

Żarnowska, Anna

Próby kształtowania autowizerunku w wielkomięjskiej opinii publicznej. Przedsiębiorcy Warszawy i Łodzi na przełomie XIX i XX wieku

Przegląd Historyczny 95/2, 195-210

2004

Artykuł umieszczony jest w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych, tworzonej przez Muzeum Historii Polski w Warszawie w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego.

Artykuł został opracowany do udostępnienia w Internecie dzięki wsparciu Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego w ramach dofinansowania działalności upowszechniającej naukę.

ANNA ŻARNOWSKA
Uniwersytet Warszawski
Instytut Historyczny

Próby kształtowania autowizerunku w wielkomięjskiej opinii publicznej. Przedsiębiorcy Warszawy i Łodzi na przełomie XIX i XX wieku

Szkic ten zawiera kilka refleksji o tych zachowaniach przedsiębiorców w wielkomięjskiej przestrzeni publicznej na przełomie XIX i XX w., których celem było podwyższenie ich prestiżu w społeczności miasta. Uderza różnorodność dróg, jakie wybierali przedstawiciele burżuazji, aby przekonać wielkomięjską opinię publiczną o swojej wysokiej pozycji w hierarchii społecznej. Moje refleksje traktuję jako głos w dyskusji nad specyfiką społecznych dziejów nowoczesnej burżuazji i jej kultury w Polsce, a ściślej — w Królestwie Polskim, pozostającym w XIX w. (aż do 1915 r.) pod zaborem rosyjskim. Odwołuję się do przykładów Warszawy i Łodzi starając się zwrócić uwagę na podobieństwa i różnice między tymi dwoma największymi miastami na ziemiach polskich w badanym okresie. Porównawcze podejście do interesującego mnie wątku dziejów środowiska burżuazyjnego uzasadnia odmiennosc warunków historycznych, w jakich kształtowało się miejsce zbiorowości przedsiębiorców w społecznościach obu miast, ich strukturze społeczno-ekonomicznej i kulturze.

Podstawową rolę odgrywały bez wątpienia różnice charakteru i tempa rozwoju obu ośrodków wielkomięjskich oraz odmienny przebieg procesów industrializacji i modernizacji społecznej. Nie ma tu oczywiście mowy o wyczerpującej analizie tych skomplikowanych zjawisk. Jednak dwa punkty szczególnie istotne zasługują na wyeksponowanie.

I. W Łodzi wcześniej niż w Warszawie można mówić o ukształtowaniu się zbiorowości przedsiębiorców i ich rodzin jako odrębnej społeczności, w której dają się zaobserwować pewne wspólne normy zachowań i więzi środowiskowe.

Pierwsze pokolenie przedsiębiorców przemysłowych w Łodzi już w pierwszej połowie XIX w. wyraźniej niż w Warszawie wyodrębniło się jako jądro nowoczesnej burżuazji. W Warszawie co najmniej do lat sześćdziesiątych XIX w. główny zrąb kształtującej się burżuazyjnej elity tworzyli przedstawiciele bogatego kupiectwa i finansjery — bankierzy. W tym czasie wielkie burżuazyjne przedsiębiorstwa warszawskie to nadal firmy kupieckie i bankierskie. Dopiero w następnych dziesięcioleciach, poczynając od późnych lat sześćdziesiątych, przewrót techniczny, rozwój rynku wewnętrznego i rozszerzający się dostęp do rynków zewnętrznych sprzyjały intensywnemu rozwojowi przemysłu w Warszawie i w regionie warszawskim. Prowadziło to m.in. do zwiększania się roli przemysłu jako źródła

ła fortun i umacniania się pozycji ekonomicznej i podwyższenia rangi przedsiębiorcy przemysłowego wśród elity warszawskiej burżuazji¹. W tym samym czasie zwiększał się w tych przedsięwzięciach udział dysponujących kapitałem przedstawicieli starej polskiej arystokracji (Zamoyskich, Wielopolskich, Potockich, Krasińskich i in.) i bogatej szlachty ziemiańskiej (np. Ludwik Górski). W ten sposób ziemianie stawali się akcjonariuszami wielu warszawskich przedsiębiorstw kolejowych, bankowych, przemysłowych itp.

Także na początku XX w. warszawscy *bourgeois* angażowali swoje kapitały nie tylko w przemyśle, wchodząc do powstających już w tym czasie spółek akcyjnych. Ich fortuny rodzinne rozbudowywane były także drogą korzystnych mariaży. Były one kojarzone nie tylko w kręgu przedsiębiorców przemysłowych podobnej branży — co było regułą w Łodzi — ale także z udziałem innych potentatów przemysłowych, bankowych lub handlowych².

W Łodzi końca XIX w. przedsiębiorcy w większym stopniu niż w Warszawie reprezentowali już kolejną (trzecią lub co najmniej drugą) generację tej grupy i w dużej mierze wywodzili się z rodzin założycieli pierwszych kapitalistycznych przedsiębiorstw przemysłowych. Rodziny te z pokolenia na pokolenie powiększały swój majątek, kumulowały kapitały. Przy tym w stopniu znacznie większym niż w Warszawie koncentrowały kapitały i przedsiębiorstwa w przemyśle. Łódzcy przemysłowcy Scheiblerowie i Poznańscy należeli do najbogatszych w Królestwie Polskim, jednak nie przewyższali bogactwem największych fortun członków elity warszawskiej. Mimo to w szerszej opinii publicznej, jak się wydaje, w Łodzi wcześniej niż w Warszawie, postrzegano przedsiębiorców jako odrębną grupę społeczną, a ich interes ekonomiczny znajdował wsparcie w odrębnych, powołanych przez nich instytucjach (np. zrzeszenia przedsiębiorców)³.

Stąd już w połowie XIX w. w przemianach kulturowych, które towarzyszyły wyodrębnianiu się i rozwojowi burżuazji w szybko uprzemysławiającej się Łodzi — silniej niż w Warszawie dominowały elementy kontynuacji i ciągłości międzypokoleniowej. Odnosiło się to nie tylko do sfery przemysłowej przedsiębiorczości, ale i do wyborów strategii życiowych samych przedsiębiorców i ich potomków. Takie wnioski nasuwa analiza porównawcza postaw i zachowań generacji najstarszej, zarówno urodzonej w pierwszych dekadach XIX w., jak i pokoleń młodszych, wkraczających w wiek dojrzały już w ostatnich dziesięcioleciach tego stulecia.

II. W tym kontekście trudno przecenić odmienności zachowań przedsiębiorców, które m.in. wiązały się z większym w Warszawie — w porównaniu z Łodzią — różnicowaniem społeczno-kulturowych korzeni burżuazji. W Warszawie, jak już wyżej wspomniano, obok kapitalistów niemieckich i żydowskich wśród przedsiębiorców mieli swój udział — choć niezbyt liczny — przedstawiciele arystokratycznego ziemiaństwa (m.in. Przeździeccy, Łubieńscy, Branicy). Trwalsze też wydają się więzi przemysłowców z kapitałem finansowym. Natomiast mniej częste były przypadki dorobienia się dużych fortun przez wzbogaconych rzemieślników, spośród których w Warszawie rekrutowali się głównie drobni, a najwyżej średni przedsiębiorcy.

Nie bez związku z tym ujawniały się w Warszawie i w Łodzi odmienne cechy majątkowej elity burżuazji, już w końcu XIX w. okrzepłej w obu miastach. W Łodzi była ona zdo-

¹ I. I h n a t o w i c z, *Burżuazja warszawska*, Warszawa 1972, s. 124–125.

² Przykładem może tu być zawarte w 1882 r. małżeństwo syna założyciela wielkiej firmy wydawniczo-księgarskiej w Warszawie — Gebethnera z córką właściciela największego w Warszawie handlowego domu mody Hersego (J. G e b e t h n e r, *Młodość wydawcy*, Warszawa 1977, s. 27).

³ I. I h n a t o w i c z, op. cit., s. 125–126.

minowana przez przemysłowców związanych z jedną gałęzią przemysłu (włókiennictwem), podczas gdy w Warszawie do tej elity zaliczali się przedsiębiorcy działający na różnych polach — nie tylko w zróżnicowanym branżowo przemyśle, ale także w kolejnictwie, na polu wydawniczo–księgarskim czy finansowym.

Tak więc odmienności przeobrażeń struktury społecznej, które towarzyszyły wyodrębnianiu się warstwy kapitalistycznych przedsiębiorców, jak i różnice społecznych oraz etnicznych źródeł migracji do Warszawy i Łodzi, a co za tym idzie — odmiennosc tradycji kulturowych mieszkańców tych dwóch miast — wszystko to znajdowało odbicie w odmiennych wzorach zachowań przedsiębiorców, które dominowały w środowiskach warszawskich i łódzkich. Wpływało to także różnicująco na samoocenę i autowizerunek, jaki na przełomie wieków XIX i XX starała się narzucić wielkomięjskiej opinii publicznej burżuazja w tych ośrodkach.

