

HENRYK DOMAŃSKI

Czy inteligencja przekształca się w wyższą klasę średnią?

W artykule tym poruszę 4 kwestie.

Po pierwsze, odpowiem na pytanie, w jakim stopniu inteligencja spełnia „strukturalne” warunki bycia klasą średnią, związane są z zajmowaniem określonej pozycji zawodowej i wynikających stąd cech położenia społecznego, takich jak: poziom wykształcenia, wysokie kwalifikacje, dochody, posiadanie dóbr materialnych i pozycja rynkowa.

Po drugie, czy jej członkowie definiują się jako „klasa średnia”? Pytanie to dotyczy świadomości klasowej.

Po trzecie, klasa średnia powinna być głównym ośrodkiem uczestniczenia społeczeństwa w rządzeniu i być podmiotem aktywności publicznej. Nasuwa się pytanie, jaki jest wpływ inteligencji na funkcjonowanie demokracji. W systemach demokratycznych jest to najważniejsze zadanie klasy średniej.

Po czwarte, czy styl „klasy średniej” zastępuje inteligencki etos i kreuje nowe wzory kultury.

Ustalenia definicyjne

Na początku kilka uściśleń. Klasy najłatwiej jest zidentyfikować przez pozycje zajmowane w strukturze społecznej. Do klas średnich zaliczani są na ogół pracownicy umysłowi i właściciele, które to kategorie stały się główną siłą napędową rozwoju systemu kapitalistycznego. Od momentu swojego powstania wyróżniały się one od tradycyjnych klas przedsiębiorczością, kwalifikacjami, doskonaleniem zawodowym, orientacjami na sukces oraz potrzebami w zakresie konsumpcji i kreowania popytu, sprzyjającymi rozwojowi stosunków rynkowych. W społeczeństwie stanowym były czymś nowym, w porównaniu ze szlachtą, klasą chłopską i innymi stanami.

Druga kwestia dotyczy zróżnicowania. Klasa średnia nigdy nie spełniała kryterium homogeniczności wewnętrznej, które jest kluczowym wyznacznikiem odrębności klasowej. Jej członkowie nigdy nie byli tak zwartą „klasą” społeczną jak arystokracja, robotnicy czy chłopci. Do klasy średniej należą tak różne kategorie, jak – z jednej strony – prywatni przedsiębiorcy (z pominięciem elity biznesu), politycy, dyrektorzy, wyżsi kierownicy, specjaliści, z drugiej zaś – niżsi pracownicy administracyjni, technicy i pracownicy

biurowi. Łączy je realizacja podobnych funkcji społecznych (w życiu politycznym, systemie gospodarczym, w dziedzinie kultury) i wykonywanie ról zawodowych, sytuujących ich w górnej połowie hierarchii społecznej.

Trzecia rzecz to liczebność. Kierując się tymi kryteriami, w Polsce, kategorie, które zaliczylibyśmy do klasy średniej, obejmują zbiorowość stanowiącą w sumie około 44% ludności. Jest to przyszłościowa klasa średnia, nie największa na obecnym etapie rozwoju. Stosunkowo dużą część społeczeństwa stanowią w dalszym ciągu robotnicy, a zwłaszcza rolnicy, oraz szeregowi pracownicy handlu i usług, od sprzedawczyń sklepowych do listonoszy, kucharzy, kelnerów i pracowników ochrony. Liczebność robotników (pozostałość po systemie komunistycznym) i rolników (przedłużenie systemu feudalnego) będzie się zmniejszać – podczas gdy pracowników handlu i usług odwrotnie – można jednak zakładać, że około 2050 roku potencjalna klasa średnia obejmie około 60% ogółu ludności.

W ramach tej zróżnicowanej kategorii sytuuje się inteligencja. Idąc śladem definiowania pozycji społecznej przy pomocy pozycji zawodowej, kategoria ta obejmuje lekarzy, prawników, dziennikarzy, literatów, naukowców, nauczycieli szkół średnich (ale już nie podstawowych, zajmujących niższą pozycję), inżynierów, przedstawicieli świata artystycznego i osoby duchowne. Przynależność do inteligencji związana jest zatem z wykonywaniem złożonych ról zawodowych, wymagających na ogół wyższego wykształcenia (choć nie jest to warunek konieczny) i realizacją ważnych funkcji społecznych: tworzenia i podtrzymywania kultury, wartości materialnych, rozwijania nowych technologii, organizowania życia społecznego i sprawowania władzy organizacyjnej. Można z tego wnioskować, że zadania inteligencji pokrywają się w dużym stopniu z rolą wyższej klasy średniej. Różni ją od niej brak równie silnej orientacji na stosunki rynkowe jak w krajach zachodnich (efekt blokady systemowej z epoki Polski komunistycznej), silniejsze kreowanie własnej tożsamości grupowej i występowanie w roli rzecznika interesów społecznych. W społeczeństwach zachodnich była to raczej domena instytucji państwowych i rządu.

Opierając się na danych z badań dla 2013 roku, liczebność inteligencji oceniałbym na około 7-8% ogółu ludności. Prawie tyle samo było ich w 1988 roku. Zmniejszył się tylko odsetek inżynierów – z 2,6 do 2,2% – co wynika z przechodzenia gospodarki z uprzemysłowienia na dział usług (Domański 2015)². Poza klasą średnią sytuuje się, w moim przekonaniu, prekariat, które to osoby (zatrudnione na podstawie elastycznych form zatrudnienia) nie spełniają kryteriów przynależności klasowej, co wynika z braku stałych zajęć i wynagrodzeń, nieposiadania praw emerytalnych, gwarancji ubezpiecze-

² W artykule tym odwołuję się do wyników badań ogólnopolskich realizowanych na reprezentatywnych zbiorowościach dorosłych Polaków dobieranych metodą losową. Szczegółowe informacje są m.in. dostępne w cytowanych tu publikacjach.

niowych i kilku innych kryteriów (Standing 2014). Do klasy średniej nie zaliczam też emigrantów, co jest standardowym podejściem w analizach surveyowych dotyczących struktury społecznej.

