

Jerzy Leszkowicz-Baczyński

ZMIANA SPOŁECZNA W PERSPEKTYWIE UWARUNKOWAŃ MIKROSTRUKTURALNYCH

Opisując nowe rodzaje strategii indywidualistycznych współstanowiących o specyfice przeobrażeń transformacyjnych dokonujących się w dwóch ostatnich dekadach w Polsce, warto odwołać się do koncepcji człowieka, których zasadniczym elementem jest aktywność ekonomiczna jednostek (Morawski 2001). Taki — interdyscyplinarny — punkt widzenia stanowi element łączący nurt analiz *stricte* psychologicznych, kładących nacisk na badanie osobowości, motywów i postaw ludzkich jako czynników determinujących zajmowane przez jednostki miejsce w strukturze społecznej, z teoriami socjologicznymi, które zogniskowane są na analizie wielkich grup tworzących system społeczny w kontekście procesów ekonomicznych. Jednocześnie analizy zawierające się w nurcie badań jednostek stanowią ważny element opisu i wyjaśniania zmian zachodzących na poziomie makrospołecznym. Badania oparte na takim stanowisku mają na polskim gruncie interesującą tradycję (Koralewicz, Ziółkowski 1990; *Orientacje społeczne...* 1990, Ziółkowski 2000).

Z perspektywy codziennych doświadczeń przeciętnego Polaka zmiany sposobu funkcjonowania całego społeczeństwa w latach dziewięćdziesiątych dotyczyły przede wszystkim sfery ekonomicznej. Z jednej strony pojawiły się wówczas nowe typy aktywności gospodarczej, przejawiające się rozwojem indywidualnej przedsiębiorczości, z drugiej natomiast składnikiem powszechnych przekonań stała się opinia, iż niezależnie od tego, w jakim stopniu angażujemy się w nowe reguły ekonomiczne, wszyscy podlegamy regułom rynkowym i wolnej konkurencji. W efekcie nowe mechanizmy ekonomiczne oraz nieznane dotychczas instytucje spowodowały zmiany w dotychczasowej mentalności polegające na utworzeniu nowych wartości i postaw, a z drugiej strony rozpowszechnieniu tych, które występowały do tej pory marginalnie. Umiejętność adaptacji w tym zakresie stanowiła podstawowy czynnik umożliwiający wyraźny awans środowisk dysponujących różnymi postaciami kapitału na wysokie miejsca na skalach prestiżu, bogactwa i władzy; decydowała ona w znacznym stopniu o przynależności do kategorii „wygra-

nych” bądź „przegranych” w realiach lat dziewięćdziesiątych. Stąd też poznanie różnych koncepcji człowieka stanowi istotny element charakterystyki ewolucji całego systemu społecznego w tym okresie. Nie trzeba wreszcie wskazywać, iż opisywane poniżej koncepcje w wyraźnym stopniu łączą się z problematyką kapitału społecznego, stanowiąc o potencjale współczesnych społeczeństw.

Trzy koncepcje człowieka

Analizy ról społecznych dokonywane są między innymi w nurcie wyznaczonym przez pojęcie *homo oeconomicus*. Ten typ badań wykorzystuje jako punkt odniesienia między innymi koncepcje A. Smitha, T. Marshalla czy J. M. Keynesa, służąc uwypukleniu specyficznego typu motywacji ludzkich działań, które determinowane są potrzebą osiągnięcia zysków ekonomicznych. Zakłada się w jego obrębie, iż człowiek ekonomiczny posiada specyficzną wizję świata, jak również dąży do realizacji swych celów, wykorzystując określone strategie. Można ogólnie przyjąć, iż działalność jednostek zazwyczaj determinowana jest nastawieniem na efektywność, osiąganie jak największych zysków z realizowanych przedsięwzięć. Można więc mówić w tym kontekście o istnieniu szczególnego typu racjonalności, której punktem odniesienia są wartości ekonomiczne. Ocena rzeczywistości opiera się wówczas na analizie typu zysk–strata. O ile jednak samo pojęcie racjonalności zawiera dość szeroki kontekst interpretacyjny (np. w pewnym sensie za racjonalne uznać można postawy głębokiej religijności), to racjonalność *homo oeconomicus* podporządkowana jest wyłącznie kryteriom materialnym, mierzonym za pomocą pieniądza.

Przyglądając się poszczególnym okresom w historii można stwierdzić, iż dążenie do bogactwa i zdobywania majątku decydowało od najdawniejszych czasów o ludzkich aspiracjach i dążeniach. Dopiero jednak w epoce kapitalizmu kalkulacja działań nastawiona na maksymalne wykorzystanie własnych zasobów całkowicie się rozwinęła. Ten typ postawy określono mianem przedsiębiorczości, a jednostki realizujące go w maksymalnym stopniu utworzyły odrębną, dominującą w całym systemie klasę społeczną. Co wreszcie istotne, koncentracja na pełnym wykorzystaniu szeroko pojętego kapitału prowadzi do znacznej redukcji zainteresowań pozostałymi efektami takiej postawy. *Homo oeconomicus* nie kieruje się społecznymi kosztami swych działań, nie interesują go kwestie sprawiedliwości społecznej, altruizm czy pojęcie dobra ogólnego. Istotę jego mentalności dobrze oddaje stwierdzenie, iż „*homo oeconomicus* skupia uwagę na sobie samym i na konsekwencjach swoich działań,

a otoczenie jest dlań tylko barierą, którą musi pokonać, by chronić swoje interesy” (Morawski 2001, 26).

