



SYMBOLICZNE DYSTANSE KLASOWE W POLSCE

Symboliczne dystanse klasowe polegają na kategoryzowaniu zjawisk społecznych: są tym, jak ludzie oceniają i porządkują siebie i innych. Opierając się na danych z badań prowadzonych metodami ilościowymi i jakościowymi próbuję ustalić, w jakiej postaci występują one w społeczeństwie polskim. Wskaźnikami oddziaływania symbolicznych dystansów klasowych na strukturę społeczną są siła zgodności w ocenie prestiżu zawodów i „sprawiedliwych” wynagrodzeń. Z przedstawionej tu analizy wynika, że zjawiska te z niejednakową siłą kształtują hierarchię społeczną. Zgodność między przekonaniami o sprawiedliwych zarobkach jest znacznie silniejsza. Wskazywałoby to na większe przyzwolenie na dystanse kreowane przez sprawiedliwość dystrybucyjną w porównaniu z prestiżem zawodów. Za oddziaływaniem symbolicznych dystansów klasowych na strukturę klasową przemawiają również wypowiedzi respondentów uzyskane metodami jakościowymi.

Słowa kluczowe: klasy społeczne; symboliczne dystanse; prestiż; sprawiedliwe zarobki

The Symbolic Class Distances

Symbolic distances between social classes are based on categorization of social relations: how people assess and stratify themselves and the others. Using quantitative and qualitative data based on the national samples this analysis attempts to detect symbolic class distances in Poland. The research question is how strongly they influence social structure. The effect of symbolic class distances on social structure is measured in terms of similarity in hierarchies of occupational prestige and ‘just’ incomes. The analysis shows that the similarity between individual hierarchies of ‘just’ incomes more strongly affects the consolidation of social structure, which may suggest greater acceptance of distances created by distributional justice than those stemming from occupational prestige. This regularity is confirmed by in-depth interviews.

Key words: social classes; prestige; symbolic distances; just incomes

W strukturze społecznej szczególna rola przypada stosunkom klasowym. Głównymi wyznacznikami pozycji klasowej są stosunki wynikające z własności, sprawowania władzy i kapitału kulturowego. Ten ostatni, w opinii wielu badaczy, awansował do roli jednego z kluczowych wymiarów nierówności społecznych.

Kapitał kulturowy obejmuje wiele aspektów. Jednym z nich są symboliczne dystanse klasowe spopularyzowane w twórczości Pierre'a Bourdieu. Można je zdefiniować jako wartościowanie ludzi według kryteriów wyższości–niższości społecznej i jakichkolwiek cech, które mogą być tak interpretowane. Jest to kategoryzacja zjawisk społecznych w języku przypisywanych im znaczeń: tego, co ludzie myślą, jak oceniają i porządkują siebie i innych. Podstawą symbolicznych dystansów klasowych są „kapitały” w dziedzinie kultury, czy też raczej niejednakowy dostęp do nich. Pytaniem, na które należałoby odpowiedzieć, jest to, jak silnie symboliczne dystanse klasowe oddziałują na strukturę społeczną.

Celem tej analizy jest ustalenie, jak jest w Polsce. Opierając się na danych z badań ogólnopolskich pokażę, że konsolidacja struktury społecznej na bazie symbolicznych dystansów klasowych jest niejednakowa, zależy od wymiaru kultury. Byłoby to potwierdzenie „częściowej” – a nie pełnej – homologii, jak utrzymywał Bourdieu. Oznaką „częściowej” homologii jest niejednakowe oddziaływanie pozycji klasowej na uczestniczenie w kulturze, np. to, że oddziałuje ona silniej na lubienie muzyki poważnej i jazzu niż na czytanie książek, uprawianie sportu i inne style życia.

Artykuł ten nie dotyczy homologii ani twórczości Bourdieu. Punktem wyjścia będzie omówienie relacji między kulturą a pozycją klasową. Następnie przejdę do zlokalizowania symbolicznych dystansów klasowych w strukturze społecznej, przedstawię hipotezy, które chcę zweryfikować i ich opercjonalizację. Wskaźnikami symbolicznych dystansów klasowych będą oceny prestiżu zawodów i „sprawiedliwe” zarobki, czyli takie jakie być zdaniem ludzi powinny. Można je traktować jako elementy podłoża symbolicznych dystansów klasowych, albowiem każdy z nich, jak wynikałoby z badań, opiera się na wartościowaniu pozycji zawodowych z perspektywy wyższości–niższości społecznej. W części empirycznej próbuję wykazać, że prestiż jest słabszym czynnikiem konsolidacji dystansów społecznych w porównaniu z postulatami dotyczącymi sprawiedliwych zarobków. Będzie to ilustracja niejednakowego oddziaływania obu tych aspektów na strukturę klasową, chociaż oba ją konserwują. Za oddziaływaniem symbolicznych dystansów klasowych na strukturę klasową przemawiają również przedstawione w drugiej części wyniki analiz jakościowych pochodzących z rozmów z respondentami.

Struktura klasowa i rola kultury

Kwestia ta przewija się w analizach nad strukturą klasową, odkąd styl życia i inne wymiary kultury zaczęto traktować jako zjawiska kluczowe w kształtowaniu nierówności społecznych. Wzmianki o roli honoru, strategiach pozyskiwania prestiżu i innych aspektach – np. że przestrzeganie mody może być narzędziem podkreślania swojej wyższości – znajdujemy w pracach historyków i socjologów (Honneth 2003). Interpretacje są niejednoznaczne. Z jednej strony, wymiar kultury jest traktowany jako odrębny od stosunków klasowych. Podejście to można wywieść z analiz Talcotta Parsonsa i Roberta Mertona. Omawiając funkcjonowanie systemu społecznego Parsons (1972: 304) wskazywał, że kultura jest jednym z podsystemów służących do podtrzymywania wzorów i usuwania napięć: „system kultury jest abstrakcją innego rzędu”. Mniej szczegółowo, ale w podobnym duchu, omawia to Merton. Zwraca on mianowicie uwagę, że „kultura i struktura społeczna działają przeciwko sobie”. Wynika to (była to analiza dewiacji) z wysokiego „poziomu odchylenia od instytucjonalnych wymogów ujmowanych jak rezultat wzbudzonych kulturowo głębokich motywacji”. Nie mogą one „zostać zaspokojone w tych warstwach społecznych, których szanse i możliwości są ograniczone” (Merton 1982: 186).

Ważniejsze jest oddziaływanie tych czynników na nierówności społeczne. Przeważa tendencja do traktowania uczestniczenia w kulturze jako pochodnej położenia ekonomicznego. Dominuje podejście Bourdieu (2002). Na pierwszy rzut oka kultura jest dla niego samodzielnym wymiarem stratyfikacji społecznej – dokonuje się to przez uruchamianie kapitałów, niezależnych od mechanizmów rynkowych, związanych z przestrzeganiem określonych zachowań, wyborów życiowych, cech charakteru i wartości moralnych takich, jak prawdomówność, lojalność, etyka pracy i religijność. Bourdieu nazywa je habitusem, jest to forma „realizacji” kodów i sygnałów dotyczących np. wzorów jedzenia, sposobu mówienia, urządzania domu, narzucanych jednostkom przez rodzinę, instytucje i państwo. Sygnały i kody są kapitałem kulturowym (Bourdieu wyróżnia ich kilkanaście), habitus jest ich operacjonalizacją. Istotne jest to, że podlegają one reprodukcji międzypokoleniowej na gruncie położenia materialnego. Bourdieu wielokrotnie podkreślał, że jeśli dyspozycje do określonych zachowań i interpretacji rzeczywistości są niezależnym zjawiskiem, to w ostatecznym rozrachunku dokonuje się to na bazie pozycji klasowej związanej z rynkiem pracy i możliwościami ekonomicznymi.

