różnych aspektów ocen nierówności, odwołujących się do wyników tych badań.

wynikającej z generalnego sprzeciwu wobec wszystkiego, co kojarzono z poprzednim ustrojem, oraz z niewiedzy, czym jest kapitalizm i jak sobie z nim radzić. Po kilkunastu latach zdobywania doświadczeń z nową rzeczywistością postawy te zeszyły z obłoków na ziemię.

Analiza ta będzie zatem próbą odpowiedzi na pytanie, jak kształtowała się w Polsce legitymizacja dla stosunków rynkowych ze względu na stosunek do nierówności dochodów. Opierając się na danych surveyowych z lat 1980-2008, ustalimy, jak postawy te kształtowały się przed zmianą ustroju i co dokonało się potem. Okazuje się, że w latach tych miał miejsce zarówno wzrost negatywnej oceny nierówności dochodów, jak i wzrost przystosowania się do nich, wynikający – być może – z uniwersalnej prawidłowości polegającej na samolegitymizowaniu się tego, co już istnieje. Ludzie odczuwają potrzebę legitymizacji otaczającej ich rzeczywistości, jaka by ona nie była – bo, jeżeli coś jest, to widocznie być musi. Osobną uwagę – odwołując się do analiz międzykrajowych – poświęcę ustaleniu, czy stopień niechęci do nierówności dochodów w Polsce jest wysoki, czy niski.

Teoria

Legitymizacja systemu społecznego nie sprowadza się do jego akceptacji, ale jest syndromem ogólniejszych postaw wyrastających z przekonania, że obowiązujące reguły są prawomocne, sprawiedliwe i właściwe. Niemniej, trudno wyobrazić sobie funkcjonowanie systemu kapitalistycznego bez zaakceptowania przez społeczeństwo właściwych mu reguł, zwłaszcza tych dotyczących sfery gospodarczej i, związanych z nią, zasad dystrybucji dochodów. Racjonalność rynkowa opiera się na wynagradzaniu ludzi za wykształcenie, kwalifikacje zawodowe, jakość pracy, zdolności i inne czynniki, które składają się na rozwój firmy, wzrost produktywności i zysków. Bez tego mechanizmu, którego zadaniem jest dostarczanie ludziom motywacji do doskonalenia się, wysiłku i innowacyjności, nie mógłby prawidłowo funkcjonować żaden system społeczny podporządkowany przedsiębiorczości i logice nieustannego rozwoju. Ważne jest to, że mechanizm premiowania jednostek za „nakłady” kreuje nierówności dochodów. W porównaniu z systemem komunistycznym, zakres tych nierówności musi być większy, ponieważ kapitalistyczny rynek pracy źle reaguje na wyznaczanie górnego pułapu zarobków i administracyjną ingerencję w reguły ich dystrybucji. Żyjąc w Stanach Zjednoczonych czy Anglii, trzeba uznawać te reguły za swoje. Oznacza to konieczność przyjęcia ich za oczywiste i dostosowania się do nich.

Nie jest to tak oczywiste dla mieszkańców społeczeństw postkomunistycznych. Dla reprezentantów starszego i średniego pokolenia Polaków większe nierówności są (w znacznym stopniu) zaprzeczeniem tego, do czego przyzwyczyli ich doświadczenia wyniesione z systemu gospodarki planowej. Atrybutem tego systemu był wymuszony egalitaryzm, wynikający częściowo z pryncypiów ideologicznych, ale przede wszystkim

z zastąpienia konkurencji przez odgórne przydzielanie zasobów i kierowanie się przy dokonywaniu wyborów względami politycznymi. Z upływem lat widoczna stawała się nieracjonalność tych reguł, ich uciążliwość w zakresie zaspokajania potrzeb materialno-bytowych i nieadekwatność wobec rosnących aspiracji społeczeństwa w dziedzinie konsumpcji. W świetle badań nad świadomością społeczną większość Polaków odrzucała reguły administracyjnego sterowania dystrybucją dochodów na rzecz reguł merytokracji – wynagradzania za efektywność i jakość. Kontestowanym aspektem tego systemu była również polityka egalitaryzacji dochodów, którą (być może na zasadzie uogólnienia ze wszystkim, co złe) łączono z barierami modernizacji i możliwości rozwoju (Wesołowski i Mach 1986; Zaborowski 1995). Brak analiz porównawczych dla tego okresu nie pozwala ustalić, czy społeczeństwo PRL dorównało społeczeństwom zachodnim pod względem akceptacji nierówności dochodów. Być może tak było – nie da się jednak zaprzeczyć, że ograniczanie ich rozpiętości przez państwo zapewniało poczucie bezpieczeństwa i gwarancję, że w razie klęski życiowej nikt w tym systemie nie zginie. W przypadku kategorii o niższych zasobach niwelowało to negatywny wpływ przekonań o dysfunkcjach tego systemu.

Przejdźmy do współczesności. Należy założyć, że akceptacja nierówności dochodów jest długim procesem, wymagającym uświadomienia sobie kilku aspektów. Elementem tych postaw jest przekonanie, że hierarchia i różnicowanie dochodów są warunkami rozwoju gospodarczego, a w konsekwencji przyczyniają się one do dobrobytu wszystkich kategorii społecznych. Przyzwolenie dla nierówności dochodów oznacza również wiarę w to, że umożliwiają realizację dwóch zasad uznawanych za zgodne ze sprawiedliwością społeczną, a mianowicie – zasady równych szans i wynagradzania jednostek za ich „zasługi”. Pewien niuans tkwi w tym, że zasady równych szans nie da się oddzielić od zgody na ponoszenie odpowiedzialności za własne działania i innego aspektu orientacji indywidualistycznych, jakim jest poleganie na sobie. Należy pamiętać, że system komunistyczny był raczej szkołą kolektywizmu i nie przyzwyczajał do samodzielności w realizacji celów życiowych. Nie było w nim ani zapotrzebowania, ani miejsca na orientacje indywidualistyczne. W systemach kolektywistycznych winą za własne niepowodzenia obarcza się innych ludzi, ustrój, zły los i okoliczności zewnętrzne. Inną barierą przyzwolenia na nierówności dochodów jest drażliwy problem bogacenia się i stosunek do ludzi bogatych. O ile w systemie rynkowym uzyskane bogactwo traktowane jest na ogół jako rezultat kompetencji i miernik sukcesu, a ktoś, kto je ma, widocznie na nie zasłużył, to w mentalności przeciętnego Polaka tak nie jest. Bogactwem nie należy się chwalić, jego źródła otaczane są podejrzliwością, zazdrości się go, stoi za nim wizja niesprawiedliwych kontrastów społecznych.