Istnieją powody, by typ *homo oeconomicus* uznać za przydatny w analizie współczesnego społeczeństwa polskiego. Stanowi on odzwierciedlenie tendencji, jakie wykształciły się na przestrzeni ostatnich dwóch stuleci w obrębie świata kapitalistycznego, stanowiąc jedną z jego sił rozwojowych. Można z pewnością przyjąć, iż formacja ta nie rozwinęłaby się bez upowszechnienia w skali całego systemu postaw nakierowania na sukces ekonomiczny i wytworzenia wyraźnej orientacji życiowej polegającej na rywalizacji z innymi jednostkami o cenione dobra. Aktualne tendencje widoczne w obrębie społeczeństwa polskiego pozwalają twierdzić, iż koncepcja ta powinna odgrywać istotną rolę w analizie procesu tworzenia się klasy kapitalistów na polskim gruncie, jak również — pośrednio — oddziaływać będzie na specyfikę całego społeczeństwa.

Współczesna obserwacja zachowań członków klasy średniej w Polsce dowodzi, iż najsilniejszy wpływ na kształtowanie się jej mentalności wywiera wzór wczesnej przedsiębiorczości pochodzący nawet z początków XIX wieku, polegający na wyraźnym nastawieniu na osiąganie zysków ekonomicznych. Co istotne, jest on współcześnie uzupełniany zróżnicowanymi treściami pochodzącymi z późniejszych faz rozwoju kapitalizmu (por. Ziółkowski 2000). Wskazując na rolę, jaką odgrywa koncepcja *homo oeconomicus*, warto wreszcie zauważyć, iż znajduje się ona w wyraźnej opozycji do tych wzorów, które uznać można za charakterystyczne dla epoki socjalizmu państwowego. Oparte one były na całkowicie odmiennych założeniach, zdominowane z jednej strony przez postawy specyficznie pojmowanego kolektywizmu, z drugiej natomiast przez nastawienia roszczeniowe wobec państwa, które zgodnie z powszechnymi oczekiwaniami odpowiedzialne było za zapewnienie pełnego zatrudnienia i zaspokojenie jednostkowych potrzeb.

Odmienna koncepcja wykorzystuje społeczny kontekst funkcjonowania jednostek. Punktem wyjścia nie jest tu jednak oczywista w gruncie rzeczy teza, że człowiek jest istotą społeczną. Warto od razu zasygnalizować zasadniczą różnicę dzielącą tę koncepcję od poprzedniej. O ile cele i strategie człowieka ekonomicznego wiążą się z maksymalizacją zysków (stąd określić je można w kategoriach *interesów*), druga koncepcja zakłada wyraźne odniesienie działań do sfery *wartości*. *Homo sociologicus* jest typem zbiorowego aktora życia społecznego. Przyjmuje się tu opartą na założeniach antyredukcjonizmu tezę, że podstawowymi elementami życia społecznego są zbiorowości, jednostki natomiast należy analizować przez pryzmat ich przynależności do szerszych struktur. Ten sposób myślenia odwołuje się do początków socjologii teoretycznej, zwłaszcza do systemu Emila Durkheima,

według którego byt zbiorowy traktować można jako zjawisko *sui generis*, a więc stanowiące pewien typ faktu społecznego. Sporo odniesień do tej wizji człowieka odnaleźć można także w systemach socjologicznych M. Webera czy T. Parsonsa.

W obrębie każdej epoki można wyodrębnić takie manifestacje *homo sociologicus*, które odgrywały zasadniczą rolę w danym społeczeństwie, kształtując w istotny sposób przebieg głównych procesów społecznych zachodzących w jego obrębie. W socjalizmie państwowym były to klasy robotników i chłopów. Z kolei w dotychczasowych realiach społeczeństw gospodarki rynkowej funkcję taką pełnili kapitaliści. Przejawami aktywności „człowieka socjologicznego” są działania zbiorowe polegające na dążeniu do kolektywnej realizacji interesów jednostek. Przykładów obserwowanych w polskiej rzeczywistości lat dziewięćdziesiątych jest tu wiele: strajki robotników w obronie zagrożonych likwidacją wskutek braku efektywności ekonomicznej zakładów, protesty przeciw procesom prywatyzacyjnym w gospodarce, blokady dróg organizowane przez niektóre ruchy społeczne skupiające rolników.

Niekiedy realizacja własnych celów (dążenie do osiągnięcia pewnych wartości) przybiera konstruktywny charakter: jest tak wtedy, gdy jednostki łączą się w działania społeczne w ramach pewnego ruchu, jak np. w przypadku inicjatyw ekologów, miłośników zwierząt czy stowarzyszeń mających na celu poprawę efektywności działania pewnych instytucji, na przykład sądownictwa czy służby zdrowia. Motywacje działających jednostek można wówczas analizować poprzez odniesienie do wartości grupowych, które jednocześnie stanowią czynnik skupiający, wytwarzający tożsamość pewnej zbiorowości. Jednocześnie widoczne jest, iż przyjmowane w jej obrębie wartości odwołują się do określonego kompleksu wzorów, które występują w danym systemie społecznym. Ruch społeczny zyskuje swą tożsamość poprzez intensyfikację pewnych elementów tych wzorów.

Z tego względu motywacje kierujące działaniami (strategiami) człowieka socjologicznego są bardziej zróżnicowane i niejednoznaczne niż motywacje *homo oeconomicus*, które uznać można za bardziej przewidywalne i jednowymiarowe. Jednocześnie zachowania *homo sociologicus* determinowane są w znacznym stopniu poprzez oddziaływania (interakcje) innych osobników. Aspekt „społecznego zakorzenienia” ma więc w tej koncepcji podwójny wymiar, z jednej bowiem strony działania jednostek są pochodną realnych wpływów ze strony środowiska, z drugiej są efektem wyobrażeń o świecie społecznym.

