

Krzysztof Zagórski

"Zróżnicowanie społeczne w
perspektywie porównawczej", red.
K.M. Słomczyński i W. Wesołowski,
Wrocław 1981 : [recenzja]

Przegląd Socjologiczny Sociological Review 35, 211-232

1985

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

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

KRZYSZTOF ZAGÓRSKI – WARSZAWA

ZRÓŻNICOWANIE SPOŁECZNE W PERSPEKTYWIE PORÓWNAWCZEJ

Zbiór studiów pod redakcją
K. M. Słomczyńskiego i W. Wesołowskiego,
Ossolineum, Wrocław 1981

Recenzowana książka jest pierwszym w socjologii polskiej zbiorem makrospołecznych analiz porównawczych, obejmujących dużą liczbę różnych społeczeństw i dotyczących informacji socjologiczno-statystycznych zagregowanych na poziomie ogólnokrajowym. Ten jej charakter sprawia, iż należy do wyjątkowych pozycji w polskiej literaturze socjologicznej. Z dużym żalem stwierdzić jednak trzeba, że nie znalazła tak szerokiego odbioru, na jaki zasługuje, a nawet wielu potencjalnych czytelników nie jest po prostu świadomych jej istnienia. Wina to jednak nie autorów, a nieproporcjonalnie do wartości poznawczej niskiego nakładu, wynoszącego tylko 900 egzemplarzy. Nikt zachęcony recenzją nie znajdzie już chyba tej książki w księgarni, jeśli jednak sięgnie po nią do biblioteki, nie będzie żałował. Żałować należy natomiast, że zbyt mały nakład nie tylko drastycznie zawęził krąg odbiorców, ale przede wszystkim postawił pod znakiem zapytania możliwość włączenia książki do podstawowego zestawu lektur studentów socjologii.

Zarówno bowiem zakres tematyczny poszczególnych opracowań, obejmujący znaczną część podstawowych problemów struktury społeczno-zawodowej (szkoda, że pominięto zagadnienia ruchliwości społecznej), jak i podejście badawcze oraz związany z nim zróżnicowany a zarazem nowoczesny warsztat metodologiczny sprawiają, iż książka powinna stać się lekturą wszystkich badaczy i studentów zainteresowanych porównawczymi analizami procesów makrospołecznych a także strukturą społeczną.

Analizy w niej prezentowane oparte są na metodach ilościowych, a przedmiot ich stanowią dane statystyczne oraz wyniki masowych badań reprezentacyjnych z wielu krajów. Dane dotyczą całych społeczeństw, są więc wysoce zagregowane. Zanim przejdziemy do szczegółowego omawiania książki, warto prześledzić rozwój zainteresowań typem prezentowanych w niej analiz.

Rozwinął się on najpierw w ekonomii. Bez wątplenia sztandarowym dziełem, którego znaczenie trudno przecenić, jest tutaj *Wzrost gospodarczy narodów*

Simona Kuzneta (1976). W dziele swym Kuznets analizuje zarówno przekrojowo, jak i dynamicznie (a przy tym bardzo jasno) ogromną pozornie liczbę danych statystycznych, na temat poziomu i zmienności stóp wzrostu gospodarczego, wydajności i kosztów produkcji, a przede wszystkim sektorowej struktury zatrudnienia i produkcji.

Mariaż statystycznych analiz makrostrukturalnych przemian gospodarki, w tym struktury zatrudnienia, z socjologiczną problematyką szeroko rozumianej struktury społecznej nastąpił na gruncie prób konstruowania ogólnej teorii społeczeństwa przemysłowego (Kerr et al. 1960) lub postindustrialnego (Bell 1973) i dyskusji z tego typu teoriami (Garnsey 1975, Singelman 1978).

Z drugiej strony nagromadzenie wyników dużych reprezentacyjnych badań ruchliwości społecznej, prowadzonych w bardzo wielu krajach, skierowało uwagę niektórych socjologów na wielostronne porównania wykorzystujące to bogactwo (Miller 1960, Pöntinen 1976, Kleining 1978, Weiss 1979). Początkowo analizy tego rodzaju, choć odwoływały się do niektórych ogólnych twierdzeń Lipseta i Bendixa (1964) o ruchliwości społecznej w społeczeństwach przemysłowych, pomijały zależności pomiędzy wskaźnikami ruchliwości a wskaźnikami charakteryzującymi różne aspekty rozwoju gospodarczego.

Takie bardziej skomplikowane analizy, uwzględniające zarówno statystyczne dane o gospodarce wielu krajów, jak i socjologiczne dane o ruchliwości społecznej w tych krajach, są dotychczas stosunkowo nieliczne (Hazelrigg, Harnier 1976, Tyrce, Semyonov, Hodge 1979), a ich rezultaty trudno poddają się jednoznacznej interpretacji.

Dlatego szkoda, że problematyka ta nie została uwzględniona w recenzowanym tomie. Można jednak mieć nadzieję, że niedługo doczekamy się i polskich opracowań na ten temat.

W zakres wielostronnych analiz porównawczych dotyczących makrospołecznych problemów struktury zaliczyć też można porównania zróżnicowań dochodów ludności, choć stanowiły one częściej przedmiot zainteresowań ekonomistów i statystyków niż socjologów. Ostatnio jednak i oni zajmują się tą problematyką na makrostrukturalnej płaszczyźnie porównawczej.