Cechy obiektywne

Przejdźmy do głównego problemu, czy inteligencja przekształca się w wyższą klasę średnią, tak jak obiektywnie rzecz biorąc, powinna, co byłoby korzystne dla społeczeństwa i dla niej. Wskaźnikiem tego procesu byłyby poprawa jej sytuacji finansowej, mierzonej wzrostem dochodów i położenia materialnego. Można to ustalić, porównując dane dla kilkudziesięciu lat na podstawie danych z ogólnopolskich badań surveyowych. Porównałem w tym celu wielkości dochodów uzyskiwanych przez członków inteligencji z dochodami innych klas od lat 80. ubiegłego wieku do 2013 roku. Analiza dochodów prowadzi do dwóch wniosków.

Po pierwsze, inteligencja, czyli kierownicy wyższego szczebla i specjaliści, byli zawsze kategorią uzyskującą stosunkowo najwyższe dochody. Oczywiście, na samym szczycie sytuują się członkowie, niereprezentowanej w badaniach surveyowych, a więc niewidocznej tu, elity biznesu. Pomijając zatem elitę biznesu, inteligencja lokowała się niezmiennie na szczycie hierarchii dochodów, z wyjątkiem 1988 roku, w którym wyprzedzali ją średni i drobni właściciele poza rolnictwem. W środku hierarchii sytuują się tradycyjnie pracownicy umysłowi niższego szczebla (obejmujący również szeroką kategorię szeregowych pracowników handlu i usług), natomiast konsekwentnie najniższymi dochodami charakteryzują się robotnicy i kategorie rolników.

Po drugie, zgodnie z przewidywaniami wynikającymi z logiki stosunków rynkowych, rozpiętości dochodów uległy zwiększeniu, przy czym przełomowym momentem wydają się być pierwsze lata transformacji po upadku systemu komunistycznego. O ile w 1982 roku dochody kierowników wyższego szczebla i specjalistów przewyższały średnią dochodów o 1,23, a w 1988 roku o 1,33, to w 1992 roku było to już 1,81. Wydaje się, że większe nierówności klasowe w wymiarze dochodów stały się trwałym elementem hierarchii społecznej – w każdym razie do 2013 roku rozpiętości te nie wróciły do stanu z lat 1982-1988. Nie pojawiły się żadne oznaki zwrotu w kierunku egalitaryzacji, która znamionowałaby zacieranie się podziałów klasowych, a przeciwnie dochody inteligencji zwiększyły się w stosunku do średniej krajowej – z 1,93 w 2002 roku do 3,53 w 2013.

Prawidłowości te uzyskują częściowe potwierdzenie w odniesieniu do dystrybucji zarobków. W zestawieniu z dochodami rodzin jest to bardziej bezpośredni wskaźnik pozycji rynkowej, chociaż brak porównywalnych danych dla wszystkich kategorii uniemożliwia prześledzenie ich od 1982 roku. W latach 1992-2013 zarobki wyższych kierowników i specjalistów sytuowały ich w tej hierarchii najwyżej, z zarobkami na poziomie 1,78-1,97 średniej ogólnokrajowej. Zróznicowanie to przybierało kształt hierarchii typowej dla społeczeństw rynkowych, natomiast nie było oznak wzrostu tej rozpiętości.

Tendencję rosnącą wykazują natomiast warunki mieszkaniowe, które mogą być traktowane jako wskaźnik położenia materialnego i zamożności. Posiadanie własnego mieszkania lub domu o wysokim standardzie są podstawowymi atrybutami odrębności klas średnich. W przypadku Polski była to również cecha inteligencji. Już w latach 60. kategoria ta wyróżniała się posiadaniem stosunkowo największej liczby izb na osobę, powierzchni mieszkaniowej, wyposażenia w dobra i udogodnień technicznych, takich jak łazienka, kanalizacja czy pralka (Wojciechowska 1977). W latach 1992-2005 odsetek właścicieli mieszkań wśród inteligencji zwiększył się 30,3 do 52,2%, co wskazywałoby na wzrost zamożności. W 2005 roku na drugiej pozycji sytuowali się pracownicy umysłowi (37,7%), a z kolei wśród właścicieli odsetek ten wyniósł 29,6%. Podobnie jest z posiadaniem domu letniskowego. Między inteligencją a pozostałymi kandydatami do klasy średniej rysowała się więc w tym aspekcie wyraźna różnica, chociaż z drugiej strony właściciele wyprzedzali ich pod względem własności domów i średniej powierzchni mieszkalnej. Wprawdzie właścicielami mieszkań powinni być najczęściej ludzie zamożni, a inteligenci mogliby sobie na to pozwolić, ale z jakichś powodów (odmiennych preferencji?) tego nie robią.

Trzecim kryterium testu na przekształcanie się inteligencji w klasę średnią jest stopień zagrożenia bezrobociem, nieodłączny atrybut systemu kapitalistycznego, zwłaszcza w okresach recesji. Wyniki badań prowadzonych w społeczeństwach kapitalistycznych i w Polsce wskazują, że zjawisko to znacznie częściej dotyka robotników niż pracowników umysłowych i inteligencję, a jego obraz przybiera postać hierarchii, w której najniższymi odsetkami charakteryzują się kierownicy wyższego szczebla i specjaliści (Domański 2008). Barrierami ochronnymi dla inteligencji są specjalistyczne kwalifikacje i rola eksperta, które jest trudno zastąpić, w przeciwieństwie do większości ról zawodowych związanych z pracą fizyczną. W latach 1992-2013 bezrobocie występowało najczęściej w kategoriach robotników wykwalifikowanych i niewykwalifikowanych, natomiast w mniejszym stopniu byli na nie narażeni pracownicy umysłowi i właściciele, a jeszcze mniej kierownicy wyższego szczebla i specjaliści. Nie można powiedzieć, że ryzyko bezrobocia było wśród specjalistów najmniejsze, bo okazuje się, że stosunkowo najrzadziej spotykało ono rolników, aczkolwiek nie wynika to z ich uprzywilejowanej pozycji, tylko z faktu, że są oni dla siebie pracodawcami. Bezrobocie dotykało tylko tych właścicieli-rolników, którzy byli kiedyś robotnikami, chociaż bardziej dotyczyło ono robotników rolnych.