Warto zapytać, który ze zbiorowych aktorów życia społecznego odgrywać będzie współcześnie zasadniczą rolę w podlegającym procesowi głębokich zmian polskim społeczeństwie? Wiele przesłanek wskazuje, iż rolę tę

może odgrywać klasa średnia, brak jest jednak dostatecznie precyzyjnych danych, by skonkretyzować ustalenia dotyczące zasięgu, cech specyficznych i roli tej zbiorowości w polskich warunkach. Tym samym wyraźnie uwidoczni się potrzeba analizy tej zbiorowości, uważnego opisu jej cech *in statu nascendi*.

Obie zaprezentowane wyżej koncepcje uznać można za niewystarczające do rzetelnego, obiektywnego opisu współczesnych realiów. Ich specyfika pozwala określić je jako jednowymiarowe, a w konsekwencji odzwierciedlające w znacznym uproszczeniu charakter ludzkich działań. Zarzut ten jednakże postawić można w zasadzie każdemu konstruktowi teoretycznemu zbliżonemu do weberowskiego typu idealnego. Stąd też warto wskazać na zaproponowaną przez S. Morawskiego próbę połączenia obu konstrukcji, realizowaną w postaci wzoru człowieka społeczno-ekonomicznego (Morawski 2001). Jej podstawa teoretyczna wynika z pewnych wątpliwości dotyczących założeń obu poprzednich typów. Zarówno bowiem dawne, jak i późniejsze teorie ekonomiczne posługują się koncepcją „jednostki niedosocjalizowanej”, zakładającą, iż aktywny udział w procesach ekonomicznych (grze rynkowej) nie musi się łączyć z wielowymiarowym uczestnictwem w życiu społecznym. Obserwacja współczesnego społeczeństwa masowego potwierdza, iż składa się ono z ogromnej liczby jednostek uczestniczących w procesach ekonomicznych: z jednej strony występują one jako anonimowi konsumenci towarów i coraz bardziej różnicujących się usług, z drugiej – jako sprzedawcy swych kwalifikacji zawodowych. Jest jednak istotne, iż ten typ masowego uczestnictwa nie musi wiązać się z jednoczesnym zakorzenieniem w sieci powiązań społecznych. Kompetencje społeczne nie są więc zdeterminowane ilością wzajemnych interakcji.

Problematyka ta poruszana była wcześniej w wielu kontekstach. Warto przypomnieć, iż stanowi ona istotny element marksowskiej koncepcji alienacji, zwracającej uwagę na konflikt dotyczący funkcjonowania jednostek w wymiarze obiektywnym i świadomościowym. Także współczesne analizy kładące nacisk na charakterystykę rozwoju współczesnych technologii – zwłaszcza informatycznych, polegających na zwielokrotnionych możliwościach przesyłania i przetwarzania danych – podkreślają niekorzystne zjawisko rosnącego rozdźwięku pomiędzy zwielokrotnionym zasięgiem możliwości (ekstensji, używając pojęcia E. Halla) człowieka a jednoczesną redukcją naturalnych kontaktów społecznych dawnego typu. Istnienie sieci komputerowych w wielu firmach i organizacjach i globalny fenomen Internetu potwierdzają tezę o postępującej redukcji roli tradycyjnych form komunikowania się i stosunków społecznych. Odrębnym zagadnieniem jest wpływ na ludzką świadomość zmasowanych oddziaływań (głównie reklam) pochodzą-

cy ze środków masowego przekazu. Jego efektem jest znaczne ograniczenie możliwości świadomego podejmowania decyzji przez jednostki występujące jako podmioty procesów ekonomicznych. Szacuje się, iż około 70% wyborów dokonywanych w trakcie zakupów ma charakter bezrefleksyjny i rutynowy (Etzioni 1991). W efekcie rewizji podlegać musi samo pojęcie racjonalności jako cechy determinowanej przez złożony ciąg w różnym stopniu uświadamianych oddziaływań. Stąd też zachowania ludzkie opisywane i interpretowane są coraz częściej za pomocą teorii decyzji.

Człowiek zakorzeniony instytucjonalnie powinien być rozpatrywany za pomocą czteroelementowego analitycznego schematu zachowań (Morawski 2001). Stanowi on próbę rekonstrukcji zasadniczych współczesnych koncepcji człowieka istniejących w obrębie socjologii ekonomicznej.

Pierwszy składnik stanowią **reguły – wzory instytucjonalne**. Ich rola wynika z tego, iż są one zewnętrzne wobec jednostki, pochodzą bowiem z otaczającego jednostkę systemu społecznego. Jednocześnie stanowią dla niej wyraźny punkt odniesienia. Można przyjąć, iż zwłaszcza dla poprzednich generacji pełniły one funkcję „drogowskazu”, podczas gdy współcześnie ulega ona pewnej redukcji. Wyraźne odniesienie do tego zagadnienia zawiera koncepcja „człowieka wewnątrzsterownego” D. Riesmana (1971). Istotną cechą tego elementu jest jego uniwersalność, dotyczy on bowiem wszystkich sytuacji społecznych (sfer aktywności), w jakich jednostka jest zakorzeniona.

