

Krzysztof Gorlach  
Uniwersytet Jagielloński  
Martyna Wierzba-Kubat  
Uniwersytet Jagielloński

## WYOBRAŻNIA EKONOMICZNA POLAKÓW

**Krzysztof Zagórski, Andrzej K. Koźmiński, Witold Morawski, Katarzyna Piotrowska, Gavin Rae, Marta Strumińska-Kutra.** *Postawy ekonomiczne w czasach niepewności. Ekonomiczna wyobraźnia Polaków 2012–2014.* Warszawa: Scholar, 2015, 266 s.

Recenzowane opracowanie jest efektem badań podjętych przez zespół autorski w Polsce. Dotyczy ono zagadnień związanych z problematyką kryzysu i niepewności ekonomicznej, postaw i zachowań w stosunku do gospodarki, stosunku Polaków do sektora publicznego i interwencjonizmu państwowego, jak również zasad sprawiedliwości społecznej. Ponadto autorzy skupili się na badaniu postaw wobec społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw, stosunku do prowadzenia prywatnej przedsiębiorczości oraz stosunku do demokracji i gospodarki rynkowej. W eseju recenzyjnym stwierdzono, że jakkolwiek ustalenia poszczególnych autorów jawią się jako ważne i interesujące charakterystyki obecnej sytuacji społeczno-gospodarczej w Polsce, to jednak brak uogólnionych konkluzji wynikających z braku ogólnego schematu analitycznego prowadzi do obniżonej oceny całego opracowania.

Główne pojęcia: gospodarka; postawy; sprawiedliwość społeczna; interwencjonizm państwowy; demokracja.

### Uwagi wstępne

Omawiane opracowanie zasługuje – w naszym przekonaniu – na uwagę z kilku przynajmniej powodów. Po pierwsze stanowi efekt współpracy zespołu autorskiego skoncentrowanego na analizach postaw ekonomicznych Polaków w kilku ostatnich latach, znaczonej przede wszystkim przez kryzys ekonomiczny, mający w dużej mierze charakter kryzysu finansowego oraz jego rozmaite konsekwencje. Po drugie, jest ono efektem działalności nielicznego aczkolwiek zróżnicowanego zespołu badawczego, w skład którego wchodzi

zarówno osoby o szeroko uznanym w naukach społecznych w Polsce i nie tylko, dorobku (Andrzej K. Koźmiński, Krzysztof Zagórski i Witold Morawski), jak i badacze czy badaczki wchodzący dopiero – jeśli można to tak określić – na „rynek” nauki (Gavin Rae, Marta Strumińska-Kutra, Katarzyna Piotrowska). Taka mieszanka z jednej strony rutyny i doświadczenia, z drugiej zaś – młodego pokolenia, czyni – w naszym przekonaniu – wszelkie analizy naukowe nie tylko interesującymi, ale i z reguły wartościowymi. Po trzecie wreszcie, otoczka instytucjonalna omawianej publikacji zwraca na nią w sposób zdecydowany uwagę. Jest to bowiem praca zespołu związanego z prestiżową i bodaj najlepszą polską uczelnią niepubliczną w szeroko pojętej dziedzinie nauk społecznych, jak również ukazała się nakładem bardzo aktywnego i cieszącego się wysokim prestiżem polskiego naukowego wydawnictwa socjologicznego. Ponadto, i to jest kolejny element wskazujący na potrzebę zainteresowania niniejszą publikacją, wskazując na postawy Polaków w kontekście kryzysu ekonomicznego, w pracy tej zwrócona zostaje uwaga na szeroki kontekst tego zagadnienia, odnoszący się do tak ważkich zagadnień, jak: świadomość społeczna, problematyka sektora prywatnego i publicznego, interwencjonizm państwowy, sprawiedliwość społeczna, jak również kwestie demokracji i gospodarki rynkowej. To wszystko wskazuje nie tylko – jak zaznaczyliśmy na wstępie – na potrzebę omówienia tych zagadnień, ale także stwarza okazję do rozważań dotyczących innych, powiązanych z problematyką ekonomii i bardziej ogólnych kwestii.

Warto jednak zastanowić się jeszcze w ramach wstępu nad dwiema ogólniejszymi kwestiami, z których obie – niejako paradoksalnie – zawarte są w tytule omawianego opracowania. Pierwsza kwestia dotyczy zagadnienia „niepewności”, druga zaś – „wyobraźni”. Pierwsza wydaje się związana z szeroko omawianymi we współczesnej socjologii zagadnieniami ryzyka (por. np. Beck 2004, 2012), natomiast druga – z tradycją wiążącą się z rozważaniami Charlesa W. Millsa, dotyczącymi „socjologicznej wyobraźni”. Zaczniemy od tej ostatniej uwagi. Zdumienie budzi bardzo pobieżne potraktowanie tych zagadnień przez liderów – jak można domniemywać – omawianego opracowania, tj. Krzysztofa Zagórskiego i Andrzeja K. Koźmińskiego w ich wprowadzającym rozdziale zatytułowanym „Społeczeństwo w czasach kryzysu i niepewności ekonomicznej: założenia, pojęcia i hipotezy” (por. s. 9–20). Jedyne odwołanie się w tym rozdziale do Millsovskich rozważań jest niezwykle enigmatyczne i ograniczone do ogólnikowego stwierdzenia, że pojęcie to zostało użyte tutaj jako trawestacja „tytułu znanej książki C. W. Millsa” (s. 12). Szkoda, że autorzy nie podjęli w tym miejscu bardziej pogłębionego namysłu nad rozważaniami amerykańskiego socjologa, bo na ich podstawie można byłoby skonstruować solidne analityczne ramy dla prezentacji poglądów Polaków na tematy ekonomiczne, zgromadzone w efekcie wspomnianych przez autorów projektów badawczych.

Podobne zarzuty można sformułować pod adresem koncepcji „niepewności”, która także nie doczekała się szerszego omówienia.