Identyfikacje klasowe

Interesujące jest to, chociaż identyfikacje klasowe są u nas ciałem obcym i społeczeństwo polskie jest tego świadome, z „klasą średnią” identyfikuje się 41-46% ludności. Kategoria osób deklarujących przynależność do klasy średniej i wyższej klasy średniej (rozpatrywanymi ogółem) wzrosła w latach 1992-2002 z 44,7 do 51%, wyprzedzając kate-

gorię identyfikujące się z „klasą robotniczą”³. Powstaje pytanie, czy ujmowana tak przynależność klasowa coś znaczy, a więc na ile postawy te różnicują położenie społeczne i postawy jednostek? I czy dokonuje się to niezależnie od podziałów klasowych określonych przez posiadanie różnych kapitałów i własność środków produkcji. Żeby to stwierdzić, zobaczmy z jakich klas społecznych rekrutowały się osoby zaliczające się do wyższej klasy średniej, klasy średniej, klasy robotniczej i niższej. Jeżeli identyfikacje klasowe coś znaczą, to np. kierownicy wyższego szczebla i specjaliści powinni się częściej lokować w wyższej klasie średniej, a robotnicy niewykwalifikowani w klasie robotniczej, czyli hierarchia samoidentyfikacji powinna być skorelowana z podziałami klasowymi określonymi przez położenie rynkowe i stosunki własności.

Zgodnie z oczekiwaniami identyfikacje te kształtowały się w postaci hierarchii odpowiadającej hierarchicznemu układowi „obiektywnych” podziałów klasowych. Stosunkowo najwyższy odsetek identyfikacji z wyższą klasą średnią, która sytuuje się na szczycie tego rankingu, występował wśród kierowników najwyższego szczebla i specjalistów. Charakterystyczne jest to, że tendencja ta zarysowała się najsilniej w 1992 roku, gdy deklarowana przynależność do wyższej klasy średniej wśród kierowników i specjalistów wyniosła 40%, podczas gdy wśród pracowników umysłowych niższego szczebla tylko 11,7%, a wśród właścicieli, robotników i rolników nie więcej niż 4%. Wynik ten można interpretować jako prawdopodobnie typowy (dla początkowego okresu zmian systemowych) rezultat pospiesznego zachłyśnięcia się wpływem cywilizacji zachodniej. Na początku lat 90. nazwa „klasa średnia” weszła do potocznego słownika jako synonim wysokiego statusu i sukcesów życiowych, a stosowana z przymiotnikiem „wyższa” stała się symbolem nowego szlachectwa i była jeszcze ważniejsza. Zwłaszcza inteligencji zależało na zaliczaniu się do klasy społecznej, która w potocznym odczuciu była utożsamiana z grą w golfa, ekskluzywnymi klubami towarzyskimi i nowoczesnością. Z danych dla późniejszego okresu należałoby sądzić, że już w połowie lat 90. „wyższa klasa średnia” przestała być tak atrakcyjnym pojęciem i straciła swój urok. W 1999 roku nawet trochę częściej identyfikowali się z nią niżsi pracownicy umysłowi (13,6%), a wśród kierowni-

³ Materiału empirycznego pozwalającego ustalić zaliczanie się ludzi do różnych „klas” społecznych dostarczają dane Polskiego Generalnego Sondażu Społecznego. Respondentom PGSS zadawano standardowe pytanie dotyczące samoidentyfikacji klasowych, które przeniesiono z kwestionariusza General Social Survey, prowadzonego w Stanach Zjednoczonych i które stosowane jest również w badaniach realizowanych w krajach zachodnich. Ankieter mówi: „Przypuśćmy, że poproszono Pana(-ią) o zaliczenie siebie do jednej spośród pięciu klas lub warstw społecznych. Do której z nich zaliczył(a)by Pan(i) siebie – do klasy niższej, klasy robotniczej, klasy średniej, wyższej klasy średniej czy do klasy wyższej?”. Po przedstawieniu tych możliwości, osoby niezdecydowane mogą jeszcze wybrać trzy inne: 1) Zaliczyć siebie do innej klasy/warstwy (jeżeli tak, to do jakiej), 2) Nie należą do żadnej klasy/warstwy. 3) Nie ma klas. I dla zupełnie niezdecydowanych, ostatnią (4) możliwością jest wybranie „trudno powiedzieć”.

ków najwyższego szczebla i specjalistów odsetek ten zmniejszył się do 11%. Mogło to być jednak zjawisko przejściowe, ponieważ już w 2002 roku odsetki kierowników najwyższego szczebla i specjalistów identyfikujących się z „wyższą klasą średnią” były ponownie największe (15,3%).

Na podstawie tej analizy można sformułować dwa wnioski. Pierwszym jest to, że samoidentyfikacje okazują się być skorelowane z podziałami klasowymi określonymi przez położenie rynkowe i stosunki własności. W wyższej klasie średniej lokowali się najczęściej kierownicy najwyższego szczebla i specjaliści, w klasie średniej – w dalszym ciągu inteligencja i niżsi pracownicy umysłowi, natomiast w klasie robotniczej i niższej dominowali robotnicy i rolnicy, przy czym rolnicy stosunkowo najczęściej zaliczali się do klasy niższej, która w potocznym odczuciu sytuowana jest na dole hierarchii. Wynikałoby stąd, że samoidentyfikacje klasowe nie odbiegają od „obiektywnego” usytuowania jednostek w hierarchii klasowej. Mieszkańcy Polski raczej „prawidłowo” określali własną pozycję, mimo że takie nazwy jak „klasa średnia”, a zwłaszcza „wyższa klasa średnia”, nic dla nich konkretnego nie znaczą.