Drugi element to **wybory indywidualne**. Określa on sferę decyzji, które podejmuje jednostka opierając się na respektowanych przez nią regułach – wzorach instytucjonalnych. Wybory te są przejawem racjonalności jednostki, kalkulacji oddziałujących czynników i spodziewanych następstw działań. Jednocześnie stanowią one ważny element w charakterystyce jednostki, informując o stosowanych przez nią kryteriach i jej poziomie aspiracji. Pojęcie aspiracji dotyczy aktywności (wysiłków) jednostki skoncentrowanej na docieraniu do kolejnych informacji. Zarówno zakres tej działalności, jak jej intensywność są znaczącymi elementami charakterystyki.

Trzecim składnikiem są **modele mentalne** rozumiane jako konstrukty teoretyczne tworzone dzięki kumulacji doświadczeń socjalizacyjnych z jednej strony i analizy oddziałujących wzorów instytucjonalnych z drugiej. Konstrukty te tworzone są przez jednostkę, mają więc charakter wewnętrzny, a Morawski porównuje je do podłoża – matrycy, która pomaga w wyborze indywidualnych decyzji. Można przyjąć, iż modele mentalne pozwalają uporządkować otaczającą rzeczywistość poprzez zastosowanie indywidualnej jej interpretacji.

Powyższe elementy prowadzą do realizacji konkretnych działań jednostki jako aktywnego podmiotu życia gospodarczego. W tym sensie zachowania jednostki powinno się analizować nie jako element początkowy jej charakterystyki, lecz jako rezultat wielu wysiłków o analityczno-poznawczym charakterze. Schemat ten pozwala więc sobie uzmysłwić, jak wiele czynników kształtuje pozornie wydawałoby się nieskomplikowane zachowania jednostek w życiu społecznym. Jest przy tym jasne, iż w odniesieniu do zachowań o charakterze strategicznym (np. wybór drogi edukacyjnej, decyzja o podjęciu samodzielnej aktywności ekonomicznej) liczba analizowanych wzorów instytucjonalnych, dokonywanych wyborów czy konstruowanych modeli jest niemożliwa do wyraźnego sprecyzowania. Jednocześnie jednak koncepcja ta pokazuje swą przydatność w analizie kategorii współczesnych grup społeczno-zawodowych, stosujących niezwykle złożone strategie decyzyjne zarówno w sferze pracy, jak i w szeroko rozumianym życiu społecznym. Wydaje się więc, że ma ona znaczną użyteczność w opisie różnych kategorii współczesnych specjalistów.

Osobowość jako istotny element współczesnych koncepcji człowieka

Krótki przegląd zaprezentowanych koncepcji człowieka ma znaczną użyteczność, stanowiąc element opisu ewoluującego społeczeństwa. Jednocześnie wydaje się, iż w powyższych koncepcjach istotną rolę odgrywa element, na który zwracają uwagę teoretycy różnych teorii modernizacji. Jest nim osobowość jednostki, stanowiąca z jednej strony efekt oddziaływań socjalizacyjnych, z drugiej natomiast źródło aktywności jednostki, podejmowanych przez nią działań i jej postaw. Ukształtowanie się pewnego typu osobowości (oraz jej umasowienie, ulokowanie w pewnych środowiskach) może wpływać w istotnym stopniu na cechy systemu społecznego. Także to zagadnienie było przedmiotem zainteresowania wielu autorów, w tym zwłaszcza T. Veblena, W. Sombarta, M. Webera, wreszcie D. Riesmana.

Zwracano już uwagę na rozpatrywany z perspektywy teorii modernizacyjnych aspekt ewolucji systemów społecznych. Ustalenia te mają znaczną doniosłość, kierując bowiem uwagę na ogólne tendencje wyznaczające przemiany w makroskali. Jednocześnie jednak procesy ewolucji społecznej analizować można w odmiennym, choć komplementarnym kontekście. Jest oczywiste, iż zmiana cech systemu społecznego w wyraźny sposób wiąże się z ewolucją cech i zachowań wchodzących w jego skład jednostek. Wszyscy chyba wielcy teoretycy podkreślali, iż ewolucja systemu społecznego wiąże

się w pierwszym rzędzie ze zmianami mentalności ludzkiej, a więc nawyków, wzorów działań, jak również ewolucją hierarchii wartości.

Warto podkreślić w tym miejscu rangę pewnych fragmentów dorobku Maksa Webera, Davida Riesmana czy Ch. W. Millsa, które współcześnie uznawane są za szczególnie cenne w analizie tego problemu. Maks Weber analizując rozwój systemu kapitalistycznego, wyjątkowo starannie analizował związki łączące system społeczny (w tym jego kulturowe elementy) z osobowością jednostek. Jego prace zwracają uwagę na szczególny typ uwarunkowań, jakim podlega mentalność jednostek żyjących w określonych warunkach społecznych i ekonomicznych. W książce *Etyka protestancka a duch kapitalizmu* nie tylko charakteryzuje, lecz wyjaśnia fenomen rozwoju gospodarki kapitalistycznej w krajach Europy Zachodniej (Weber 1994). Zdaniem tego autora rozwój formacji kapitalistycznej wywołany był ekspansją nowego typu ideologii religijnej. Protestantyzm, a zwłaszcza jego odmiana w postaci kalwinizmu, silnie propagował pomnażanie bogactwa i styl życia polegający na aktywności ekonomicznej, które stanowić miały szansę na osiągnięcie zbawienia. Jak każda doktryna religijna, także ten nurt doprowadził do wytworzenia się pewnego typu osobowości, akcentującego powściągliwość, umiarkowanie i stosującego zasadę odroczonej gratyfikacji.