U łódzkich przedsiębiorców na ogół niezmiennie w kolejnych generacjach daje się obserwować otwarte, niekamufłowane demonstrowanie dążenia do powiększania kapitału (nie tylko jako majątku rodzinnego). Kult zaradności w interesach i reklamowanie własnej przedsiębiorczości uznawane były za niepodlegające dyskusji normy zachowań reprezentantów tego środowiska, prowadzących interesy mężczyzn (kobiety tylko wyjątkowo — jako wdowy, jeśli rodzina akceptowała kierowanie przez nie firmą po śmierci męża⁴).

W Warszawie natomiast często już drugie pokolenie, nie tylko córek, ale także synów pionierów nowoczesnej przedsiębiorczości (jak np. synowie Leopolda Kronenberga i Jana Gotlieba Blocha, urodzeni u schyłku pierwszej połowy XIX w.) nie afiszowało się swoimi talentami i sprawnością w prowadzeniu intratnych interesów. Wielu przedstawicieli tych kolejnych już pokoleń burżuazji na ogół dysponowało odziedziczonymi przedsiębiorstwami i kapitałami. Niechętnie ujawniali oni szczegóły prowadzonych przez siebie transakcji⁵. Nie usiłowali epatować opinii publicznej swymi zdobyczami finansowymi i majątkowymi, czy sukcesami w walce konkurencyjnej.

Starali się natomiast utrwalić w świadomości społecznej przekonanie, że ich przedsiębiorczość prowadzona jest przede wszystkim w interesie publicznym, że ich bogacenie się służy wyższemu celom: przede wszystkim podniesieniu poziomu cywilizacyjnego kraju (np. inwestycje kolejowe Kronenbergów czy Przeździeckich) oraz rozwojowi polskiej kultury (np. duże kapitały Gebethnerów czy Lewenthalów, lokowane w firmach księgarsko–wydawniczych).

Ubieranie własnych interesów i własnego bogacenia się w kostium patriotyczny było charakterystyczne nie tylko dla elity warszawskiej burżuazji, ale dawało się zauważyć także w postawach wielu przedsiębiorców w Warszawie. Eksponowanie „wyższych” celów inwestycji kapitałowych miało niejako usprawiedliwiać wobec opinii publicznej ich działania jako przedsiębiorców kapitalistycznych, dowartościować je w społecznym odbiorze.

⁴ Charakterystycznym przykładem pełnej sukcesów aktywności w rozwijaniu przedsiębiorstwa i powiększaniu fortuny jest czterdziestoletnia działalność Anny Scheibler, wdowy po wcześniej zmarłym Karolu, założycielu fortuny łódzkich Scheiblerów.

⁵ Potwierdza to m.in. pochodząca z pierwszych lat XX w. korespondencja Julii Horwitz, wdowy po wcześniej zmarłym warszawskim bankierze Gustawie Horwitu. Joanna Olczak–Ronikier, autorka opartej na materiałach archiwum rodzinnego sagi rodu Horwitzów, cytując listy swej prababki stwierdza, że w pokoleniu twórców fortuny (Julii i Gustawa) operacji finansowych nie traktowano jak tabu, inaczej w następnym pokoleniu: „w pokoleniu mojej matki [żony Jakuba Mortkowicza — A. Ż.] mówiono o pieniądzu niechętnie i z pewnym zażenowaniem” (J. Olczak–Ronikier, *W ogrodzie pamięci*, Warszawa 2002, s. 136).

Natomiast w Łodzi przedsiębiorcy nie czuli potrzeby zabiegania o takie dowartościowanie — przynajmniej ze strony polskiej opinii publicznej. Ich aspiracje pod tym względem były zróżnicowane. Niemieccy przedsiębiorcy stanowili w tym czasie wśród łódzkiej burżuazji grupę względnie liczną i wyróżniającą się prestiżem społecznym (stanowiącym w znacznej mierze pochodną pozycji burżuazji w ówczesnym państwie niemieckim)⁶. W tym samym czasie, tj. w końcu XIX w., elita łódzkich przedsiębiorców żydowskich wyraźnie zabiegała o koegzystencję z silnymi ekonomicznie przedsiębiorcami niemieckimi. Toteż, w odróżnieniu od Warszawy, żydowscy przedsiębiorcy w Łodzi przywiązywali większą wagę do korzystnych notowań w opinii miejscowej społeczności niemieckiej⁷. W każdym razie w środowisku łódzkich przedsiębiorców nie było mowy o działaniu na rzecz ponadlokalnego interesu publicznego (rozumianego szerzej niż wspólne interesy łódzkich przedsiębiorców w walce konkurencyjnej z moskiewskimi), a tym bardziej na rzecz dziedzictwa polskiej kultury.

Posługiwanie się szyldem dobra publicznego znamienne było w Warszawie przede wszystkim dla niemałej grupy przedstawicieli polskiego arystokratycznego ziemiaństwa, które podejmowało działalność przedsiębiorczą w mieście. Lokowali oni kapitały, pochodzące z majątków ziemskich, na rynku nieruchomości, bądź inwestowali w hotelarstwie, komunikacji (żegluga wiślana, Kolej Warszawsko-Wiedeńska), rzadziej — w przemyśle. Swe działania biznesowe z reguły otaczali nimbem patriotycznym. Charakterystyczne to było szczególnie dla pokolenia pionierów kapitalistycznej przedsiębiorczości, aktywnego w pierwszej połowie XIX w. Jednak także ich potomkowie, następane pokolenia, kontynuując działalność przedsiębiorczą w drugiej połowie XIX i na początku XX w., nie tylko nie rezygnowali z podobnych zabiegów na rzecz pozyskania akceptacji opinii publicznej, ale jeszcze je wzmacniali.

Co więcej — te arystokratyczno-ziemiańskie wzory budowania własnego wizerunku w społecznym odbiorze upowszechniały się, stając się stopniowo normą zachowań ogółu warszawskich przedsiębiorców. Często przejmowali je przedsiębiorcy wywodzący się z rodzin mieszczańskich, np. ze środowisk rzemieślniczych. W Łodzi natomiast przedsiębiorcy nie dostrzegali potrzeby kamuflowania kapitalistycznego charakteru swej przedsiębiorczości. Wydaje się, że w tej sprawie — w przeciwieństwie do burżuazji warszawskiej — byli odporni na oddziaływanie wzorów arystokratyczno-ziemiańskich.

Trzeba tu mocno podkreślić, że jeszcze w końcowych dziesięcioleciach XIX w. opinia publiczna w Warszawie w poważnej mierze pozostawała pod naciskiem głęboko zakorzenionych arystokratyczno-ziemiańskich wzorów myślenia. Rzutowało to na pozycję przedsiębiorcy w hierarchii społecznego prestiżu, hamując niewątpliwie wzrost społecznego dlań uznania.

Ciągle jeszcze w obyczajach i życiu zbiorowym warszawskiej społeczności pojawiały się echa tradycyjnie lekceważącego stosunku (a nawet pogardy) dla zajęć w handlu czy przemyśle, a przede wszystkim próby deprecjonowania społecznej roli kapitalistycznej

⁶ U schyłku XIX w. do grona największych łódzkich przedsiębiorców przemysłowych zaliczani byli: Scheibler, Grohmann, Heinzl, Geyer, Hentschel, Kunitzer, Poznański i Rosenblat — oprócz dwóch ostatnich wszyscy byli z pochodzenia Niemcami, od dawna osiadłymi w Łodzi, gdzie dorobili się majątków (R. K o ł o d z i e j - c z y k, *Burżuazja polska w XIX i XX wieku. Szkice historyczne*, Warszawa 1979, s. 123–124; Cf. S. P y t l a s, *Łódzka burżuazja przemysłowa w latach 1864–1914*, Łódź 1994, s. 64).

⁷ Fr. G u e s n e t, *Żydowskie i niemieckie organizacje w Łodzi w XIX w.: typy i stosunki*, [w:] *Polacy — Niemcy — Żydzi w Łodzi*, red. P. S a m u ś, Łódź 1997, s. 189–190.

przedsiębiorczości. Do tego dochodziły wciąż dominujące w opinii publicznej warszawskich elit stereotypy, kojarzące obrotność i sukcesy w interesach z chciwością i nieuczciwością. Przypisywano je przede wszystkim przedsiębiorcom z żydowskim rodowodem⁸.