Może zatem warto przypomnieć zasadnicze przesłania zawarte w polskojęzycznym wydaniu pracy Millsa, o którym autorzy omawianego tomu nie wspomnieli, odwołując się jedynie do anglojęzycznego wydania z roku 1959 (!). A szkoda, polskojęzyczna wersja pracy Millsa, zaopatrzona jest w obszerne, bo obejmujące niemal 34 strony wprowadzenie, przygotowane przez Janusza Muchę (2008: 7–41), w którym znajduje się przynajmniej kilka ważkich z perspektywy widzenia nauk społecznych problemów. Przytaczamy je tutaj *in extenso*: „W jakiej mierze polscy badacze społeczni, w szczególności akademicy, są „rzemieślnikami” w rozumieniu Millsa, a więc uczonymi kładącymi wielki nacisk na indywidualizm w stawianiu i rozwiązywaniu problemów badawczych oraz na jakość swojej pracy, a w jakiej tylko „technikami”, a więc osobami wysoko wykwalifikowanymi, ale rozwiązującymi zadania badawcze zlecone im przez różnorodne organy zewnętrzne i nietroszczącymi się o cele społeczne, którym te badania mają (czy mogą) służyć? W jakim stopniu instytucjonalna sytuacja nauk społecznych w dzisiejszej Polsce daje badaczom czas na myślenie o podstawowych problemach dzisiejszego świata, jak dalece zachęca do publicznej debaty na temat rezultatów pracy poszczególnych badaczy? Czy system badań naukowych w Polsce jest, czy nie jest przesadnie zbiurokratyzowany i jakie są tutaj tendencje rozwojowe? Czy demokratycznie wybierane w Polsce od prawie dwudziestu lat władze polityczne doceniają znaczenie nauk społecznych jako ważnego uczestnika debaty publicznej, pełniącego rolę zinstytucjonalizowanej kontroli społecznej? Czy badacze społeczni są gotowi do pełnienia krytycznej roli, której oczywiście nie mogą lubić przedstawiciele żadnej orientacji politycznej, gdy są u władzy? Jakie role społeczne spełniają dziś polscy badacze społeczni w odniesieniu do polityki i jak role te są odbierane przez opinię publiczną i przez ośrodki władzy państwowej? Czy w naszym kraju, gdzie we wszystkich kolejnych rządach i parlamentach zasiadają liczni profesorowie, w tym profesorowie nauk społecznych, uczeni pełnią omówione przez Millsa role „króla-filozofa”, „doradcy króla”, niezależnego uczonego, który sam wybiera sobie problemy badawcze, a wyniki swych analiz adresuje w równym stopniu do „króla” i do publiczności? Które role pełnią najczęściej, z jakim społecznym skutkiem?” (Mucha 2008: 40 – 41). Odpowiedź na powyższe pytania nadałaby wymiar praktyczny podjętym rozważaniom, określając nie tylko rolę samego badacza w stosunku do przedmiotu jego badań, ale również zarysowałyby kierunek praktycznych udoskonaleń w szerszym sensie społecznym. Warto mieć na uwadze powyższe kwestie, gdyż mogą one stanowić interesującą ramę do oceny rozmaitych rozstrzygnięć i kwestii podnoszonych przez zespół autorów w poszczególnych rozdziałach omawianego opracowania.

## Co zawiera omawiane opracowanie?

Opracowanie składa się z siedmiu rozdziałów, poprzedzonych zaledwie jednostronicową przedmową, przygotowaną przez Krzysztofa Zagórskiego. Zanim omówimy krótko, co ona zawiera, chcielibyśmy zwrócić uwagę na fakt, że recenzowana praca nie ma żadnego wyodrębnionego rozdziału, prezentującego jakieś generalizacje czy wręcz osadzone w jakimś teoretycznym kontekście konkluzje. Być może rolę tę spełniać powinien ostatni siódmy rozdział, autorstwa także Zagórskiego, dotyczący stosunku (Polaków) do demokracji i gospodarki rynkowej. O tym jednak przekonamy się w końcowej fazie niniejszych rozważań.

Co jest w przedmowie? Niewiele. Zagórski wskazuje przede wszystkim na fakt, że postawy ekonomiczne i subiektywne oceny gospodarki mają wpływ na zachowania gospodarcze ludzi i w tym kontekście także na procesy gospodarcze w skali ogólnokrajowej (por. s. 7). Jest to typowa bardzo ogólna teza leżąca u podstaw różnych odmian socjologii humanistycznej czy, szerzej, konstruktywistycznej, które wskazują na czynnik świadomościowy jako ten, który wyznacza kierunek i charakter ludzkich zachowań, czyniąc je właśnie działaniami. Jako szczególny okres analizy tych zachowań, wskazany jest ten, który: „w skali światowej nazwać można „pokryzysowym”, a który w naszym kraju – mimo uchronienia się przed najpoważniejszymi skutkami kryzysu – charakteryzuje się znaczną dozą niepewności i spowolnieniem wzrostu gospodarczego (choć nie recesją)” (s. 7). To prowadzi już wprost do rozpracowania problematyki niepewności i kryzysu, które to jest – w naszym przekonaniu – jednak dalece niewystarczające.

Problematyka ta zawarta jest w rozdziale pierwszym dotyczącym bardziej ogólnych kwestii kryzysu oraz niepewności ekonomicznej. Jego zadaniem jest także sformułowanie podstawowych założeń, pojęć oraz hipotez, które – jak rozumiemy – stanowią niejako oprzyrządowanie całego, przedstawianego w omawianej publikacji projektu badawczego. Na pierwszy ogień idą pojęcia kryzysu i niepewności. To pierwsze wykracza daleko poza tradycyjne, i utrzymane w duchu tradycji marksistowskiej, rozumienie kryzysu ekonomicznego jako określonej fazy w cyklu koniunkturalnym. Pojęcie to ma dużo szerszy charakter. Jak podkreślają autorzy: „Chodzi bowiem o współwystępowanie szerokiego spektrum powiązanych ze sobą zjawisk ekonomicznych, politycznych, społecznych, medialnych” (s. 9). Pojawia się zatem tutaj i kwestia spowolnienia tempa wzrostu gospodarczego, i utrzymywanie się postrzeganego jako wysoki poziom bezrobocia, które dodatkowo połączone jest z rozpowszechnionymi obawami przed utratą pracy oraz brakiem akceptacji „nadmiernych” różnic dochodowych, i nasilenia niekorzystnych zmian w warunkach życia, i niepewności na rynkach finansowych oraz opinii na temat destrukcji systemów zabezpieczenia

społecznego (np. systemów emerytalnych), i niestabilności politycznej wzmacnianej „propagandą klęski” oraz nasileniami buntów, kontestacji czy rozmaitych społecznych protestów, i widoczności braku porozumienia czy kryzysu ponadpaństwowych (np. europejskich) tożsamości itp.

Tak szeroka definicja kryzysu zmusza jednak do postawienia pytania, jak dalece jest to jeszcze kryzys przede wszystkim ekonomiczny, na ile zaś trzeba mówić o szerszym kryzysie społecznym, społeczno-politycznym czy wręcz społeczno-kulturowym. Autorzy zdają sobie sprawę z bardzo szerokiego i trochę chyba wszystkoistycznego ujęcia, ponieważ usiłują się ratować za pomocą próby doprecyzowania całego zagadnienia. Próba ta obejmuje wskazanie na dwa komponenty kryzysu. Po pierwsze na zmiany cykliczne w gospodarce, po drugie zaś – zmiany o charakterze strukturalnym, związane z koncepcjami interwencjonistycznej polityki państwa. Te ostatnie są właśnie powiązane z kwestiami społeczno-kulturowymi, dotyczącymi zmian postaw i wyobrażeń posiadanych przez różne grupy społeczne, klasy, warstwy, elity polityczne itp. Jeśli przyjąć w tym kontekście głoszoną w literaturze przedmiotu tezę o zwrocie kulturowym we współczesnym społeczeństwie, to ów społeczno-kulturowy wymiar kryzysu uzyskuje dodatkowe znaczenie. „Rzeczywistość medialna ma korzenie w bycie rzeczywistości obiektywnej. W pewnym jednak momencie przerasta ów byt pierwotny, przysłaniając go i unicestwiając. Widz obcuje i poznaje symulację, wizję, daleki od obiektywizmu fantazmat rzeczywistości obiektywnej” (Bogunia-Borowska 2012: 24). Zatem to właśnie media wydają się głównym czynnikiem formującym postrzeganie rzeczywistości przez ludzi w dobie współczesnej. Nie ma zatem powodów, aby sądzić, że w przypadku gospodarki będzie inaczej. W literaturze znajdziemy wiele przykładów kreowania rzeczywistości przez medialny przekaz, nie tylko w długiej perspektywie czasowej mającej na celu zbudowanie wizerunku czy wykreowania w populacji konkretnych opinii (Goban-Klas 2006: 264–273; McQuail 2007: 480–489; Pratkanis i Aronson 2005: 130–136) ale również w perspektywie krótkoterminowej której wynikiem są nierzadko intensywne i nagłe reakcje zbiorowe (McQuail 2007: 476–479). Wszystkie one wskazują, że wyobrażenia członków społeczeństwa dotyczące rozmaitych kwestii czy problemów, niekoniecznie są bezpośrednią pochodną rzeczywistego kształtu i charakteru obserwowanych zjawisk i procesów społecznych. Bardzo często bowiem to przeobrażone w procesach medialnych kształty rzeczywistości są podstawą konstrukcji dotyczących określonej rzeczywistości, dokonywanych przez poszczególne jednostki czy zbiorowości społeczne.