Zgoła inaczej ujmował to Max Weber. Wśród wyróżnionych przezeń wymiarów nierówności społecznych odpowiednikiem kultury (obok pozycji klasowej i władzy) jest szacunek, honor, prestiż, estyma społeczna. Weber (2002) ilustrował je zachowaniami dotyczącymi kształtowania się barier towarzyskich, wzorów zawierania małżeństw, pojedynków w kaście oficerskiej (oznaka honoru)

i innych oznak ekskluzywności wywodzących się z tradycji stanowych, które przetrwały do społeczeństwa kapitalistycznego. Jest to styl życia związany ze statusem społecznym, nie pokrywający się, w wielu przypadkach, z pozycją klasową definiowaną w terminach położenia materialnego. „Honor stanowy nie musi się z konieczności wiązać z ‘położeniem klasowym’, normalnie pozostaje raczej w ostrym konflikcie z pretensjami samego posiadania jako takiego”. Weber podaje przykład „amerykańskich gentlemenów” w klubie przy bilardzie, przy karcianym stoliku: „także posiadający i nieposiadający mogą należeć do jednego stanu i często należą” (2002: 675). Stratyfikacja kultury opiera się tu na stanowych konwencjach, dostosowanych do obecnej rzeczywistości, które są „innego rodzaju” niż przynależność klasowa.

Akcent na niezależność stylu życia od podziałów klasowych występuje też w analizach Thorsteina Veblena (1989 [1899]). Veblen opisuje funkcjonowanie klasy próżniaczej (nazywa ją „klasą”), wskazuje też na istnienie „klasy niższej”, jednak pojęcie „klasy” odnoszone jest do określonych zachowań, a nie do stosunków własności. Wyznacznikiem odrębności klasy próżniaczej (w systemie feudalnym magnateria i arystokracja) była ostentacyjna konsumpcja. Polegało to na obnoszeniu się widocznymi ozdobami i dekoracyjnością, odżegnywaniu się od korzystania z zasobów materialnych dla celów praktycznych, nie zaś traktowania ich jako narzędzia inwestycji i zysku. Oznakami wysokiej konsumpcji na pokaz – poza zasobami materialnymi – miały być szlachetne manieiry, posiadanie służby i pański styl życia (Veblen 1989: 162).

Kapitał kulturowy i hierarchia klasowa

W teorii marksowskiej podłożem formowania się struktury klasowej są stosunki wyzysku opierające się na stosunkach własności. Polega to na „przechwytywaniu” przez właścicieli wartości wytworzonych przez pracowników najemnych. Z tego też względu klasy społeczne usytuowane są na przeciwstawnych pozycjach, decyduje to o konfliktowym charakterze stosunków społecznych również w innych aspektach, z czego wynika, że nierówności klasowe nie dają się sprowadzić do prostej hierarchii, w której kapitaliści zajmują wyższą, a robotnicy niższą pozycję, lub do podziału na bogatych i biednych. Podłożem tych nierówności jest negatywna zależność między obiektywnie zdeterminowanymi interesami głównych klas – inaczej niż w teorii Webera, w której sytuacja klasowa jest „neutralnym” pojęciem, dzięki czemu można ją zastosować do szerszego zakresu zjawisk niż problematyka konfliktu.

Również dla Webera konstytutywnym wyznacznikiem podziałów klasowych są stosunki własności. Jednak rozumiane są one inaczej. Posiadanie własności (Weber nazywa to monopolem własności) umożliwia przeniesienie jej

ze sfery „bogactwa” do sfery „kapitału” – właściciel przekształca się w przedsiębiorcę, dokonującego racjonalnej oceny możliwości poszerzenia władzy ekonomicznej i dysponowania kapitałem, i oczekującego „zwrotu” za uruchamianie własności. Podział na właścicieli i niewłaścicieli pociąga za sobą różne możliwości kontroli i stosowania własności, co w warunkach gospodarki kapitalistycznej odnosi się do uczestniczenia w wymianie rynkowej i zawierania kontraktów. Weber posługiwał się znacznie szerszym pojęciem własności, uogólniając je na specjalistyczne kwalifikacje, doświadczenie i wszelkie umiejętności przekładające się na określoną cenę rynkową. Niemniej wszystkie one wynikają z położenia ekonomicznego: „O klasie mówimy tam, gdzie: (i) wielu ludziom wspólny jest swoisty element determinujący ich szanse życiowe, o ile (ii) element ów określany jest wyłącznie przez ekonomiczne interesy wiążące się z posiadaniem dóbr oraz interesy zarobkowe, i to (iii) w warunkach rynku – dóbr lub pracy” (2002: 671).

Późniejsze definicje klasy społecznej uwzględniają zmiany, które dokonały się w systemach rynkowych. Stosunkowo całościowe ujęcie, które zasługuje na miano teorii, przedstawił Aage Sørensen (2000). Mechanizm powstawania podziałów klasowych opiera się, w ramach tego podejścia, na wyzysku, jednak wyzysk jest zjawiskiem szerszym niż przechwytywanie wartości dodatkowej wytwarzanej przez pracowników najemnych. Szerszym też niż realne dysponowanie własnością, jak ujmują to neomarksści (Wright 2015) i kontynuatorzy Webera, np. właścicielami mogą być nie tylko właściciele fabryk i domów handlowych, ale wyższe kadry zarządzające lub specjaliści-eksperti będący właścicielami wysokich kwalifikacji i wiedzy, i inne grupy zawodowe. W rzeczywistości bowiem podłożem kształtowania się struktury klasowej są przywileje płynące z posiadania „rent” – na nich opiera się wyzysk. Stroną wyzyskującą są jednostki dysponujące „rentami”, stroną wyzyskiwaną zaś ci, którzy tego nie mają. Zdaniem Sørensen (2000) renta jest odpowiednikiem własności. W porównaniu z własnością jest to jednak bardziej adekwatna kategoria analizy struktury klasowej. Rentą jest każdy zasób (*asset*) dostarczający korzyści w postaci „zwrotów” za posiadane zasoby, który równocześnie uniemożliwia realizację pełnych zwrotów innym ludziom, instytucjom, kategoriom społecznym. Chodzi nie tylko o zasoby zalegalizowane przez prawo, wynikające z rzadkości występowania i gwarantowane przez państwo, ale również zasoby będące efektem strategii, uzyskiwane między innymi w wyniku monopolizacji, drogą wymuszania lub korzystania z przywilejów przypisanych do danego zawodu. W Polsce rentą mogą być np. dochody kierowców Ubera – przez otworzenie im szerokiego dostępu do tego zawodu bez konieczności zdawania egzaminów. Sørensen przyznaje, że podaż cenionych zasobów będzie zawsze ograniczona – jedni muszą mieć ich więcej, inni mniej – jednak nie zawsze dokonuje się to przez kontrolowanie dostępu do zasobów czyjś kosztem, jak w przypadku

korzyści związanych z rentami. Jest to gra o sumie zerowej, w której zysk uzyskiwany jest kosztem drugiej strony.

Przykładem renty jest oczywiście zysk właściciela środków produkcji lub firmy świadczącej usługi, ale poza tym również własność akcyjna, wynagrodzenia specjalisty z tytułu posiadania rzadkich a cenionych kwalifikacji, a także dochody genialnego pianisty i utalentowanego piłkarza. W przypadku pracowników fizycznych źródłem renty może być siła przetargowa związku zawodowego w starciu z pracodawcami. Teoria rent spełnia trzy podstawowe warunki analizy klasowej. Wskazuje się w niej na: (i) mechanizmy wyzysku, (ii) to, że jego podstawą jest dystrybucja własności, (iii) i, że powstaje na bazie antagonistycznych stosunków między dwiema stronami. Pojęcie renty jest bliskie rozumieniu przywilejów związanych z przynależnością klasową w koncepcjach Ralfa Dahrendorfa (1959), Anthony'ego Giddensa (1973), Franka Parkina (1979) i Erika Wrighta (2015). Powiedziałbym nawet, że jest z nimi tożsame.