Trudno nie dostrzec, że konstruując swój wizerunek w opinii publicznej mieszkańców miasta warszawskie środowisko burżuazyjne poddawało się presji tych silnie zakorzenionych w świadomości społecznej stereotypów. Tym bardziej, że dawały one o sobie znać w codziennych zachowaniach przedstawicieli sfer arystokratyczno–ziemiańskich, które w komunikacji społecznej, a szczególnie w kontaktach prywatnych i w życiu towarzyskim, podtrzymywały dystans wobec burżuazji.

Toteż wielu przedstawicieli warszawskiej burżuazji podejmowało działania, które miały w opinii publicznej niejako „nobiletować” ich zabiegi na rzecz powiększania własnych dochodów drogą inwestycji kapitałowych. To m.in. tłumaczy aspiracje Leopolda Kronenberga i podejmowane przez niego próby bezpośredniego kształtowania opinii publicznej przy pomocy własnego organu prasowego⁹. Warto przy tym dodać, że w odróżnieniu od tradycyjnej elity arystokratyczno–ziemiańskiej, właśnie przedsiębiorcy doceniali rolę prasy jako środka masowego przekazu, który umożliwiał im bezpośrednie sterowanie opinią publiczną, w tym kreowanie własnego wizerunku. Obok Kronenberga także inni przedsiębiorcy i finansisci, zarówno w Warszawie, jak i w Łodzi, inwestowali kapitały w tytuły prasowe, które rokowały szeroki odbiór społeczny. Przyznawał to bez osłonek przedstawiciel młodszej generacji Gebethnerów — właściciele bogatej firmy wydawniczej w Warszawie. W 1872 r. Gustaw Gebethner wraz ze swoim współnikiem Robertem Wolffem stali się współwłaścicielami „Kuriera Warszawskiego”, najpoczytniejszego wówczas dziennika informacyjnego w zaborze rosyjskim. „Stając się równocześnie dobrym interesem pod względem handlowym, posiadał nadto »Kurier Warszawski« nieocenione znaczenie jako subtelne narzędzie do notowania najlżejszych drgnień opinii publicznej” — notował w swych wspomnieniach, po ponad stu latach, wnuk założyciela firmy Jan Gebethner¹⁰.

Wielu warszawskich przedsiębiorców i przedstawicieli elity burżuazyjnej próbowało podnieść swą rangę w opinii społecznej, ubiegając się o formalną nobilitację. Starali się ukrywać swoją kapitalistyczną przedsiębiorczość przy pomocy wielkopańskich gestów: tworząc mity rodowych gniazd, mnożąc tytuły, dodając do swej wizytówki tytuł właściciela dóbr ziemskich. W tym celu zakupywali majątki ziemskie (np. Kronenberg, Epstein, Berson) i przejmowali od arystokracji lub budowali dla siebie rezydencjonalne pałace w mieście (np. Szlenkierowie, Lilpopowie, Temler, Puls i wielu innych). Rezydencje coraz częściej miały nie tylko olśniewać bogactwem i przepychem, ale także dorównywać ziemiańsko–arystokratycznym rezydencjom kolekcjami dzieł sztuki i mecenatem artystycznym. Uderza tu różnica przy porównaniu z Łodzią.

⁸ W tym miejscu warto przypomnieć, że zgodnie z żydowskim prawem zwyczajowym „sukcesy odnoszone w interesach i bogactwo w ogólności” były — obok biegłości w talmudzie i posiadania znakomitych przodków — ważnym wyznacznikiem prestiżu społecznego. Majątek bowiem zobowiązywał do wysokich świadczeń na rzecz instytucji religijnych i na cele charytatywne. Z. B o r z y m i ń s k a, *Żydowska naręczona, żydowska żona*, [w:] *Kobieta i małżeństwo. Społeczno–kulturowe aspekty seksualności. Wiek XIX i XX. Zbiór studiów*, red. A. Ż a r n o w s k a i A. S z w a r c, Warszawa 2004, s. 119–141.

⁹ Stała się nim zakupiona w 1859 r. „Gazeta Codzienna”, której tytuł zmienił następnie na „Gazetę Polską”. R. K o ł o d z i e j c z y k, op. cit., s. 122.

¹⁰ J. G e b e t h n e r, op. cit., s. 36.

Wprawdzie poczynając od lat siedemdziesiątych XIX w. najwięksi łódzcy przemysłowcy pochodzenia niemieckiego, a następnie również żydowskiego, wraz z umacnianiem swych fortun, nabywali dobra ziemskie, a niektórzy nawet urządzali tam swoje rezydencje¹¹. Jednak przypadki nabywania dóbr ziemskich przez łódzkich przedsiębiorców w niewielkim tylko stopniu mogą świadczyć o tym, że wzory arystokratyczno–ziemiańskiego stylu życia zaczynały być dla nich atrakcyjne. Nie ukrywali oni bowiem przed opinią publiczną, że były to przede wszystkim inwestycje kapitałowe.

Nabywając posiadłości ziemskie czy budując sobie pałacowe rezydencje najbogatsi łódzcy przemysłowcy postrzegali w nich przede wszystkim symbol awansu na drabinie możliwości. Większość spośród nich traktowała nabycie majątku ziemskiego jako symboliczny akt uwieńczenia ich sukcesu. Stawało się to jednym z głównych argumentów, przy pomocy którego chcieli zdobywać uznanie opinii publicznej. Dopiero na dalszym planie — i wśród nielicznych spośród tych fabrykantów, którzy stali się właścicielami ziemskimi — pojawiały się rachuby na podwyższenie pozycji w społecznej hierarchii prestiżu poprzez zmniejszenie dystansu wobec polskiego ziemiaństwa, jego tradycji i stylu życia. Świadczą o tym niezbyt liczne, raczej pojedyncze w Łodzi przypadki starań o uzyskanie tytułu szlacheckiego¹².

W odróżnieniu od „modelu łódzkiego” na pierwszy plan podobnych inwestycji warszawskich przedsiębiorców wysuwa się dążenie do dorównania „wyższym sferom”.

Nie ulega wątpliwości, że przedsiębiorcy łódzcy budując swój wizerunek na użytek opinii publicznej — nawet przy zastosowaniu zbliżonych środków — ujawniali w porównaniu z burżuazją warszawską odmienne społeczne aspiracje.

Odmienności aspiracji społecznych między przedsiębiorcami w Łodzi i Warszawie w znacznej mierze związane były z odmiennymi postawami i zachowaniami tak warszawskich, jak i łódzkich przedsiębiorców, związanych korzeniami z kulturą niemiecką lub żydowską. Niemalże znaczenie miały różnice proporcji między tymi grupami. Według szacunków Ryszarda K o ł d z i e j c z y k a około 1890 r. w Łodzi wyraźna była przewaga burżuazji niemieckiej i żydowskiej (na około 5 tys. właścicieli większych przedsiębiorstw, prawie 1/3 stanowili Żydzi, nieco powyżej 1/4 — Niemcy i tyleż — Polacy). Natomiast wśród warszawskiej burżuazji przeważał żywioł polski, Żydzi stanowili liczebnie mniejszą, ale dominującą ekonomicznie jej część, a stosunkowo najmniejszą grupę tworzyli przedsiębiorcy Niemcy¹³.

Nie bez związku z tym pozostaje różny stopień zintegrowania tych grup z polskim otoczeniem, znacznie bardziej zaawansowana ich akulturacja na gruncie warszawskim w porównaniu z Łodzią.

W Warszawie, zapewniając sukcesy swym firmom, duża część przedsiębiorców pochodzenia żydowskiego, a także niemieckiego — w znacznej mierze zasymilowanego (szczególnie w młodszych dziewiętnastowiecznych pokoleniach), nie żałowała starań, aby wizerunek jej działalności na polu interesów w szerszym odbiorze społecznym kojarzony był z wypełnianiem przez nich misji patriotycznej na rzecz kultury polskiej.

¹¹ S. Pytlaś, *Majątki ziemskie łódzkich przemysłowców w okresie zaborów*, [w:] *Aktywność gospodarcza ziemiaństwa w Polsce w XVIII–XX wieku*, pod red. W. Cabana i M. B. Markowskiego, Kielce 1993, s. 99–110.

¹² Ibidem, s. 99.

¹³ R. Kołodziejczyk, op. cit., s. 123.

Dzieje warszawskich rodzin związanych z bogatymi firmami księgarsko-wydawniczymi (Gebethner, Hoesick, Mortkowicz) dostarczają spektakularnych przykładów ekspozycji przez tych przedsiębiorców swych zasług dla umacniania polskiej tradycji kulturowej. Tak np. w wielu zapisach źródłowych, wychodzących ze środowiska przedsiębiorców księgarskich (jak korespondencja — także prywatna — oraz pamiętniki i wspomnienia) silnie akcentowano udział tych firm we wprowadzaniu na warszawski rynek księgarski (poddany cenzurze i naciskowi rusyfikacji) także dzieł polskich autorów.