Ogólnie rzecz biorąc stwierdzić trzeba, że wielostronne porównania procesów makrospołecznych, opisywanych przez dane statystyczne i socjologiczne zagregowane na poziomie krajów, są jeszcze ciągle w socjologii względną nowością, mimo istnienia dużych skomputeryzowanych banków danych, zawierających i udostępniających niezbędne informacje, jak Inter-University Consortium for Political Research w Ann Arbor (USA) czy European Archive of Social and Political Data w Essex (Wielka Brytania). Ze źródeł tych korzystali zresztą m. in. autorzy recenzowanego zbioru. Bez wątplenia najwartościowszą pozycją omawianego rodzaju jest książka pod redakcją Meyera i Hannana (1979), zawierająca serię opracowań poświęconych głównie, choć nie tylko, socjologicznym zagadnieniom wykształcenia.

Analizy danych dotyczących wielu różniących się bardzo od siebie społeczeństw, traktowanych jako całość, pociągają za sobą szereg problemów natury metodologicznej. Przykładowo tylko wspomnieć można o kwestii „przetłumaczalności” i funkcjonalnej równoznaczności wskaźników stosowanych w różnych przecież kontekstach społeczno-kulturowych lub o potrzebie odmiennego podejścia do rezultatów uzyskanych z porównawczej analizy zależności pomiędzy cechami społeczeństw globalnych a tymi samymi cechami jednostek składających się na społeczeństwa istniejące w różnych krajach. Niektórymi z takich problemów zajęliśmy się w innym miejscu (Zagórski 1982). Szkoda, że prace zamieszczone w omawianym tomie nie są poprzedzone krótką choćby prezentacją wspólnych założeń metodologicznych i dyskusją wskazującą zarówno na ich zalety, jak i rysujące się trudności. Zasygnalizowanie tych ostatnich stanowiłoby niezbędne osłabienie kategoryczności niektórych stwierdzeń zawartych w książce. Pewne zastrzeżenia na ten temat mogłyby być również dokonywane przez poszczególnych autorów. W rzeczywistości żaden z nich nie podkreślił, że uzyskane przez niego rezultaty wymagały szeregu wielce uproszczających założeń i że należy do nich podchodzić z dużą dozą ostrożności. Być może niezbędne założenia metodologiczne przyjmowano nie zawsze w pełni świadomie. Fakt ten nie dyskwalifikuje jednak wyników analiz, wykonywanych z zastosowaniem nowoczesnych metod statystycznych i opartych na pogłębionej wiedzy socjologicznej, dotyczącej analizowanych problemów.

Problematyka określona tytułem dotyczy zróżnicowań społecznych. Ich zakres jest dość szeroki i wydaje się, że rozumienie tego podstawowego pojęcia całej pracy jest dość dowolnie przyjmowane przez poszczególnych autorów. Żałować wypada, że podobnie jak nie przedstawiono we wstępie podstawowych założeń metodologicznych, tak i nie zaprezentowano wspólnej podstawy teoretycznej, lokującej poszczególne opracowania w jednolitej zarysowanych ramach ogólniejszej problematyki, określających pytania badawcze i stosowane pojęcia.

Oczywiście dobrze byłoby, gdyby książka miała wyraźnie sprecyzowane podstawy teoretyczno-metodologiczne, przyjęto jednak jej inną konwencję. Stanowi po prostu zbiór odrębnych opracowań, których wspólnymi cechami jest tematyczne powiązanie z zagadnieniami struktury społecznej oraz charakter analiz, obejmujących dane z wielu krajów, zagregowane na poziomie narodowym. Koncepcja taka związana jest po części z trybem pracy nad książką. Poszczególne opracowania powstały bowiem jako prace seminaryjne, przygotowane w Instytucie Socjologii Uniwersytetu Warszawskiego na seminarium doktorancko-magisterskim, prowadzonym przez redaktorów tomu. Jest to jeszcze jedna rzecz godna szczególnego podkreślenia, rzadko bowiem zdarza się, aby organizowane u nas seminaria owocowały tak wyrównaną jakościowo, wartościową i spójną kolekcją opracowań, nie tylko nadających się do druku we wspólnej książce, ale wręcz stanowiących istotny krok naprzód w rozwoju reprezentowanej dyscypliny naukowej.

W dalszej części recenzji wypada dostosować się do koncepcji całego tomu, rezygnując z poruszania ogólnych problemów dotyczących całości i koncentrując się na poszczególnych opracowaniach. Uczynimy to w kolejności ich zamieszczenia, korzystając jednocześnie z przywileju recenzenta, tzn. poruszając głównie problemy dyskusyjne, liczne mimo bardzo pozytywnej opinii ogólnej.

M. K o w a l c z y k, *Zróżnicowanie społeczno-zawodowe w kontekście rozwoju ekonomicznego*

Tematyka przekształceń struktury społeczno-zawodowej w miarę rozwoju gospodarczego dotyczy kluczowych aspektów społecznych tego rozwoju. Jak już wspomnieliśmy, stała się wcześniej przedmiotem zainteresowania ekonomistów niż socjologów. Od długiego jednak już czasu także i socjologia poświęca jej bardzo wiele uwagi. Dlatego dobrze się stało, iż analizy na ten ogólnie ważny temat otwierają publikację.