Przechodząc do kultury, można ją zdefiniować jako system określonych sygnałów i kodów przypisywanych różnym zasobom przez rodzinę, instytucje edukacyjne i państwo, w zasadzie wszystkiemu, czym posługują się ludzie. Jest to bardzo szerokie rozumienie kultury. Wskazanie, w jakim stopniu łączy się to ze stratyfikacją klasową, wymaga przejścia do kapitału kulturowego. Kapitał kulturowy jest zasobem przynoszącym korzyści w wyniku posługiwania się określonymi sygnałami, kodami, wzorami postrzegania i oceny rzeczywistości. Posiadanie go ułatwia, lub uniemożliwia, dostęp do różnych pozycji społecznych. Najczęściej analizowanymi składnikami kapitału kulturowego, zaczynając od analiz Bourdieu (2002), są: „kapitał instytucjonalizowany” (utożsamiany z wykształceniem i określonymi kwalifikacjami), „obiektywny” (posiadanie dóbr podlegających ocenie społecznej, takich jak książki, rzeźby, obrazy, samochody, narzędzia kuchenne, styl urządzenia domu) i „ucieleśniony” (dotyczy wzorów zachowań, kompetencji językowych, ubierania się, wiedzy o świecie, dbałości o zdrowie, wyglądu). Atrybuty te stosowane są do podtrzymania ekskluzywności lub obrony przed obniżeniem statusu. Kwintesencją ich wszystkich są symboliczne dystanse klasowe (Bourdieu 2002; Lamont 1992; Friedman 2016). Opierają się one na przekonaniu o istnieniu świata, który jest „sprawiedliwy”, który reguluje zachowania jednostek, gdzie pewne rodzaje aktywności zasługują na ocenę pozytywną, inne na negatywną i proporcjonalnie do nich powinno się ludzi wynagradzać. Symboliczne dystanse klasowe pozwalają ludziom rozpoznać, które rzeczy można zinterpretować korzystnie dla siebie, a niekorzystnie dla innych.

Symboliczne dystanse klasowe

Czy nierówności klasowe, a więc związane z pozycją rynkową i innymi atrybutami przenoszą się na symboliczne dystanse klasowe, na kapitał ucieleśniony i inne zasoby kultury? Stratyfikacja klasowa opiera się na racjonalności ekonomicznej, podczas gdy stratyfikacja kultury podporządkowana jest normom regulującym wybory życiowe związane z preferencjami i systemami wartości. Dopiero wprowadzenie aspektu racjonalnego (wyłonienie się ról zawodowych, określonego rytmu pracy, zasad wygradzania, instytucji kredytu) uruchomiło procesy kształtowania się struktury klasowej. Miało to sens w systemie kapitalistycznym w przeciwieństwie do stratyfikacji kultury – ta występowała zawsze przez wartościowanie określonych zachowań, nadawanie określonych znaczeń lub odbieranie oznak szacunku w relacjach z innymi.

„Formalną racjonalnością rachunku kapitałowego” – w terminologii Webera (2002: 123) – było „całkowite, jeśli to możliwe, oddzielenie przedsiębiorstwa i jego losów od gospodarstwa domowego i losów jego majątku”. Dodatkowo, koniecznym warunkiem był „w jak największej mierze formalnie racjonalny porządek w domenie pieniężnej”. Tak Weber uzasadniał, w jaki sposób potrzeba dążenia do zysku wymusiła przestawienie się z konsumpcji na pokaz i manifestowania honoru na aktywność nastawioną na inwestycje i akumulację środków potrzebnych do produkcji i usług. Na racjonalność rynkową musieli się również przestawić pracownicy najemni. Kapitalizm wymuszał zdobywanie środków do życia przez podporządkowanie się określonym regułom: zdobyciu wykształcenia, doskonaleniu pod względem kwalifikacji, dokonywaniu bilansu wydatków i przyjemności, za które trzeba było zapłacić. Struktura klasowa stała się główną osią stratyfikacji społecznej.

Kształtowanie się dystansów klasowych nie ma swego odpowiednika w stratyfikacji kultury. Nie występuje tu wyzysk porównywalny z przejmowaniem części zarobków, ograniczaniem urlopów lub świadczeń socjalnych. Inteligencja nie „eksploatuje” upodobań robotników i rolników w spędzaniu wolnego czasu. Nie można nikomu na siłę narzucić chodzenia do teatru czy uprawiania sportu. Odwrotnie, to reprezentanci inteligencji nie chcą przejmować kultury klas niższych, raczej się od niej odżegnują i chcą jej unikać. Wysoki kapitał kulturowy (chodzenie do galerii sztuki czy upodobania do muzyki poważnej) nie jest uzyskiwany kosztem klas niższych. Stratyfikacja kultury nie opiera się na zabieraniu im czegoś, tylko na przewadze wyższej klasy średniej w wyniku pochodzenia z „lepszyc” rodzin, chodzenia do prestiżowych szkół, kontaktów z rówieśnikami o wysokim statusie społecznym i bogatszego słownictwa.

Z kolei kategorie lokujące się na niższych piętach hierarchii kultury nie uzyskują „rent” przez odbieranie rent kategoriom lokującym się wyżej, tak jak uzyskują je korzystając np. z siły przetargowej związku zawodowego, do

którego należą. Nie podniosą sobie oni kapitału kulturowego, tak jak podnoszony jest poziom płacy minimalnej przez państwo kosztem osób lepiej zarabiających (Sorensen 2000). Co najwyżej próbują naśladować kulturę dominującą w spędzaniu wolnego czasu, wyposażaniu mieszkania czy prowadzeniu rozmowy, wielu chciałoby się do niej upodobnić i na różne sposoby starają się o to zabiegać. To, że nie dysponują oni odpowiednimi kapitałami w dziedzinie kultury, nie wynika z ich zawłaszczania, ale z innych uwarunkowań, takich jak wychowywanie się w rodzinach o niższych zasobach materialnych, złej edukacji i kapitale społecznym. Robotników nie można także pozbawić kultury „zobiektywizowanej” (krzykliwych firanek, rzucających się w oczy ozdób) lub „ucieleśnionej” w postaci przywiązywania szczególnego znaczenia do wartości rodzinnych, podkreślaniu zalet ciężkiej pracy fizycznej w porównaniu z miłą pracą biurową, zajmowania się dziećmi i domem (Skeggs 2015: 41). Nie można zabronić noszenia „brzydkich” ubrań, czytania romansów i lubienia muzyki dyskotekowej. W Polsce najczęściej preferowanymi rodzajami spędzania czasu przez robotników i rolników są uczestniczenie w spotkaniach religijnych i chodzenie do dyskotek (Domański i in. 2021).

Walka klasowa ma być źródłem dynamiki społecznej w sensie aktywizowania ludzi do realizacji interesów związanych z pracą i warunkami ekonomicznymi, a w ostatecznym rachunku – mobilizacji wielkich zbiorowości do zmian ustroju politycznego, osłabienia lub pokonania przeciwnika. Realistycznie ujmując są to obecnie strajki, bojkoty, blokowanie dróg, manifestacje uliczne i zinstytucjonalizowany konflikt klasowy, który przybiera postać negocjacji i zawierania umów między związkami zawodowymi a pracodawcami i państwem. Otóż zakładając – jak argumentują niektórzy badacze (Skeggs, Loveday 2012; Bottero 2013) – że walka klasowa dokonuje się również na polu kultury, to nie polega ona na chodzeniu na demonstracje i wiece, ani też na rokowaniach ze związkami zawodowymi a kadrą zarządzającą. Symbolicznym wymiarem konfliktu kulturowego są kluby towarzyskie – ostoja ekskluzywności wyższych klas średnich – i korporacje (lekarzy, prawników), które kontrolują zasady rekrutacji i możliwości awansu. Również wpływowe media, które wyznaczają normy poprawnych zachowań.