Podobne akcenty do autowizerunku przedstawicieli elity warszawskiego środowiska burżuazyjnego wprowadzały ich dotacje na rzecz prac naukowych czy literackich, jak również — niezbyt zresztą liczne — fundacje szkół (np. dotacje Kronenbergów na rzecz Szkoły Handlowej, czy ufundowanie Szkoły Technicznej przez bankiera Hipolita Wawelberga, a niedzielnej Szkoły Handlowej przez Henryka Stanisława Bruna, przemysłowca i kupca w branży metalowej). Te imienne dotacje — zdaniem Ireneusza I h n a t o w i c z a — łączyły w sobie nie tylko „akcenty patriotyczne i mecenat oświatowy” oraz przynosiły dochody (np. niektóre szkoły), ale także stawały się pomnikiem zasług ofiarodawców dla polskiej kultury¹⁴.

Charakterystyczne jest dla warszawskiego *bourgeois*, że ten segment jego autoportretu — zasługi dla polskiej kultury — w znacznym stopniu niezależny był od jego etnicznych korzeni. Warto przy tym zwrócić uwagę, że istotną rolę w realizowaniu tych patriotycznych, propolskich aspiracji pełniła kobieca część tego środowiska: żony i córki (popieranie artystów i pisarzy, działalność charytatywna, szczególnie na rzecz oświaty i szpitalnictwa). Tendencję tę — manifestowania swych związków z polską kulturą — uznać trzeba za specyficzny element „wizytówki” burżuazji warszawskiej.

W końcu XIX i na początku XX w. dążenia przedsiębiorców do podwyższenia swego prestiżu, w opinii publicznej — także poza własnym środowiskiem — nabrały intensywności. Mimo wspomnianych wyżej odmienności Warszawy i Łodzi, było to zjawisko wspólne nie tylko dla elity burżuazyjnej, ale i dla szerszych kręgów przedsiębiorców obu miast. Wspólne było także budowanie tego prestiżu przez eksponowanie „fachowości” jako symbolicznego wyróżnika przedsiębiorcy¹⁵. Dodać trzeba jednak, że — szczególnie w pierwszym pokoleniu zołowych przedsiębiorców zarówno w Łodzi (np. Ludwik Grohman, J. Kunitzer, A. Steinert), jak i w Warszawie (np. Leopold Kronenberg, Jan Gotlieb Bloch) ich wiedza fachowa na ogół nie była wspierana odpowiednim wykształceniem¹⁶.

Mimo to wysokie uznanie dla wyrobienia technicznego i umiejętności fachowych oraz eksponowanie własnej fachowości zajmowało ważne miejsce w autowizerunku upowszechnianym przez przedsiębiorców w obu miastach. W Łodzi dochodziło do tego epatowanie swoją przedsiębiorczością i sprawnością organizacyjną. Ze szczególną wyrazistością ujawniały to publikowane w 1885 r. na łamach „Dziennika Łódzkiego” opinie przemysłowców łódzkich o źródłach przewagi Łodzi w walce konkurencyjnej z przemysłem moskiewskim. Do najważniejszych źródeł tej przewagi zaliczono wówczas „kapitał umiejętności”, nawyki wytrwałej pracy, oszczędność i odpowiedzialność właściciela za całość przedsiębiorstwa.

¹⁴ I. I h n a t o w i c z, *Obyczaj wielkiej burżuazji warszawskiej w XIX wieku*, Warszawa 1971, s. 167.

¹⁵ S. Pytlaś, uznaje ten kult „fachowości” za szczególnie charakterystyczny dla przedsiębiorców z niemieckim rodowodem (S. Pytlaś, *Łódzka burżuazja*, s. 91).

¹⁶ Ibidem, s. 224–230.

Taka wizytówka łódzkiego przedsiębiorcy w znacznej mierze akcentowała cechy przypisywane przez opinię publiczną w Łodzi przemysłowcom z niemieckim rodowodem. Niewątpliwie była ona kształtowana pod wpływem utrzymującej się w drugiej połowie XIX i na przełomie wieków przewagi Niemców wśród wielkich przedsiębiorców przemysłowych Łodzi.

Reklamowanie swej fachowości i sprawności w prowadzeniu przedsiębiorstwa i pomnażaniu kapitałów było — jak się wydaje — zachowaniem częściej spotykanym u przemysłowców łódzkich niż warszawskich, przede wszystkim w drugim i w następnych pokoleniach. Wprawdzie na przełomie wieków wielkie zakłady przemysłowe w Warszawie szybko się modernizowały, a kierujący produkcją byli z reguły wysoko kwalifikowani, ale wiele zapisów wspomnieniowych pozwala przypuszczać, że w kręgu elity warszawskich przedsiębiorców unikano upubliczniania mechanizmów sukcesów, czy wyjątkowo udanych operacji finansowych. Daje się to obserwować szczególnie wśród przedsiębiorców wywodzących się z arystokratycznego ziemiaństwa. Charakterystycznym przykładem są tu gesty Aleksandra Przeździeckiego, arystokraty, posiadacza rozległych dóbr ziemskich i jednego z największych udziałowców w przedsiębiorstwie Kolei Warszawsko-Wiedeńskiej. Jako wiceprezes zarządu tej kolei, dokonując często inspekcji, podróżował urzędową z wielkopańskim rozmachem salonką, do której zapraszał oczekujących na stacjach ziemian i arystokratów¹⁷.

Wśród elementów modelujących prestiżową „wizytówkę” stopniowo coraz większej wagi wśród warszawskich przedsiębiorców nabierało kształcenie dzieci. W środowisku warszawskim widać to wyraźniej niż w Łodzi; już pierwsze pokolenie twórców bogatych firm starało się, wzorem dworów ziemiańskich, zapewnić swym potomkom początkową naukę w domu, angażując nauczycielki, bony i guwernerów.

Jednak nawet w Warszawie finansowanie wyższych studiów — oczywiście tylko synów — w rodzinach mieszczańskich przedsiębiorców zdarzało się częściej dopiero w drugim lub trzecim pokoleniu, gdy zdążyły się one już wzbogacić, a ich firmy okrzepły.

Do wyjątków należy Leopold Kronenberg (1812–1878), finansista i przemysłowiec, twórca fortuny, który w młodości uprawiał studia handlowe w Warszawie i Hamburgu; jego trzech synowie (urodzeni w połowie XIX w.) otrzymali już pełne wyższe wykształcenie, w tym tylko średni syn ukończył (w Paryżu) studia techniczne, przygotowujące go do roli przedsiębiorcy¹⁸. Także założyciel dużej firmy wydawniczo-księgarskiej Ferdynand Wilhelm Hoesick (ur. w 1835 r.) nie miał nawet średniego wykształcenia (ukończył tylko cztery klasy gimnazjum), natomiast jego syn Ferdynand, spadkobierca i kontynuator, odbył wieloletnie studia — najpierw politechniczne w Rydze, a następnie filozoficzne na uniwersytetach w Niemczech (Heidelberg), na paryskiej Sorbonie i na Uniwersytecie Jagiellońskim w Krakowie¹⁹. Przykłady te potwierdzają obserwacje Ireneusza Ihnatowicza, według którego już w drugim pokoleniu warszawskich przedsiębiorców i finansistów, wśród ich potomków pojawiali się absolwenci studiów filozoficznych (i innych humanistycznych) i artystycznych (muzyka, malarstwo, rzeźba) i pierwsze przykłady ich karier naukowych. Na przełomie wieków wykształcenie wyższe zdobywały także pierwsze nieliczne kobiety, córki tych rodzin²⁰.

¹⁷ R. Przeździecki, *Aleksander Przeździecki. Historyk i literat z XIX wieku*, Toruń 1999, s. 133.

¹⁸ I. Ihnatowicz, *Obyczaj*, s. 95–96; M. Siennicka, *Child in Wealthy Warsaw Bourgeois Family. Second Half of the 19th and the Early 20th Century*, APH, t. LXXIX, 1999, s. 150.

¹⁹ F. Hoesick, *Powieść mojego życia. Pamiętniki*, t. I–II, Wrocław 1959.

²⁰ I. Ihnatowicz, *Obyczaj*, s. 99.