Z bogactwa tematyki przekształceń społeczno-zawodowych autor wybrał jeden węższy problem. Stara się mianowicie odpowiedzieć na pytanie czy poziom rozwoju gospodarczego wiąże się rzeczywiście, jak sugeruje szereg innych badaczy, z większym zróżnicowaniem społeczno-zawodowym. Zróżnicowanie traktowane jest tutaj kategorialno-dystrybucyjnie, chodzi więc zarówno o to, ile grup społeczno-zawodowych wyodrębnia się w społeczeństwie, jak i o równomierność rozkładu ludności w tych grupach. W rzeczywistości jednak, mimo iż zastosowane w opracowaniu miary statystyczne istotnie oddają łącznie obydwie aspekty zróżnicowania, analiza dotyczy zróżnicowania jedynie dystrybucyjnego, jako że poszczególne społeczeństwa opisywane są w porównaniach z zastosowaniem identycznej dla wszystkich krajów klasyfikacji.

W tym miejscu nasuwa się pewna wątpliwość natury terminologicznej. Odkąd W. Wesołowski (1962) wprowadził w polskiej socjologii pojęcia struktury społeczno-zawodowej i grup społeczno-zawodowych, odróżniając strukturę społeczno-zawodową od klasowo-warstwowej z jednej i zawodowej z drugiej strony, pojęcia te używane są w polskiej literaturze w sposób w miarę konsekwentny. Autor przytacza zresztą na wstępie skrótowo rozumienie struktury społeczno-zawodowej zgodne z tą tradycją. Następnie jednak posługuje się zagregowaną klasyfikacją zawodów (tzw. „ISCO”, czyli International Standard Classification of Occupations) Międzynarodowego Biura Pracy. Klasyfikacja ta w ogóle nie uwzględnia podstawowego dla struktury społeczno-zawodowej wymiaru, którym jest stosunek do środków produkcji lub zbliżone doń, stosowane przez statystykę, kryterium formalnego „statusu” w pracy. Wprawdzie autor wyraźnie pisze, że kryteria te pomijane są w stosowanej przez niego klasyfikacji, aby jednak nie wprowadzić chaosu terminologicznego należałoby zarówno w tytule, jak i w treści pracy mówić o strukturze zawodowej i zróżnicowaniu zawodowym, a nie społeczno-zawodowym.

Inną wątpliwość terminologiczną budzi pojęcie „wydajności technologicznej”, która używana jest, obok wytworzonego produktu narodowego, jako miara rozwoju gospodarczego. „Wydajność technologiczna” określona jest ilością różnego rodzaju energii (w przeliczeniu na kg węgla kamiennego), zużywanej w danym kraju na jednego mieszkańca. Ta często stosowana miara rozwoju gospodarczego winna jednak nosić raczej nazwę „energochłonności gospodarki”, co wcale nie musi oznaczać jej wysokiej wydajności. Wskaźnikiem wydajności mogłoby być np. zużycie energii na wytworzenie 1 dolara dochodu narodowego lub inna, podobnie skonstruowana miara. Taka sama ilość energii na jednego mieszkańca może bowiem, właśnie w zależności od różnej wydajności technologicznej, przysparzać więcej lub mniej produktu. Niektórzy z pozostałych współautorów tomu również używają w swych analizach tego samego wskaźnika, mówią jednak po prostu o konsumpcji energii, a nie o wydajności. Nasuwa się więc uwaga, że może warto byłoby bardziej ujednoczyć terminologię stosowaną w całym zbiorze. Byłoby to łatwiejsze, gdyby poprzedzony był wstępem teoretyczno-metodologicznym, omawiającym m. in. podstawowe problemy pojęciowe.

Powyższe uwagi dotyczą wyłącznie terminologii, nie zaś meritum. Zarówno bowiem zastosowanie podziału na grupy zawodowe, jak i stosowanie wskaźnika charakteryzującego zużycie energii jako miary poziomu gospodarczego, są w omawianej analizie uzasadnione, a autor dokładnie pisze, co kryje się za używanymi przez niego nazwami. Niezręczność nazw jest w tym przypadku sprawą drugorzędą, choć oczywiście niepożądaną.

Poważniejszą sprawą jest kwestia potraktowania wszystkich rolników i osoby o pokrewnych zawodach jako członków jednej tylko grupy. W tej sytuacji całe opracowanie dotyczy w rzeczywistości nie zróżnicowania zawodowego (ani tym bardziej społeczno-zawodowego) w ogóle, lecz wyłącznie sfery pozarolniczej, a właściwie stopnia koncentracji siły roboczej w rolnictwie. Jest to konsekwencją stosowania klasyfikacji wyróżniającej szereg grup nierolniczych i tylko jedną rolniczą. Mamy tu do czynienia z daleko posuniętym europo-amerykocentryzmem, i to przyjętym z pozycji najbardziej rozwiniętych społeczeństw. Spróbujmy na chwilę wyobrazić sobie, że zastosowano zupełnie inną klasyfikację, która wyróżnia szereg odrębnych grup rolniczych, np. ogrodnicy, sadownicy, hodowcy bydła, rolnicy upraw polowych, traktorzyści i inni mechanizatorzy rolnictwa, niewykwalifikowani robotnicy rolni, robotnicy leśni, rybacy itp., a tylko jedną lub nawet dwie grupy nierolnicze. Zastosowanie takiej klasyfikacji byłoby całkiem sensowne, zważywszy na dużą liczbę krajów rozwijających się, objętych analizą. Należy natomiast przypuszczać, że wszelkie wnioski na temat związków zróżnicowania zawodowego i rozwoju społeczno-gospodarczego byłyby wówczas odwrotne od wniosków uzyskanych przez autora. Jego oczekiwania pod adresem rezultatów analizy musiałyby mówić o zależnościach z odwrotnym znakiem. Wyniki uzyskane przez autora stanowią więc rezultat przyjęcia takiej, a nie innej klasyfikacji, kładącej nacisk na zróżnicowanie ludności nierolniczej. Nie