Jeszcze ważniejsze jest to, że wymiar ten różnicuje położenie społeczne i postawy jednostek niezależnie od „obiektywnych” podziałów klasowych. Z dodatkowych analiz wynika, że niezależnie od obiektywnego faktu bycia kierownikiem lub specjalistą najwyższymi zarobkami i dochodami charakteryzowały się kategorie deklarujące przynależność do wyższej klasy średniej. Za nimi sytuowała się kategoria osób zaliczających się do klasy średniej, którzy wyprzedzali klasę „robotniczą”, a na samym dole lokowała się „klasa niższa”. Podobnie kształtowała się hierarchia zagrożenia bezrobociem. Jeżeli chodzi o postawy i orientacje życiowe, to prawidłowością jest, że zaliczanie się do kategorii sytuujących się na wyższych piętrach hierarchii klasowej łączyło się z większym sprzeciwem wobec interwencjonizmu państwowego, a równocześnie sprzyjało uczestniczeniu w wyborach parlamentarnych, niezależnie od tego, czy było się specjalistą, robotnikiem czy rolnikiem (Domański 2015). Zróżnicowanie między tymi kategoriami było na tyle wysokie, że można je potraktować jako potwierdzenie hipotezy, że za samoidentyfikacjami klasowymi kryją się znaczące podziały społeczne.

Czy przemawia to za przekształcaniem się inteligencji w klasę średnią? Byłoby tak, gdyby w codziennych zachowaniach posługiwała się ona tą nazwą do definiowania własnej pozycji społecznej. Ale tak nie jest – pojęcie „klasy średniej” nie funkcjonuje w świadomości społeczeństwa polskiego, tak jak w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii. Odwołujemy się raczej do ról zawodowych, które pokrywają się z rolami klasy średniej, ale nowa inteligencja niekoniecznie wie o tym.

Aktywność polityczna

Oznaką obecności klasy średniej powinno być jej uczestniczenie w wyborach. Wyniki badań prowadzonych w różnych krajach wskazują, że frekwencja wyborcza kształtuje

się w postaci hierarchii, w której na najwyższej pozycji sytuują się kierownicy najwyższego szczebla i specjaliści, a na najniższej – robotnicy i kategorie rolników (Przybysz 2008). Prawidłowość ta jest wypadkową różnych aspektów, a zwłaszcza tego, że kategorie zajmujące uprzywilejowaną pozycję są silniej motywowane do udziału w wyborach niż klasy niższe. Niegłosowanie ich związane jest z wyższymi kosztami, które polegają na zamknięciu sobie możliwości oddziaływania na decyzje rządzących. Wiedza o rzeczywistości, którą dysponuje na przykład inteligencja w Polsce, predestynuje ją do roli eksperta i zobowiązuje do jej zastosowania w praktyce wyborczej. Dla reprezentantów wyższej klasy średniej uczestniczenie w wyborach jest rodzajem wewnętrznego przymusu, z drugiej strony – dostarcza im komfortu psychicznego, który pozwala się poczuć kimś lepszym. Wyżsi kierownicy i specjaliści bardziej interesują się polityką, a poza tym jest to również kwestia większych ambicji. Robotnicy i rolnicy nie odczuwają tak silnie potrzeby kontrolowania klasy rządzącej. Mają mniej do stracenia i niepójście na wybory nie łączy się w ich przypadku z dużymi kosztami.

Zgodnie z tymi oczekiwaniami, najwyższymi wskaźnikami uczestniczenia w wyborach charakteryzują się kierownicy najwyższego szczebla i specjaliści. Kategoria ta nigdy nie oddała palmy pierwszeństwa innej klasie społecznej, sytuując się wyraźnie przed niższymi pracownikami umysłowymi i właścicielami. Najwyraźniejsza przewaga inteligencji rysowała się w wyborach z 1997 roku, zakończonych zwycięstwem centro-prawicowej koalicji kierowanej przez Akcję Wyborczą Solidarność. Odsetek kierowników wyższego szczebla i specjalistów deklarujących, że wzięli w nich udział, wyniósł 82%, co dało im 20-procentową przewagę nad drugą z kolei kategorią właścicieli (62,2%). We wszystkich dotychczasowych wyborach, w środkowych partiach tego rankingu sytuowali się pracownicy umysłowi i reprezentanci średniego i małego biznesu, zaliczani do niższej klasy średniej, natomiast stosunkowo najniższymi odsetkami charakteryzowali się zawsze robotnicy i kategoria rolników. Z udziału w polityce wykluczają ich – bierny stosunek do rzeczywistości i samoekskluzja. Wynika to z ogólniejszych cech mentalności klas niższych, jakimi są brak wiary w skuteczność oddolnej demokracji i ograniczone możliwości zrozumienia, jak głosy wyborców przekładają się na mechanizmy wpływu politycznego i realizację interesów grupowych. Rzut oka na dane przekonuje, że hierarchia ta utrzymywała się bez większych zmian w czasie. Z jednej strony nic nie wskazuje na wzrost zróżnicowania między kategoriami, czego wskaźnikiem byłoby na przykład powiększenie się przewagi inteligencji nad właścicielami, lub robotników wykwalifikowanych nad niewykwalifikowanymi, którzy głosowali najrzadziej. Z drugiej strony trudno wskazać oznaki zanikania barier klasowych w dostępie do demokracji rozumianej jako aktywność wyborcza. Zależności te trochę słabiej rysowały się w przypadku głosowania w wyborach prezydenckich, co można przypisywać większej ich popularności w porównaniu z wyborami parlamentarnymi i temu, że Polacy podchodzą do wyboru pre-

zydenta bardziej obligatoryjnie, traktując je jako ważniejsze, co w szczególności znajduje odzwierciedlenie w większych odsetkach uczestniczenia klas niższych. W porównaniu z wyborami parlamentarnymi hierarchia klasowa jest tu bardziej spłaszczona. W zakończonych zwycięstwem Lecha Wałęsy wyborach z 1990 roku najlepszymi wskaźnikami uczestniczenia charakteryzowali się kierownicy najwyższego szczebla i specjaliści (69,6%), przed pracownikami umysłowymi (64,5%), a następnie – robotnikami wykwalifikowanymi, właścicielami i rolnikami (56-58%). Zdecydowanie najrzadziej głosowali w tych wyborach robotnicy niewykwalifikowani (43,9%). W wyborach z 1995 i 2000 roku wpływ przynależności klasowej został częściowo zniwelowany przez wysunięcie się właścicieli przed wyższych kierowników wyższego szczebla i specjalistów, chociaż już w 2005 roku zachowania wyborcze członków tych klas wróciły do ustalonego porządku.