Współczesne analizy łagodzą co prawda tezę o ascetycznej wymowie wczesnego kapitalizmu, w którym jednym z motywów kapitalistycznej aktywności była zachłanność i chęć czerpania zysków ze zgromadzonego bogactwa (por. Bell 1994). Także D. Riesman analizował specyfikę jednostek uczestniczących w kapitalistycznym sposobie produkcji (1971). W swej książce *Samotny tłum* scharakteryzował on przemianę mentalności jednostek dawnego typu, odzwierciedlających typowe dla wczesnego kapitalizmu postawy posłuszeństwa wobec uznanych autorytetów i tradycji. Ten kompleks cech psychicznych określił on mianem „osobowości zewnętrznej”, wykazując jednocześnie, jak z biegiem czasu (zwłaszcza wskutek rozwoju instytucji świata kapitalistycznego i postępu w wielu dziedzinach życia) zaczyna się wyodrębniać nowy typ mentalności. Polega on na zerwaniu z zasadami podporządkowania autorytetom i uległości wobec nich.

Wytworem ewolucji świata kapitalistycznego stał się typ osobowości polegający na dostosowywaniu się do wymogów otoczenia społecznego, nakierowujący się w swych działaniach na uzyskanie akceptacji innych, dążący do osiągania bieżących celów, motywowany hedonistycznie. Typ ten zdaje się w pełni odzwierciedlać założenia realizowane w makroskali przez model społeczeństwa konsumpcyjnego.

Także D. Bell opisywał przemiany zachodzące w ciągu kolejnych dekad w obrębie społeczeństw kapitalistycznych, akcentując wpływ, jaki

miało umasowienie wytworów nowych technologii (samochodów, kina czy telewizji) na postawy – zwłaszcza młodego pokolenia (Bell 1994).

Warto przypomnieć charakterystykę tworzącej się w pierwszej połowie ubiegłego stulecia nowej klasy średniej autorstwa Ch. W. Millsa. Opisał on proces powstawania wielu kategorii pracowników umysłowych, którzy realizowali koncepcję społeczeństwa usługowego. Istnienie tej kategorii, jej ogromny wzrost liczebny, jak również rola, którą odgrywała i nadal odgrywa w nowoczesnym społeczeństwie, doprowadziły do upowszechnienia tezy o społeczeństwie klasy średniej jako efektu ewolucji świata kapitalistycznego w połowie XX wieku.

Przedstawione tu najbardziej znane przykłady odnoszące się do roli czynników osobowościowych stanowią jedynie ilustrację tezy o głębokim wpływie przekształceń o makrostrukturalnym charakterze na tworzenie się nowego typu osobowości w warunkach społeczeństw realizujących strategię gospodarki rynkowej i jednocześnie akceptujących demokratyczne rozwiązania w świecie polityki. Związek pomiędzy cechami systemowymi a osobowością stanowi mniej lub bardziej centralnie ulokowany obszar zainteresowań wszystkich znaczących teoretyków.

Jednocześnie przykłady te jedynie w pewnym, niewielkim stopniu obrazują problem wzajemnych relacji zachodzących pomiędzy systemem społecznym i tworzonymi przezeń wymogami (koniecznością dostosowania się jednostek do nowych, nieznanych dotąd ról społecznych czy potrzebą dostosowania się do nowego typu mentalności) a cechami osobowymi. Owa wzajemność oznacza, iż relacja ma charakter zwrotny, pełna bowiem, kompleksowa adaptacja jednostek (traktowanych jako części składowe wielkich zbiorowości) do wymogów systemowych jest warunkiem jego długofalowej ewolucji. W tym sensie trzeba zgodzić się z tezą, iż rozwój kapitalizmu możliwy był nie tylko dzięki pomnażaniu się kapitału, lecz przede wszystkim dzięki temu, iż w jego obrębie zaczęły się rozwijać środowiska (klasy społeczne), których punktem odniesienia był pewien typ aktywności, w oparciu o specyficzne przekonania i postawy.

Problem współzależności systemu społecznego (i specyfiki uczestnictwa w nim) oraz generowanych przez niego wzorów osobowych wymaga odniesienia także do warunków współczesnych, jest bowiem pewne, iż dawne wzory, opisywane przez Marksa, Webera, Millsa czy Riesmana, mają obecnie ograniczoną moc oddziaływania na współczesne jednostki¹. Tym samym istotne staje się określenie wzorów aktualnych, typowych dla dzisiejszego społeczeń-

¹Zagadnienie to analizował M. Ziółkowski, wskazując, iż na proces adaptacji społeczeństwa polskiego do światowego systemu kapitalistycznego wpływają jednocześnie elementy z trzech etapów rozwojowych tej formacji (Ziółkowski 2000).

stwa polskiego. Z pewnością trudne byłoby tworzenie takiej typologii w odniesieniu do całego społeczeństwa, gdyż wyniki wielu analiz empirycznych wskazują na jego silne zróżnicowanie. Stąd też odniesienia do pozycji, które zajmują różne kategorie społeczne na skalach bogactwa, władzy i prestiżu, prowadzą do wniosku o tendencji do kumulacji procesów polaryzacji i rosnących przejawów zróżnicowania społecznego istniejącej od początku procesu transformacji w Polsce. Sformułowana na początku lat dziewięćdziesiątych teza o podziale na „wygranych” i „przeegranych” w nowych realiach wydaje się coraz bardziej uzasadniona. Nawet doraźnie prowadzona obserwacja rzeczywistości pozwala stwierdzić, iż także w wymiarze mentalnym można w Polsce zaobserwować ewolucję wielu grup społecznych. Można przyjąć, iż kluczową rolę odgrywać będzie w tym zakresie rozpowszechnianie się wzorów osobowych i mentalności typowych dla klasy średniej, stanowiącej podstawowy element współczesnych społeczeństw opartych na gospodarce rynkowej.