Podsumowując, przyzwolenie dla nierówności wymaga akceptacji szerokiego syndromu norm kojarzonych z etyką protestancką i sprawiedliwością rynkową. Co może temu sprzyjać w przypadku Polski? Chyba najbardziej – zasada samolegitymizacji, tego,

co już istnieje. Prawidłowością z zakresu psychologii społecznej jest to, że w dłuższym przedziale czasu ludzie mają tendencję do uznawania tego, co jest za właściwe i słuszne (Homans 1974: 249-250). Dokonuje się to z pewnym opóźnieniem, przy czym warunkami kształtowania się tych postaw są sytuacja stabilnego rozwoju i brak innych, bardziej korzystnych rozwiązań. Zgodnie z teoriami potocznej sprawiedliwości społecznej, ludzie odczuwają potrzebę wiary, że żyją w uporządkowanym świecie, gdzie oni sami i inni dostają na ogół to, na co zasługują (Lerner 1980).

Otóż dla społeczeństwa polskiego nie istnieje alternatywny system dla stosunków rynkowych. Z jednej strony zapewne czynnikami wzmacniającymi poczucie bezpieczeństwa i adaptacji do tego systemu było wejście Polski do NATO i Unii Europejskiej. Z drugiej strony dokonuje się stały wzrost realnych dochodów, konsumpcji dóbr, rozwoju usług, a wzrost PKB stawia nas w rzędzie najbardziej stabilnych gospodarek postkomunistycznych, doganiających kraje zachodnie. Odzwierciedleniem tych pozytywnych tendencji na poziomie spraw, którymi się żyje na co dzień jest wzrost deklarowanego zadowolenia z rodziny, zdrowia, przyjaciół i satysfakcji z życia (Domański 2005). Kształtują się zatem trwałe podstawy do pragmatycznego uznania tej rzeczywistości za jedynie możliwą, nawet jeżeli dla wielu ludzi jest ona nie do zaakceptowania na gruncie wartości.

Wzrost przyzwolenia dla nierówności dochodów byłby przekonującym wskaźnikiem legitymizacji stosunków rynkowych. Prześledzimy to w latach 1980-2008, w najdłuższym okresie, na jaki pozwalają dane z badań. Legitymizacja nowej rzeczywistości rynkowej może obejmować wiele aspektów. Od drobnych, ułatwiających życie, takich jak korzystanie z kart kredytowych czy rozwój własności hipotecznej na zakup mieszkania bądź domu, do instytucji będących symbolem kapitalizmu, nad którymi się nie ma kontroli – takich, jak prawne gwarancje dla prywatnej własności, polityka prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, wyłonienie się elity biznesu, giełda czy rozwój własności akcyjnej. Na tym tle trudniejsze może być przyzwyczajenie się do nierówności dochodów, wzbudzających większe emocje i mniej neutralnych z punktu widzenia sprawiedliwości społecznej. Dla większości Polaków mogą się one wydawać czymś niepotrzebnym i obcym, tak groźnym i trudnym do zaakceptowania, jak bezrobocie i wzrost widocznego ubóstwa.

Dane

Empiryczną podstawą tej analizy są dane z badań realizowanych na próbach ogólnopolskich. Porównywalne dane, dotyczące postrzegania nierówności dochodów, które nadają się do analiz ilościowych, istnieją dopiero od lat 80. XX wieku. Wprawdzie prowadzono je już od końca lat 50., ale nie zostały one zarchiwizowane, a poza tym większość z nich ograniczała się do zbiorowości lokalnych.²

² Omówienie badań nad postrzeganiem nierówności dla tego okresu zawiera artykuł Koralewicz-Zębik (1983).

Odwołam się tu do danych z czterech projektów badawczych. Najwcześniejszy zbiór danych, sięgający okresu przed zmianą ustroju, pochodzi z badań „Polacy”, których kierownikiem był Władysław Adamski. Głównym ich celem było dostarczenie diagnozy opinii na temat systemu komunistycznego i jego różnych aspektów. Respondentom zadawano m.in. pytania dotyczące zasad „sprawiedliwej” dystrybucji dochodów. Przedmiotem mojej analizy są dane z badań zrealizowanych w 1980, 1981, 1984 i 1988 r. Posłużono się w nich różnymi schematami doboru próby. Badanie z 1980 r. zrealizowano na próbie dobranej metodą kwotową, w 1984 r. zastosowano dobór kwotowo-losowy, a badania z 1981 i 1988 r. zrealizowano na próbach losowych.³ Objęły one odpowiednio: 2495, 1895, 1911 i 2349 osób. Dobrane w ten sposób zbiorowości różnią się trochę pod względem zakresu wiekowego, niemniej wszystkie reprezentują dorosłych mieszkańców Polski, co najmniej od 18 lat w górę. Należy podkreślić, że pytania „Polaków” nie są na ogół porównywalne z pytaniami zadawanymi w późniejszych badaniach.

Postawy wobec nierówności dla późniejszego okresu analizuję na danych Polskiego Generalnego Sondażu Społecznego z lat 1992-2008. PGSS jest powtarzalnym badaniem, realizowanym według identycznego schematu – pod względem doboru próby, porównywalności pytań i konstrukcji wskaźników (Cichomski i in. 2009). Mimo wyraźnego spadku odsetka realizowalności – z 60-70% z lat 90., do 51,8% w 2008 r. – dane te dostarczają najbardziej wiarygodnego materiału do analizowania zmian w czasie. Próby dobierane są metodą losową z operatu gospodarstw domowych. Ich liczebności dla kolejnych lat zawierają się w przedziale od 2473 (dla 2002 r.) do 1277 osób (2005).

Jedynym badaniem zapewniającym dokładną porównywalność dla lat 80. i okresu po zmianie ustroju są dane z badania panelowego POLPAN, realizowanego przez Instytut Filozofii i Socjologii PAN. Jest to unikalny zbiór danych, który pozwala na monitorowanie zmian dotyczących m.in. postrzegania i oceny nierówności dochodów na zbiorowości obejmującej tych samych respondentów (Słomczyński i Marquart-Pyatt 2007). POLPAN realizowany jest od 1988 r. Pierwsza fala objęła 5954 osoby dobrane metodą losową na podstawie indywidualnych adresów, w wieku 21-65 lat. Kolejne fale realizowano w latach 1993, 1998, 2003 i 2008 r. na podpróbie respondentów z 1988 r. Zbiorowość objęta wszystkimi czterema falami panelu liczyła w 2003 r. 1576 osób w wieku od 36 lat w górę. Należy dodać, że w celu uaktualnienia reprezentatywności danych POLPAN, w 1998 i 2003 r. badaniem objęto dodatkowe podpróby respondentów (odpowiednio w wieku 21-30 i 21-25 lat) nieuczestniczące we wcześniejszych falach.