jest to wcale zarzut pod adresem pracy, niemniej powinno to być na wstępie wyraźnie podkreślone i stwierdzić trzeba, że przyjęcie określonej perspektywy i związanej z nią klasyfikacji wpłynęło na charakter stawianych problemów i na zawężenie ważności wniosków jedynie do zróżnicowania zawodowego, przy traktowaniu sektora rolniczego jako monolitu. Wielkość zatrudnienia w rolnictwie jest do tej pory jednym ze stosunkowo najtrafniejszych wskaźników poziomu rozwoju gospodarczego, nawet w społeczeństwach zbliżających się do stadium „postindustrialnego”. Industrializacja i urbanizacja (ta ostatnia trwająca również w społeczeństwach bliskich „postindustrializmowi”) łączą się ze zmniejszeniem zatrudnienia w grupie rolniczej i wzrostem zatrudnienia w wielu grupach pozarolniczych. Jeśli więc przedstawiciele wszystkich zawodów rolniczych potraktować jako całość, to w konsekwencji – zważywszy na objęcie analizą krajów stojących na bardzo różnych szczeblach rozwoju – stosowane przez autora miary zróżnicowania mogą być z niedużym tylko uproszczeniem interpretowane jako charakteryzujące w gruncie rzeczy bezpośrednio poziom urbanizacji i industrializacji (ściślej mówiąc deruralizacji). Co za tym idzie, badane zależności pomiędzy zróżnicowaniem zatrudnienia a poziomem rozwoju gospodarczego mają w rzeczywistości charakter w znacznym stopniu tautologiczny.

Dodatkowym potwierdzeniem tego jest fakt, że odsetek rolników w strukturze zawodowej w znacznie wyraźniejszym stopniu niż odsetek zatrudnionych w pozostałych grupach (z wyjątkiem specjalistów) skorelowany jest z różnymi miarami rozwoju gospodarczego (patrz tabl. 6 – 11). Wyraźnie też widać silną – jak już podkreślaliśmy – częściowo tautologiczną zależność pomiędzy miarą zróżnicowania a procentem osób pracujących w rolnictwie (tab. 9). Autor pisze wprawdzie, że „duża liczba osób zatrudnionych w rolnictwie determinuje a u t o m a t y c z n i e [podkr. K. Zagórski] niski stopień zróżnicowania społeczno-zawodowego” (s. 31), podkreślenia wymaga jednak fakt, iż automatyzm tej zależności wynika z przyjętej klasyfikacji (utworzenia jednej tylko rolniczej grupy zawodowej i wielu pozarolniczych).

Wydaje się, że omawiana zależność jest krzywolinijna, co wiąże się ze zmianami tempa spadku udziału rolnictwa w zatrudnieniu. Tempo to jest bardzo szybkie w początkowych stadiach industrializacji, później staje się coraz wolniejsze. W związku z tym po przekroczeniu określonego pułapu, współczynniki zróżnicowania (oddające w omawianym opracowaniu przede wszystkim koncentracje w jednej wielkiej grupie rolników) mogą zmienić się w zależności od wielu różnych czynników innych niż globalny rozwój. Autor sporządził interesujący wykres przedstawiający prawie prostolinijną zależność pomiędzy względną wielkością grupy specjalistów a wielkością produktu narodowego (s. 31). Szkoda, że nie pokusił się o sporządzenie podobnego wykresu wskazującego zależność pomiędzy wielkością zróżnicowania zawodowego a produktem narodowym. Prawdopodobnie sugerowana w recenzji (i częściowo potwierdzona danymi tablic 6 – 9) krzywolinijność, wyrażająca pewne osłabienie związku na wyższych

szczeblach rozwoju gospodarczego, uwidocznilyby się wyraźniej. Mogłaby być też wyraźniej zaakcentowana w podsumowaniu, w którym sugestia jej dotycząca podana jest chyba w nieco zbyt słabej formie (s. 30 – 31).

Po tych uwagach – częściowo krytycznych, a częściowo dyskusyjnych – podkreślić trzeba zalety opracowania. Tak więc dokonane analizy są bardzo starannie udokumentowane, zarówno jeśli chodzi o jasne przedstawienie metody oraz przyjętego znaczenia poszczególnych pojęć i wskaźników, jak i prezentację bardzo bogatego liczbowego materiału informacyjnego, charakteryzującego nie tylko analizowane zależności, ale także poszczególne kraje stanowiące przedmiot analizy. Opracowanie stanowić może w tym względzie wzór dla innych autorów. Uzyskane rezultaty, niezależnie od wspomnianych braków, wskazują na interesujące związki pomiędzy zróżnicowaniem zawodowym a rozwojem gospodarczym. Dotyczy to nie tylko, a może nawet nie tyle najogólniejszych zależności omawianych w recenzji, ile szeregu pominiętych w niej stwierdzeń bardziej szczegółowych. Po trzecie, autor udowodnił, że porównawcza analiza oficjalnych danych statystycznych dotyczących całych krajów, tak często dezawuowanych lub co najmniej niedocenianych przez socjologów, dostarczać może interesujących socjologicznie wniosków.

Zarówno uzyskane rezultaty analizy, jak i dostrzeżone jej braki, pozwalają wytyczyć kierunek dalszych możliwych dociekań. Wydaje się, że interesujące byłoby kontynuowanie analiz z zastosowaniem innych klasyfikacji społeczno-zawodowych (zastosowane dwie różne wersje „ISCO” są w gruncie rzeczy bardzo do siebie podobne), a także przeprowadzanych odrębnie dla grup krajów o różnym poziomie rozwoju gospodarczego.