W tym kontekście warto nawiązać zarówno do przedstawionych powyżej koncepcji człowieka, jak i do różnych koncepcji modernizacji. Istotnym elementem tych ostatnich jest teza, iż w wymiarze mikrostrukturalnym procesy modernizacyjne prowadzą do wytworzenia tzw. osobowości nowoczesnej. Warto skupić uwagę na tym pojęciu, dotyczy ono bowiem jednego z kluczowych warunków społeczeństwa nowoczesnego (Szczepański 1999). Z drugiej strony, osobowość ta charakterystyczna jest dla pewnych jedynie grup czy kategorii społecznych występujących w jego obrębie. Inaczej mówiąc, konstrukt ten nie odzwierciedla właściwości wszystkich jednostek (ani też przeciętnej jednostki), lecz skupia na zasadzie typu idealnego pewne analitycznie rozumiane cechy nowoczesnego systemu społecznego.

Warto skonkretyzować, jakie grupy uznać można za odzwierciedlające w największym stopniu cechy całego systemu. Wydaje się, iż z pewnością zaliczyć do nich należy te kategorie społeczne, które ze względu na posiadane cechy i potencjał odgrywają w nim kluczową rolę. Sporo przesłanek zdaje się potwierdzać tezę, iż przede wszystkim należy tu wymienić zróżnicowane kategorie zawodowe charakteryzujące się wysokimi kwalifikacjami profesjonalnymi, wysokim miejscem w strukturze organizacyjnej procesów produkcji (bądź dystrybucji), działające w oparciu o znaczny kapitał edukacyjny. Mówiąc lapidarnie, osobowość nowoczesna charakteryzuje współcześnie przede wszystkim kategorie ekspertów, specjalistów, których odpowiednikiem w poprzednich realiach systemowych były warstwy inteligencji. Głównym przykładem grupy zawodowej spełniającej powyższe kryteria są menedżerowie, ale dotyczy to także innych grup cechujących się wysokim stopniem profesjonalizmu: prawników, lekarzy czy naukowców. Z pewnością

funkcjonowanie społeczeństw nowoczesnych pociąga za sobą konieczność powiększania zarówno liczby, jak i wielkości grup tego typu.

Portret psychologiczny osobowości nowoczesnej zawiera dwa podstawowe składniki. Jego główną cechą jest indywidualizm przejawiający się w realizacji wielu strategii życiowych nakierowanych na indywidualne osiągnięcie celów². Ta cecha osobowościowa, stanowiąca jednocześnie podstawę adekwatnej postawy, jest pewnego rodzaju strategią przystosowawczą do wymagań systemowych, które skłaniają jednostki do rywalizacji w osiągnięciu atrakcyjnych pozycji społecznych i zasobów systemowych. Indywidualizm to posługiwanie się określonymi, ściśle sprecyzowanymi, długofalowymi strategiami życiowymi, zakładającymi staranną kalkulację nakładów (poniesionych inwestycji – np. o charakterze edukacyjnym) i potencjalnych zysków (nagród) pochodzących ze strony systemu. Drugą cechą, zasadniczo zbieżną z powyższą, jest orientacja na przyszłość. Wynika ona z założenia, iż życie jednostki polega na realizacji kolejnych zadań, osiągnięciu pewnej hierarchii celów. Stąd też każdy z etapów życia analizować można w kategoriach mniej lub bardziej efektywnego zdobywania pożądaných dóbr lub osiągnięcia pewnych stanów rzeczy. W tym sensie orientację na przyszłość traktować można jako swoistą potrzebę osiągnięć, będącą egzemplifikacją różnych teorii potrzeb.

Osobowość nowoczesna składa się z trzech podstawowych elementów (Szczepański 1999). Pierwszym jest rozbudowana potrzeba osiągnięcia, zasadniczo przejawiająca się w kontekście aktywności zawodowej. Jednostki posiadające tę cechę w stopniu wyższym niż pozostałe skłonne są do podejmowania działań ryzykownych, co zakłada konieczność umiejętnej kalkulacji potencjalnych zysków i strat. Jednocześnie uznawane są one za działające w sposób nieszablonowy, szukające własnych, oryginalnych rozwiązań. Potrzeba osiągnięcia wymaga zdolności do dokonywania analitycznych ocen różnych sytuacji. Wreszcie niezbędnym warunkiem powodzenia jest zdolność do pełnej mobilizacji własnych sił w warunkach rywalizacji.

Drugim, niezależnym elementem jest wysoki poziom empatii. Bezpośrednio po zakończeniu drugiej wojny światowej wyraźnie zauważalna stała się tendencja do zmian w obrębie struktury zawodowej społeczeństw rozwiniętych. Polegała ona na szybkim rozwoju nowych kategorii zawodowych, zwłaszcza nakierowanych na realizację potrzeb konsumpcyjnych społeczeństwa, cechujących się nastawieniem na usługi i kontakt interpersonalny.

²Inną kwestią jest zauważalny w badaniach empirycznych spadek indywidualizmu, obserwowalny zwłaszcza w środowiskach inteligentkich i wśród przedsiębiorców. Obie te kategorie można uznać za najbardziej predestynowane do tworzenia i rozwijania tego rodzaju cech.