³ W badaniu z 1984 r. w pierwszym etapie dokonano nielosowego wyboru kilkunastu województw, a następnie posłużono się metodą losowego doboru gmin i adresów domowych. Więcej informacji na temat doboru i struktury prób w tych edycjach Polaków można znaleźć w: Szymanderski (1981), Mokrzyzewski (1982), Domański (1985), Jawłowski (1989).

W celu porównania akceptacji dla nierówności dochodów w Polsce z innymi krajami, odwołam się do danych pochodzących z międzynarodowych projektów badawczych – Europejskiego Sondażu Społecznego i *International Social Survey Program*. ESS jest stosunkowo najnowszym badaniem międzynarodowym realizowanym na ogólnokrajowych próbach ludności w wieku powyżej 14 lat, dobieranych metodą losową. Cele ESS, sposób jego realizacji i zasady doboru próby szczegółowo omówił Paweł Sztabiński (2003). Z punktu widzenia naszych analiz ważne jest to, że w ocenie ekspertów ESS uznawany jest za najbardziej wiarygodne źródło informacji w badaniach międzynarodowych pod względem warsztatu metodologicznego i jakości danych. Postawy wobec nierówności dochodów – dla 22 krajów – przeanalizuję na danych ESS z 2006 r.

Drugi międzynarodowy zbiór danych pochodzi z *International Social Survey Program*. ISSP jest powtarzalnym badaniem realizowanym obecnie w 37 krajach na próbach ludności od 18 lat w górę. Kolejne edycje ISSP (od 1985 r.) poświęcone były rozpoznaniu różnych zjawisk społecznych obejmujących takie dziedziny, jak religijność, ochrona środowiska, zróżnicowanie płci, a w 1992 i 1999 r. – potocznie rozumianą sprawiedliwość w zakresie dystrybucji dóbr. Pytania kwestionariusza dla modułu z 1999 r., do którego się tutaj odwołam, dotyczyły opinii na temat nierówności dochodów i oceny nierówności między kategoriami ludzi bogatych i biednych. Informacje te uzyskano dla 27 społeczeństw.

Przed i po zmianie ustroju

Zobaczmy najpierw, jak kształtował się stosunek społeczeństwa polskiego do nierówności dochodów w ciągu ostatniej dekady poprzedniego ustroju. Jedynym porównywalnym wskaźnikiem, do którego się można odwołać, są opinie wyrażone w odpowiedzi na pytanie dotyczące ograniczania zarobków. W badaniach z 1980, 1981, 1984 i 1988 r. zadawano je w identycznej postaci: „Wiele ostatnio dyskutuje się o zmianach w zarządzaniu gospodarką i w życiu społeczno-politycznym kraju. Poniżej przedstawiamy listę rozmaitych zasad, na których można oprzeć organizację życia w Polsce lat 80. Chcemy zapytać, w jakim stopniu popiera P. lub odrzuca ograniczanie zarobków dla najwyższej zarabiających (wymieniono jeszcze 9 innych zasad, które pominę). Czy P.: zdecydowanie je popiera, raczej popiera, raczej odrzuca, zdecydowanie odrzuca, trudno powiedzieć”.

Odsetki przedstawione w tabeli 1 wskazują, ile osób wyrażało w sumie poparcie dla ograniczania zarobków (razem potraktowane odpowiedzi „zdecydowanie” lub „raczej”). Zakładając, że identyfikuje to skłonność do egalitaryzmu, lub – w najlepszym razie – umiarkowane przyzwolenie dla nierówności, można wnioskować, że w latach 80. przeważali w Polsce zwolennicy umiarkowanej rozpiętości dochodów. Jednak w miarę upływu lat odsetek umiarkowanych egalitarystów ulegał zmniejszeniu. O ile w 1980 r. aż 9 na 10 dorosłych Polaków opowiadało się za ograniczaniem najwyższych zarobków, to w 1988 r. zbiorowość ta liczyła już tylko 56,9%.

Tabela 1. Odsetki poparcia w kwestii ograniczania zarobków dla najwyższej zarabiających w latach 1980-1988

	1980	1981	1984	1988
W jakim stopniu popiera P. ograniczanie zarobków dla najwyższej zarabiających?	89,8	85	61,5	56,9

Dla interpretacji tych danych ważną okolicznością jest czas przeprowadzenia tych badań. Pierwsze z nich przeprowadzono zaraz po założeniu „Solidarności”, na jesieni 1980 r., w atmosferze kryzysu zaufania do władzy i oficjalnych założeń tego ustroju, który miał zaspokajać potrzeby społeczne. Przez Polskę przechodziła fala protestów i strajków wyrastających ze sprzeciwu wobec pogarszania się warunków materialno-bytowych i przywilejów elity partyjno-rządowej. Postulaty ograniczania najwyższych zarobków, formułowane przez 89,8% społeczeństwa polskiego, można w tej sytuacji interpretować jako dążenie do rozliczenia krzywd i przywrócenia właściwych proporcji. To, że w późniejszym okresie odsetek ten wyraźnie maleje, związane jest z przejściem do ukrytej kontestacji systemu komunistycznego i innych związanych z nim zjawisk. Na ołtarzu delegitymizacji złożony zostaje m.in. umiarkowany egalitaryzm, wyrażający się żądaniem ograniczania najwyższych zarobków.

Tabela 2. Opinie na temat dużych różnic w dochodach, jeżeli ma to przynieść dobrobyt – w latach 1988-2003 (w %)

	1988	1993	1998	2003
	czy P. zdaniem duże różnice w dochodach są niezbędne dla zapewnienia naszemu krajowi dobrobytu?			
Zdecydowanie i raczej tak	39,7	39	37,4	28,1
Zdecydowanie i raczej nie	29,7	38,7	39,3	52

Odpowiedź, czy w świadomości społecznej zmieniło się coś po zmianie ustroju, wymaga sięgnięcia do porównywalnych danych dla późniejszego okresu. Można to częściowo uchwycić na podstawie badania panelowego POLPAN realizowanego od 1988. Zaczynając od 1988 r., respondenci odpowiadali na pytanie: „Proszę powiedzieć, czy zdaniem P. duże różnice w dochodach są niezbędne dla zapewnienia naszemu krajowi dobrobytu – zdecydowanie się zgadzam, raczej się zgadzam, ani się zgadzam, ani nie, raczej się nie zgadzam, zdecydowanie się nie zgadzam, trudno powiedzieć?”.⁴

⁴ Pytania tego nie zadano w edycji POLPAN z 2008 r.