Jak wskazano wyżej, recenzowane opracowanie zawiera siedem rozdziałów. Dotyczą one kolejno podstawowych założeń, pojęć i hipotez (autorzy: Andrzej K. Koźmiński i Krzysztof Zagórski), obrazu gospodarki, a konkretnie: kryzysu, niepewności, postaw i zachowań (autorstwa Zagórskiego i Koźmińskiego), stosunku do sektora publicznego i interwencjonizmu państwowego (Gavin Rae),

zasad sprawiedliwości społecznej i ustalania zarobków (Witold Morawski), społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw (Małgorzata Strumińska-Kutra), prowadzenia działalności gospodarczej w warunkach niepewności (Katarzyna Piotrowska) oraz stosunku do demokracji i gospodarki rynkowej (Zagórski). Rozpatrzeć je zatem należy po kolei.

### Tezy i twierdzenia autorów

Dwa pierwsze rozdziały przygotowane zostały przez dwóch głównych inspiratorów omawianego opracowania, tj. przez Zagórskiego oraz Koźmińskiego. W pierwszym z nich autorzy podejmują próbę definicji podstawowych założeń. W gruncie rzeczy chodzi im jednak o uściślenie podstawowych pojęć. Pojęciem tym jest, zgodnie z doprecyzowującym obszar treściowy omawianej pracy, zawartym w podtytule, koncepcja „wyobraźni ekonomicznej”. Przyjęte za Markiem Ziółkowskim (2004), choć bez wskazania na konkretny cytat, rozumienie „wyobraźni ekonomicznej” to: „niejednorodny, zmienny i niespójny zbiór, poglądów, postaw, motywacji i luźno powiązanych ze sobą wyobrażeń” (s. 14). Jest to idea dość ogólna, która niestety nie wskazuje na żaden w miarę precyzyjny mechanizm konstrukcji jakiegoś zespołu idei, które mogą z kolei wpływać na zachowania ludzi. W tym kontekście przywoływana jest koncepcja dysonansu poznawczego, która wskazuje, że ludzie odczuwają potrzebę spójności własnych poglądów. Dlatego też autorzy deklarują poszukiwanie właśnie owych zgodności, bądź przeciwnie, sprzeczności w obrębie wyobraźni ekonomicznej. Tym, co może porządkować treści zawarte w wyobraźni ekonomicznej, są – zdaniem autorów – z jednej strony rozmaite wartości, z drugiej zaś – interesy. Niestety brakuje w tym miejscu bardziej precyzyjnego określenia, w jaki sposób owe wartości i interesy mogą stanowić podstawy mechanizmów takiego porządkowania. Zamiast tego autorzy oferują (por. s. 15) dość enigmatycznie wyglądający schemat, w ramach którego uwzględnione zostają trzy obszary. Te obszary to: poczucie niepewności, wyobraźnia ekonomiczna oraz zachowania. Można oczywiście zakładać, że są one w jakiś sposób ze sobą powiązane, niemniej jednak autorzy rozdziału nie wskazali na taki mechanizm. W efekcie poczucie niepewności, wyobraźnia ekonomiczna oraz zachowania zostały po prostu potraktowane jako poszczególne kolumny tabeli, których mechanizm powiązania nie został rozpracowany.

Na bazie tak zaprezentowanej koncepcji teoretycznej pojawiają się cele badawcze. Skąd one wynikają? Jakie jest ich uzasadnienie? Autorzy niepomniernie ułatwiają sobie zadanie formułując dwie uwagi, które warte są przytoczenia w całości. Oto one. Pierwsza z nich brzmi w sposób następujący: „Nie zamierzaliśmy weryfikować w swoich badaniach żadnej z góry przyjętej

teorii” (s. 16). Kolejna natomiast zawiera następującą uwagę, wskazującą na szczególną funkcję badań empirycznych, gdzie autorzy odwołując się do idei Roberta Mertona (por. Merton 2002: 170) stwierdzają, że: „Badania empiryczne odgrywają rolę aktywną: spełniają co najmniej cztery podstawowe funkcje, które przyczyniają się do rozwoju teorii. Zapoczątkowują, przeformułują, nadają inny kierunek i precyzują teorię” (s. 16). Warto je zapamiętać, gdyż będzie ono stanowić swoisty punkt odniesienia do formułowanej przez nas generalnej oceny prezentowanego opracowania w zakończeniu tego eseju.

Rozdział drugi należy (obok rozdziału piątego) do jednego z dwóch najobszerniejszych składających się na niniejszy tom. Zagórski i Koźmiński (tym razem w tej właśnie kolejności) skupiają się na przedstawieniu syntetycznego obrazu gospodarki, jaki można zaobserwować w świadomości społecznej Polaków. Obraz ten jest ujęty w swoistym czworokącie, którego ramiona tworzą, takie pojęcia, jak: kryzys, niepewność, postawy i zachowania. Elementami tego obrazu są: prezentacja poglądów na istnienie i dolegliwość kryzysu, następnie poglądy na jego społeczno-ekonomiczne źródła i konsekwencje, oceny i przewidywania zmian sytuacji gospodarczej Polski oraz materialnych warunków życia rodzin, postrzegania i niepewności przewidywań co do sytuacji gospodarczej i warunków życia, deklaracje dotyczące zachowań ekonomicznych w kontekście kryzysu, niepewności i wzrostu cen, wreszcie podejmowanie zachowań konsumpcyjnych oraz oszczędzania i decyzji brania kredytów. Warto podkreślić, że całość napisana jest klarownie, precyzyjnym językiem, zaopatrzona w liczne tabele i ryciny obrazujące omawiane zjawiska i zależności pomiędzy nimi. W rozdziale tym – podobnie jednak jak i w poprzednio przedstawianych rozważaniach wstępnych – nie widać jednak odniesienia od jakiejś ogólniejszej koncepcji teoretycznej. W jednym momencie znajdujemy uwagę wskazującą na Polskę jako jedyny kraj europejski, który uniknął „najpoważniejszych skutków światowego kryzysu finansowego” (por. s. 21). W innym miejscu mamy nawiązanie do hipotezy, dotyczącej „silnego wpływu postrzegania sytuacji kryzysowej na poczucie niepewności, dotyczącej zarówno gospodarki, jak i własnej sytuacji materialnej” (por. s. 39). W jeszcze innym miejscu mamy odniesienie do tzw. modelu SEUT, który podlega dokonywanej przez badaczy weryfikacji (por. s. 59). Całość rozważań zawartych w tym rozdziale zostaje podsumowana w – jak zidentyfikowaliśmy – ośmiu przekazach (por. s. 73 – 75), w których zawarto następujące stwierdzenia: 1) PKB jest raczej niedoskonałą miarą rozwoju społeczno-gospodarczego<sup>1</sup>; 2) w procesie formułowania opinii na temat kryzysu i stanu gospodarki Polacy opierają się raczej na przekazach medialnych; 3) stopień optymizmu i pesymizmu w odniesieniu do warunków życia w niedalekiej