D. K r u k o w s k a, *Makrospołeczne determinanty dystrybucji dochodów*

Zróżnicowanie dochodów ludności stanowi jedną z najistotniejszych miar nierówności społecznych. Rozpatrywać ją można, jak słusznie zwraca uwagę autorka, z mikrospołecznego i makrospołecznego punktu widzenia. Mikrospołeczne podejście polega na szukaniu indywidualnych cech ludzi lub gospodarstw domowych, określających zróżnicowanie dochodów i jednocześnie wyznaczających pozycje zajmowane przez jednostki w tym zróżnicowaniu. Podejście makrospołeczne traktuje stopień zróżnicowania dochodów jako charakterystykę społeczeństwa, poszukując jednocześnie innych jego cech takich, jak np. charakterystyka systemu społecznego lub poziom rozwoju gospodarczego, które wyjaśniałyby występujące zróżnicowania lub co najmniej były ich korelatami. Konsekwentnie do pozostałych rozdziałów autorka przyjmuje drugie z wyróżnionych podejść, a przedmiotem jej zainteresowań są zależności pomiędzy zróżnicowaniem dochodów a rozwojem gospodarczym.

Podstawowym celem opracowania jest zweryfikowanie hipotezy głoszącej, że kraje bardziej rozwinięte gospodarczo charakteryzują się mniejszym zróżnico-

waniem dochodów ludności. Hipoteza ta okazała się bliska prawdy w świetle przeprowadzonych przez autorkę analiz, a także argumentów przedstawionych przez innych badaczy, z tym tylko wyjątkiem, iż najmniej rozwinięte kraje charakteryzujące się stagnacją gospodarczą mają jednocześnie stosunkowo równomierny rozkład dochodów. Różnicuje się on w początkowym okresie przyspieszonego wzrostu gospodarczego, w którym rosną zazwyczaj szybko dochody „elity wzrostu”. Później następuje znów spłaszczenie, polegające na wzroście liczebny grup o średnim dochodzie, przy jednoczesnym podnoszeniu się wysokości dochodów najniższych.

Wprawdzie rozważania autorki dotyczą głównie państw kapitalistycznych, niemniej pisze krótko także i o tym, że zazwyczaj w państwach socjalistycznych obserwujemy nieco mniejsze zróżnicowanie dochodów niż w pozostałych państwach o podobnym poziomie rozwoju gospodarczego. Można więc byłoby w tym miejscu zasygnalizować, że charakteryzują się one prawdopodobnie także odmiennymi zależnościami pomiędzy rozwojem gospodarczym a nierównomiernością rozkładu dochodów. Analizując przebieg procesów społeczno-gospodarczych w Polsce M. Pohoski (1964) zwrócił uwagę na spłaszczenie rozpiętości dochodów w pierwszym okresie socjalistycznej industrializacji, dokonujące się poprzez relatywne zmniejszenie dochodów „górných” warstw społeczeństwa, co stanowiło wówczas według niego ważny czynnik ułatwiający wzrost pierwotnej akumulacji.

Dalsze analizy rozpoczęte przez autorkę powinny więc uwzględniać, obok danych o rozwoju ekonomicznym, więcej zmiennych charakteryzujących system społeczno-gospodarczy i polityczny w porównywanych krajach. W opracowaniu cytowane są np. interesujące spostrzeżenia Chase-Dunna o związkach pomiędzy nierównomiernością dochodów a zależnością ekonomiczną porównywanych krajów od gospodarki zagranicznej, autorce jednak nie udało się we własnej analizie uwzględnić więcej podobnych czynników. Mogłoby to być przykładowo istnienie silnych partii socjalistycznych lub wyraźne deklarowanie polityki „welfare state”, charakter systemu politycznego (demokracja parlamentarna versus ustroje totalitarne) itp.

Brak jest też w opracowaniu ogólnych choćby rozważań na temat znaczenia nierównomierności dochodów w różnych krajach. Ma ono np. zupełnie inny wpływ na warunki życia społeczeństw, w których istnieje duży fundusz spożycia społecznego, niwelujący częściowo rozpiętości dochodów, a zupełnie inny w krajach gdzie fundusz ten jest znikomy. Porównywanie wyłącznie wskaźników zróżnicowania osobistych dochodów ludności (a szczególnie tylko ich części, jaką stanowią płace), prowadzić może do zbyt daleko idących wniosków, jeśli nie przedstawi się uzyskanych rezultatów w szerszych ramach problematyki warunków bytu. Autorka wprawdzie takich nieuprawnionych wniosków nie formułuje, starając się nie wychodzić poza to, co rzeczywiście stwierdziła na podstawie uwzględnionego (ograniczonego siłą rzeczy, choć bardzo obszernego) materiału

empirycznego, mogłaby jednak pokusić się na określenie społecznego znaczenia zauważonych zależności.