W pierwszym wierszu tabeli 2 przedstawione są odsetki odpowiedzi „zdecydowanie” i „raczej się zgadzam”. Można je interpretować jako warunkowe przyzwolenie na nierówności dochodów – nierówności stanowią pewien koszt, który jednak warto jest ponieść. Drugi wiersz („zdecydowanie” i „raczej się nie zgadzam”) identyfikuje przeciwników tego poglądu. Analiza ta pozwala tylko na formułowanie hipotetycznych wniosków dotyczących zmian w czasie, jako że na podstawie analizy jednego wskaźnika trudno jest o jednoznaczne konkluzje.

Zastanawiające jest to, że stosunkowo najmniejszy sprzeciw wobec dużych różnic w dochodach występował bezpośrednio przed zmianą ustroju. W 1988 r. kategoria osób, które się na te różnice nie zgadzały liczyła 29,7%. W latach 90. wzrosła ona do 38-39%, zwiększając się w 2003 r. do 52%. Równocześnie – ale dopiero na przełomie stuleci – zmniejszył się odsetek osób deklarujących poparcie dla dużych różnic w dochodach. O ile w latach 1988-1998 kształtowało się ono na poziomie 37-39%, to do 2003 r. odsetek ten wyniósł 28,1%.

Tabela 3. Opinie na temat różnic w dochodach i zmniejszania tych różnic przez rząd w latach 1992-2008 (w %)

	1992	1993	1994	1995	1997	1999	2002	2005	2008
	Różnice dochodów w Polsce są zbyt duże								
Zdecydowanie i raczej tak	80,8	82,9	83,9	80,7	84,9	86,7	91,9	89,1	90,9
	Do obowiązków rządu powinno należeć zmniejszanie różnic między wysokimi i niskimi dochodami								
Zdecydowanie i raczej tak	73,0	75,1	76,9	72,3	74,1	79,9	85,5	83,9	85

Potwierdzeniem wzrostu egalitarnych orientacji po zmianie ustroju są opinie na temat nierówności dochodów ustalone na podstawie danych PGSS. W tabeli 3 przedstawiłem odsetki osób wyrażających opinię w dwóch kwestiach: „Czy do obowiązków rządu powinno należeć zmniejszanie różnic między wysokimi i niskimi dochodami?” oraz „Różnice dochodów w Polsce są zbyt duże”. Można założyć, że odpowiedzi „zgadzam się” i „zdecydowanie się zgadzam” identyfikują raczej przeciwników wysokich nierówności dochodów.

Okazuje się, że w kapitalistycznej Polsce zdecydowanie dominują przeciwnicy wysokich nierówności dochodów. W latach 1992-2008 kategoria zwolenników poglądu, że „różnice dochodów w Polsce są zbyt duże” obejmowała powyżej 80% ogółu ludności, a przekonanie, że rząd powinien je zmniejszać, deklarowało nie mniej niż 73%. Mogłoby

to być świadectwem kontynuacji raczej niechętnego stosunku społeczeństwa do wysokich nierówności sprzed zmiany ustroju, gdyby nie to, że do 2008 r. liczebność tej kategorii uległa jeszcze zwiększeniu. Już w 1992 r. odsetek osób zgadzających się z poglądem o występowaniu wysokich różnic w dochodach wynosił 73%, a więc był stosunkowo wysoki, a do 2008 r. zwiększył się on do 85%. W tym samym czasie poparcie dla interwencyjnej polityki rządu wzrosło z 80,8 do 90,9%.

Z punktu widzenia rozwoju stosunków rynkowych pozytywnym scenariuszem byłoby uzyskanie społecznej akceptacji dla nierówności dochodów. Jednak dominującą tendencją było raczej obniżenie się takiego poparcia. Przedstawione tu ustalenia wskazywałyby, że kształtowało się ono na stosunkowo najwyższym poziomie w drugiej połowie lat 80. Biorąc pod uwagę większy poziom akceptacji dla nierówności we wcześniejszym okresie, można to interpretować jako kulminacyjny moment odrotu od egalitarnych orientacji na fali kontestacji systemu komunistycznego i jego dysfunkcji. Alternatywnym rozwiązaniem był system kapitalistyczny, nawet z większymi nierównościami dochodów.

Jeżeli tak, to w kształtującym się systemie kapitalistycznym postawy te powinny ulec jeszcze większemu wzmocnieniu. Okazuje się, że było odwrotnie. Zakres akceptacji dla nierówności dochodów, będących jednym z atrybutów stosunków rynkowych, systematycznie się zmniejszał, co świadczy o pewnym deficycie legitymizacji dla obecnego systemu. Z drugiej strony nie powinno to skłaniać do obaw, jeżeli weźmiemy pod uwagę, że w tym samym czasie zadowalająco kształtowały się inne wskaźniki szeroko rozumianej legitymizacji stosunków społecznych – takie jak zadowolenie z rodziny czy chęci do życia.

Polska na tle innych krajów

Ponieważ niska akceptacja dla nierówności dochodów może być ogólniejszą prawidłowością, występującą również w innych społeczeństwach rynkowych, ważne jest uwzględnienie międzynarodowego kontekstu. Dane w czterech pierwszych kolumnach tabeli 4 pochodzą z badania ISSP przeprowadzonego w 1999 r. Przedstawiono w nich – dla 27 krajów – odsetki zwolenników poglądu, że: (i) różnice dochodów w ich kraju są zbyt duże, (ii) „do zadań rządu powinno należeć zmniejszanie różnic między wysokimi i niskimi dochodami”, (iv) „nierówności społeczne utrzymują się dlatego, ponieważ korzystają na tym ludzie bogaci i posiadający władzę” oraz (iv) osób niezgadzących się ze stwierdzeniem, że „duże różnice dochodów (w ich kraju) są niezbędne, żeby zapanował dobrobyt”.⁵

⁵ We wszystkich krajach pytania te zadawano identycznie. Zamieszczone odsetki identyfikują łącznie ujęte odpowiedzi „zdecydowanie się zgadzam” i „zgadzam” – lub „nie zgadzam się” i zdecydowanie nie zgadzam”. Ustalono je bez uwzględnienia kategorii „nie wiem, trudno powiedzieć”.