Mocniejszym świadectwem obecności klasy średniej byłyby jej preferencje wyborcze. Zgodnie z wynikami wcześniejszych analiz, inteligencja powinna głosować na partie liberalno-prawicowe, których głównym reprezentantem stała się od 2001 roku Platforma Obywatelska, a rolnicy powinni popierać PSL (Domański 2006). Nie wystąpiły dotąd inne wzory zależności między preferencjami wyborczymi a przynależnością klasową, co w szczególności dotyczy robotników i właścicieli poza rolnictwem. Robotnicy nie głosowali częściej na Sojusz Lewicy Demokratycznej, który od początku swego istnienia występował w roli rzecznika interesów klas niższych, jednak nie przejawiał woli przeciągnięcia ich na swą stronę, a po klęsce w wyborach z 2005 roku przestał się liczyć. Mali i średni właściciele również nie wyłonili żadnej silnej partii broniącej interesów drobnomieszczactwa, podobnie jak w społeczeństwach zachodnich, gdzie właściciele popierają głównie partie liberalne i partie chadeckie (Domański i in. 2013).

Zobaczymy, jak kształtowały się te zależności, zaczynając od pierwszych demokratycznych wyborów z 1991 roku. Odpowiedzi na to pytanie dostarczają dane dotyczące głosowania na 4 partie, a mianowicie: na Polskie Stronnictwo Ludowe, Prawo i Sprawiedliwość, Sojusz Lewicy Demokratycznej (występujący do 1997 roku pod szyldem SdDRP) i na Platformę Obywatelską. Na scenie politycznej utrzymują się w prawie niezmienionej formule PSL i SLD. PO jest aktualnym wcieleniem formacji liberalno-prawicowej, która zinstytucjonalizowała się po powstaniu Unii Demokratycznej i Kongresu Liberalno-Demokratycznego, a które zjednoczyły się (od 1993 roku) w Unii Wolności. W 2001 roku dołączyło do tej trójki Prawo i Sprawiedliwość. Tylko w odniesieniu do tych partii można było prześledzić siłę wpływu przynależności klasowej na preferencje wyborcze dla lat 1991-2011.

Wniosek, jaki nasuwają te analizy, jest zgodny z oczekiwaniami, ale trudno, żeby było inaczej. Głównym ośrodkiem zależności między głosowaniem a przynależnością klasową okazuje się być inteligencja. Jeżeli jest prawdą, jak głosi to na przykład teoria racjonalnego wyboru, że preferencje wyborcze jednostek są rezultatem kalkulacji dokony-

wanych pod kątem zysków i kosztów, to kierownicy najwyższego szczebla i specjaliści wykazują się największą konsekwencją w realizacji swych interesów drogą uczestniczenia w wyborach. Żadna klasa społeczna nie mówiła nigdy jednym głosem, jeżeli chodzi o zachowania wyborcze, ale o inteligencji można powiedzieć, że przemawiała dwoma. Z tym że inne klasy miały ich więcej.

Od samego początku członkowie inteligencji najczęściej głosowali, z jednej strony, na partie liberalno-konserwatywne, których pierwszą odsłoną były UD i KLD, a z drugiej strony – na postkomunistyczną lewicę przekształconą w SdRP, i skonsolidowaną w Sojusz Lewicy Demokratycznej przez Leszka Millera. Głosy te rozkładały się niejednakowo, przy czym interesujące (jak wynikałoby z tych danych) jest to, że kierownicy najwyższego szczebla i specjaliści byli stosunkowo najsilniej reprezentowani w elektoracie formacji postkomunistycznej w pierwszych wyborach z 1991 roku. Dokładnie ujmując, przynależność do kategorii inteligencji dawała 1,77 więcej „szans” głosowania na SdRP w porównaniu z przeciętnym wyborcą, podczas gdy w przypadku głosowania na KLD lub UD szanse te wynosiły tylko 0,88.⁴ Wynikało to w jakimś stopniu z ich lewicowych skłonności, charakterystycznych dla etosu inteligencji. Etos ten od początku był równocześnie etosem lewicy, a intelektualny dorobek jego twórców (Abramowskiego, Brzozowskiego, Kelles-Krauzy, Krzywickiego, Nałkowskiego) dostarczył teoretycznego zaplecza myśli socjalistycznej (Mencwel 2009). Dla lewicowej inteligencji najtrudniejsze musiało być zaakceptowanie ustroju kapitalistycznego wyłaniającego się z pierwszych lat transformacji. Głosowanie na SdRP było również opowiedzeniem się przeciwko dominacji sił klerykalnych w życiu publicznym. Poza tym był to głos na sprawdzoną i zwartą ekipę, której reprezentanci byli bliżsi ich światopoglądowi i lepiej wyrażali ich interesy niż politycy wywodzący się z opozycji antykomunistycznej i byli uzurpatorami tworzącymi środowisko Unii Demokratycznej, która przyciągała głosy prawicowej inteligencji.

Występowanie podziału na lewicową i prawicową inteligencję było zjawiskiem powtarzającym się we wszystkich wyborach, którego nie podważył zwrot w drugą stronę w wyborach z 1993 roku, w których reprezentanci inteligencji znacznie silniej poparli partie liberalno-prawicowe. Przewaga zwolenników KLD i UD w stosunku do zwolenników SdDRP wyniosła 1,22 do 0,50. Mimo zwrotu na prawo, duża część środowiska inteligenckiego pozostała jednak politycznym zapleczem lewicy. W wyborach z 1997 roku relacje poparcia dla AWS i SLD rozłożyły się prawie równo, natomiast w wyborach, z 2001 roku, większość inteligencji znowu udzieliła wyraźniejszego poparcia PO (1,34).

Wynik ten można by potraktować jako świadectwo politycznego podziału inteligencji, a więc i braku zwartości, który nie kwalifikuje jej do miana klasy społecznej.

⁴ Jest to wynik regresji logistycznej, w której zmiennymi wyjaśnianymi było głosowanie na partie (tak-nie), a zjawiskami wyjaśniającymi: przynależność klasowa przy kontroli wieku, płci i miejsca zamieszkania.