<sup>1</sup> Syntetyczną analizę tego zagadnienia w literaturze przedstawił między innymi Piotr Nowak (por. 2012: 16–20).

przyszłości ulega zmianom, mimo że bieżące oceny poziomu życia nie ulegały zmianom; 4) źródła kryzysu dostrzegane są w gospodarce światowej (europejskiej) oraz w rozmaitych obserwowalnych w niej patologiach i braku kontroli państwa nad gospodarką w naszym kraju; 5) Polacy zdecydowanie opowiadają się przeciw redukcji wydatków na cele socjalne, a tylko w niewielkim stopniu za oszczędnościami; 6) zachowania ekonomiczne Polaków potwierdzają generalną tendencję do utrzymywania wzorów konsumpcji nawet w obliczu spadku dochodów; 7) mechanizmy konsumpcyjne Polaków nie odbiegają od tych, które zaobserwowano już dawniej w bardziej rozwiniętych społeczeństwach o gospodarce rynkowej; 8) nadzieje, przewidywania i obawy ludzi zależą bardziej od docierających wiadomości niż od rzeczywistej sytuacji ekonomicznej. Ta ostatnia uwaga jest potwierdzeniem ogólniejszych tez, sformułowanych wyżej na podstawie literatury dotyczącej wpływu mediów i przekazów medialnych na funkcjonowanie społeczeństwa.

Kolejny rozdział, którego autorem jest Gavin Rae, dotyczy szczególnego problemu. Autor poddaje analizie stosunek społeczeństwa polskiego do problematyki sektora publicznego oraz interwencjonizmu państwowego. Szczególny wydzźwięk tej problematyki określa dodatkowo aktualna sytuacja globalnej gospodarki, na której cieniem kładzie się finansowy kryzys z roku 2008. Kryzys ten w niemal wszystkich krajach doprowadził do spowolnienia wzrostu, a w wielu wręcz do zwijania się gospodarki. Ponadto, co niezwykle istotne, wywołał zjawiska perturbacyjne nie tylko w obrębie finansów czy, nawet szerzej ujętej, gospodarce, ale w kwestiach społecznych i problemie postrzegania skutecznych narzędzi i mechanizmów, dotyczących przeobrażeń społeczno-ekonomicznych, co odbiło i odbija się także na rozmaitych konfliktach w sferze polityki. W szczególności chodzi tutaj o kwestie relacji między rynkiem, jako uniwersalnym i najlepszym wedle koncepcji neoliberalnych mechanizmem zmiany społecznej, a rolą i znaczeniem państwa w oddziaływaniu na procesy rynkowe oraz w korygowaniu ich skutków. Zdaniem wielu wspomniany kryzys finansowy stanowi dowód bankructwa koncepcji neoliberalnych wprowadzanych w życie od lat osiemdziesiątych XX wieku, najpierw w Wielkiej Brytanii oraz Stanach Zjednoczonych pod etykietami thatcheryzmu i reaganomiki, a następnie także w wielu innych krajach i regionach świata (Jakóbiak 2012) pod postacią rozmaitych programów oszczędnościowych (*austerity programs*), w tym także i w krajach postkomunistycznych, włączając w to Polskę i tzw. plan Balcerowicza (por. np. Przybyciński 2011; Rolski 2013). Autor zdaje sprawę z tych dyskusji, odnosząc się do kilkunastu pozycji zagranicznych i krajowych (por. s. 77–78), poszerzając to następnie o bardziej szczegółowe kwestie, takie jak: dziedzictwo historyczne krajów Europy Środkowo-Wschodniej (por. s. 78–79), drogę odejścia od komunizmu (por. s. 79–80), aż po dość enigmatycznie zatytułowany podrozdział „Nieefektywność i kompatybilność” (por. s. 80–83), który



po bliższym zapoznaniu się, okazuje się krótką prezentacją dyskusji pomiędzy zwolennikami inwencji państwa a przedstawicielami szkoły ekonomii neoklasycznej.

Dyskusja ta znajduje podsumowanie w zamieszczonej na stronie 82 tabelce, gdzie autor zbiera zasadnicze poglądy – jak to określa – etatystów i neoliberalów, dotyczące pięciu podstawowych kwestii: własności państwowej, efektywności gospodarczej, interwencji rządu, gwarancji powszechnie dostępnych usług publicznych i świadczeń, dostępności usług publicznych i świadczeń. W odniesieniu do tych czynników analizowane są następnie postawy społeczno-ekonomiczne Polaków, dotyczące konkretnie: stosunku do prywatyzacji, postrzegania zalet przedsiębiorstw państwowych i prywatnych, interwencjonizmu państwowego oraz komercjalizacji usług publicznych. W kontekście przedstawionych problemów autor formułuje cztery hipotezy, dotyczące postaw społeczno-ekonomicznych Polaków. Brzmia one w sposób następujący: „1. Większość polskiego społeczeństwa będzie wyrażać opinie zbliżone do etatyzmu. 2. Etatyzm będzie silniejszy w przypadku kwestii socjalnych, a słabszy w przypadku tych, które są bezpośrednio związane z gospodarką. 3. Można się spodziewać znacznych różnic między poszczególnymi grupami społecznymi, wynikających z tego, jak grupy te postrzegają swoje interesy [...] 4. Osoby silniej uzależnione od państwa (np. osoby starsze, o niskich dochodach, gorzej wykształcone czy zatrudnione w sektorze publicznym) będą wyrażać opinie bardziej zbliżone do etatyzmu niż osoby mniej zależne od państwa i bardziej zdolne do niezależnego funkcjonowania w gospodarce rynkowej (o wyższych dochodach, młodsze i pracujące w sektorze prywatnym)” (por. s. 83–84).

W podsumowaniu Rae wskazuje, że polskie społeczeństwo wyznaje poglądy bardziej zbliżone do etatyzmu, co uzasadnia w dużej mierze historią silnego wbudowania sektora państwowego w gospodarkę i społeczeństwo, wzmocnione dodatkowo nawykami wyrobionymi w okresie komunizmu i negatywnych skutków transformacji ustrojowej, jak również oddziaływaniem obecnych zjawisk kryzysowych we współczesnej kapitalistycznej gospodarce. Oznacza to, że hipoteza pierwsza została potwierdzona. Podobnie dzieje się w przypadku hipotezy drugiej. Pojawia się tutaj – jak to określa autor – niespójność pomiędzy wyższą oceną sektora prywatnego, jeśli chodzi o efektywność ekonomiczną oraz wyższą oceną gwarancji socjalnych ze strony sektora państwowego. Czy to rzeczywiście niespójność? Nie zgadzamy się w tym miejscu z autorem. Wręcz przeciwnie, uważamy, że takie poglądy dowodzą spójności na najbardziej elementarnym poziomie racjonalności, tj. takim, w ramach którego efekt działań powinien być bardziej wartościowy (niekoniecznie większy w sensie ilościowym). Stosując zasadę brzytwy Ockhama, czyli wartościując funkcjonowanie prywatnego i publicznego sektora gospodarki na jednym poziomie racjonalności, chodzi tutaj o nic innego jak dbałość obywateli o swój partykularny interes.