Niemniej walka o władzę symboliczną, bo o niej tu mowa, jest stale obecna. Jest to nieprzerwany ciąg ścierających się znaczeń przypisywanych rzeczywistości przez klasy społeczne. Biorą w niej udział aktorzy nierówno wyposażeni w wiedzę i kompetencje pod względem narzucania swej wizji świata, zdolności do konstruowania jego reprezentacji, a co za tym idzie – tworzenia podziałów społecznych. Wygrywają w tym starciu specjaliści, klasy niższe skazane są na porażkę. Analizy prowadzone między innymi w Anglii i Szwecji wskazują, że robotnicy przedstawiani są w przekazach medialnych jako osoby bez indywidualności, kwalifikacji, autorytetu, jako ludzie mniej ważni dla

społeczeństwa w porównaniu z klasą średnią i wyższą (Jakobsson, Stiernstedt 2018: 91). W wystąpieniach niektórych polityków brytyjskich klasa robotnicza przedstawiana jest w karykaturalnej postaci, ludzi ocierających się o granice moralności, osoby antyspołeczne, których charakterystycznymi cechami są patologie rodzinne, maskulinizacja i opowiadanie się po stronie przeciwników ochrony środowiska naturalnego (Sayer 2005). Niewłaściwie się ubierają, są otyli, brzydzy, leniwi, wulgarni, okrutni, głupi, śmierdzący, mieszkają w patologicznych, brzydkich, brudnych i nietrakcyjnych dzielnicach, i nie zajmują się dziećmi (Skeggs 2015: 42). Nie da się takiej niższości moralnej wyeliminować przez zapewnianie rodzinom robotniczym opieki socjalnej i programów pomocowych organizowanych przez państwo. Walka o prestiż toczy się również na swój sposób na niższych szczeblach drabiny społecznej. Robotnicy wykwalifikowani dystansują się wobec robotników niewykwalifikowanych i kategorii lokujących się na dole hierarchii społecznej. Moralność ich środowiska i funkcjonowanie rodziny kontrastowane są z „podklasą”, ludźmi żebrzącymi na ulicach, mniejszościami etnicznymi, osobami żyjącymi z zasiłku – na podkreślanie, że tamci są „gorsi”, nie chce się im pracować, nie reprezentują żadnych wartości.

Badanie symbolicznych dystansów klasowych

Z powyższego przeglądu wynika, że stratyfikacja kultury jest w znacznym stopniu niezależnym wymiarem nierówności społecznych. Nie działają tu racjonalność ekonomiczna, nie ma też odbierania „rent” jednym „klasom” przez inne. Można powiedzieć, że jeżeli pozycje klasowe sortują ludzi do różnych stanowisk w oparciu o stosunki rynkowe, to kapitał kulturowy sortuje przez kreowanie kapitału symbolicznego.

Badania prowadzone w Polsce nie dostarczyły wielu informacji na temat symbolicznych dystansów klasowych, nie po to je zresztą robiono, dotyczyły one między innymi wzorów ubierania się (Dowgiałło 2015), wyglądu (Szarejko 2015), stosunku pracowników socjalnych do klientów w domach opieki społecznej (Niesporek i in. 2013). Przedstawione poniżej analizy opierają się na wynikach badań ilościowych dotyczących prestiżu i zarobków uznawanych za „sprawiedliwe” dla określonych zawodów. Podejście ilościowe dostarcza uproszczonej, ale w miarę uporządkowanej mapy struktury społecznej widzianej od strony jednostek. Dopełnieniem tego obrazu będą wyniki badania zrealizowanego w 2021 roku na podstawie pogłębionych wywiadów i zogniskowanych wywiadów grupowych. Zaletą pogłębionych wywiadów jest to, że dają one bezpośredni wgląd w klasyfikowanie ludzi na „lepszych” i „gorszych”.

Prestiż zawodów badany jest w Polsce od końca lat pięćdziesiątych XX wieku. Respondenci odpowiadają na pytanie: „Chcielibyśmy się dowiedzieć, jak Pan(i) ocenia niektóre zawody i stanowiska. Chodzi nam o Pana(i) własne zdanie. Przeczytam Panu(i) kilkanaście nazw zawodów i stanowisk i poproszę o ocenę poważania i uznania, jakie Pan(i) ma dla nich. Czy zdaniem Pana(i) [ankieter wymienia nazwę zawodu, np. „murarz”] ma: (1) bardzo duże poważanie, (2) duże, (3) średnie, (4) małe, (5) bardzo małe”. Następnie ankieterzy przedstawiają respondentom listę zawodów obejmującą około 20–30 pozycji. Prawidłowością jest, że najwyższym prestiżem cieszą się zawody związane z wiedzą, wykształceniem, wysokimi kwalifikacjami, realizujące ważne funkcje społeczne, a przy tym niebezpieczne, które trudno zastąpić (profesor uniwersytetu, lekarz, strażak, pielęgniarka), a najniższym robotnicy niewykwalifikowani i pracownicy biurowi (Domański i in. 2010).

Z kolei w badaniach nad „sprawiedliwą” dystrybucją zarobków pytanie zadawane przez ankieterów jest następujące: „Będę czytał teraz nazwy różnych zawodów. Proszę podać w przybliżeniu wysokość miesięcznych zarobków, jakie – zdaniem Pana(i) – powinni otrzymywać ludzie wykonujący te zawody. Interesują nas typowi pracownicy, którzy wykształceniem i zdolnościami nie różnią się zbytnio od większości w tym samym zawodzie”. W odpowiedzi respondenci podają wielkości kwot – ile powinien zarabiać np. właściciel firmy, minister, robotnik rolny itd. Z badań wynika, że najwyższe zarobki „powinny” przysługiwać właścicielom wielkich przedsiębiorstw i ministrom, a więc tym, którzy zarabiają najwięcej, a odpowiednio najniższe kategoriom lokującym się w tej hierarchii najniżej – jakby ludzie byli przekonani, że nie powinno się naruszać istniejącej hierarchii wynagrodzeń. Oceny te nie zmieniają się w długich przedziałach czasowych, podobnie jak w innych krajach, w których je prowadzono (Domański, Sawiński 1991; Domański 2013). Wyłania się z tego klasyfikacja, która porządkuje strukturę społeczną od strony świadomościowej. Ludzie mają określone wyobrażenia na temat tego, jak to powinno wyglądać.

Prestiż zawodów i „sprawiedliwe” zarobki mają konotacje moralne, odwołują się do systemów wartości (Wesołowski 1963), a przede wszystkim funkcjonują w postaci hierarchii, spełniają więc definicję kapitału symbolicznego rozumianego jako klasyfikowanie zjawisk społecznych w języku przypisywanych im znaczeń. Kwestią do rozstrzygnięcia jest, jak bardzo oddziałuje to na strukturę klasową. Wskaźnikiem, którym się w tej analizie posłużę, jest zgodność hierarchii prestiżu zawodów i sprawiedliwych zarobków. Większa zgodność świadczyłaby o odpowiednio większej legitymizacji hierarchii społecznej. Z badań prowadzonych w Polsce wynika, że zgodność między hierarchiami prestiżu zawodów jest niska, niższa niż w kilku innych krajach, w których badania te prowadzono, a w dodatku zmniejszyła się w latach 1967–2008. W 1967

roku średnia wielkość współczynnika korelacji Pearsona mierzona na poziomie jednostek wyniosła 0,383, w 1987 roku zmniejszyła się do 0,319, w 2004 było to 0,182, a w 2008 – 0,208 (Domański i in. 2010: 108).¹ Wynik ten może być traktowany jako świadectwo rozmywania się wzorów prestiżu. Z jednej strony, pojawiają się coraz to nowe zawody, które trudno ocenić i dopasować do normatywnego porządku. Z drugiej, prawie każdy poddawany jest różnym indoktrynacjom, wystawiany jest na różne reklamy i wzory do naśladowania, które rywalizują z wartościami przekazywanymi przez rodziców i szkołę. Dodatkowym czynnikiem były przemiany ustrojowe, które pogłębiły rozchwianie hierarchii wartości, typowe dla zjawiska anomii.