Tabela 4. Opinie na temat nierówności dochodów w 31 krajach
(odsetki „zgadzam się” lub „nie zgadzam”)

Kraj	International Social Survey Program 1999				ESS 2006	
	Różnice dochodów są zbyt duże	Duże różnice dochodów są niezbędne, żeby zapanował dobrobyt	Nierówności utrzymują się, bo korzystają na tym ludzie bogaci	Do zadań rządu powinno należeć zmniejszanie różnic między wysokimi i niskimi dochodami		
				Zgadzam się	Nie zgadzam się	Zgadzam się
Austria	86,3	66,1	66,5	72,5	67,5	
Australia	70,9	46,3	71,7	49,7	–	
Bułgaria	96,8	72,7	75,3	85,0	84,6	
Chile	92,3	37,3	78,6	77,9	–	
Cypr	65,6	71,7	57,5	57,2	82,3	
Czechy	87,8	63,7	62,3	85,4	–	
Dania	–	–	–	–	40,5	
Estonia	–	–	–	–	74,6	
Filipiny	65,3	22,9	51,3	59,0	–	
Finlandia	–	–	–	–	78,3	
Francja	86,8	64,4	79,5	63,4	79,5	
Holandia	–	–	–	–	58,6	
Hiszpania	89,3	51,8	79,7	79,3	82,6	
Irlandia	70,1	53,8	60,9	67,3	67,4	
Izrael	89,9	54,9	61,4	80,9	80,9	
Japonia	69,1	40,7	71,9	52,6	–	
Kanada	68,2	61,6	62	45,5	–	
Łotwa	96,7	70,4	75,2	78,7	76,2	
RFN	75,7	44,7	73,6	52,5	62,5	
NRD	93,6	54,1	83,1	76,2	–	
Norwegia	72,5	67	72,4	61,9	60,6	
Nowa Zelandia	73,2	61	62,5	49,4	–	
Polska	89,3	55,5	76,1	85,2	77,8	
Portugalia	96	56,7	80,4	90,5	82,8	
Rosja	95,8	73,1	74,4	86,0	75,1	
Słowacja	93,7	78,4	67,4	74,6	72,4	
Słowenia	90,8	63,9	78,9	84,8	79,1	
USA	66,2	42,7	51,1	35,2	–	
Szwecja	71,1	49,1	61,1	59,5	66,2	
Węgry	70,7	76,5	54	80,2	84,2	
Wielka Brytania	81,3	56,1	61,9	67,6	56,1	
Ogółem	82,8	57,3	68,7	68,4	71,9	

kreska oznacza brak danych

Analiza tych danych prowadzi do wniosku, że spadek poparcia dla nierówności dochodów w Polsce nie sytuuje nas na tle innych krajów najgorzej – oczywiście, przy założeniu, że akceptacja nierówności jest pozytywnym zjawiskiem (dla legitymizacji stosunków rynkowych). Ustalenia te (podobnie jak wyniki wcześniejszych analiz) wskazują na występowanie słabszego poparcia dla nierówności w społeczeństwach postkomunistycznych (Arts i in. 1995; Kluegel i in. 1999). Stosunkowo niski poziom akceptacji dla nierówności występuje również w społeczeństwach śródziemnomorskich, natomiast trudno byłoby wskazać jakiś system społeczny charakteryzujący się wysokimi wskaźnikami tego poparcia. Na pewno nie są to społeczeństwa anglosaskie, reprezentujące liberalny model gospodarki rynkowej, których mieszkańcy mają chyba najbardziej pozytywny stosunek do nierówności dochodów. Odnotujmy, że najwyższe przyzwolenie na nierówności było w Stanach Zjednoczonych i na Filipinach. Amerykański model wolno-konkurencyjnego kapitalizmu mógł tam znaleźć uznanie w wyniku historycznych zaszczości. Filipiny znalazły się pod wpływem Stanów Zjednoczonych w końcu XIX w., po odzyskaniu niepodległości, w następstwie zwycięskiej wojny z Hiszpanią.

Jeżeli chodzi o Polskę, to sytuowała się ona na 10. pozycji pod względem odsetka osób wskazujących na zbyt wysokie różnice dochodów (89,3). Wprawdzie nie było to dużo w porównaniu z (należącymi do ścisłej czołówki) Bułgarią (96,8%), Łotwą (96,7%) i Rosją (95,8), ale z drugiej strony – nie odbiegała tak bardzo od średniego odsetka (82,8%). Na wysokim poziomie kształtowało się poparcie dla poglądu, że zmniejszanie nierówności dochodów należy do rządu (85,2%). Natomiast stosunkowo większe jest w Polsce warunkowe przyzwolenie na nierówności dochodów – kategoria osób niezgadzających się ze stwierdzeniem, że są one konieczne „by zapanował dobrobyt” obejmowała 55,5%, trochę poniżej średniej (57,3%) dla 27 społeczeństw oraz znacznie poniżej Słowacji (78,4%) i Węgier (76,5%), usytuowanych na pierwszej pozycji.

Uzupełniającą charakterystyką międzynarodowego kontekstu jest opinia, że nierówności społeczne wynikają z tego, że korzystają na nich ludzie bogaci. Można założyć, że stosunkowo wyższy odsetek zwolenników tego poglądu stanowi psychologiczną barierę akceptacji stosunków rynkowych, ograniczającą rozwój przedsiębiorczości, która rzutuje na postawy jednostek. Przekonanie to było najbardziej rozpowszechnione w byłym NRD (83,1%), co jest zastanawiającym faktem, zarówno jeżeli wziąć pod uwagę znacznie mniejszą liczebność tej kategorii w RFN, jak i w innych społeczeństwach postkomunistycznych. Społeczeństwo NRD zawsze miało w sobie coś ze zbiorowego neofity nawróconego na marksizm. Przesadnie negatywny stosunek do bogactwa świadczyłby o tym, że pozostaje ono w uścisku tej ortodoksji do dzisiaj.