W Łodzi — według ustaleń Stefana Pytłasa, wnikliwego badacza dziejów łódzkiego przemysłu i przemysłowców — pierwsza generacja z reguły „nie była wykształcona, nie-liczni mieli średnie wykształcenie (np. Ludwik Geyer, Karol Scheibler). Wielu z nich miało wiedzę nabytą głównie z praktyki”²¹, czym się zresztą często szczycili upubliczniając swój autowizerunek. Nie zmienia to faktu, że coraz wyraźniej uzewnętrzniali aspiracje do zapewnienia wyższego wykształcenia swoim synom i wnukom, coraz częściej decydowały o tym względy prestiżowe. Wybierane kierunki studiów drugiej i trzeciej generacji świadczą jednak o wadze motywów praktycznych, o uwzględnianiu potrzeb rodzinnego przedsiębiorstwa. Np. Karol Scheibler jr ukończył studia politechniczne. Z kolei Izrael K. Poznański, twórca fortuny rodziny, swoje wykształcenie zakończył zapewne na progimnazjum wydzwigując się niewiele ponad poziom oświecenia elementarnego, a jego żona jakoby do końca życia pozostała analfabatką²². Ich synowie natomiast legitymowali się co najmniej średnim (Ignacy), a nawet wyższym wykształceniem (Maurycy ukończył Wyższą Szkołę Ekonomiczną w Berlinie). Wiele podobnych przykładów międzygeneracyjnych przemian zachowań w budowaniu prestiżu przedsiębiorcy przytaczają opublikowane w ostatnich latach studia historyczne Stefana Pytłasa, Wiesława Pusa, Wandy Kuźko i innych²³.

Wydaje się bezsporne, że nie tylko w Łodzi, ale także w Warszawie w rodzinach burżuazji pierwszej i drugiej generacji łatwiej decydowano się na wybór dla swych potomków uczelni handlowych czy technicznych niż na wspieranie ich studiów humanistycznych czy artystycznych. Co najmniej w przypadku jednego syna wybór zawodu winien sprzyjać jego zaangażowaniu w sprawy firmy, aby zapewnić jej kontynuację i powiększenie majątku rodziny. Zawsze zawód wybrany przez potomka w rodzinie przedsiębiorców powinien zapewnić mu co najmniej utrzymanie się w swojej sferze.

Na przełomie wieków XIX i XX, w kolejnych już pokoleniach tych rodzin, wybór „odpowiedniego” zawodu dla syna stawał się coraz częściej sprawą prestiżową. Przy tym w Warszawie czynnik ten odgrywał, jak się wydaje, znacznie większą rolę niż w środowisku łódzkim.

Pod koniec XIX w. w rodzinach przedsiębiorców warszawskich, wywodzących się z mieszczaństwa, coraz częściej ujawniały się i zaczynały być publicznie manifestowane aspiracje awansowe: dążenia do utworzenia swym synom dostępu do elity towarzyskiej i intelektualnej. Realizacji tych dążeń służyć miało zapewnienie im wyższego wykształcenia. Często przynosiło to nieprzewidziane skutki: pojawiała się groźba „wysferzenia” się syna. Zdarzało się, że rozwijające się wśród potomków tych rodzin aspiracje inteligentnie zaczynały zagrażać rodzinnym strategiom, które tradycyjnie zobowiązywały synów do zapewnienia ciągłości rodzinnemu przedsiębiorstwu.

Nie zawsze nacisk rodziny był na tyle skuteczny, aby to zagrożenie zneutralizować i doprowadzić do podporządkowania indywidualnych aspiracji syna interesom rodziny i przedsiębiorstwa, jak np. w przypadku Ferdynanda Hoesicka, którego plany naukowo-literackie musiały zejść na drugi plan wobec konieczności przygotowania się do pokierowania firmą wydawniczo-księgarską²⁴.

²¹ S. Pytłas, *Wizerunek wielkiej burżuazji przemysłowej Łodzi w okresie zaborów*, [w:] *Image przedsiębiorcy gospodarczego w Polsce w XIX i XX wieku*, red. R. Kołodziejczyk, Warszawa 1993, s. 51.

²² M. Kamińska, *Ścieżkami wspomnień*, Warszawa 1960, s. 27–28.

²³ W. Kuźko, *Metamorfozy image trzech pokoleń Biedermannów*, [w:] *Image przedsiębiorcy gospodarczego*, s. 131–150; S. Pytłas, *Wizerunek wielkiej burżuazji*, ibidem, s. 50–52; idem, *Łódzka burżuazja przemysłowa*, s. 224–232; W. Pusiński, *Żydzi w Łodzi w latach zaborów 1792–1914*, Łódź 1998, s. 156–158.

²⁴ Pod naciskiem ojca podjął studia techniczne w Rydze, aby dopiero później uzyskać jego zezwolenie na studia filozoficzne na Uniwersytecie Jagiellońskim (F. Hoesick, *Powieść mojego życia*, t. I, księga 3, Wrocław

Odmienno, ale rzadki przypadek, to losy Henryka Blocha, urodzonego w 1892 r., jedynego syna twórcy fortuny, przemysłowca i finansisty Jana Blocha, który nie podporządkował się obowiązującej w tym środowisku społecznym zasadzie zapewnienia ciągłości rodzinnym przedsiębiorstwom i zrezygnował z pozycji przedsiębiorcy na rzecz statusu właściciela ziemskiego²⁵.

Na przełomie XIX i XX w. drugie i trzecie pokolenie elity warszawskiej burżuazji dziedziczyło już na ogół niemałe, kumulowane przez parę pokoleń rodzinne kapitały. Jednocześnie, w porównaniu ze swymi protoplastami, coraz skrzętniej dopisywało do swojej „wizytówki” wszelkie koligacje z arystokracją zarówno poprzez mariaże, jak również demonstrowując przyswajane elementy arystokratycznego stylu życia. Obok tego coraz częściej sygnalizowało swoje związki z inteligencją. W kręgu tej elity, w młodszych pokoleniach pojawił się nowy akcent — kreowanie się na polskiego inteligenta. W młodszych pokoleniach aspiracje takie w coraz szerszym zakresie pojawiały się nie tylko wśród męskich potomków tych rodzin, ale także wśród córek.

Warto zwrócić uwagę na konsekwencje tego zjawiska. Wraz z takimi aspiracjami niemałej części przedsiębiorców pochodzenia niemieckiego²⁶, a szczególnie żydowskiego²⁷, u ich potomków pojawiały się dążenia i próby wejścia do kręgów inteligencji. Sprzyjało to — co najmniej do schyłku pierwszego dziesięciolecia XX w. — zanikaniu barier między inteligencją z mieszczańsko-burżuazyjnym rodowodem a inteligencją pochodzenia szlachecko-ziemiańskiego, stając się istotnym impulsem dla integrowania się wielokulturowej społeczności w Warszawie.

W kreowaniu wizerunku warszawskich *bourgeois*–przedsiębiorców przez ich córki tradycyjnie największą rolę odgrywały odpowiednio zaaranżowane mariaże.

O wzrastającej atrakcyjności wzorów inteligenckich w młodszych pokoleniach tego środowiska — a dotyczy to szczególnie młodych kobiet — świadczy m.in. wzrastająca w drugiej połowie XIX w. liczba małżeństw burżuazyjno-inteligenckich. Według szacunków Ichnatowicza²⁸ stanowiły one wówczas blisko 1/5 wszystkich zawartych małżeństw w najwzrostlejszych rodzinach warszawskiej burżuazji.

Dodajmy, że w warszawskim środowisku burżuazyjnym córki, z pewnością nie mniej często niż synowie, stanowiły element nieprzewidywalny dla budowanych strategii rodzinnych. Już na przełomie wieków coraz częściej ujawniały swoje aspiracje kształceniowe i zawodowe oraz dążenia do materialnej samodzielności. Podobnie jak w rodzinach ziemiańskich, jeszcze w końcu XIX w., plany studiów uniwersyteckich córek były w rodzinach burżuazyjnych, nawet w Warszawie, niemal zupełnie nieakceptowalne (głównie ze względu na obowiązujące konwenanse zabraniające kobiecie podróżowania bez męża lub opieku-

1959). Podobne były losy synów Leopolda Kronenberga: Władysława i Leopolda Juliana utalentowanych muzycznie, znawców muzyki, którzy przygotowywani byli do kierowania po ojcu przedsiębiorstwami i majątkiem ziemskim. Zgodnie z wolą ojca zrezygnowali ze studiów muzycznych na rzecz: pierwszy — wykształcenia technicznego, drugi — rolniczego. Jedyne syn wielkiego warszawskiego przemysłowca Karola Szlenkiera, także wbrew swej woli, zmuszony został do rezygnacji ze swych aspiracji naukowych w dziedzinie fizyki (M. Si e n n i c k a, *Rodzina burżuazji warszawskiej i jej obyczaj (Druga połowa XIX i początek XX wieku)*, Warszawa 1998, s. 70–71).