Oznacza to zabezpieczenie bytu materialnego, zarówno opartego na efektywności gospodarki (wyższej w obrębie sektora prywatnego), jak i rozwiązania gwarantującego bezpieczeństwo socjalne (pewniejsze w ramach sektora państwowego). Naszym zdaniem sposób myślenia badanych jest jak najbardziej spójny z uwagi właśnie na racjonalność. Co jest bowiem istotą poglądów badanych? Z jednej strony jest to wsparcie bardziej efektywnego systemu stosunków ekonomicznych, z drugiej strony zaś jest to takie samo wsparcie tego sposobu organizacji stosunków ekonomicznych, który zapewnia lepsze gwarancje socjalne dla jego uczestników. Problem chyba polega na tym, że jest to zderzenie dwóch odmiennych logik dotyczących funkcjonowania społeczeństwa. Z jednej strony jest to logika efektywności, z drugiej zaś – logika przyjaznego traktowania członka społeczeństwa. Uważamy, że tę drugą logikę można także potraktować jako logikę efektywności, tyle że nie operującą klasycznie rozumianym pojęciem efektywności ekonomicznej (wielkość i jakość produktu materialnego), ale używającą bardziej współczesnego właśnie pojęcia efektywności, którego istotnym elementem jest zadowolenie (*wellbeing*) uczestników procesu. Można tutaj byłoby przywołać tradycyjne rozróżnienie poczynione przez Maksa Webera na tzw. racjonalność formalną i substancjalną, w obrębie którego ta pierwsza kojarzona byłaby z efektywnością ekonomiczną, natomiast ta druga z tym, co możemy określić mianem efektywności socjalnej.

Kolejny, tj. czwarty, rozdział jest obszernym opracowaniem, zajmującym niemal 40 stron tekstu. Autorem jest jeden z nestorów socjologii polskiej, szczególnie jeśli chodzi o problematykę analiz relacji między gospodarką i społeczeństwem, tj. Witold Morawski. Rozdział dotyczy absolutnie fundamentalnego problemu opinii polskiego społeczeństwa na temat zasad sprawiedliwości społecznej oraz reguł ustalania zarobków. Innymi słowy, dotyczy jednego z podstawowych aspektów problematyki struktury społecznej, czyli kwestii uzasadnienia istniejących nierówności społecznych (Domański 2007). Ten obszerny tekst przygotowany został z niebywałą precyzją. Podzielony jest na dziesięć podrozdziałów, które tworzą wyraźnie czytelny schemat myślowy. Pierwszy podrozdział zatytułowany „Cele i treść” to bardzo precyzyjne wskazanie na przedmiot analiz, który – wedle określenia autora – zawiera pięć zasadniczych kwestii, czyli: tło intelektualno-historyczne problemu, omówienie zasad sprawiedliwości społecznej, omówienie wyników badań sondażowych z roku 2012, odniesienie do wcześniejszych badań, tj. tych z lat 1988, 1989, 1991, 1997 oraz rekonstrukcję zmieniających się opinii Polaków w wyżej wskazanych kwestiach (por. s. 107–108). Te wszystkie elementy omawiane są następnie w kontekście wyników badań empirycznych oraz zderzania ich z relacjami pomiędzy Polską i Zachodem (por. s. 108–112), z zasadami sprawiedliwości dystrybucyjnej Rawlsa (por. s. 112–114), równości szans w Polsce, trzy razy niższej niż na Zachodzie (por. s. 115–118), praktykowania zasad merytokracji w Polsce (por. s. 118–122),

zasad tzw. egalitaryzmu prymitywnego (por. s. 122–126) oraz codziennych (jak określa to Morawski) realiów ustalania zarobków w latach 1988, 1991, 1997 i wreszcie realizowaniu idei sprawiedliwości społecznej w tzw. „czasach niepewności” (por. s. 127–140). Co z tych badań wynika? Przede wszystkim chodzi o dwa najbardziej istotne ustalenia. Po pierwsze o to, że społeczeństwo polskie jest niezadowolone z funkcjonowania dwóch strategicznych zasad sprawiedliwości społecznej, czyli z jednej strony formalnej równości szans, z drugiej zaś – równości faktycznej, czyli proporcjonalności korzyści w efekcie wkładu pracy. Zadowolenie z obu tych zasad jest zdecydowanie niższe niż prezentowane przez członków społeczeństw tzw. „starej” Europy (por. s. 140). Z kolei drugie ustalenie dotyczy bardzo istotnej sprzeczności obserwowanej w świadomości badanych członków społeczeństwa polskiego. Z jednej strony jest to – jak pisze autor (por. s. 140) – odrzucenie zasad prymitywnego egalitaryzmu (wszystkim „po równo”), z drugiej zaś – niepewności, której konsekwencją jest popieranie zasad merytokracyjnych w gospodarce rynkowej. Ważna jest w tym kontekście otoczką historyczna i społeczno-kulturowa (działalność „Solidarności”, „terapia szokowa” itp.). W świadomości społeczeństwa polskiego osadziły się bowiem treści związane ze sprawiedliwością społeczną oraz „kapitalizmem zorganizowanym” leżącymi u podstaw ekonomicznego programu „Solidarności”, jak również wartości odnoszące się do podstaw doktryny neoliberalnej, stanowiącej ideologiczną ramę podjętych po 1989 roku reform gospodarczych.

Z kolei piąty rozdział jest skoncentrowany na zagadnieniu społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw oraz postawach wobec tego zagadnienia. Jest to rozdział bardzo obszerny, liczący ponad 50 stron, w którym ponad 20 stron stanowi wprowadzenie do problematyki, w kontekście którego znajduje się uzasadnienie pięciu zasadniczych hipotez badawczych. Hipotezy te dotyczą – najogólniej rzecz biorąc – rozmaitych czynników, jakie mogą wpływać na postawy w stosunku do społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw. O jakie to czynniki chodzi? Jest ich pięć i zostały zestawione w dwóch grupach. Pierwsza z nich odnosi się do tzw. postawy neokorporatystycznej. To interesujący neologizm wprowadzony przez autorkę rozdziału (Marta Strumińska-Kutra), która definiuje go w sposób następujący: „Postawy charakterystyczne dla systemu gospodarki koordynowanej zostały zoperacjonalizowane jako akceptacja dla systemu przetargu zbiorowego i partnerstwa społecznego” (por. s. 171). Dwie pierwsze hipotezy mówią zatem, iż im silniejsze tego typu postawy, tym słabsze poparcie dla koncepcji społecznej odpowiedzialności (biznesu) (por. s. 170) oraz dla społeczno-filantropijnego modelu odpowiedzialności (por. s. 171). Uzupełnione one zostają przez kolejną hipotezę, która zakłada, iż im bardziej krytyczna ocena gospodarki centralnie planowanej, tym mniejsze jest poparcie społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw (s. 171). Trzeba przyznać, że sformułowanie tych hipotez nie jest nadzwyczaj klarowne przede wszystkim z uwagi na

to, że w obrębie zmiennej niezależnej autorka posługuje się dwoma różnymi pojęciami, tj. „postawą neokorporatystyczną” oraz „oceną gospodarki centralnie planowanej”. Czy to są pojęcia tożsame? Nie można niestety uzyskać w tym względzie jasności. W części drugiej w obrębie wspomnianej zmiennej niezależnej pojawiają się dwie charakterystyki, tj. „zaufanie do instytucji” oraz „anomia społeczna”. Ich wyższa wartość (czy też natężenie) ma w pierwszym przypadku wpływać na pozytywne postawy wobec społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw (por. s. 189), w drugim zaś odwrotnie, na negatywne postawy w stosunku do tejże odpowiedzialności (por. s. 192).