Za mieszkańcami NRD sytuowały się Portugalia (80,4%), Hiszpania (79,7%), Francja (79,5%) oraz Słowenia (78,9) i Chile (78,6%), a więc kraje reprezentujące różne systemy polityczne, kultury i poziom ekonomicznego rozwoju. Natomiast przekonanie to cieszyło

się najmniejszą popularnością – w granicach 50-60% – na Cyprze, Filipinach, w Stanach Zjednoczonych i na Węgrzech, z czego można wnioskować, że bogacenie się traktowane jest tam bardziej jako miernik sukcesu jednostek (nawiasem mówiąc, trudno jest zestawienie tych krajów wyjaśnić). W Polsce odsetek ten kształtował się na poziomie 76,1 – powyżej średniej (68,7) – a więc po stronie krajów, w których bogactwu przypisuje się raczej rolę negatywnego aspektu stosunków rynkowych.

Podsumowując – w ramach spektrum rozciągającego się od pozytywnych do negatywnych postaw wobec nierówności dochodów społeczeństwo polskie rysuje się bliżej tych drugich. Świadectwem stabilnego charakteru tej prawidłowości są ustalenia pochodzące z ESS dla 2006 r., zamieszczone w ostatniej kolumnie tabeli 4.⁶ Przedstawiłem w niej odsetki osób zgadzających się ze stwierdzeniem, że „rząd powinien podejmować działania zmierzające do zmniejszenia różnic w dochodach”. Najwyższy odsetek był w Bułgarii (84,6%), a trzema innymi krajami, w których przekonanie to obejmowało powyżej 80% mieszkańców, były Portugalia, Cypr, Hiszpania i Węgry. Niewiele ustępowały im Francja, Słowenia i Ukraina, w których politykę tę popierało prawie 80% dorosłej ludności. Przewaga tych krajów nad pozostałymi społeczeństwami była nieduża, co sugeruje, że polityka zmniejszania nierówności dochodów spotyka się w większości społeczeństw europejskich z zrozumieniem dużej części mieszkańców. Jedyńm krajem o wyraźnie mniejszej akceptacji dla zmniejszania nierówności dochodów była Dania (40,5%). W skali europejskiej kategoria osób zgadzających się z tym stwierdzeniem obejmowała 69-70%, natomiast w Polsce było ich 77,8%.

Pragmatyczne podejście

Spadek poparcia dla nierówności dochodów nie musi oznaczać delegitymizacji stosunków rynkowych. Można ich nie akceptować, mówić, że są one niesprawiedliwe, ale uznawać je za normalne zjawisko. Pragmatyczny stosunek do negatywnie ocenianej rzeczywistości jest pewnym rozwiązaniem dylematu – walczyć z nią czy pogodzić się z losem. Dotyczy to zwłaszcza kategorii usytuowanych na dolnych szczeblach hierarchii społecznej. Hipotezę o pragmatycznej legitymizacji wysunęli badacze świadomości klas niższych (Mann 1973). Z punktu widzenia legitymizacji stosunków rynkowych ważne jest to, że taka pragmatyczna orientacja powinna oznaczać w praktyce poszanowanie dla stabilności i ładu.

Niełatwo jest oddzielić pragmatyczny stosunek do nierówności od ich oceny dokonywanej na gruncie sprawiedliwości społecznej. Proponowane przeze mnie rozwiązanie

⁶ Dane te pochodzą z trzeciej rundy Europejskiego Sondażu Społecznego. Respondentów proszono o wyrażenie opinii, w jakim stopniu zgadzają się ze stwierdzeniem, że „rząd powinien podjąć działania zmierzające do zmniejszenia różnic w dochodach”. W tabeli 4 zamieszczone są odsetki osób „decydowanie zgadzających się” lub „zgadzających się” z tym stwierdzeniem.

opiera się na założeniu, że ludzie mają określone poglądy na temat tego, jakie dochody są ich zdaniem właściwe. W badaniach nad sprawiedliwością dystrybucyjną uzyskuje się je na podstawie odpowiedzi na następujące pytanie: "Będę teraz czytał nazwy różnych zawodów. Proszę podać w przybliżeniu wysokość miesięcznych zarobków, jakie – P. zdaniem – powinni otrzymywać ludzie wykonujący te zawody. Interesują nas typowi pracownicy, którzy wykształceniem i zdolnościami nie różnią się zbyt od większości w tym samym zawodzie". W odpowiedzi respondenci podają wielkości tych kwot – ile powinien zarabiać np. właściciel firmy, minister, robotnik rolny itd. Opierając się na tych danych, można ustalić stopień nierówności zarobków będących wypadkową niezależnych od siebie opinii jednostek. Jeżeli w społeczeństwie polskim następuje wzrost tych nierówności dla kolejnych punktów czasowych, można by to zjawisko interpretować jako wskaźnik pragmatycznej akceptacji dla nierówności dochodów.

W celu ustalenia subiektywnie definiowanych nierówności dochodów posłużyłem się indeksem Giniego. W tabeli 5 przedstawione są wyniki tej analizy dla 1988, 1992 i 1999 r. Wartości te informują o stopniu nierówności postulowanych zarobków dla wybranych zawodów. Porównując je dla kolejnych lat, można ustalić, czy w okresie tym dokonywał się wzrost nierówności, spadek czy też utrzymywały się one na podobnym poziomie.

Tabela 5. Nierówności dla postulowanych zarobków w wybranych zawodach.
Wartości indeksu Gini

Zawód	1988	1992	1999
Właściciel dużej fabryki	*	0,520	0,672
Minister	0,269	0,374	0,475
Dyrektor przedsiębiorstwa ^{a)}	0,241	0,430	0,512
Sędzia Sądu Najwyższego	*	0,388	0,521
Lekarz internista	0,200	0,224	0,380
Adwokat	*	0,369	0,484
Właściciel małego sklepu	0,296	0,361	*
Sprzedawca	*	0,241	0,248
Robotnik wykwalifikowany	0,160	0,220	0,270
Robotnik niewykwalifikowany	0,227	0,233	0,253
Robotnik rolny	0,235	0,323	*

* – nie pytano o ten zawód; ^{a)} W 1999 r. respondentów proszono o podanie zarobków dla „dyrektora prywatnego przedsiębiorstwa”

Z przedstawionych tu danych wynika, że stopień nierówności postulowanych zarobków uległ dla większości zawodów zwiększeniu. O ile w 1988 r. wartość indeksu Giniego

dla zarobków uznawanych za właściwe dla lekarza internisty wyniosła 0,200, to w 1999 r. wrosła ona do 0,380. W przypadku ministra nierówności te zwiększyły się z 0,269 do 0,475, właściciela sklepu (w latach 1988-1992) – z 0,296 do 0,361, a robotnika rolnego z 0,235 do 0,323. Tendencja ta utrzymywała się w latach 90., co widać na przykładzie dyrektora przedsiębiorstwa (wzrost z 0,430 do 0,512), adwokata (z 0,369 do 0,484), właściciela fabryki (z 0,520 do 0,672), robotnika wykwalifikowanego (z 0,220 do 0,270), sędziego (z 0,388 do 0,521).