Nie badano zgodności pod względem postulowanych zarobków. Można wysunąć hipotezę, że w porównaniu z hierarchią prestiżu zawodów powinna być ona silniejsza. Zarobki są czymś bardziej konkretnym i łatwiejszym do wyobrażenia w porównaniu z abstrakcyjnym i nieokreślonym pojęciem prestiżu. Na występowanie wysokiej zbieżności między hierarchią „sprawiedliwych” zarobków a rzeczywistymi zarobkami wskazują dane Głównego Urzędu Statystycznego dotyczące wynagrodzeń, uzyskiwane ze źródeł administracyjnych (Zeszyt 2022). Hipotezę tę można sformułować w ten sposób, że symboliczne dystanse społeczne ujmowane w postaci hierarchii sprawiedliwych zarobków silnie konsolidują strukturę społeczną niż hierarchie prestiżu zawodów.

Druga hipoteza dotyczy zróżnicowania tych ocen. Zgodność między hierarchiami prestiżu zawodów i postulowanych zarobków nie musi być taka sama we wszystkich klasach społecznych. Specjaliści mają bardziej uporządkowaną wizję rzeczywistości niż członkowie klas niższych, co wynika – jak można zakładać – z wyższego poziomu wykształcenia i wiedzy. Tak więc, zgodność pod względem norm sprawiedliwego wynagradzania i okazywania szacunku powinna być większa wśród specjalistów niż w kategoriach lokujących się na niższych piętach hierarchii społecznej.

Dane i zmienne

Podstawą analizy dotyczącej prestiżu i „sprawiedliwych” zarobków są dane z badań ogólnopolskich realizowanych na próbach losowych. Dane dotyczące prestiżu pochodzą z polskiej edycji Europejskiego Sondażu Społecznego zrealizowanego w 2008 roku na zbiorowości 1542 osób w wieku od 14 lat w górę. Respondentom pokazywano kartę z nazwami zawodów i proszono, żeby ocenili

¹ Badanie z 1967 roku przeprowadzono na próbie mieszkańców Łodzi, a badania z lat 1987–2008 na próbach ogólnopolskich.

je ze względu na „poważanie” używając skali od 1 („bardzo duże poważanie”) do 5 („bardzo małe”).²

Dane dotyczące postulowanych zarobków pochodzą z Polskiego Generalnego Sondażu Społecznego zrealizowanego w 2010 roku. Objęło ono 1263 respondentów powyżej 18 roku życia. Respondentów proszono o wskazanie wielkości miesięcznych zarobków, które (w ich ocenie) powinni uzyskiwać przedstawiciele kilkunastu zawodów, między innymi właściciel firmy, minister, robotnik rolny, dyrektor przedsiębiorstwa, adwokat, robotnik niewykwalifikowany, profesor uniwersytetu, urzędnik, sekretarka i murarz. Można zakładać, że lista ta jest odzwierciedleniem struktury zawodowej. W celu porównywalności postulowanych zarobków z ocenami prestiżu próba ESS ograniczona jest do zbiorowości osób mających 18 lat i powyżej.

Miernikiem zgodności między hierarchiami prestiżu zawodów będzie siła korelacji dla wszystkich par respondentów. Analogicznie miernikiem zgodności w przyznawaniu „sprawiedliwych” wynagrodzeń będą współczynniki korelacji między hierarchiami postulowanych zarobków dla wszystkich badanych. Główną zmienną wyjaśniającą jest pozycja klasowa identyfikowana w postaci podziału na 6 „klas”. Posłużyłem się najbardziej trafnym, jak sądzę, i najczęściej stosowanym wskaźnikiem przynależności klasowej w postaci EGP (Domański, Przybysz 2003). „Klasami społecznymi” są: (i) kierownicy wyższego szczebla, urzędnicy państwowi i specjaliści, (ii) pracownicy umysłowi niższego szczebla, w tym między innymi kierownicy wydziałów w biurach i instytucjach, technicy, pielęgniarki, urzędnicy wykonujący rutynowe prace biurowe, oraz szeregowi pracownicy w usługach i handlu, (iii) właściciele firm i osoby samozatrudnione poza rolnictwem, (iv) robotnicy wykwalifikowani, (v) robotnicy niewykwalifikowani, oraz (vi) właściciele gospodarstw i robotnicy rolni. Ze względu na ograniczoną liczebność próby zastosowanie bardziej szczegółowego podziału nie było możliwe.

Symboliczne dystanse klasowe w hierarchii prestiżu i sprawiedliwych zarobków

Odpowiedzi na postawione pytania dostarczają dane w tabeli 1. W pierwszej kolumnie przedstawione są wartości średniego współczynnika korelacji Pearsona między indywidualnymi hierarchiami prestiżu zawodów. Wielkości

² Jest to stosunkowo najnowszy zbiór danych. Badania nad prestiżem zawodów w późniejszym okresie realizowało Centrum Badania Opinii Społecznej. Jednak dane te nie zawierają zmiennych identyfikujących klasy społeczne. Oceny od 1 do 5 przekształciłem w skalę od 100 do 1, gdzie 100 oznacza najwyższe poważanie, a 1 najniższe.

w drugiej kolumnie odnoszą się do międzyjednostkowych korelacji między hierarchiami postulowanych wynagrodzeń. Można je interpretować jako charakterystykę podobieństwa między respondentami ze względu na oceny zawodów według kryterium prestiżu i sprawiedliwych zarobków.

O sile zgodności tych ocen dla całego społeczeństwa polskiego informują współczynniki korelacji dla wszystkich respondentów przedstawione w ostatnim wierszu tabeli. Podobieństwo między hierarchiami postulowanych wynagrodzeń jest ponad trzy razy większe (0,705) w porównaniu z hierarchiami prestiżu zawodów (0,205), co potwierdzałoby hipotezę, że symboliczne dystanse społeczne ujmowane w postaci hierarchii sprawiedliwych zarobków silnie konsolidują strukturę społeczną niż oceny prestiżu zawodów. Niski współczynnik korelacji między hierarchiami prestiżu zawodów sygnalizuje, że są one słabym podłożem kształtowania się symbolicznych podziałów klasowych. Warto jednak podkreślić, że prestiż zawodów jest tylko jednym z wymiarów prestiżu, nie obejmuje on innych oznak estymy społecznej, honoru i – powiedzmy – godności, które występują w bezpośrednich kontaktach i materializują się w symbolicznej przemocy i zachowaniach jednostek.

Tabela 1. Wartości średniego współczynnika korelacji^a dla międzyjednostkowych porównań hierarchii prestiżu zawodów i hierarchii postulowanych zarobków ze względu na podziały klasowe. Polska 2008–2010

Klasa społeczna	Średni współczynnik korelacji dla:	
	prestiżu zawodów	postulowanych zarobków
Kierownicy wyższego szczebla i specjaliści	0,273	0,718
Pracownicy umysłowi	0,224	0,744
Właściciele	0,234	0,646
Robotnicy wykwalifikowani	0,213	0,598
Robotnicy niewykwalifikowani	0,183	0,733
Rolnicy	0,224	0,725
Ogółem	0,205	0,705

^a Współczynniki korelacji Pearsona

W tabeli 1 zamieszczone są również współczynniki korelacji dla kategorii identyfikowanych z klasami społecznymi: wyższej kadry kierowniczej i specjalistów, pracowników umysłowych niższego szczebla, właścicieli, robotników i rolników. Wbrew oczekiwaniom różnice między kategoriami są stosunkowo nieduże. Podziały klasowe nie różnicują znacząco zgodności w ocenach prestiżu i postulowanych zarobków. Potwierdzeniem hipotezy 2 jest tylko

niewiększa zgodność między hierarchiami prestiżu zawodów wśród kadry kierowniczej i specjalistów (0,273). Być może lekarze, prawnicy, naukowcy, dziennikarze, inżynierowie, ludzie sztuki, mają większe kompetencje w rozpoznawaniu rzeczywistości, np. posługują się bardziej skutecznymi strategiami pozyskiwania prestiżu, wiedzą, że nie można wymusić oznak szacunku i nie należy o nie bezpośrednio zabiegać. Specjaliści sytuują się przed właścicielami (0,234), którzy wyprzedzają z kolei pracowników umysłowych i rolników (0,224). Nie kształtuje się to więc w postaci gradacji, która byłaby oznaką większej spójności kategorii o wyższym statusie społecznym w postrzeganiu dystansów klasowych.