W efekcie w skład najbardziej dynamicznie rozwijających się grup weszli różnego rodzaju konsultanci, doradcy, terapeuci, a więc jednostki nastawione na profesjonalne zaspokajanie jednostkowych potrzeb.

Szeroko rozumiane postawy empatii są wreszcie niezbędnym wymogiem różnego rodzaju prac o charakterze zespołowym, w których głównym wymogiem jest umiejętność sprawnej, bezkonfliktowej kooperacji. Współczesne typy organizacji i przedsiębiorczości kładą niezwykle silny nacisk na wymóg umiejętnego wczuwania się w role innych, stanowiący warunek współpracy z innymi. Nie sposób pominąć dominującej roli, jaką odgrywają w tym kontekście przedstawiciele szeroko pojmowanej klasy średniej.

Trzeci składnik osobowości nowoczesnej stanowi postawa nonkonformistyczna, charakterystyczna dla jednostek o silnej tożsamości i potrzebie niezależności. Nonkonformizm umożliwia zarówno szukanie owych niespotykanych rozwiązań, jak i podejmowanie działań o niezrutynizowanym charakterze. Osoby tego typu potrafią więc myśleć w sposób innowacyjny i nieszablonowy. W odniesieniu do prac o charakterze twórczym owocuje to wypracowaniem nowych, jakościowo lepszych rozwiązań. Warto podkreślić, iż ten typ postawy spotykać się może ze zróżnicowaną oceną w warunkach pracy zawodowej. Pozytywne konotacje wiążą się tu jedynie z tymi rolami zawodowymi (czy szerzej – społecznymi), które cechuje znaczny poziom niezależności łączący się z wysokim poziomem kwalifikacji profesjonalnych i samostereowności zawodowej. Trudno natomiast oczekiwać, by nonkonformizm ceniony był wśród pracowników wykonujących proste prace o rutynowym charakterze.

Dotychczasową charakterystykę z pewnością można uzupełnić o kolejne elementy. Równie istotną rolę, co powyżej scharakteryzowane elementy, odgrywa postawa profesjonalizmu, przejawiająca się ciągłym nastawieniem na maksymalizację efektów pracy i wykorzystanie swego kapitału edukacyjnego. Innym elementem będzie świadome, konsekwentne stosowanie określonych strategii życiowych. Chodzi tu zwłaszcza o takie postawy, w obrębie których podejmowane działania stanowią element pewnych długofalowych strategii życiowych, traktowanych jako swoiste inwestycje, a więc czysto racjonalnie. Będzie tak na przykład z wyborem drogi edukacyjnej, warunkowanym współcześnie głównie przez pryzmat szans zapewnianych przez różne postaci aktywności zawodowej. Kalkulacja szans zawodowych stanowi jednocześnie zerwanie z typowymi dla poprzednich dekad rodzajami motywacji, które traktowały wybór kierunku studiów przez pryzmat indywidualnych, prywatnie rozumianych zainteresowań. Model studiów z intelektualnej ciekawości zastępuje współcześnie model studiów z ekonomicznej konieczności. Trudno tu rozstrzygać, który z obu typów generuje większą motywację

do zdobywania wiedzy, jest jednak bezsporne, iż dawne potrzeby poznawcze zostają wyparte przez określony typ kalkulacji. Taka postawa zawiera odniesienie do wcześniej przedstawionych kalkulacji tworzonych przez *homo oeconomicus*. Innym wreszcie przykładem są realizowane współcześnie w obrębie opisywanych tu kategorii społecznych wzory spędzania czasu wolnego. Specyfika ich ewolucji polega na coraz większej roli aktywności w czasie wolnym. Jej formy są niezwykle zróżnicowane: od uprawiania różnych dyscyplin sportu poprzez uczestnictwo w zajęciach typu fitness po stanowiącą cel sam w sobie pielęgnację ogrodu czy działki rekreacyjnej. Aktywność rekreacyjna może się łączyć z podnoszeniem kwalifikacji intelektualnych, zwłaszcza znajomości języków obcych. Istotne jest, iż wszystkie te zróżnicowane elementy stanowią element długofalowych strategii życiowych. Tak więc rekreacyjne uprawianie sportu poprawia zdrowie, a w konsekwencji zapewnia przedłużoną aktywność zawodową. Z kolei znajomość języków obcych zwiększa szanse na długofalową stabilność zawodową w warunkach wzrastającej konkurencji na rynku pracy i pozwala zdobyć (utrzymać) przewagę nad pozostałymi jednostkami, a pielęgnacja ogrodu znakomicie usuwa napięcia i stresy będące efektem aktywności zawodowej.

Powyższa charakterystyka nowoczesnej osobowości stanowi jednocześnie spójny kompleks kryteriów umożliwiających określenie miejsca wybranych zbiorowości w systemie społecznym. Zastosowanie dotychczasowego, skrótowego opisu pozwala zauważyć dystans, jaki dzieli kategorie ekspertów od pozostałych grup społeczno-zawodowych. Typ nowoczesnej osobowości wykorzystany jako narzędzie o analitycznym charakterze obrazuje też, które z istniejących obecnie grup w największym stopniu odzwierciedlają ewolucję współczesnych społeczeństw. Stanowi to kolejny argument świadczący o znaczeniu charakterystyki klasy średniej, uznawanej często za główny czynnik generujący ewolucję społeczeństw.