²⁵ R. K o ł o d z i e j c z y k, *Jan Bloch (1836–1902)*, Warszawa 1983, s. 291.

²⁶ Np. synowie przedsiębiorców–księgarzy Gebethnera czy Hoesicka. Cf. F. H o e s i c k, *Powieść mojego życia t. I*, s. 391 i n. oraz J. G e b e t h n e r, op. cit., s. 49 i n.

²⁷ Cf. J. O l c z a k – R o n i k i e r, op. cit., s. 23, 39–43.

²⁸ I. I c h n a t o w i c z, *Obyczaj*, s. 37.

nów). Charakterystyczny jest tu przykład Kamilli Horwitz, córki bogatej rodziny mieszczańskiej w Warszawie, której wyjazdowi na studia medyczne do Zurychu jeszcze u schyłku lat dziewięćdziesiątych XIX w. towarzyszyła odmowa zgody i wsparcia finansowego ze strony matki–wdowy, dyspozytorki dużego rodzinnego majątku²⁹. Liczniejsze wyjątki stanowiły przypadki studiów medycznych córek żydowskich rodzin burżuazyjnych na Uniwersytecie Jagiellońskim³⁰. Dla warszawskiego środowiska burżuazyjnego charakterystyczne były natomiast przypadki wspierania przez rodzinę aspiracji córek, które — wzorem dziewcząt z rodzin inteligenckich — podejmowały naukę na tajnym polskim „Uniwersytecie Latającym”. Uniwersytet ten nie dawał żadnych uprawnień zawodowych, imponował jednak młodzieży wywodzącej się z bogatych rodzin mieszczańskich, szczególnie ze zasymilowanych rodzin żydowskich. Sprzyjał bowiem integrowaniu się jej z polską inteligencją. Przykładowo wymieńmy Janinę z Horwitzów Mortkowicz, żonę i współwłaścicielkę ważnej firmy księgarsko–wydawniczej³¹.

Interesującym przejawem zmian w prezentowaniu się przedsiębiorców szerszej opinii publicznej, przede wszystkim wielkowiejskiej, był sposób demonstrowania swej zamożności, która już w końcu XIX w. powszechnie uznawana była za jeden z najważniejszych wyznaczników wysokiej rangi w społeczeństwie. Uderzają tu jednak odmienności postaw w kolejnych generacjach, jak też wyraźne różnice w zachowaniach przedstawicieli elity burżuazji w Warszawie i Łodzi.

Nie ulega wątpliwości, że planowanie małżeństw swych potomków, jak i rytuał zaślubin zawsze stwarzał rodzinom burżuazyjnym okazję do publicznego eksponowania swej zamożności. Instrumentalne traktowanie doborów małżeńskich córek i synów było niewątpliwie stałą normą strategii rodzinnych burżuazyjnego mieszczaństwa, regułą obowiązującą na wszystkich szczeblach zamożności, uniwersalnym niemal modelem zachowań burżuazji zarówno warszawskiej, jak i łódzkiej. Dobory małżeńskie potomków były w tym środowisku postrzegane jako widome świadectwo pozycji społecznej i prestiżu społecznego rodziców. Stawały się swoistym, planowym działaniem na rzecz awansu rodziny w hierarchii zamożności. Jak się wydaje, zasada ta realizowana była wśród burżuazji łódzkiej z większą konsekwencją niż wśród warszawskiej, ta ostaniam bowiem częściej ujawniała aspiracje awansu wykraczającego poza własną sferę.

Czołówka burżuazji warszawskiej w pierwszym pokoleniu, już w latach siedemdziesiątych XIX w. osiągnęła, według szacunków Ireneusza Ihnatowicza, „potęgę finansową, która mogła nie tylko równać się z majątkiem największych rodzin arystokratycznych, lecz z pewnością niejednym majątek starych rodów prześcigała”³². Jej modelowym przedstawicielem był wówczas bankier „skrzyżowany” z przedsiębiorcą. Co więcej, znaczna część tej burżuazyjnej elity została nobilitowana lub uzyskała tytuły baronów.

Mimo to w życiu społecznym nawet najbogatsi spośród nich mogli liczyć na „wpółotwarte tylko drzwi do salonu arystokratycznego”³³. Długo jeszcze i dotkliwie odczuwali bariery oddzielające ich od arystokratycznego ziemiaństwa, przede wszystkim na gruncie towarzyskim.

²⁹ J. Olczak–Ronikier, op. cit., s. 63 i 68.

³⁰ J. Suchmiejel, *Żydówki ze stopniem doktora na Uniwersytecie Jagiellońskim do czasów II Rzeczypospolitej*, Częstochowa 1996, s. 27.

³¹ Cf. J. Olczak–Ronikier, op. cit., s. 53–54 i 78.

³² I. Ihnatowicz, *Obyczaj*, s. 50.

³³ *Ibidem*, s. 51.

W tym układzie społecznym mariaże stały się głównym „sposobem” wyrównywania dystansu. Ireneusz Ihnatowicz obliczył, że w drugiej połowie XIX w. w pięćdziesięciu najbogatszych rodzinach warszawskiej burżuazji, których potomkowie zawarli małżeństwa, aż w 1/4 przypadków doszło do koligacji ze szlachtą (z rodowodem) lub arystokracją³⁴.

Obserwacja około dwustu mariaży córek warszawskich rodzin burżuazyjnych z rodowodem niemieckim i żydowskim pozwala przy tym sądzić, że na koligacjach z polską arystokracją i ziemiaństwem znacznie bardziej zależało w tym czasie przedsiębiorcom pochodzenia żydowskiego niż niemieckiego³⁵.

W większości przypadków były to czytelne dla szerokiej opinii społecznej kontrakty, zawierane między posiadaczami nazwiska i ziemiańskiego rodowodu a właścicielami kapitałów i przedsiębiorstw. W takich przypadkach, obserwowanych na przykładzie Warszawy, ceremonii ślubnej towarzyszyło upublicznienie nazwisk postaci uświetniających tę uroczystość. Tak więc dla przedsiębiorcy–głowy rodziny inicjującej mariaż stawała się ona okazją do epatowania opinii publicznej przede wszystkim swoimi znajomościami i zażyłością tyleż z arystokratami, co z elitą burżuazji³⁶. Wydaje się natomiast, że w tych przypadkach w mniejszym stopniu chodziło o demonstrację zamożności, jak to miało miejsce przy okazji zawierania małżeństw kojarzonych we własnym środowisku burżuazji.

Pod względem szokowania publiczności wystawnością i przepychem bogactwa niedoścignione wzory tworzyła burżuazja w Łodzi, szczególnie gdy dochodziło do mariażu pomiędzy rodzinami najbogatszych łódzkich przedsiębiorców. Wymownym tego przykładem był wspaniały neorenesansowy pałac, który w 1879 r. wybudował Karol Scheibler (1820–1881), najpotężniejszy łódzki przemysłowiec pierwszej generacji, jako prezent dla swej córki z okazji jej małżeństwa z młodym przedsiębiorcą Edwardem Herbstem³⁷.

W Łodzi w drugiej połowie XIX w. większość małżeństw w rodzinach przedsiębiorców zawierano we własnym środowisku. Natomiast w tym czasie w Warszawie małżeństwa skojarzone we własnym środowisku stanowiły tylko niewiele ponad połowę ogólnej liczby związków zawartych w rodzinach burżuazji. Obok mariaży z przedstawicielami arystokracji i ziemiaństwa, które szacuje się na około 1/4 związków, znaczna część — blisko 1/5 — małżeństw zawartych w tym czasie przez potomków najważniejszych warszawskich rodzin burżuazyjnych — głównie przez ich córki — wiązała te rodziny z inteligencją³⁸. Na ogół nie była to dla tych rodzin najlepsza okazja dla reklamowania swego bogactwa.

Stopień wystawności publicznej części uroczystości weselnych tak w Łodzi, jak i w Warszawie uzależniony był niewątpliwie nie tylko od bogactwa i aktualnej kondycji rodziny, ale także od tradycji rodzinnych i religijnych. Charakterystycznym przykładem może tu być brak wystawności zaślubin w 1873 r. niemieckich ewangelików: Heleny Anny Weil, pochodzącej z rodziny przemysłowo–ziemiańskiej z okolic Łodzi, z Gustawem Adolffem Geyerem, synem jednego z najbogatszych łódzkich przemysłowców Ludwika Gejera (jeśli wierzyć opisowi tego wydarzenia we wspomnieniach samej bohaterki, zapisanych po

³⁴ Ibidem, s. 52.

³⁵ M. Siennicka, op. cit., s. 37.