Brak większych różnic znajduje również odzwierciedlenie w oddziaływaniu pochodzenia społecznego i pozycji klasowej małżonka (w tabeli 2 przedstawiłem tylko współczynniki korelacji dla prestiżu zawodów, dla których zróżnicowanie między kategoriami pod względem zgodności jest większe). Wiadomo, że wpływ pochodzenia społecznego (czy ojciec był specjalistą, właścicielem, rolnikiem lub jeszcze kimś innym) sprzyja odtwarzaniu się podziałów klasowych przez „dziedziczenie” pozycji rodziców. W tym samym kierunku oddziałuje homogamia małżeńska – tendencja do zawierania małżeństw między osobami o podobnym wykształceniu i pozycji klasowej. Okazuje się, że tylko przynależność ojca do kategorii specjalistów związana jest z nieco większą spójnością w ocenie zawodów według kryterium prestiżu (0,271). Świadczy to o pewnej ciągłości pokoleniowej w tym obszarze symbolicznych dystansów klasowych. Również i w tym przypadku na drugim miejscu (0,236) lokuje się wpływ ojca będącego właścicielem poza rolnictwem.

Tabela 2. Wartości średniego współczynnika korelacji dla międzyjednostkowych porównań hierarchii prestiżu zawodów ze względu na pozycję klasową ojca i małżonka. Polska 2008

Średni współczynnik korelacji dla:			
przynależności klasowej ojca		małżonka respondenta	
Kierownicy wyższego szczebla i specjaliści	0,271	Kierownicy wyższego szczebla i specjaliści	0,233
Pracownicy umysłowi	0,202	Pracownicy umysłowi	0,234
Właściciele	0,236	Właściciele	0,218
Robotnicy wykwalifikowani	0,212	Robotnicy wykwalifikowani	0,228
Robotnicy niewykwalifikowani	0,208	Robotnicy niewykwalifikowani	0,188
Rolnicy	0,193	Rolnicy	0,202

Analizy te informują o sile zgodności między hierarchiami prestiżu zawodów i postulowanych wynagrodzeń wewnątrz klas społecznych. Podobnie kształtowało się to między klasami. Współczynniki korelacji zamieszczone w tabeli 3 informują o zgodności w ocenie prestiżu i postulowanych zarobków między wyższą kadrą kierowniczą i specjalistami a pracownikami umysłowymi, właścicielami, robotnikami wykwalifikowanymi, robotnikami niewykwalifikowanymi i rolnikami. Można było oczekiwać, że większą zgodnością charakteryzują się kategorie sąsiadujące ze sobą w hierarchii społecznej – a zatem większe podobieństwo powinno występować między wyższą kadrą kierowniczą i specjalistami a pracownikami umysłowymi i właścicielami niż między specjalistami a robotnikami i kategorią rolników. Prawidłowość ta występuje tylko w przypadku prestiżu zawodów, chociaż różnice między kategoriami są stosunkowo nieduże. Stosunkowo największe podobieństwo w ocenach prestiżu rysuje się między specjalistami i właścicielami (średni współczynnik korelacji między ocenami prestiżu w obu tych kategoriach wynosi 0,260) a następnie między specjalistami a pracownikami umysłowymi (0,243). Zgodnie z oczekiwaniami, stosunkowo najmniej zbieżne z hierarchiami prestiżu zawodów utworzonymi przez specjalistów były hierarchie prestiżu utworzone przez robotników niewykwalifikowanych (0,217) i rolników (0,206).

Tabela 3. Wartości średniego współczynnika korelacji między hierarchiami prestiżu zawodów i hierarchii postulowanych zarobków dla porównań między specjalistami a pozostałymi klasami społecznymi. Polska 2008–2010

Między kierownikami wyższego szczebla i specjalistami a:	Średni współczynnik korelacji dla:	
	prestiżu zawodów	postulowanych zarobków
pracownikami umysłowymi	0,243	0,681
właścicielami	0,260	0,616
robotnikami wykwalifikowanymi	0,224	0,648
robotnikami niewykwalifikowanymi	0,217	0,657
rolnikami	0,206	0,650

Symboliczne dystanse klasowe w rozmowach z respondentami

Nasuwa się pytanie, czy wyniki uzyskane w badaniach ilościowych znajdują odzwierciedlenie w zachowaniach, które mogłyby świadczyć o istnieniu symbolicznych dystansów klasowych. Odwołam się do badania zrealizowanego w 2021 roku za pomocą pogłębionych wywiadów, które dotyczyło stratyfikacji

stylów życia.³ Próba obejmowała kobiety i mężczyzn (w sumie 73 osoby) rekrutujących się z kategorii specjalistów, pracowników umysłowych niższego szczebla, właścicieli, robotników i rolników. Jednostką doboru były rodziny, w rozmowach uwzględniono też dzieci. Respondentom zadawano pytania dotyczące głównie gustów i aktywności związanych z muzyką, ale również preferencji dotyczących innych form spędzania czasu wolnego, a także wiedzy o nich. Osoba kierująca rozmową mówiła: „Chciał(a)bym teraz z Państwem porozmawiać o różnego rodzaju dobrach kultury, przedmiotach, markach, ale też o serialach czy potrawach kulinarnych. Chciał(a)bym się dowiedzieć, czy Państwo je znają (choćby ze słyszenia) i z czym się Państwu kojarzą. Czy z nich Państwo korzystacie? Jak się Państwu wydaje, kto z nich korzysta? Kto je kupuje? Jaki typ ludzi?”

Rozmowy zaczynały się od opinii dotyczących różnych gatunków i wykonawców utworów muzycznych: muzyki klasycznej, jazzu, rocka i innych. Z wypowiedzi respondentów wynika, że najczęściej skojarzeń ze statusem społecznym związanych jest z jazzem i disco polo: „jazz to zdecydowanie tacy jacyś bogatsi ludzie, jak myślę” (właściciel). „Kojarzy mi się z kolei z takim zamożnym, miejskim typem muzyki dla średniej klasy, dobrze powyżej 50. roku życia” (specjalista). „Jazz jest dla koneserów” (rolnik). „Kojarzy się z klubem, słuchają go inteligentniejsi, ktoś, kto go słucha, nie słucha disco polo. Same fajne uczucia. Pozytywne. I taki spokój. A przy okazji fajny elitaryzm, żadna rąbanka z RMF Max” (specjalista). „Jazz to mi się kojarzy najbardziej z taką dobrze sytuowaną i lepiej wykształconą grupą słuchaczy, którzy aspirują”.

Na drugim biegunie hierarchii społecznej lokowane jest disco polo: „disco polo mi się kojarzy z prostymi ludźmi, bo jest po prostu bardzo proste, teksty są takie bardzo... łatwe w interpretacji. Niedające do myślenia, melodia to jest część akordów, które są grane, więc ciężko je nawet melodią nazwać i są takie, że tańczyć się do tej muzyki nie da tylko poskakać, pokrzyczeć. Disco polo mi się kojarzy z „Januszem” po prostu, to właśnie jest taki Polak-cebulak: skarpety do sandałów, parawany na plażach” (pracownik umysłowy niższego szczebla). „Disco polo, niestety właśnie polskie wieśniactwo, dla osób mało wymagających” (specjalista).