Jednak byłbym skłonny przypuszczać, że było odwrotnie, i za popieraniem różnych partii politycznych kryją się wewnętrzne różnice, które zawsze były udziałem inteligencji, a które nie rozbijają jej jedności pod względem wspólnoty interesów ekonomicznych, stylu życia i innych wyznaczników jej odrębnego usytuowania w hierarchii klasowej. Od politycznego rozdzielenia kategorii wyższych kierowników i specjalistów ważniejsze jest to, że jako klasa społeczna głosowali oni stale tak samo, a przynajmniej było tak do 2007 roku. Albowiem w wyborach z 2011 roku inteligencja po raz pierwszy nie poparła SLD i PO, rozpraszając swe preferencje wyborcze, jakby doszła do wniosku, że SLD i PO przestały być partiami inteligentkimi. Bynajmniej nie oznacza to, że kierownicy wyższego szczebla i specjaliści przestali być klasą społeczną, podobnie jak nie osłabiło ich odrębności rozdzielenie preferencji wyborczych. Przejściowe rozproszenie głosów inteligencji stanowi raczej świadectwo osłabienia jej podmiotowości na scenie wyborczej, rozumianej jako gotowość do realizacji interesów grupowych, o ile źródłem podmiotowości klasowej może być wspólnota preferencji partyjnych. Upodabnia to inteligencję do politycznej roli wyższej klasy średniej, biorąc pod uwagę, że zachowania te nie występowały w systemie komunistycznym.

Legalna kontestacja

Analizując natężenie różnych protestów, można m.in. wnioskować o demokratyzacji systemu politycznego, a także aktywności obywateli na scenie publicznej. Jeżeli ludzie protestują, to jest to element instytucjonalizacji konfliktów, sygnał ostrzegawczy dla rządu i forma jego kontroli (Kubik 2008). Powodami uczestniczenia w demonstracjach ulicznych mogą być niezadowolenie z własnych warunków życiowych, lęk przed bezrobociem, widoczne rozwarstwienie społeczne, krytyczny stosunek do rządu, sprzeciw wobec klerykalizacji sceny publicznej, lub też potrzeba zmanifestowania solidarności z dysydentami w autorytarnych reżimach.

Z badań wiadomo, że wyżsi kierownicy i specjaliści wyróżniają się nie tylko największym uczestnictwem w wyborach, ale i aktywnością w organizacjach wpływających na sprawy publiczne, nazywanych obywatelskimi (Domański 2010). Co zyskują na uczestniczeniu w protestach? Udział w protestach daje im możliwość wystąpienia w roli obrońców demokracji, wyrażenia własnego poglądu i zaspokojenia aspiracji w zakresie oddziaływania na władze. Członkowie inteligencji w każdym ustroju są najbardziej gorliwymi recenzentami klasy rządzącej. Do udziału w kontestacji predestynuje ich krytyczny stosunek do rzeczywistości, umiejętność rozpoznawania własnych interesów i kompetencje w zakresie wywierania skutecznego nacisku. Wykazują największą czujność obywatelską w porównaniu z innymi klasami, dlatego też z nich rekrutują się organizatorzy protestów. Specjaliści mogą liczyć na wsparcie ze strony silnych korporacji zawodowych, którymi to atutami nie dysponują referenci czy sprzedawcy sklepowi.

W Europejskim Sondażu Społecznym uczestniczenie w protestach mierzone jest odpowiedziami respondentów na pytanie: „Istnieją różne sposoby działania na rzecz poprawy sytuacji w [nazwa kraju] lub zapobiegania pogorszeniu się jej. Czy w ciągu ostatnich 12 miesięcy podjął/-ęła P. któreś z poniższych działań – tak lub nie”. W kwestionariuszu ESS wymienianych jest 8 działań, z których 4 można traktować jako wskaźniki uczestniczenia w protestach. Są nimi: (i) „udział w legalnych demonstracjach”, (ii) „podpisywanie petycji”, (iii) „noszenie lub umieszczanie w widocznym miejscu znaczka/nalepki propagującej jakąś kampanię lub akcję”, (iv) „bojkotowanie, celowe niekupowanie określonych towarów, produktów?”

Jak wyglądała sytuacja w Polsce w porównaniu z innymi krajami europejskimi? Z analizy danych ESS wynika, że Polska należy do krajów charakteryzujących się najniższymi odsetkami osób uczestniczących w kontestacji ulicznej, nie odbiegając zresztą od innych społeczeństw postkomunistycznych. Bierność pod względem uczestniczenia w tej radykalnej (jakby nie było) formie protestów okazuje się „systemową” cechą tych krajów i podobnie rysowało się to w przypadku podpisywania petycji, bojkotu produktów i noszenia nalepek. Zasadnicza linia przebiegała między Europą postkomunistyczną i północno-zachodnią lub też – rozpatrując rzecz z perspektywy oddolnej demokracji – między społeczeństwami o rozwiniętych tradycjach obywatelskiego sprzeciwu i społeczeństwami, w których możliwości wyrażania sprzeciwu do niedawna nie było. Liderami w zakresie podpisywania petycji były kraje skandynawskie, a poza tym Szwajcaria, Francja, Wielka Brytania i Niemcy, w których kategoria osób posługujących się tą formą protestu obejmowała ponad jedną trzecią ludności.

Jednak za niskimi odsetkami dla Polski kryją się wyraźne różnice. Zgodnie z przewidywaniami, zachowania kontestacyjne okazują się zbieżne z usytuowaniem w hierarchii klasowej. Najwyższymi wskaźnikami uczestniczenia w protestach wyróżniają się kierownicy najwyższego szczebla i specjaliści, przed pracownikami umysłowymi i właścicielami. Na sumarycznej skali uczestniczenia w protestach kategoria specjalistów, ujmowana razem z kadrą menedżerską, wyraźnie wyprzedzała właścicieli i niższych pracowników umysłowych. Wysoki kapitał kulturowy predestynuje specjalistów do udziału w kontestacji utożsamianej z angażowaniem się w sprawy publiczne i sprawowaniem kontroli nad władzą. Członkowie tej kategorii najlepiej znają te mechanizmy i wiedzą, jaki z nich robić użytek, w przeciwieństwie do robotników i rolników, którzy najrzadziej uczestniczyli w protestach.