³⁶ Tak np. w 1885 r. uroczystość ślubną córki Jana Blocha uświetnili swą obecnością przedstawiciele co najmniej siedmiu czołowych rodów arystokratycznych, m.in. Zamoyskich, Krasińskich, Wielopolskich, Łubieńskich (ibidem, s. 52).

³⁷ I. Popławska, *Zespół fabryczno–rezydencjonalny „Księży Młyn” w Łodzi*, „Kwartalnik Architektury i Urbanistyki” 1972, nr 4, s. 302–303.

³⁸ I. Ihnatowicz, *Obyczaj*, s. 37.

ponad czterdziestu latach)³⁹. Podobnie skromny charakter miały w 1901 r. uroczystości ślubne Janiny z Horwitzów, córki żydowskiego finansisty warszawskiego Gustawa Horwitza, z księgarzem i wydawcą Jakubem Mortkowiczem⁴⁰.

Z reguły jednak w środowisku burżuazyjnym tak w Warszawie, jak i w Łodzi, zawarciu małżeństwa w rodzinie nadawano charakter wydarzenia publicznego. Upublicznianie niektórych, starannie dobranych wydarzeń z życia prywatnego stanowiło istotną część składową „wizytówki” przedsiębiorcy, adresowanej do szerokich kręgów społeczności miasta.

W drugiej połowie XIX w. coraz większego znaczenia dla tej „wizytówki” nabiera miejsce zamieszkania, jego usytuowanie w mieście i wystrój wnętrza. Siedziby (rezydencje, apartamenty), stając się specyficzną formą uzewnętrzniania przez przedsiębiorców swojej pozycji w społecznej hierarchii, sprzyjały jednocześnie częściowemu upublicznianiu ich prywatności. Taka „wizytówka” jako ważny środek podwyższania swego prestiżu w opinii publicznej służyła już nie tylko finansowej elicie burżuazji, ale także większej liczbie zamożnych przedsiębiorców.

Dowodzi tego, jak sądzę, zarówno przykład Łodzi, jak i Warszawy, choć uzewnętrzniają się przy tym dość istotne różnice w stopniu demonstrowania swego bogactwa w obu tych wielkomiejskich ośrodkach.

Warto zwrócić uwagę, że tak w Warszawie, jak i w Łodzi, pierwsza generacja przedsiębiorców, założyciele późniejszych najbogatszych nawet przedsiębiorstw i największych fortun, mieszkała na ogół umiarkowanie dostatnio lub nawet skromnie. Nasuwa się tu przykład jednego z pionierów przedsiębiorczości w Polsce, Leopolda Kronenberga, który jeszcze u schyłku pierwszej połowy XIX w., dysponując niemałym kapitałem, już żonaty, zamieszkiwał z żoną w oficynie staromiejskiej kamienicy w Warszawie w skromnym trzy-pokojowym mieszkaniu, w którym mieściło się także jego biuro (dodać jednak trzeba, że w następnych dziesięcioleciach był właścicielem kilku warszawskich pałaców i budowniczym okazałego, nowoczesnie wyposażonego pałacu-rezydencji, który stał się symbolem bogactwa i prestiżu elity warszawskiej burżuazji)⁴¹. Skromną rezydencją zadowalał się również założyciel (w latach pięćdziesiątych XIX w.) czołowego warszawskiego przedsiębiorstwa księgarsko-wydawniczego Gustaw Adolf Gebethner (1831–1901), który przez wiele lat mieszkał w małym domku z ogrodem i pasieką, w pobliżu swej księgarni. Dopiero jego syn Gustaw wznosił w rozbudowującym się centrum miasta nowoczesny budynek dla potrzeb firmy, a na siedzibę rodzinną wybrał rozległy apartament na piętrze w nowoczesnie wyposażonej kamienicy przy ul. Marszałkowskiej⁴².

³⁹ *Die Trauung wurde in einer kleinen Kirche auf der Kolonie — — vollgezogen. Es war wirklich sehr hübsch und feierlich, die ganze Kirche war sehr schön mit Blumen und Girlanden geschmückt und auf Papa's Harmonium wurde gespielt* (H. A. Geyer, *Z mojego życia (Wspomnienia z lat 1855–1914. Aus meinem Leben. Erinnerungen aus den Jahren 1855–1914)*, red. K. P. Woźniak, Łódź 2002, s. 66.

⁴⁰ „Ślub odbył się nie w synagodze, lecz w domu [rodzinnym panny młodej — A. Ż.] przy Królewskiej, w obecności rabina — — uroczystość weselna była skromna i odbywała się w kręgu najbliższej rodziny” — relacjonuje na podstawie zapisek rodzinnych jej wnuczka Joanna Olczak-Ronikier, autorka sagi rodzinnej. Nie ukrywa jednak, że ten związek przez bogatą rodzinę panny młodej postrzegany był jako mezalians (J. Olczak-Ronikier, op. cit., s. 94).

⁴¹ I. Ihnatowicz, *Obyczaj*, s. 63–65.

⁴² J. Gebethner, op. cit., s. 21 i 69–70.

Podobnie wielu z późniejszych wielkich przedsiębiorców łódzkich na początku swej kariery wykazywało z reguły umiarkowanie w urządzaniu siedzib rodzinnych⁴³.

Karol Scheibler (1820–1881) jako pierwszy spośród łódzkich potentatów przemysłowych stopniowo — poczynając od połowy lat sześćdziesiątych — przebudowywał swą siedzibę rodzinną, nadając jej cechy pałacu. Świadomie wybrał taką formę przekonywania opinii publicznej o swojej fortunie i pozycji w społeczności miasta, wyprzedzając pod tym względem warszawskiego potentata Leopolda Kronenberga, który budowę swej wspaniałej rezydencji pałacowej rozpoczął dopiero na początku lat siedemdziesiątych. Scheibler zachowywał przy tym większe umiarkowanie w demonstrowaniu swej potęgi w zewnętrznych formach architektonicznych pałacu. Szokować przepychem miał wystrój wnętrz oraz wystawność przyjęć i biesiad, których symbolem bywały najdroższe cygara i francuskie wina⁴⁴.

Od końca lat siedemdziesiątych mnożą się w Łodzi pałacowe „wizytówki” elity przemysłowców, do której należeli m.in. Herbstowie, Heinzlowie, Poznańscy, Hertzowie. Długo jeszcze charakterystyczne pozostawało dla nich lokalizowanie swych wystawnych rezydencji w pobliżu fabryk (w kilku przypadkach zgodnie ze świadomym założeniem budowy zintegrowanego kompleksu fabryczno-pałacowego), coraz mniej natomiast było samoograniczeń w demonstrowaniu przepychu także w zewnętrznym kształcie budowli pałacowych.

Najbardziej przekonywającym tego przykładem jest pałac Poznańskich, którego rozbudowę rozpoczął Izrael Poznański w połowie lat siedemdziesiątych XIX w., nadając mu zdecydowanie charakter reprezentacyjny (przebudowę ukończono dopiero około 1903 r.). Imponując monumentalnością i przepychem dekoracji, ornamentyki i przedstawień alegorycznych, nawiązujących tak do mitologii greckiej i rzymskiej, jak i do tradycji kultury żydowskiej, w otoczeniu ogrodowo-parkowym typu angielskiego, miał symbolizować ekonomiczną potęgę właściciela i nobilitować go w społecznym odbiorze⁴⁵.

Tak więc nie ulega wątpliwości, że w kolejnych pokoleniach przedsiębiorców, wraz z umacnianiem się ich gospodarczej potęgi, wyraźnie wzrastało symboliczne znaczenie ich siedzib jako świadectwa bogactwa i wysokiej społecznej pozycji, przede wszystkim we własnym środowisku, a następnie w szerszej opinii publicznej w mieście. Rolę tę pełniły zarówno specjalnie w tym celu budowane pałace czy rezydencje willowe, jak i wynajmowane apartamenty.

Pałace w rękach przedstawicieli najwyższej, najbogatszej warstwy burżuazji były w Warszawie zjawiskiem o dłuższej, w porównaniu z Łodzią, tradycji. Elita przedsiębior-

⁴³ Jeden z pierwszych nowoczesnych łódzkich przedsiębiorców, Ludwik Geyer (1805–1869), początkowo przez kilkanaście lat swej działalności zajmował niewielkie domki przy ul. Piotrkowskiej, kolejno w miarę powiększania się rodziny zmieniając drewniany parterowy na murowane i piętrowe (S. Pytlas, *Łódzka burżuazja*, s. 268–269). Izrael Poznański (1833–1900), u schyłku XIX w. jeden z najpotężniejszych łódzkich przemysłowców, w początkowej fazie rozwoju swojej fortuny (odziedziczył po ojcu niewielką tkalnię w Łodzi), mieszkał wraz z rodziną w piętrowym murowanym domu na Starym Mieście, zakupionym na potrzeby rodzinnej firmy. Dopiero po upływie kilkunastu lat rozwijania swojego przedsiębiorstwa zainicjował budowę nowoczesnego kompleksu fabrycznego i przystąpił do budowy pałacowej rezydencji (która trwała lat kilkanaście). M. Jaskułski, *Rodzina Poznańskich*, [w:] M. Jaskułski, M. Laurentowicz–Granas, M. Świątkowska, *Pałac Poznańskich w Łodzi*, Łódź 1995, s. 19 i n.