Według podobnego wzoru identyfikowani są właściciele samochodów. Respondenci mówili, z jakimi ludźmi kojarzą się im Bentley, Dacia, Skoda i Volvo. „Skoda to jest samochód dla ludu, na wieś. Skoda i Dacia dla klasy

³ Była to część grantu *Dystynkcje muzyczne. Gust muzyczny i stratyfikacja społeczna a procesy kształtowania się stylów życia Polaków*, sfinansowanego przez Narodowe Centrum Nauki (UMO-2017/25/B/HS6/01929). Autorami byli pracownicy Instytutu Filozofii i Socjologii PAN: Henryk Domański, Dariusz Przybysz, Katarzyna Wyrzykowska i Kinga Zawadzka. Kwestionariusz i omówienie celów badania zamieszczone są w: <http://www.md.ifispan.pl/>.

chłopsko-robotniczej” (ocena rolnika). „Skoda to jest średnia półka. Volvo będzie wyższa, a Bentley najwyższa” (ocena innego rolnika). „Bentley, żeby się pochwalić i przepychem na pokaz” (specjalista). „Kojarzy z drożyną [c.d. Bentley] i z jakimś nie wiem tam, szpanem, w Polsce ze snobem” (inny specjalista). „Volvo bardziej się kojarzy jako marka dostojna, dla ludzi w wieku lat 50, coś w tym rodzaju, a Bentley, no to z ludźmi bogatymi. A Bentley no to wiadomo, taki *noble man* siedzący w środku. Wyższa półka” (ocena pracownika umysłowego). „Dacia kojarzy mi się z tanioczą” (inny pracownik umysłowy). „Niższa klasa średnia jeździ Skodami, a Volvo jest z tej wyższej klasy średniej” (dziecko rolnika). „Ale Volvo to też jest samochód luksusowy, mi się kojarzy właśnie z taką dobrą klasą średnią” (kilkunastoletnie dziecko właściciela).

Prawidłowością jest to (wynik zbieżny z niejednakową zgodnością w ocenach prestiżu i sprawiedliwych zarobków), że pozycja klasowa silnie różnicuje posiadanie niektórych dóbr, a prawie nie oddziałuje na inne. Kilka osób wskazało na nierówności związane z korzystaniem z sieci handlowych, ale dotyczyło to tylko niektórych: „Louis Vuitton to raczej bogaci ludzie, celebryci” (właściciel). „Vuitton marka, która chce być premium, ale mi się kojarzy troszkę z, nie wiem, taką tandetą, mimo, że jest może bardziej. Dużo ludzi ją podrabia. Można na targu dostać rzeczy, które chcą tak wyglądać i ludzie chcą to nosić, a nie stać ich na oryginały” (pracownik umysłowy). „Biedronka jest dla średnio zamożnych. Biedronka i Pepco to dla normalnych, zwykłych ludzi, takich jak my, średnia klasa” (robotnik). Były to jedyne głosy, w których można się było dopatrzeć jakiegoś odniesienia do klasy społecznej. Lista marek odzieżowych obejmowała jeszcze H&M, Quechua, Adidas i Atmosphere, które nie są lokowane w hierarchii społecznej.

Czynnikiem odtwarzania się dystansów klasowych są strategie edukacyjne rodziców. Specjaliści utrzymują częstsze kontakty z nauczycielami, posyłają dzieci na dodatkowe zajęcia, dokonują trafniejszego wyboru kierunku kształcenia, uniwersytetu i szkoły (Nagel, Lemel 2019). Czynnikiem utrzymywania się tych zależności byłoby postrzeganie ich aspektu symbolicznego. Respondentom zadawano pytanie, w jakim stopniu (ich zdaniem), „szkoły muzyczne są otwarte dla wszystkich, ale dostają się do nich głównie dzieci z tzw. ‘dobrych domów’, a nie dzieci najbardziej utalentowane”. Wypowiedzi respondentów wskazują, że ludzie są tych zależności świadomi: „Nie każdego stać wysłać dziecko do szkoły muzycznej. Może rodzice są mniej wykształceni, nie mają gotówki, żeby wysłać to dziecko do tej szkoły. Nie wiedzą, w którą stronę mogliby to dziecko popchnąć, bo to można zawsze obejść te finanse, znaleźć sponsora czy osobę, która poprowadzi, tylko oni nie wiedzą, jak to zrobić, gdzie się udać, kogo zapytać, jak i u kogo to dziecko zaprogramować, polecić, może znajdzie się osoba, która będzie promotorem, to słowo mi uciekło, znaleźć promotora nawet mają lepsze dojścia, mają układy, jakieś znajomości, ktoś, kogoś

gdzieś tam zalansuje, i jest mu łatwiej” (robotnik). „Dzieci, z tak zwanych dobrych domów, mają łatwiej, bo rodzice poświęcają więcej uwagi, żeby kształcić grę na innych instrumentach, dlatego mają większą możliwość, że jeżeli ktoś ma talent, to go odkryje po prostu. Mają lepszy start” (pracownik umysłowy).

Strategią na kreowanie dystansów jest snobizm, czyli udawanie kogoś lepszego. Symbolami snobizmu są opinie respondentów na temat przyczyn chodzenia na prestiżowe imprezy, na których się można pokazać. Pytanie było następujące: „Czy zgadza się Pan(i) ze stwierdzeniem, że ludzie chodzą do opery dlatego, że zależy im na kontakcie z kulturą wysoką”. Z wypowiedzi respondentów wynika, że snobizm łatwo rozpoznać: „Czasami ludzie chodzą po to, żeby po prostu powiedzieć, że byłem w operze. A nie dla przyjemności” (robotnik). Raczej tak, chociaż niektórzy chodzą, bo tak wypada. Ja myślę, że zdecydowanie tak. Rzeczywiście kontakty z innymi ludźmi i tak dalej” (specjalista). „Nie musi to oczywiście wykluczać różnego rodzaju elementów snobistycznych”. Moim zdaniem motywy są różne. Każdy ma coś innego, co mu się w operze podoba” (specjalistka). „To jest takie miejsce, gdzie można się pokazać i jednocześnie wydaje się, że to jest kultura wysoka” (właściciel). „Niektórym się to po prostu podoba, inni chodzą dla szpanu” (rolnik). „To jest trochę tak, jak z grą w tenisa, w środowisku lekarskim” (pracownik umysłowy). „Z jednej strony, [chodzi o] ten segment, któremu faktycznie zależy na kontakcie z kulturą wysoką, ale z drugiej strony, szczególnie w tych mniejszych [miejscowościach], wydaje mi się, że mało ludzi chodzi do opery, dlatego, że uważają, że jest to bardziej towarzysko traktowane, jest to pewnego rodzaju kontakt z miejscową elitą, a niekoniecznie to, co wynika z tych przeżyć” (specjalista). „Dlatego, że opera kojarzy się z kulturą wysoką i z ekskluzywnością i dlatego, że dobra opera jest trudno dostępna geograficznie (pracownik umysłowy). „Pianino też w tej chwili ludzie kupują, wstawiają po to, żeby pokazać, że mam” (robotnik).

Wnioski

Istnieją przesłanki zaliczania prestiżu zawodów i sprawiedliwych zarobków do symbolicznych dystansów klasowych. Wyniki tej analizy potwierdzają hipotezę, że zjawiska te oddziałują niejednakowo na hierarchię społeczną ujmowaną z perspektywy jednostek. Zgodnie z oczekiwaniami zgodność między przekonaniem o sprawiedliwych zarobkach jest znacznie silniejsza. Wskazywałoby to na większe przyzwolenie na dystanse kreowane przez sprawiedliwość dystrybucyjną w porównaniu z prestiżem zawodów. Zgodnie z hipotezą 2 największa zgodność występuje wśród specjalistów, jednak dotyczy to tylko prestiżu, a przewaga specjalistów nad innymi klasami jest stosunkowo nieduża.