Brak jest też w rozdziale dyskusji na tematy metodologiczne, a szczególnie na temat porównywalności i jednorodności danych o zróżnicowaniu dochodów. Recenzentowi znane są dzieje bardzo ambitnego i długotrwałego projektu badawczego, dotyczącego porównań zróżnicowania dochodów, który realizowany był w latach siedemdziesiątych pod auspicjami Konferencji Statystyków Europejskich oraz Europejskiej Komisji Gospodarczej ONZ przez najwybitniejszych specjalistów z wielu krajów. Rezultaty opracowań nigdy nie ujrzały światła dziennego – jak stwierdzono bowiem – obciążone były zbyt wieloma błędami wynikającymi z niepełnej porównywalności zarówno danych, jak i pojęć używanych w różnych krajach. Ta skrupulatność i rezerwa wynikała po części z oficjalnego charakteru organizacji sponsorujących porównania i z dążenia do dokładnego określenia pozycji każdego z porównywanych krajów, nie zaś badania ogólnych tylko zależności. W tym świetle wydaje się jednak, iż autorka zbyt łatwo przyjmuje za dobrą monetę materiał empiryczny, bardzo różny zarówno ze względów techniczno-metodologicznych, jak i pojęciowych. Jeśli nie, to w każdym razie niewystarczająco przedstawia swe wątpliwości i rozterki czytelnikom.

Nawet jeśli jednak do uzyskanych przez nią wyników podchodzić trzeba z większą dozą rezerwy i z pewnymi zastrzeżeniami, to są one w sumie wartościowe i interesujące, szczególnie zważywszy na stosunkowo wysoki poziom ogólności, pozwalający abstrahować od mniej istotnych niedokładności.

G. K a c p r o w i c z, *Nierówność w dostępie do oświaty: analiza pochodzenia społecznego studentów*

Selektywność systemu oświaty, a szczególnie społeczne zróżnicowania szans uzyskania wykształcenia wyższego przez młodzież z różnych środowisk, należą do podstawowych problemów reprodukcji struktury społecznej, ruchliwości i awansu społecznego. Porównując dane na ten temat z wielu krajów i za różne okresy autorka postawiła sobie ambitne zadanie zbadania wpływu, jaki na społeczną nierówność szans wyższego wykształcenia mają czynniki ekonomiczne, polityczne, kulturowe, a także związane z rozwojem systemu oświaty. Badany jest przy tym dostęp do studiów wyższych młodzieży robotniczej, chłopskiej (a właściwie rolniczej, bowiem do grupy chłopów zalicza się też robotników rolnych i spółdzielców) oraz pochodzącej ze środowiska pracowników umysłowych, a w tym z wyodrębnionej z niego grupy specjalistów.

Przedmiotem analizy są dwójakiego rodzaju dane charakteryzujące dostęp do wyższego wykształcenia, mianowicie odsetki studentów o danym pochodzeniu społecznym oraz tzw. „wskaźnik selektywności”. Ten drugi jest stosunkiem

odsetka studentów z określonej grupy społecznej do odsetka, jaki ta grupa stanowi w strukturze społecznej.

Jednoczesne zastosowanie tych dwóch różnych miar jest w pełni uzasadnione ze względu na ich odmienne znaczenie i niwelujące się wzajemnie wady. Fakt dziesięcioprocentowego udziału młodzieży chłopskiej na studiach ma bowiem np. zupełnie inne znaczenie w społeczeństwie, w którym chłopi stanowią blisko połowę zatrudnionych niż w społeczeństwie, gdzie jest ich tylko pięć procent. Proste odsetki charakteryzują więc wprawdzie strukturę społeczną studentów, ich porównanie niewiele jednak mówi o szansach dostania się na studia z różnych środowisk. Wskaźnik odnoszący odsetek młodzieży o danym pochodzeniu wśród ogółu studentów do odsetka, jaki ich grupa pochodzenia stanowi w strukturze całego społeczeństwa, ma z kolei tę wielką wadę, że jego maksymalna wartość uzależniona jest w bardzo dużym stopniu od wielkości drugiego z wymienionych wyżej składników, co nie pozwala na jednoznaczną interpretację. Okazało się to zresztą wyraźnie w części opisowej, gdzie autorka ma pewne kłopoty interpretacyjne.

Dodatkową trudność sprawia tutaj brak odpowiednich danych, charakteryzujących strukturę społeczną we wszystkich badanych krajach w sposób analogiczny do charakterystyki struktury pochodzenia społecznego studentów. W tej sytuacji przyjęto uproszczające założenie, że udział robotników w strukturze społecznej różnych krajów proporcjonalny jest do udziału przemysłu w strukturze zatrudnienia a udział rolników proporcjonalny do zatrudnienia w rolnictwie. Pozwoliło to odnieść odsetki studentów pochodzenia robotniczego i chłopskiego do odsetków zatrudnienia w przemyśle i rolnictwie. O ile drugie z dokonanych założeń wydaje się mało wątpliwe, o tyle pierwsze nasuwa pewne wątpliwości. Związane są one z faktem, że w społeczeństwach bardziej rozwiniętych gospodarczo udział robotników wśród pracowników nowoczesnego przemysłu jest na ogół mniejszy, niż w społeczeństwach o przemyśle bardziej tradycyjnym. Z drugiej strony, im bardziej rozwinięta jest gospodarka, tym więcej robotników pracuje poza przemysłem, np. w transporcie i usługach. Te dwa mechanizmy niwelują się nieco nawzajem, nie wiadomo jednak, w jakim stopniu. Może to mieć dodatkowy wpływ zniekształcający wskaźniki selektywności w sposób systematyczny, a nie losowy. Jeszcze więcej wątpliwości budzi konstrukcja wskaźnika selektywności dla grupy społeczno-zawodowej specjalistów. Autorka napisała jedynie bardzo enigmatycznie, że został on skonstruowany w sposób podobny, jak w przypadku robotników i chłopów. Nie wiemy jednak zupełnie, jaką przyjęto tu bazę odniesienia i jak bardzo uproszczające założenia konieczne były do konstrukcji wskaźnika. W tym przypadku udokumentowanie analizy jest więc zdecydowanie niewystarczające.