Podsumowanie tego rozdziału zawiera twierdzenia wskazujące, że „postawy oczekujące od przedsiębiorstw zaangażowania na rzecz dobra wspólnego i dobra poszczególnych interesariuszy łączą się z postawą neokorporatystyczną” (por. s. 193) wbrew oczekiwaniom. To ustalenie obala także – zdaniem autorki – kolejną hipotezę, która wskazywała, że postawy neokorporatystyczne „łączyć się będą ze szczególnie niechętnym stosunkiem do działań w zakresie odpowiedzialności społeczno-filantropijnej” (s. 193). Podobnie jest w przypadku hipotezy trzeciej. Jak podkreśla autorka: „na poziomie postaw opinii publicznej efekt postsocjalistyczny nie daje się zaobserwować” (por. s. 193). I doprecyzowuje: „Przypomnijmy, że polega on na kojarzeniu społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw ze zobowiązaniami narzucanymi firmom przez poprzedni system (gospodarkę socjalistyczną), co skutkuje odrzuceniem idei przez osoby wykazujące poparcie dla gospodarki rynkowej. Na poziomie populacji postawy w stosunku do gospodarki socjalistycznej nie różnicują postaw wobec społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw” (por. s. 193). Jeśli chodzi o dwie kolejne hipotezy, to ustalenia są następujące: „Wbrew przewidywaniom zawartym w hipotezie społeczna odpowiedzialność nie wykazuje zależności od stopnia zaufania do instytucji. Wykazuje za to istotną zależność w stosunku do natężenia anomii społecznej. Ponownie jednak kierunek zależności jest odwrotny od przewidywanego: im większe natężenie anomii, tym oczekiwania w stosunku do przedsiębiorstw stają się większe” (por. s. 193). Odniesienia do hipotez i ich weryfikacji stają się podstawą bardziej ogólnych stwierdzeń, takich jak np. to: „Podsumowując, oczekiwania, że przedsiębiorstwa przejmą część odpowiedzialności za dobro wspólne oraz podejmą aktywności w kierunku zabezpieczenia dobra interesariuszy wewnętrznych i zewnętrznych, wiążą się z postawami neokorporatystycznymi, interwencjonistycznymi oraz poczuciem braku wpływu na rzeczywistość, a zwłaszcza niemożności zapobieżenia nieprawidłowościom w działalności administracji publicznej i przedsiębiorstw. To ostatnie pozwala wysnuć hipotezę, że poparcie dla społecznej odpowiedzialności staje się przejawem nie tyle określonych postaw politycznych, ile raczej braku poczucia bezpieczeństwa i niepewności” (por. s. 194). To wszystko zakończone zostaje dość ogólną tezą, że w kontekście powyższych uwag zaobserwować

można także „rozdzielić między kształtem ładu społeczno-gospodarczego oraz systemem norm i wartości prezentowanych przez tzw. „szeroką opinię” (por. s. 196). Trzeba przyznać, że ta uwaga – w naszym przekonaniu – nijak się ma do wcześniejszych empirycznych analiz. Co więcej, wprowadzenie w tym rozdziale stwierdzenia, że: „nie ma jednej, dominującej kultury ekonomicznej, która zapewniałaby podstawy legitymizujące ład społeczno-gospodarczy funkcjonujący w obrębie jednego kraju” (por. s. 196) nie tylko nie wyjaśnia wcześniejszych konstatacji autorki, ale dodatkowo wprowadza nową kategorię analityczną (kultura ekonomiczna), która nie została ani wprowadzona do narracji ani wyjaśniona na wstępie wspomnianego rozdziału.

Na tym jednak nie koniec. Jest w recenzowanym opracowaniu jeszcze rozdział szósty, autorstwa Katarzyny Piotrowskiej, dotyczący relacji między ekonomiczną niepewnością a prowadzeniem działalności gospodarczej. Jest to zatem opracowanie z gatunku tzw. „aprobemów”, które bez żadnej bardziej ogólnej (analitycznej, teoretycznej) debaty stanowią płaską prezentację rezultatów badań empirycznych. Dowodem na to jest „wstęp” (por. s. 200 – 203), gdzie znajdziemy zaledwie kilka ogólniejszych uwag, nader słabo ze sobą powiązanych. Te uwagi to następujące stwierdzenia: 1) „duża część Polaków deklaruje, że gdyby mogła dowolnie wybrać miejsce pracy – zdecydowałaby się na pracę na swoim” (por. s. 200); 2) „Jednocześnie bardzo liczną (i rosnącą) jest grupa Polaków, którzy chcieliby pracować w instytucji państwowej” (por. s. 201). Dalsze dwie uwagi dotyczą pytań określających charakter obu wspomnianych grup. Jak pisze autorka: „Co więcej, można by przypuszczać, że te dwie formy zatrudnienia będą preferowane przez zupełnie inne osoby, a poparcie dla jednej z nich wykluczać będzie zainteresowanie drugą” (por. s. 201). I dalej autorka dodaje, chyba w formie hipotezy: „Jak się okazuje, niekoniecznie” (por. także s. 201). Następnie pojawiają się kolejne pytania, które – jak podkreśla autorka – mają na celu „z głębiej zarysowanych wyżej zjawisk” (por. także s. 201). Te pytania dotyczą tego: „Z czym związana jest preferencja samozatrudnienia w Polsce? Czy osoby, które wybrały taki rodzaj pracy, stanowią specyficzną, dającą się scharakteryzować grupę?” (por. s. 201). Próba odpowiedzi na te pytania konstruowana jest na podstawie przeprowadzonego latem 2012 roku badania na losowej próbie 1001 dorosłych Polaków. Próby tychże odpowiedzi zawarte są w obrębie kilku fragmentów rozdziału, które odpowiednio są skoncentrowane na generalnych społeczno-demograficznych charakterystykach osób preferujących pracę „na swoim” w przeciwieństwie do pracy „u kogoś”, preferencji samozatrudnienia w kontekście postrzegania kryzysu gospodarczego, szczególnych (ewentualnie) przysmiotach, jakie miałyby charakteryzować tych pracujących „u siebie”, czyli przede wszystkim „właścicieli firm”, wreszcie powiązania postaw wobec samozatrudnienia i deklarowanego stosunku do ekonomicznej niepewności oraz postaw – jak to określa autorka na s. 223 – wobec „pracy na

swoim” (czyli chodzi chyba właśnie o „samozatrudnienie”) a preferencji dotyczących sektora zatrudnienia.