Za występowaniem symbolicznych dystansów klasowych przemawiają również wyniki pogłębionych wywiadów uzyskane na podstawie rozmów z respondentami. Nie było to oczywiste, ponieważ pojęcie „klasy społecznej” prawie nie występuje w języku potocznym, a na pewno nie w takim stopniu, w jakim posługują się nim np. Brytyjczycy. Niemniej ludzie przypisują pewne zachowania do pozycji klasowych, dostrzegają w nich również oznaki hierarchii społecznej: jazz utożsamiany jest z kulturą kategorii o wyższym statusie, lubienie disco polo – z klasami niższymi. Prestiżowymi samochodami jeżdżą osoby zamożne, posyłanie dzieci do szkoły muzycznej wynika częściowo z zamożności i ambicji rodziców. Chodzenie do opery łączone jest z przyjemnością, ale i ze snobizmem, chęcią pokazywania się w dobrym towarzystwie, potrzebą elitarności. Trudniejsze do zidentyfikowania są nierówności związane z korzystaniem z różnych sieci handlowych, nowoczesnych technologii, czytaniem gazet, słuchaniem stacji radiowych i oglądaniem programów telewizyjnych. Na ogół badane osoby unikały wartościowania tych zjawisk w terminach „dobry-zły”, albo „lepszy” lub „gorszy”.

Komentarza wymaga sprawa pomiaru tych zjawisk. Zaletą badań jakościowych jest możliwość uchwycenia oznak symbolicznych dystansów klasowych. Problemem jest to, że pojęcie to może być przypisywane każdej rzeczy odnoszącej się do nierówności społecznych. W kategoriach symbolicznych dystansów klasowych analizowane są różnice dotyczące wyglądu, zwyczajów żywieniowych, preferencji muzycznych i spędzania czasu wolnego. Tak również interpretuje się wykpiwanie pracowników fizycznych za sposób ubierania, zły wygląd, brak gustu, lubienie prostych utworów muzycznych, brak aspiracji zawodowych i nieudolne naśladowanie wyższej klasy średniej. Świadcstwem symbolicznych dystansów klasowych jest podkreślanie przez robotników swych wartości moralnych związanych z ciężką pracą i funkcjonowaniem rodziny (Bennett i in. 2009: 183; Skeggs 2015; Friedman, Laurison 2019). Identyczne zarzuty można odnieść do podejścia ilościowego. Analizy dotyczące prestiżu zawodów od początku interpretowano w kontekście gradacji społecznej zamiast nazywania ich symbolicznymi dystansami klasowymi. Z kolei badania postulatów zarobkowych interpretowano pod kątem sprawiedliwości dystrybucyjnej i legitymizacji (Jasso 2007). Jakby autorzy odnosili tę samą nazwę do innych światów społecznych.

Bibliografia

- Bennett, Tony, Savage, Mike, Silva, Elisabeth, Warde Alan, Gayo-Cal, Modesto, David Wright. 2009. *Culture, Class, Distinction*. London–New York: Routledge.
- Bottero, Wendy. 2013. *Social Class in Later Life*. London: Policy Press.

- Bourdieu, Pierre. 2022 [1984]. *Dystynkcja. Społeczna krytyka władzy sądzenia*. Przekład Piotr Biłos. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Dahrendorf, Ralf. 1959. *Class and Class Conflict in Industrial Society*. Stanford: Stanford University Press.
- Domański, Henryk, Zbigniew Sawiński. 1991. *Wzory prestiżu a struktura społeczna*. Wrocław: Ossolineum.
- Domański, Henryk. 2013. *Sprawiedliwe nierówności zarobków w odczuciu społecznym*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Domański, Henryk, Dariusz Przybysz. 2003. Analiza przydatności EGP jako wskaźnika pozycji społecznej. *Ask, Społeczeństwo, Badania, Metody*, 12: 85–116.
- Domański, Henryk, Zbigniew Sawiński, Kazimierz M. Słomczyński. 2010. Prestiż zawodów w obliczu zmian społecznych 1958–2008. *Studia Socjologiczne*, 4, 199: 79–119.
- Domański, Henryk, Dariusz Przybysz, Katarzyna M. Wyrzykowska, Kinga Zawadzka. 2021. *Dystynkcje muzyczne. Stratyfikacja muzyczna i gusty muzyczne Polaków*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Dowgiałło, Bogna. 2015. *Ubieranie się jako forma uspołecznienia. O aktualności koncepcji mody Georga Simmla*. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Giddens, Anthony. 1973. *The Class Structure of Advanced Societies*. London: Hutchinson.
- Friedman, Sam. 2014. *Comedy and Distinction: The Cultural Currency of a 'Good' Sense of Humour*. Abingdon–Oxon: Routledge.
- Friedman, Sam. 2016. Habitus Clive and the Emotional Imprint of Social Mobility. *The Sociological Review*, 64, 1: 129–147.
- Friedman, Sam, Daniel Laurison. 2019. *The Class Ceiling: Why it Pays to be Privileged*. Policy/University of Chicago Press.
- Giddens, Anthony. 1973. *The Class Structure of Advanced Societies*. London: Hutchinson.
- Honneth, Axel. 2003. The Point of Recognition: A Rejoinder to the Rejoinder. In: N. Fraser, A. Honneth, *Redistribution or Recognition? A Political Philosophical Exchange*. New York: Verso, 237–267.
- Jasso, Guillermina. 2007. Theoretical unification in justice and beyond. *Social Justice Research*, 20, 3: 336–371.
- Jakobsson, Peter, Frederik Stiernstedt. 2018. Naturalizing Social Class as a Moral Category on Swedish Mainstream Television. *Nordicom Review*, 39, 1: 81–94.
- Lamont, Michel. 1992. *Money, Morals and Manners. The Culture of the French and American Upper-Middle Class*. Chicago, London: University of Chicago Press.
- Merton, Robert. 1982. *Teoria socjologiczna a struktura społeczna*. Przekład Ewa Morawska, Jerzy Wertenstein-Żuławski. Warszawa: PWN.
- Nagel, Ineke, Yannick Lemel. 2019. The effects of parents' lifestyle on their children's status attainment and lifestyle in the Netherlands. *Poetics*, 74, 1: 1–14.
- Niesporek, Andrzej, Łukasz Trembaczowski, Tomasz Warczok. 2013. *Granice symboliczne. Studium praktyk kulturowych na przykładzie działań zawodowych pracowników socjalnych*. Zakład Wydawniczy Nomos.

- Parkin, Frank. 1979. *Marxism and Class Theory: A Bourgeois Critique*. London: Tavistock.
- Parsons, Talcott. 1972. Teoria uwarstwienia społecznego w ujęciu analitycznym. W: T. Parsons. *Szkice z teorii socjologicznej*. Przekład Alina Bentkowska. Warszawa: PWN.
- Sayer, Andrew. 2005. *The Moral Significance of Class*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Skeggs, Beverly. 2015. Introduction: Stratification or Exploitation, Domination, Dispossession and Devaluation? *Sociological Review*, 63, 2: 205–222.
- Skeggs, Beverly, Vik Loveday. 2012. Struggles for value: Value practices, injustice, judgment, affect and the idea of class. *British Journal of Sociology*, 63, 3: 472–490.
- Sørensen, Aage. 2000. Toward a Sounder Basis for Class Analysis. *American Journal of Sociology*, 105: 1523–1558.
- Szarejko Marta. 2015. *Zaduch. Reportaże o obcości*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Veblen, Thorstein. 1998 [1898]. *Teoria klasy próżniaczej*. Przekład Janina Frentzel-Zagórska. Warszawa: Wydawnictwo Muza.
- Weber, Max. 2002 [1922]. *Gospodarka i społeczeństwo. Zarys socjologii rozumiejącej*. Przekład Dorota Lachowska. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wright, Erik O. 2015. *Understanding Classes*. London: Verso.
- Wesołowski, Włodzimierz. 1963. Prestiż zawodów – system wartości – uwarstwienie społeczne. *Studia Socjologiczno-Polityczne*, 18.
- Zeszyt metodologiczny. 2020. *Struktura wynagrodzeń według zawodów*. Warszawa: GUS.