⁴⁴ I. Popławska, T. Szyburska, *Pałac łódzkiego przemysłowca z połowy XIX w.*, „Kwartalnik Architektury i Urbanistyki” t. XIV, 1969, nr 1, s. 32–43; S. Pytlas, *Łódzka burżuazja*, s. 270.

⁴⁵ M. Laurentowicz–Granas, *Rezydencja*, [w:] *Pałac Poznańskich w Łodzi*, s. 31–84.

ców warszawskich wcześniej ujawniła swoje aspiracje do legitymowania się pałacowymi rezydencjami, które jako siedziby rodów arystokratycznych stanowiły od wieków integralną część zabudowy miasta. Podczas gdy w Łodzi pałace powstawały dopiero w końcu XIX w., a ich budowniczymi byli sami przedsiębiorcy, w Warszawie z reguły przechodziły do rąk burżuazji od ich dotychczasowych arystokratycznych właścicieli. Jednak także w Warszawie dopiero w ostatnich dziesięcioleciach XIX w. wyraźniej akcentowano ich funkcje rezydencjonalne i reprezentacyjne, odtąd nabierały dla przedstawicieli elity burżuazji finansowej i przemysłowej znaczenia prestiżowego. Stawały się widomym symbolem przynależności ich właścicieli do najwyższej w społeczeństwie warstwy i — zgodnie ze świadomymi dążeniami burżuazyjnej elity — sygnalizowały opinii publicznej zanikanie dystansów między „arystokracją pieniądza” a arystokracją z rodowodem.

Na przełomie wieków w podobnym kierunku miało działać często uzupełniające samoreklamę przedsiębiorców — niezależnie na ogół od ich rodowodu kulturowego — demonstrowanie upodobań artystycznych i zaangażowania w życie kulturalnym elity. W Warszawie kręgi burżuazyjne znacznie wyraźniej niż w Łodzi ujawniały dążenia do podniesienia swego prestiżu także poza własnym środowiskiem społecznym. Służyło temu upublicznianie takich wydarzeń ze sfery prywatnej, jak udział w salonowych koncertach czy spotkaniach literackich, kolekcjonowanie dzieł sztuki i księgozbiorów, podróże artystyczne itp. Nieprzypadkowo tego rodzaju wydarzenia eksponowane były zarówno w ówczesnej prasie, jak i w rodzinnych sagach wspomnieniowych.

Także na gruncie łódzkim demonstrowanie zainteresowania życiem kulturalnym było istotnym elementem kształtowania przez przedsiębiorców swego wizerunku w opinii społecznej w mieście. Głównie jednak dotyczyło to elity najbogatszych. To najmożliwsi epatują opinię publiczną udziałem w sponsorowaniu publicznych instytucji w mieście czy gestami na rzecz mecenatu artystycznego. Wszystkie te zjawiska niewątpliwie zasługują na oddzielne omówienie, tu ograniczam się do ich zasygnalizowania (tym bardziej że poświęcono im stosunkowo wiele miejsca w opracowaniach historycznych w ostanich dziesięcioleciach⁴⁶).

W Warszawie początków XX w., kreowana przez inteligencję opinia publiczna ciągle nie mogła się uwolnić od nacisku tradycji szlachecko-ziemiańskiej. Toteż — w przeciwieństwie do Łodzi — istotnym elementem autoportretu znacznej części, jeśli nie większości, przedsiębiorców i innych posiadaczy wielkich kapitałów pozostawały tu, także w wieku XX, próby kamuflowania swojej „burżuazyjności” i przynależności do kręgu „ludzi interesu”. Dążenia takie uwidoczniły się nie tylko w pogoni za szlacheckimi nazwiskami i majątkami ziemskimi, ale również w przejmowaniu charakterystycznych dla tradycji szlachecko-arystokratycznych wzorów wystroju siedzib i rezydencji oraz elementów stylu życia prywatnego i zaangażowania w życie publicznym: od działań charytatywnych, poprzez

⁴⁶ Cf. J. Wiernicka, *Towarzystwo Zachęty Sztuk Pięknych w Warszawie*, Wrocław 1968; J. Hensel, *Mecenat finansjery warszawskiej w zakresie plastyki w drugiej połowie XIX w.*, [w:] *Dzieje burżuazji w Polsce. Studia i materiały*, t. I, red. R. Kołodziejczyk, Warszawa 1974, s. 31–100; T. S. Jaroszewski, *Wielki bourgeois — mecenasz, kolekcjoner, odbiorca*, [w:] *Mecenasz — Kolekcjoner — Odbiorca. Materiały ogólnopolskiej sesji SHS, Katowice, listopad 1981*, Warszawa 1984; S. Pytlas, *Wizerunek wielkiej burżuazji przemysłowej Łodzi w okresie zaborów*, [w:] *Image przedsiębiorcy gospodarczego w Polsce w XIX i XX wieku*, red. R. Kołodziejczyk, Warszawa 1993, s. 49–60; I. Ichnatowicz, *Obyczaj*; S. Pytlas, *Łódzka burżuazja*; D. Kacprzak, *O smaku artystycznym łódzkich przemysłowców drugiej połowy XIX i początku XX wieku*, [w:] *Rozważania o smaku artystycznym*, red. J. Pokleński, T. F. de Rosset, Toruń 2002, s. 203–226.

mecenat artystyczny i oświatowy czy inne formy wspierania polskiej kultury aż do angażowania się (sporadycznie) w działania przeciw zaborczej władzy rosyjskiej.

*

Przedstawione spostrzeżenia dotyczą wybranych tylko pól aktywności przedstawicieli warszawskiego i łódzkiego środowiska burżuazyjnego (a szczególnie przedsiębiorców) spośród tych, które na przełomie XIX i XX w. wykorzystywali oni dla budowania swego społecznego prestiżu. Odmienności postaw obu analizowanych środowisk są uderzające, podobnie jak różnice w przebiegu procesu integrowania się tych środowisk z wielkomięskimi społecznościami Warszawy i Łodzi.

Nawet te fragmentaryczne obserwacje, jak sądzę, pozwalają dostrzec w omawianych społecznościami obecność dziedzictwa wielu tradycji kulturowych i docenić siłę, z jaką ta różnorodność tradycji odciskała się na zachowaniach przedsiębiorców w przestrzeni społecznej dwóch największych miast Królestwa Polskiego.

The Industrialists of Warsaw and Łódź at the Break of the Nineteenth and the Twentieth Century Creating Their Own Image in the Eyes of the Public Opinion

The author indicates the different social status of the rich industrialists in both cities. While in Łódź the German and Jewish entrepreneurs of the textile industry, formed the elite of the city's society, in Warsaw the opulent bourgeoisie was dominated, both in wealth and in style, by the Polish landed aristocracy and, to a certain extent, the intelligentsia. In result of this, Varsovian industrialists demonstrated their high social status by seeking conjugal connections with aristocratic and intelligentsia families, adopting their behavioral patterns, purchasing aristocratic palaces for residences, acquiring landed property for the prestige of landowning, and engaging in efforts to obtain legal nobility. In general, following in the footsteps of the Polish aristocracy and the intelligentsia, representatives of the bourgeoisie did not publicly exhibit the details of their entrepreneurial activities, but tended to expose the patriotic aspect of their industrial and financial pursuits: that such work did service to the modernization of the Polish territories. In Łódź, the industrialist sphere was a closed group; also from the point of view of choice of spouses. This group was dominated by German bourgeoisie behavioral patterns: stressing own efficiency in business, publicizing the details of entrepreneurial activities, building palatial residences in the closest vicinity of their production plants, and purchasing of landed property strictly as capital investment. One of the effects of this situation was faster Polonisation of German and Jewish bourgeoisie in Warsaw than in Łódź. Apart from the differences, one can also notice similarities in the image creation efforts of the of industrialist circles of both cities. These entailed public demonstrating of affluence (residential splendor, lavish receptions, etc.), care in educating their offspring, and purchasing of press titles, with influencing public opinion as to their own image in mind.

translated by Jacek Soszyński