Posługiwanie się dwoma różnymi i różnie „zachowującymi się” wskaźnikami wymaga dużej systematyczności i porządku w prezentacji wyników. Tego niestety zabrakło w ich opisie i w wielu przypadkach czytelnik nie jest pewien, o związkach którego z dwóch wskaźników z innymi czynnikami mówi w danym

momencie autorka. Szczególnie, iż używa ona pojęcia „selektywność” nie tylko w odniesieniu do zjawisk badanych wskaźnikiem selektywności, ale także do procesów kształtowania procentowej struktury pochodzenia studentów (s. 81 – 82). Te niedostatki, mało w gruncie rzeczy ważne merytorycznie, które utrudniają jednak znacznie percepcję opracowania zmuszając czytelnika do ciągłego sprawdzania wyczerpującego na szczęście materiału liczbowego, mogłoby być stosunkowo łatwo usunięte w toku redakcyjnego opracowania tekstu. Szkoda, że się tak nie stało.

Opracowanie koncentruje się, podobnie jak cała książka, na problematyce krajów kapitalistycznych. Wyjątkowo jednak przy omawianiu wpływu czynników politycznych na zróżnicowanie szans wyższego wykształcenia zwrócono uwagę na specyfikę krajów demokracji ludowej, w których relatywnie lepsza niż w innych krajach jest sytuacja młodzieży robotniczej. Niestety jednak nie wiadomo dlaczego kraje te pominięte zostały w tablicach źródłowych, przedstawiających strukturę pochodzenia społecznego studentów. Nie wiadomo też zupełnie czy były uwzględniane przy analizie wpływu czynników ekonomicznych, systemowo-oświatowych i kulturowych, czy też zupełnie je pominięto. Jest to następna przyczyna, dla której udokumentowanie analizy uznać trzeba za niewystarczające.

Analiza wykazała stosunkowo wysoką ujemną korelację pomiędzy dochodem narodowym na mieszkańca a wskaźnikiem selektywności, określającym relatywne szanse dostawania się młodzieży robotniczej na studia. Autorka tłumaczy to faktem, iż rzekomo „kraje o największym dochodzie narodowym na głowę osiągają go najczęściej poprzez produkcję przemysłową, co wiąże się z wysokim procentem robotników wśród siły roboczej” (s. 83), który – jak wiemy – zmniejsza teoretycznie możliwą najwyższą wartość wskaźnika. Rozumowanie byłoby logiczne, gdyby nie dwa błędy. Otóż kraje o najwyższym dochodzie narodowym większy odsetek tego dochodu niż kraje na średnim poziomie rozwoju wytwarzają w szeroko pojętych usługach, a odsetek zatrudnionych w przemyśle wykazuje w nich tendencję spadkową. W krajach tych zresztą i odsetek studentów pochodzenia robotniczego okazał się nieco mniejszy, co potwierdzałoby powyższe uwagi.

Wartość wskaźników selektywności, obliczonych dla studentów pochodzących z grup robotników i specjalistów, wykazuje ujemne korelacje z procentami zatrudnienia odpowiednio w przemyśle i w grupie specjalistów (pierwsza z nich jest mniej wyraźna, co być może wiąże się ze wspomnianymi zniekształceniami wskaźnika, wynikającymi z uproszczających założeń). Zależność ta ma jednak w dużej mierze charakter sztuczny – jak bowiem już dwukrotnie podkreśliśmy – zwiększenie odpowiedniego odsetka w strukturze zatrudnienia automatycznie, ze względów czysto arytmetycznych, zmniejsza możliwą maksymalną wartość wskaźnika selektywności. Interesujący jest jednak występujący mimo tego brak zależności pomiędzy zatrudnieniem w rolnictwie a wskaźnikiem selektywności dla młodzieży chłopskiej, a także brak zależności (z wyjątkiem grupy rolniczej)

pomiędzy udziałem danej grupy w strukturze zatrudnienia i w strukturze pochodzenia studentów. Ciekawe jest, że w przeszłości (w latach 1936–1960) zależność pomiędzy wielkością zatrudnienia w przemyśle, a odsetkiem młodzieży robotniczej na studiach była nawet ujemna, co częściowo potwierdza wątpliwości dotyczące konstrukcji wskaźnika, a z drugiej strony wymaga sformułowania hipotez wyjaśniających rzecz merytorycznie, gdyby okazało się, że wskaźnik nie jest taki zły jak przypuszczamy.

Interesującym rezultatem jest, że obydwie miary szans dostępu do szkolnictwa wyższego wykazują zależności z poziomem rozwoju gospodarczego, mierzono go zarówno wielkością dochodu narodowego, jak i konsumpcją energii, nie wykazują natomiast zależności z tempem rozwoju gospodarki. W krajach szybko rozwijających się obserwujemy więc bardzo zróżnicowaną sytuację oświaty.

Wspomnieliśmy już znaczenie czynników politycznych, szczególnie podziału na kraje socjalistyczne i pozostałe. Autorka podkreśla również zależności pomiędzy analizowanymi wskaźnikami a okresem, w którym wytworzyło się w poszczególnych krajach „nowoczesne przywództwo polityczne”. Szkoda jednak, iż nie przedstawia choćby pobieżnie znaczenia tego pojęcia, używanego głównie przez politologów, nie zaś socjologów struktury społecznej.