Styl życia

Czy stosunkowo największe zaangażowanie inteligencji w demokratyzację systemu politycznego łączy się z kreowaniem nowego stylu życia i wzorów kultury? Czy pobudza ona rozwój konsumpcji? Kulturalna dominacja inteligencji nad innymi klasami jest

faktem, który potwierdziły badania. Członkowie tej kategorii mają najwięcej książek, czytają najwięcej gazet, chodzą do opery i na koncerty muzyki klasycznej i uprawiają elitarne sporty (Bourdieu 1986). Świadectwem przekształcania się jej w klasę średnią mogłoby być spożywanie posiłków, które jest nie tylko wyborem konsumpcyjnym, ale i formą strukturyzacji codziennej aktywności, czyli oddziałuje na rytm dnia. Podejmuję tę kwestię jako aspekt ogólniejszego problemu przemian obyczajowych dokonujących się pod wpływem przenikania do Polski „obcych” stylów życia. Sprawily one, że w powszechnym użyciu są dzisiaj rozmaite potrawy, które jeszcze kilkanaście lat temu uchodziły za egzotyczne i trudno dostępne.

Podstawą tej analizy są dane z badania przeprowadzonego w 2013 roku na reprezentatywnej ogólnopolskiej próbie losowej⁵. Kwestionariusz polegał na zastosowaniu szczegółowych pytań dotyczących jedzenia wszystkich posiłków w dniu poprzedzającym badanie. Chodziło o odtworzenie konkretnych zachowań, ankieterzy kolejno pytali więc o to, co jedli respondenci, z kim, gdzie, co w tym czasie robili itd. Analizując wzory jedzenia, można ustalić, jak jedzenie klasyfikuje ludzi w strukturze społecznej, tzn. sytuuje ich w relacji do innych jednostek. Chodzi o potrawy przyciągające uwagę ze względu na modę, egzotykę, poczucie ekskluzywności, upodobania i smaku. Niektórych z nich można nie lubić, ale je się je w celu zdobycia uznania, wykazania się dobrymi znajomościami, przynależnością do wysokiej kultury i demonstrowania luksusu. W przeprowadzonym badaniu posiłki te identyfikowało następujące pytanie: „Poniżej znajduje się lista różnych potraw i produktów spożywczych (respondent dostawał kartę z nazwami). Proszę wskazać te, które jadł(a) lub pił(a) P. kiedykolwiek w swoim życiu?”. Na liście umieszczono kilkadziesiąt produktów, wśród których dominowały potrawy egzotyczne i rzadko stosowane, takie jak bakława i czulent, ale również tradycyjnie polskie, jak sałatka jarzynowa i zsiadłe mleko z dodatkiem kartofli.

Zgodnie z intuicjami, jedzenie okazuje się być zróżnicowane w zależności od tego, czy należy się do kategorii wyższych kierowników i specjalistów, pracowników umysłowych, właścicieli firm, robotników czy rolników. Wyżsi kierownicy i specjaliści częściej wybierają te potrawy niż kategorie o niższym statusie społecznym. Częściej je lubią i uznają za ważne, demonstrując i podkreślając w ten sposób zajmowanie wyższej pozycji społecznej. W nawiązaniu do teorii Bourdieu (1986) można powiedzieć, że potrawy te reprezentują inny habitus, który polega na „klasyfikowaniu” jednostek w kategorie różniące się smakiem i wyborami w zakresie konsumpcji.

Biorąc pod uwagę dystanse między tymi klasami, hierarchia ta najsilniej rysuje się pod względem jedzenia tiramisu, kuskusu i tortilli. Zwyczaj jedzenia tiramisu okazuje

⁵ W badaniu tym, sfinansowanym z grantu (UMO-2011/03/B/HS6/03983) przyznanego przez Komitet Badań Naukowych uczestniczyli J. Straczuk, Z. Karpiński, D. Przybysz i ja.

się odzwierciedleniem podziału na klasę średnią (spożywanie go deklarowało 70-77% inteligencji, niższych pracowników umysłowych i właścicieli), robotniczą (40-45%) i chłopską (31%) w wymiarze konsumpcji. Podobnie kształtowały się różnice w jedzeniu tortilli. Natomiast spożywanie kuskusu kształtowało się już w postaci typowej stratyfikacji społecznej, zaczynając od wyższych kierowników i specjalistów (63,5%) przed pracownikami umysłowymi (54,5%) i właścicielami (46,6%), którzy wyraźnie wyprzedzali kategorie robotników (23-27%) – zdecydowanie najniżej lokowali się w wymiarze jedzenia kuskusu rolnicy (14%).

Przewaga inteligencji nad innymi klasami występuje w przypadku większości analizowanych potraw. Wyprzedzają oni drugich z kolei właścicieli i pracowników umysłowych pod względem jedzenia krewetek, hot doga, jaj przepiórczych i blinów. Mają największy udział w jedzeniu sushi, karczochów, sera koziego, szynki parmeńskiej, a nawet łososia, spożywanego przez ponad 80% ogółu ludności. Są również najliczniejszym ośrodkiem popularyzacji rzadkich potraw napływających z innych społeczeństw i kultur. Odsetek inteligencji jedzącej mule wynosi 26,9%. Było to prawie dwukrotnie częściej w porównaniu ze spożywaniem tej potrawy przez niższych pracowników umysłowych (13,5%) i właścicieli (15%), i kilkakrotnie częściej w porównaniu z robotnikami (4-5%), nie mówiąc już o rolnikach lokujących się na samym dole tego wymiaru jedzenia (1,5%). Z kategorii wyższych kierowników i specjalistów rekrutują się najwięksi zwolennicy jedzenia bakławy (12,8%), pilawa (15,9) i musaki (20%). Pod względem spożywania tych potraw wyprzedzali pracowników umysłowych i przeskakujących ich w niektórych wymiarach właścicieli poza rolnictwem.