Wynik ten można interpretować w ten sposób, że gdyby dystrybucja dochodów zależała od opinii jednostek, w latach 1988-1999 dokonywałby się wzrost nierówności. Można więc żyć w przekonaniu, że są one zbyt duże i że rząd ma obowiązek je zmniejszać, ale równocześnie otaczająca nas rzeczywistość skłania do oceniania jej w kategoriach, których konsekwencją byłby wzrost nierówności.

Potwierdzeniem pragmatycznego stosunku do kwestii nierówności wydaje się być to, że hierarchia kategorii zawodowych według postulowanych zarobków jest silnie skorelowana z hierarchią zarobków, które się w tych zawodach – zdaniem ludzi – dostaje. Ilustrują to dane przedstawione w tabeli 6. Zestawiłem w niej średnie kwoty postulowanych zarobków i zarobków uzyskanych z odpowiedzi na pytanie „Ile P. zdaniem wynosi w naszym kraju przeciętna płaca w niektórych zawodach. Ile – P. zdaniem – zarabia u nas na miesiąc pracujący w przeciętnych warunkach”... (tu ankietę odczytywał nazwy zawodów, a respondent otrzymywał ich listę). Należy podkreślić, że analiza odpowiedzi na to pytanie nie jest niczym nowym. Analizowano je w odniesieniu do kilkunastu krajów, stwierdzając, że zarobki, które się w przekonaniu ludzi uzyskuje, są silnie skorelowane z zarobkami, które się uzyskiwać powinno (Kelley i Evans 1993).⁷ Zjawisko to interpretowane jest jako argument na rzecz prawidłowości, że to, „co jest”, dostarcza uzasadnienia temu, co „być powinno”, ponieważ ludzie chcą wierzyć w głębszy sens otaczającego ich ładu.

Prawidłowość ta występuje również i w Polsce. W 1988 r. na najwyższych pozycjach w hierarchii postrzeganych zarobków mieszkańcy Polski lokowali ministra, właściciela sklepu i dyrektora. Te same zawody sytuowały się na szczycie hierarchii postulowanych zarobków, a jedyna różnica polegała na postulowaniu wyższych kwot dla dyrektora niż dla właściciela – reprezentującego w czasach PRL środowisko prywatnego biznesu. Z kolei najniższe zarobki uzyskiwali i „powinni” uzyskiwać – urzędnik, robotnik niewykwalifikowany i sekretarka. Odstępstwem od dominującej prawidłowości były opinie na temat lekarza internisty, zasługującego (zdaniem społeczeństwa) na znacznie wyższe zarobki. O ile w hierarchii postrzeganych zarobków lekarza sytuowano – z kwotą

⁷ W kwestionariuszu ankiety pytanie o postrzegane zarobki poprzedza na ogół – cytowane powyżej – pytanie o zarobki uznawane przez respondentów za słuszne.

2916 zł – dopiero na ósmej pozycji (za robotnikami i kierowcą), to w hierarchii zarobków uznawanych za właściwe był czwarty (4950 zł).

Tabela 6. Zarobki w wybranych zawodach, według respondentów – uzyskiwane „faktycznie” i uznawane za sprawiedliwe. Średnie (w zł.) dla 1988 i 1999 r.

Zawód	1988		1999	
	Zarobki zdaniem respondentów		Zarobki zdaniem respondentów	
	„faktyczne”	sprawiedliwe	„faktyczne”	sprawiedliwe
Właściciel dużej fabryki	–	–	42665	24910
Minister	9565	8693	15479	8579
Dyrektor przedsiębiorstwa ^a	7234	7119	16685	9439
Sędzia Sądu Najwyższego	–	–	14877	10402
Lekarz-internista	2916	4950	1999	3295
Adwokat	–	–	10541	6314
Właściciel małego sklepu	7747	6207	–	–
Sprzedawca	–	–	860	1346
Kierowca	3124	4140	–	–
Robotnik wykwalifikowany	4166	4737	1084	1802
Robotnik niewykwalifikowany	2225	2868	728	1227
Robotnik rolny	3218	4377	–	–
Sekretarka	2015	2571	–	–

– nie pytano o ten zawód

Jeszcze silniejsza korelacja występowała po zmianie ustroju. W 1999 r. najwyższe zarobki uzyskiwał i „powinien” (średnio rzecz biorąc) uzyskiwać właściciel fabryki. Zbieżność percepcji i wizji sprawiedliwego ładu występowała również w przypadku pozostałych zawodów. Jedynym wyjątkiem od tej prawidłowości była zamiana miejsc między sędzią Sądu Najwyższego i ministrem. Sędzia zasługiwał na wyższe zarobki, za nim „powinien” się sytuować, dyrektor, następnie minister, dalej adwokat, a dopiero na piątej pozycji był lekarz.

Ustalenia te sugerują, że społeczeństwo polskie nie kwestionuje istniejącej hierarchii. Ludzie nie chcą jej zmieniać, kierując się innymi zasadami sprawiedliwości społecznej. W szczególności, postulaty sprawiedliwej dystrybucji dochodów nie idą w kierunku premiowania zawodów wymagających wyższego wykształcenia (takich jak lekarz), kosztem uprzywilejowanych finansowo reprezentantów wielkiego biznesu. Ważniejszym czynnikiem od merytokracji okazuje się przekonanie, że to „co jest”, ma sens – uzasadnia się przez sam fakt, że istnieje.

Zauważmy, że akceptacja kształtu hierarchii dochodów łączy się z postulowaniem zmniejszenia jej rozpiętości. Zarówno w 1988, jak i w 1999 r. postulaty zarobkowe dla właścicieli, dyrektora i ministra kształtowały się na niższym poziomie od kwot postrzeganych zarobków. Według potocznej sprawiedliwości, reprezentanci tych zawodów zasługują na mniej, niż uzyskują faktycznie. Odwrotnie jest w przypadku wszystkich pozostałych kategorii zawodowych. Zarobki, które się w nich „powinno” uzyskiwać, są wyższe, czego efektem jest zmniejszenie różnicy między średnimi dla najwyżej i najniżej wynagradzanych zawodów, w porównaniu z rozpiętością postrzeganych zarobków.