Tak sformułowane pytania i przypuszczenia (czy to ekwiwalent hipotez? por. s. 234), nie doczekały się jednak – zdaniem autorki – wyczerpujących odpowiedzi. Przede wszystkim zaobserwować można, że spora grupa przedstawicieli społeczeństwa polskiego opowiadając się za pracą „na swoim”, ciepło jednak myśli o posadzie państwowej. Zbiorowość tę charakteryzuje nie tylko wyższe poczucie zagrożenia utratą pracy, ale też wyższy poziom sceptycyzmu wobec „sektora prywatnego oraz autonomii jego podmiotów, choćby w zakresie kształtowania cen i płac” (por. znowu s. 234). Autorka na tej podstawie formułuje hipotezę o odczuwaniu niepewności i dostrzeganiu przez badanych kryzysu. Podkreśla, że duża część badanych mimo odczuwania kryzysu (czy wręcz w związku z nim) traktuje samozatrudnienie, czyli pracę na swoim, jako preferowany sposób zarabiania na życie. Mimo wszystko zatem Polacy – zdaniem autorki – nie przejawiają lęku czy niechęci do zakładania własnych firm. Z badań okazało się jednak, że posiadający własne firmy nie są skłonni do bycia większymi optymistami niż reszta społeczeństwa. Jeśli bowiem chodzi o oczekiwania dotyczące poprawy własnej sytuacji materialnej, jak i obawy dotyczące utraty pracy posiadający własne firmy nie różnili się zdecydowanie od innych grup pracujących. Ponadto okazało się, że preferencje w odniesieniu do pracy na swoim mają zdecydowanie deklaracyjny charakter. Jak podkreśla autorka: „Zdecydowana większość osób, które w naszym badaniu wskazywały pracę we własnej firmie jako preferowaną ścieżkę zawodową, postawiona przed „wyborem” sektora zatrudnienia, wskazała państwowego pracodawcę – niekojarzącego się przecież ani z wyzwaniem, ani z niezależnością” (por. s. 326). Osoby te także bardzo często wyrażały przekonania o przewadze firm państwowych nad prywatnymi oraz popierały interwencjonizm państwowy w kontekście obaw przed utratą pracy. Konkludując autorka podkreśla, że: „Jest zatem w Polsce bardzo duża grupa osób postrzegających samozatrudnienie nie (lub w niewielkim stopniu) jako drogę samodzielności, ambitnych celów, rozwoju ani nawet jako sposób na osiągnięcie większej satysfakcji z pracy, ale jako lekarstwo na poczucie zagrożenia bezrobociem i niepewność co do tego, czego oczekiwać można ze strony firm prywatnych” (por. s. 237). Okazuje się zatem, że pozytywne postawy wobec przedsiębiorczości, zakładania i prowadzenia własnych firm obecne są w naszym kraju jako swoiste postawy wymuszone w obliczu rozmaitych zagrożeń na rynku pracy. Można chyba zatem powiedzieć, że w odniesieniu do znaczącej grupy przedstawicieli społeczeństwa polskiego prowadzenie własnej firmy jawi się jako swoiste „zło konieczne” w obliczu rozmaitych niedogodności w sytuacji życiowej wynikającej z utraty pracy albo rozmaitych perturbacji związanych z jej wykonywaniem.

Jest wreszcie ostatni rozdział, którego autorem jest pierwszy z redaktorów niniejszego tomu (Zagórski). Chodzi w nim o postawy wobec demokracji

i gospodarki rynkowej. Ten fragment rozważań także nie jest jednoznaczny w swojej wymowie, podobnie jak wszystkie wcześniej wymienione fragmenty opracowania. Ponadto autor nie pokusił się tutaj o klarowne wnioski, formułując swoje konkluzje w powiązaniu z empirycznymi rezultatami branż pod uwagę badań. Warto zatem spróbować wyodrębnić w jakiś sposób owe wnioski i na ich podstawie spróbować skonstruować jednak bardziej ogólne przesłanie. Pierwszy z zaobserwowanych wniosków wiąże się z tym, że legitymizacja (ocena) systemu gospodarczego (gospodarka rynkowa) bardziej zależy od cech społeczno-zawodowych oceniających, aniżeli ocena systemu politycznego (demokracja). Ta ostatnia jest bowiem efektem – jak to określa autor – utrwalonej postawy wynikającej z ogólnie przyjętego systemu wartości. Oznacza to po prostu tyle, że ocena gospodarki bardziej kształtuje się pod wpływem bezpośrednich doświadczeń, aniżeli ocena systemu politycznego. Kolejne trzy zgeneralizowane wnioski dotyczą powiązań ocen demokracji politycznej oraz gospodarki rynkowej. Jak wskazuje autor (por. s. 259): „ocena bieżącego funkcjonowania systemu gospodarczego wpływa około dwukrotnie silniej na legitymizację tego systemu [...] niż na przekonanie o wyższości demokracji”. Dalej jednak podkreśla, że uznanie wyższości demokracji jest dwukrotnie słabsze w oparciu o ocenę jej funkcjonowania, niż ma się to w przypadku gospodarki rynkowej. Ponadto uznanie wyższości demokracji ma dwukrotnie silniejszy wpływ na ocenę gospodarki rynkowej niż odwrotnie. W naszym przekonaniu oznacza to po prostu tyle, że badani są bardziej skłonni doceniać bezproblemowe funkcjonowanie gospodarki rynkowej aniżeli funkcjonowanie demokracji. Czy oznacza to, że wolność inicjatyw ekonomicznych jest w naszym społeczeństwie bardziej ceniona niż wolność w sensie realizacji praw obywatelskich? To bardzo istotne pytanie, które dotyczy tego, czy społeczeństwo polskie jest bardziej skłonne zrezygnować ze swobody inicjatywy ekonomicznej czy praw obywatelskich. Wydaje się niestety, że bardziej lekceważone są jednak prawa obywatelskie (funkcjonowanie demokracji). Jak wskazuje autor: „wiek i wykształcenie wpływają dwu-, trzykrotnie silniej na uznanie wyższości prywatnej gospodarki rynkowej nad socjalistyczną niż na uznanie wyższości demokracji nad ustrojami niedemokratycznymi” (por. s. 259). Oznacza to – naszym zdaniem – że kwestie ekonomiczne są silniej, jeśli można to tak określić, przepracowane w myśleniu współczesnych Polaków, aniżeli kwestie związane z funkcjonowaniem systemu politycznego.

Powyzszy wniosek ma dość pesymistyczny wydźwięk, co – musimy tu podkreślić – kłóci się z raczej optymistycznymi wnioskami Zagórskiego w końcowej części siódmego rozdziału. Wskazuje on w nich na następujące fakty (por. s. 261): 1/ najlicniejsza grupa Polaków (ale jednak tylko – co warto podkreślić – 27,2%) uznaje jednocześnie wyższość gospodarki rynkowej i demokracji; 2/ przekonanie o wyższości gospodarki rynkowej jest słabiej utrwalone w świadomości Polaków niż przekonanie o wyższości demokracji. W naszym

przekonaniu nie daje to podstaw do optymizmu w odniesieniu do postaw preferujących gospodarkę rynkową i demokrację. Wręcz przeciwnie, świadczy raczej o tym, że większość polskiego społeczeństwa nie ma wykrystalizowanych poglądów w odniesieniu do preferowanych modeli gospodarki i systemu politycznego, i w związku z tym jest podatna na polityczne manipulacje, co dokumentnie pokazały ostatnie wybory zarówno prezydenckie, jak i parlamentarne.

## Konkluzje

Niestety recenzowana praca nie jest zaopatrzona w żadne bardziej ogólne konkluzje. Nie pełni tego niestety także ostatnio omówiony rozdział autorstwa Zagórskiego. A szkoda, bo w takiej postaci całe opracowanie ma raczej charakter zestawu bardziej indywidualnych rozważań, dotyczących mniej lub bardziej ogólnych problemów, podejmowanych przez poszczególnych uczestników projektu. Zaskakuje nas ten fakt, jak również niejasne intencje autorów, jako że w rozdziale pierwszym w sposób dość klasyczny zostały omówione podstawowe założenia, pojęcia i hipotezy. Aż się zatem prosiło, aby zaopatrzyć bardzo ciekawy tom w krótkie chociażby zakończenie, w ramach którego można byłoby odpowiedzieć na pytanie, czy postawione hipotezy zostały jakoś potwierdzone, czy też nie.