Jeżeli chodzi o kształt stratyfikacji jedzenia, to wyższa klasa średnia oraz „stara” i „nowa” konsekwentnie lokują się przed klasami o niższym statusie społecznym. Najniżej ze względu na jedzenie tych potraw sytuują się robotnicy rolni i właściciele gospodarstw. Tylko 1,6% rolników jadło bakławę i prawie tyle samo musakę, 2,8% pilaw, a 10% karczochy i sushi. Rolnicy najrzadziej jedli też bardziej popularne produkty: łososia, bliny, oliwki, ser koryciński – produkt o regionalnym zasięgu i szynkę parmeńską. Tylko 39,1% reprezentantów tej kategorii deklarowało jedzenie jagnięciny, ustępując robotnikom (46-56%) i kategoriom lokującym się w górnej połowie hierarchii.

Tak więc wyżsi kierownicy i specjaliści częściej wybierają prestiżowe i wysoko cennione potrawy niż kategorie o niższym statusie społecznym. Częściej podlegają wpływowi globalizacji i napływowi egzotycznych wzorów jedzenia. Więcej o nich wiedzą i znają na podstawie kontaktów zawodowych, znajomości, turystyki zagranicznej i spędzania wolnego czasu. Wynika to z potrzeby manifestowania własnej pozycji społecznej, uzyskania prestiżu, demonstrowania luksusu i innych aspektów. Wyższe klasy średnie lubią eksperymentować i nie unikają sprawdzania nowości. Robotnicy i rolnicy nie mają tych potrzeb. Niechętnie eksperymentują ze smakiem, ponieważ nieudany eksperyment po-

ciąga za sobą niepotrzebną stratę pieniędzy i dlatego częściej spożywają potrawy, które są im już znane i nie oznaczają ryzyka.

Jaki stąd wniosek? Z jednej strony zachowania związane z jedzeniem są wyznacznikiem wyższości i niższości społecznej, podobnie jak nierówności poziomu wykształcenia, dochodów czy władzy. Style jedzenia są jednym z czynników podtrzymujących istniejącą hierarchię klasową, mimo oddziaływania globalizacji, migracji i konsumpcji masowej. Z drugiej strony jest to podłoże przejmowania przez inteligencję coraz to nowych symboli wyższości, co wynika zarówno z typowych dla „inteligencckości” potrzeb wyrafinowania i smaku, jak i typowej bardziej dla klasy średniej „otwartości”, różnicowania zwyczajów i unikania konserwatyizmu w dziedzinie kultury.

Wnioski

Czym różnią się społeczeństwa klasy średniej od społeczeństwa polskiego? Tym, że wymuszają potrzebę przedsiębiorczości, doskonalenia zawodowego, zamożności i tworzenia reguł przynoszących korzyści ludziom zdolnym, obdarzonym talentem, którzy chcą awansować. Powoduje to, że klasom średnim zależy na przestrzeganiu reguł, na udziale w rządzeniu i sprawowaniu kontroli nad władzą.

Rozpatrując to z perspektywy inteligencji, sformułuję następujący wniosek. Kategoria ta reprezentuje wysoką pozycję rynkową, dominuje na scenie publicznej i tworzy prestiżowe wzory konsumpcji. Jednak to, że inteligenci najczęściej zaliczają się do klas średnich, nie musi oznaczać przejmowania ich orientacji, takich jak skłonność do polegania na sobie, samodyscyplina, oszczędność i zapobiegliwość (choć to ostatnie najprędzej). Na razie stają się oni bardziej „nowymi inteligentami”, wykonującymi złożone role zawodowe i reprezentującymi postawy, które upodabniają ich do pozycji specjalistów w rozwiniętych krajach zachodnich. Reprezentują podobne zachowania, ponieważ wymusza to na nich podobna sytuacja zawodowa i warunki rynkowe. Dostosowują się do nich, jeżeli widzą, że jest to zgodne z ich interesami. Ważne jest to, że inteligencja staje się czynnikiem dynamizującym stosunki rynkowe: rozwija profesjonalizm, skłonność do polegania na sobie, orientuje się na sukcesy zawodowe i awans.

Literatura

- Bourdieu P. 1986. *Distinction. A Social Critique of the Judgement of Taste*, London, Routledge & Kegan Paul.
- Domański H. 2006. *Wpływ przynależności klasowej na postawy wyborcze w latach 1991-2001*, Studia Socjologiczne Nr 4(183).
- Domański H. 2008. *Dystanse inteligencji w stosunku do innych kategorii społecznych ze względu na położenie materialne, pozycję rynkową, prestiż, samoocenę pozycji i stosunek do polityki*, [w:] H. Domański (red.), *Inteligencja w Polsce. Specjaliści, klerkowie, klasa średnia?*, Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN.

- Domański H. 2010. *Membership in Civic Organisations and Social Stratification in 19 Countries*. W: S. Eliasson i N. Georgieva (red.), *New Europe: growth to limits?* Oxford, Bardwell Press.
- Domański H., Pokropek A. i T. Żółtak. 2013. *Empiryczny test hipotezy o słabnącej krystalizacji systemów partyjnych*. Studia Socjologiczne 2.
- Domański H. 2015. *Czy są w Polsce klasy społeczne*, Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Kubik J. 2008. *Polityka kontestacji, protest, ruchy społeczne: logika rozwoju teorii*. Societas communitas 4-5.
- Mencwel A. 2009. *Etos lewicy*. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Przybysz D. 2008. *Pozycja społeczno-zawodowa a zachowania wyborcze Polaków*. [W:] H. Domański (red.), *Zmiany stratyfikacji społecznej w Polsce*, Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Standing G. 2014. *Prekariat: Nowa niebezpieczna klasa*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wojciechowska A. 1977. *Położenie materialne i uczestnictwo w kulturze a struktura społeczna*, Wrocław: Ossolineum.

Whether intelligentsia transforms itself into middle class?

Using data from research carried out on national samples I attempt to determine whether intelligentsia in Poland adopts social attributes of the middle class. In order to establish this question I compare over time standard of life, attributes of market positions, political attitudes, participation in protests, lifestyle and class identifications. This analysis shows that, objectively, representatives of intelligentsia become experts, professionals, and specialists although it does not necessarily mean that ethos and style of intelligentsia takes over patterns of the middle class in Western societies.

Key words: social stratification, intelligentsia, middle class, lifestyle