Wnioski

Próbowałem ustalić, w jakim kierunku kształtowała się w Polsce legitymizacja dla stosunków rynkowych ze względu na stosunek do nierówności dochodów. Z jednej strony okazuje się, że od początku lat 90. zwiększała się kategoria reprezentantów poglądu, że różnice dochodów w Polsce są zbyt duże i że rząd powinien je zmniejszać. Z drugiej strony zmniejszyła się liczebność kategorii udzielającej nierównościom dochodów warunkowego poparcia, przekonanych, że przyczyniają się one do wzrostu dobrobytu.

Kategoria osób zgadzających się ze stwierdzeniem, że różnice dochodów są zbyt duże objęła w 2002 r. 91,9% ogółu ludności. W 2008 r. odsetek ten stanowił 90,9%, podczas gdy na początku transformacji – 80,8%. Czy rokuje to źle dla stabilności i rozwoju stosunków rynkowych? Analiza innego aspektu przyzwolenia na nierówności dochodów sugerowałaby, że tak nie jest. Ludzie proszeni o wyznaczenie „sprawiedliwego” poziomu zarobków wybranym zawodom wyraźnie je różnicują – przy czym interesujące jest to, że odrzucając nierówności na gruncie normatywnym, opowiadają się na ogół za utrzymaniem dotychczasowej hierarchii, w której na szczycie sytuuje się właściciel dużej firmy, dyrektor i minister. Można to zastanawiające zjawisko interpretować jako wynikające z potrzeby uznawania otaczającej ich rzeczywistości za „słuszną” i pragmatycznego przystosowania się do niej. Trudno jest żyć z nią w niezgodzie.

Temperatura nastrojów wokół kwestii sprawiedliwych dochodów czasami grozi wybuchem. Skłonność do „samolegitymizowania się” nierówności stabilizuje je i osłabia możliwe konflikty społeczne. Jest to uniwersalna prawidłowość, odnosząca się nie tylko do Polski. Nie powinno się więc dramatyzować niskiej akceptacji dla nierówności dochodów. Deficyt tej akceptacji jest charakterystyczną cechą społeczeństw postkomunistycznych, ale raczej nie zagraża to destabilizacji stosunków społecznych.

Literatura

Arts W., P. Hermkens i P. van Wijck. 1995. *Justice evaluation of income distribution*. [W:] Kluegel J.R., D.S. Mason i B. Wegener (red.), *Social Justice and Political Change. Public Opinion*

- in Capitalist and Post-Communist States*, ss. 131-150. New York: Hawthorne, Aldine de Gruyter.
- Cichomski B., Jerzyński T., M. Zieliński. 2009. *Polskie Generalne Sondaże Społeczne: struktura skumulowanych zbiorów danych z badań 1992-2009*. Warszawa: Instytut Studiów Społecznych UW.
- Domański H. 1985. *Dobór i struktura próby*. [W:] W. Adamski i in. (red.), *Polacy'84. Dynamika konfliktu i konsensusu*. Warszawa, ss. 807-828.
- Domański H. 2005. *Jedna struktura społeczna*. [W:] H. Domański, A. Rychard i P. Śpiewak, *Polska – jedna czy wiele?*, ss. 7-107. Warszawa: Wydawnictwo Trio.
- Homans G. 1974. *Social Behavior: Its Elementary Forms*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- Jawłowski A. 1989. *Polacy 88. Charakterystyka próby*. [W:] W. Adamski i in. (red.) *Dynamika konfliktu a szanse reform*, ss. 449-462. Warszawa: IFiS PAN.
- Kelley J. i M. Evans. 1993. *The legitimation of inequality: Occupational earnings in nine nations*. „American Journal of Sociology” 99: 75-125.
- Kluegel J.R., D.S. Mason i B. Wegener (red.). 1995. *Social Justice and Political Change. Public Opinion in Capitalist and Post-Communist States*. New York: Hawthorne, Aldine de Gruyter.
- Kluegel J.R., D.S. Mason i B. Wegener. 1999. *The legitimation of capitalism in the postcommunist transition. Public opinion about market justice, 1991-1996*. „European Sociological Review” 15: 251-283.
- Koralewicz-Zębik J. 1983. *Potoczna percepcja nierówności w Polsce w latach 1960-1980*. „Studia Socjologiczne” 3(90): 143-162.
- Lerner M.J. 1980. *The Belief in Just World: A Fundamental Delusion*. New York: Plenum.
- Mokrzyszewski A. 1982. *Opis doboru próby*. [W:] W. Adamski i in. (red.), *Polacy 81. Postrzeganie kryzysu i konfliktu*. Warszawa: IFiS PAN.
- Słomczyński K.M i S. Marquart-Pyatt. 2007. *Introduction: change and continuity in social life*. [W:] Słomczyński K.M, S. Marquart-Pyatt (red.), *Continuity and Change in Social Life. Structural and Psychological Adjustment in Poland*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN, ss. 9-21.
- Sztabiński P. 2003. *Europejski Sondaż Społeczny*. „Ask. Społeczeństwo, Badania, Metody” 10: 117-121.
- Szymanderski J. 1981. *Zasady doboru i charakterystyka próby*. [W:] W. Adamski i in. (red.) *Polacy 80. Wyniki badań ankietowych*, ss. 142-150. Warszawa: IFiS PAN.
- Wesołowski W., B.W. Mach. 1986. *Unfulfilled systemic functions of social mobility. The theoretical scheme*. „International Sociology” 1: 19-35 i *Unfulfilled systemic functions of social mobility II. The theoretical case*. „International Sociology” 2: 173-187.
- Zaborowski W. 1995. *Orientacje egalitarne w społeczeństwie polskim w latach 1988-1993*. Warszawa: IFiS PAN.

Legitimization of inequalities

Common perception of income inequalities is essential to understanding legitimization of social order. The intent of this article is to extend previous studies on attitudes to income inequalities among Poles, building on survey data. Analysis of data coming from research carried out on national samples in 1980-2008 shows steady increase of support for reduction of inequalities of incomes, paralleled by support for the growing role of government in it. At the same time, there

was a decline in belief that inequalities of income are conducive to economic growth. Bearing in mind that unequal distribution of incomes is intrinsically related to the market society, this might suggest delegitimization of the political and economic system in Poland. However, analysis of another aspect of distributive justice, namely attitudes on “fair” incomes in selected occupations, disclose that people tend to approve hierarchy of incomes, but do it on the pragmatic ground.

Key words: distributive justice, social stratification, legitimization, social inequalities