Autorzy też na wstępie zaznaczyli, że świadomie nie osadzili swoich rozważań w ramach jakiejś ogólniejszej teorii. Także ten zabieg nie wydaje się nam właściwy. Podany choćby tylko w sposób skrótowy czy wręcz schematyczny zarys koncepcji teoretyczno-analitycznej spełniać może – w naszym przekonaniu – dwie funkcje. Z jednej strony funkcję porządkującą przedstawiany i analizowany materiał empiryczny, z drugiej zaś – ułatwiający właśnie konstrukcję zakończenia czy konkluzji ogólniejszych, wynikających z analizy różnych rodzajów materiału empirycznego, dotyczących różnych bardziej szczegółowych kwestii. Dobrym przykładem takiej właśnie strategii są artykuły publikowane w ostatnich dziesięciu latach przez Kazimierza M. Słomczyńskiego i jego współpracowników (por. Słomczyński i Tomescu-Dubrow 2005; Słomczyński, Janicka, Shabad i Tomescu-Dubrow 2007; Słomczyński i Janicka 2008). Dotyczą one odpowiednio wzorów przyjaźni w kontekście awansu społecznego, przemian w strukturze klasowej społeczeństwa polskiego w kontekście krystalizacji podziału na zwycięzców i pokonanych oraz polaryzacji struktury klasowej w kontekście rosnących nierówności i tzw. efektu Mateusza. W każdym z tych przypadków następuje krótkie wprowadzenie w istotę problemu tak, że formułowane przez autorów konkluzje pokazują w sposób klarowny czytelnikowi, co autorom udało się osiągnąć w odniesieniu do badań podjętych kwestii.



Zastanówmy się, czy wspomniane na początku Mertonowskie postulaty czterech funkcji badań empirycznych (2002: 170–183) zostały w ramach recenzowanego opracowania zrealizowane? Rozpocznijmy od schematu niespodzianki: autorzy raczej starali się pokazać, że już zanalizowane wyniki badań wskazują na wiele zaskakujących zależności i współwystępowania. Można zatem powiedzieć, że omawiane opracowanie w jakiś sposób spełnia tę funkcję. Z kolei ciężko jest ocenić wypełnienie funkcji przeformułowania teorii, gdyż jak pisaliśmy wcześniej, autorzy nie podjęli próby wskazania teorii przewodniej spajającej poszczególne rozdziały. Nie doszukaliśmy się również próby uogólniającej i teoretycznej syntezy *ex post* przedstawionego materiału. Trudno jest także określić, na jakich to nowych zagadnieniach teoretycznych zostały skoncentrowane zainteresowania i analizy zawarte w tym opracowaniu. W podsumowaniach konkretnych rozdziałów znajdujemy raczej klasycznie sformułowane wskazania do dalszych poszukiwań empirycznych, co jest niewątpliwą zaletą opracowania, ale jednocześnie nie spełnia wspomnianego postulatu Mertona. Jeśli wreszcie chodzi o uściślenie pojęć, to odnosimy wrażenie, że do spełnienia tego postulatu brakuje jeszcze jednego rozdziału lub obszernego zakończenia, podsumowującego części przygotowane przez poszczególnych autorów.

## Literatura

- Beck, Ulrich. 2004. *Spółczesność ryzyka. W drodze do innej nowoczesności*. Tłum. S. Cieśla. Warszawa: Scholar.
- Beck, Ulrich. 2012. *Spółczesność światowego ryzyka. W poszukiwaniu utraconego bezpieczeństwa*. Tłum. B. Baran. Warszawa: Scholar.
- Bogunia-Borowska, Małgorzata. 2012. *Fenomen telewizji. Interpretacje socjologiczne i kulturowe*. Kraków: Wydawnictwo UJ.
- Domański, Henryk. 2007. *Struktura społeczna*. Warszawa: Scholar (wydanie 2).
- Goban-Klas, Tomasz. 2006. *Media i komunikowanie masowe. Teoria i analiza prasy, radia, telewizji i Internetu*. Warszawa: WN PWN.
- Jakóbiak, Witold. 2012. *Neoliberalizm a światowy kryzys gospodarczy*. „Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH” 88: 41–62.
- McQuail, Denis. 2007. *Teoria komunikowania masowego*. Tłum. M. Bucholc i A. Szulżycka. Warszawa: WN PWN.
- Merton, Robert K. 2002. *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*. Tłum. E. Morawska i J. Wertenstein-Żułowski. Warszawa: WN PWN.
- Mills, Charles W. 2008. *Wyobrażenia socjologiczne*. Tłum. M. Bucholc. Warszawa: WN PWN.
- Mucha, Janusz. 2008. *Wyobrażenia w naukach społecznych. Przedmowa do wydania polskiego*. W: C. W. Mills. *Wyobrażenia socjologiczne*. Tłum. M. Bucholc. Warszawa: WN PWN, s. 7–44.

- Nowak, Piotr. 2012. *Rozwój obszarów wiejskich w Polsce i po integracji z Unią Europejską w opinii lokalnych elit*. Kraków: Wydawnictwo UJ.
- Pratkanis, Anthony i Eliot Aronson. 2005. *Wiek propagandy. Używanie i nadużywanie perswazji na co dzień*. Tłum. J. Radzicki i M. Szuster. Warszawa: WN PWN.
- Przybyciński, Tomasz. 2011. *Kształtowanie rynkowego ładu gospodarczego w Polsce w warunkach globalnego kryzysu finansowego i gospodarczego*. „Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego” Szkoły Głównej Handlowej, 85: 244–277.
- Rolski, Mateusz. 2013. *Krytyka Planu Balcerowicza w ujęciu Grzegorza Kołodki oraz Tadeusza Kowalika*. W: „Studia Ekonomiczne” Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach nr 130: 88–100.
- Słomczyński, Kazimierz M. i Krystyna Janicka. 2008. *Polarized Social-Class Structure: On the Mathew Effect and Increasing Inequality*. „Polish Sociological Review” 4 (164): 341–358.
- Słomczyński, Kazimierz M., Krystyna Janicka, Goldie Shabad i Irina Tomescu-Dubrow. 2007. *Changes in Class Structure in Poland, 1988–2003: Crystallization of Winners-Losers’ Divide*. „Polish Sociological Review” 1 (157): 45–64.
- Słomczyński, Kazimierz M. i Irina Tomescu-Dubrow. 2005. *Friendship Patterns and Upward Mobility: A Test of Social Capital Hypothesis*. „Polish Sociological Review” 3 (151): 221–236.
- Ziółkowski, Marek. 2004. *Utowarowienie stosunków społecznych a rozchwianie systemów wartości we współczesnej Polsce*. „Kultura i Społeczeństwo” XLVIII(2): 3–17.

## Economic Imagination of Poles

### Summary

The reviewed volume is a result of research undertaken by a group of authors in Poland. The volume focuses the issues of economic crisis and uncertainty, attitudes and behaviours toward economy, as well as attitudes towards public sector and state interventionism and basic principles of social justice. Moreover, the authors focus on the research concerning corporate social responsibility and attitudes towards private entrepreneurship as well as democracy and market economy. In the review essay we claim that despite the importance of particular research results which seem to be important and interesting as characteristics of the current socio-economic situation in Poland, the lack of generalized conclusions resulting from a general analytical scheme, leads to a lowered evaluation of the whole work.

Key words: economy; attitudes; social justice; state interventionism; democracy.