Podsumowanie

Powyższe uwagi skłaniają do postawienia pytania: w jaki sposób można scharakteryzować wpływ przekształcającego się współcześnie społeczeństwa polskiego na powstawanie nowych strategii jednostkowych, nowych wzorów działań, nowej mentalności? Jest jasne, iż elementy te kształtują się obecnie pod wpływem kilku znaczących czynników. Jednym z nich jest oddziaływanie na proces tworzenia instytucji kapitalistycznych dawnego, tzn. pochodzącego z epoki socjalizmu kompleksu norm i wartości. Jest oczywiste, iż różne grupy i środowiska w Polsce w niejednakowym stopniu potrafiły zerwać z dziedzictwem przeszłości. Przyswojone przez cztery dziesięciole-

cia reguły stanowią często balast utrudniający sukces w nowych, zwłaszcza gospodarczych realiach. Stąd też obecne zróżnicowanie społeczne można opisywać posługując się skalą przystosowania do zasad i reguł wyznaczonych w nowej rzeczywistości. Odmienne grupy i zbiorowości zajmują na niej zdecydowanie zróżnicowane miejsca. Z wyników wielu badań realizowanych w latach dziewięćdziesiątych wynika jednoznacznie, iż umiejętność przystosowania się do nowych reguł gry cechuje głównie środowiska ludzi wykształconych, kompetentnych zawodowo, a więc kręgi eksperckie.

Po drugie, istotna jest konstatacja, iż na specyfikę modernizacji społeczeństwa polskiego rzutuje w znacznym stopniu fakt jednoczesnego wpływu trzech opisywanych powyżej etapów kapitalizmu. Istnienie społeczeństwa tradycyjnego, przemysłowego, wreszcie postnowoczesnego wraz z typowymi dla tych typów układami wartości, mentalnością i instytucjami, rzutuje w złożony sposób na elementy krystalizującego się dopiero w Polsce ładu (por. Ziółkowski 2000). Tworzące się współcześnie w naszym kraju nowe rodzaje grup (zwłaszcza opartych na idei profesjonalizmu) znajdują się pod wpływem oddziaływań zarówno etosu ascetycznej akumulacji bogactwa, imperatywu szeroko pojętej ekspansji, jak i chęci korzystania z posiadanego bogactwa i otaczania się symbolami statusu. Można więc założyć, iż oddziaływania różnych cech pochodzących z kolejnych formacji rozwojowych w obrębie kapitalizmu tworzą w konsekwencji splot oddziaływań trudnych do arbitralnego wyodrębnienia.

Literatura

- BELL D. (1994), *Kulturowe sprzeczności kapitalizmu*, Warszawa.
- DOMAŃSKI H. (1994), *Spółeczeństwa klasy średniej*, Warszawa.
- (1996), *Na progu konwergencji. Stratyfikacja społeczna w krajach Europy Środkowo-Wschodniej*, Warszawa.
- (1998), *Dwie transformacje w krajach Europy Środkowo-Wschodniej a ruchliwość społeczna*, [w:] *Śląsk – Polska – Europa. Zmieniające się społeczeństwo w perspektywie lokalnej i globalnej*, red. A. Sułek, M. S. Szczepański, Katowice.
- (2000), *Hierarchie i bariery społeczne w latach dziewięćdziesiątych*, Warszawa.
- DRUCKER P. F. (1999), *Spółeczeństwo pokapitalistyczne*, Warszawa.
- ETZIONI A. (1991), *Socio-Economics. A Pudding Challenge*, [w:] *Socio-Economics. Toward a New Economy. Perspective on the Third World*, „Sociological Forum” t. 4, nr 4.
- KORALEWICZ J., ZIÓLKOWSKI M. (1990), *Mentalność Polaków. Sposoby myślenia o polityce, gospodarce i życiu społecznym w końcu lat osiemdziesiątych*, Poznań.

- KWAŚNIEWICZ W. (2000), Konflikty społeczne w dobie zmiany ustrojowej a procesy żywiołowe, [w:] Konflikty społeczne w Polsce w okresie zmian systemowych, red. M. Malikowski, Z. Serega, Rzeszów.
- MARODY M. (2000), Między rynkiem a etatem. Społeczne negocjowanie polskiej rzeczywistości, Warszawa.
- MILLS CH. W. (1965), Białe kołnierzyki, Warszawa.
- MORAWSKI W. (2001), Socjologia ekonomiczna. Problemy. Teoria. Empiria, Warszawa.
- ORIENTACJE społeczne jako element mentalności. Analizy teoretyczne (1990), red. J. Rejkowski, K. Skarżyńska, M. Ziółkowski, Poznań.
- PIERWSZA dekada niepodległości. Próba socjologicznej analizy, (2001), red. E. Wnuk-Lipiński, M. Ziółkowski, Warszawa.
- RIESMAN D. (1971), Samotny tłum, Warszawa.
- SZCZEPAŃSKI M. (1999), Modernizacja, [w:] Encyklopedia socjologii, t. 2, Warszawa.
- SZTOMPKA P. (1999), Imponderabilia wielkiej zmiany. Mentalność, wartości i więzi społeczne czasów transformacji, Warszawa–Kraków.
- (2000), Trauma kulturowa. Druga strona zmiany społecznej, „Przegląd Socjologiczny” t. XLIX, nr 1.
- THURLOW L. C. (1999), Przyszłość kapitalizmu. Jak dzisiejsze siły ekonomiczne kształtują świat jutra, Wrocław.
- WEBER M. (1994), Etyka protestancka a duch kapitalizmu, Lublin.
- ZIÓLKOWSKI M. (2000), Przemiany interesów i wartości społeczeństwa polskiego. Teoria, tendencje, interpretacje, Poznań.