Bardzo ważne są zależności pomiędzy mechanizmami społecznej rekrutacji na studia a cechami systemu oświaty w różnych krajach. Tak więc na przykład autorka stwierdziła, że wiek dokonywania wyboru rodzaju szkoły średniej, umożliwiającej później starania o rozpoczęcie studiów wyższych, ma duży wpływ na społeczną selekcję młodzieży. Czym później dokonywany jest ten wybór, tym wyższe odsetki oraz wskaźniki selektywności dotyczące młodzieży robotniczej i tym niższe wskaźniki dotyczące młodzieży pochodzącej z grup specjalistów (brak jest wyraźnej zależności dotyczącej młodzieży chłopskiej, w stosunku do której odgrywa widocznie ważną rolę szereg innych czynników). Spostrzeżenie to potwierdza rezultaty innego rodzaju analiz (Meyer, Brandon, Tuma, Żągórski 1979), wskazujących, iż fakt wczesnego dokonywania wyboru typu szkoły, z których jeden praktycznie zamyka drogę dalszego kształcenia (jak np. polskie zasadnicze szkoły zawodowe, do których idzie się bezpośrednio po szkole podstawowej) znacznie obniża szanse ruchliwości społecznej z klasy robotniczej do inteligencji, zwiększając jednocześnie proces samorekrutacji tej ostatniej.

W opracowaniu prezentowane są jeszcze analizy zależności wspomnianych wskaźników nierówności szans dostępu do studiów od takich czynników, jak procent wydatków na oświatę w dochodzie narodowym, długość okresu obowiązkowej nauki i odsetek ludności z ukończonym wykształceniem co najmniej średnim. Pominiemy bardziej szczegółową dyskusję nad tymi zagadnieniami, zalecając czytelnikom sięgnięcie do tekstu.

Nie sposób jednak pominąć problem czynników kulturowych. Autorka poświęca im odrębny paragraf, sugerując w tytule uwzględnienie wielu takich czynników. W rzeczywistości zaś zajmuje się tylko jednym, stojącym na pograniczu psychologii społecznej, a mianowicie poziomem motywacji do

osiągnięć. Na dodatek nie wykazał on żadnych zależności z badanymi zmiennymi wykształceniowymi.

Szkoda, że nie podjęta została próba uwzględnienia w analizie innych zmiennych kulturowych, o których informacje można było uzyskać, np. wielonarodowość, nakłady książek lub gazet, dominująca religia, wybrane wskaźniki uczestnictwa w kulturze masowej itp. Ponieważ uwzględniono tylko jedną zmienną, nie należało w ogóle w tekście pisać o czynnikach kulturowych w liczbie mnogiej. Fakt braku jakichkolwiek związków tej zmiennej z badaną problematyką dostępu do studiów stawia na dodatek pod znakiem zapytania celowość zamieszczania całego paragrafu. Wystarczałoby skwitowanie uzyskanych rezultatów jednym lub dwoma zdaniem.

Sugerując kierunek dalszych analiz omawianej problematyki można więc postulować uwzględnienie większej liczby czynników makroekonomicznych i makrospołecznych determinujących hipotetycznie społeczną selekcję studentów. Jest to jednak oczywiście postulat bardzo łatwy do stawiania w odniesieniu do wszystkich analiz zbliżonego typu, a zestaw zmiennych uwzględnionych przez autorkę był i tak dość szeroki.

Osobną sprawę stanowi natomiast kwestia sposobu badania zależności pomiędzy nimi. Autorka analizuje osobno wpływ każdej zmiennej na kształtowanie procesów rekrutacji na studia. Następnym krokiem powinna być analiza wieloczynnikowa, pozwalająca kontrolować wpływ jednego rodzaju zmiennych wartościami innych z dobranej wcześniej listy. Pożyteczna mogłaby tu być np. analiza ścieżkowa, stosowana w pierwszym rozdziale tomu, lub choćby regresja wieloraka i korelacja cząstkowa. Takie zmienne, jak poziom rozwoju gospodarczego, warunki polityczne i charakter systemu oświaty działają bowiem we wzajemnych powiązaniach ze sobą. Ich łączny wpływ i rola każdej z nich w zespole powstałych stanowią interesujący problem badawczy.

A. K l a r k o w s k i, *Rola zdolności intelektualnych w reprodukcji struktury społecznej*

Artykuł dotyczy związków czynnika psychologicznego (a przynajmniej badanego głównie przez psychologów), którym jest poziom inteligencji oraz zjawisk socjologicznych, którymi są procesy osiągnięć zawodowych.

Poziom inteligencji nie należy do tematów zbyt lubianych przez psychologów polskich, a jeszcze mniej przez ich kolegów zajmujących się socjologią, szczególnie zaś zainteresowanych strukturą społeczną. Dlatego dobrze, że rozdział został napisany i zamieszczony w zbiorze.

Wydaje się jednak, że autor zbyt zdawkowo potraktował ogromną dyskusję na temat naukowego i społecznego znaczenia testów inteligencji IQ (szczególnie chodzi tu o ich rolę w procesach społecznej selekcji i całego kontekstu, w jakim są stosowane). Wspomniano o tym w tekście krótko, mówiąc o zagadnieniach

„sortowania” ludzi. Stosowanie w niektórych krajach testów inteligencji w szkołach i w zakładach pracy, uzależniając od ich wyników szanse życiowe jednostek, spotykało się z bardzo ostrą reakcją publicystyki i było nawet przedmiotem akcji politycznych, co wpływało też na ożywienie naukowych dyskusji nad ich wartością oraz rozwój badań empirycznych. Żałować należy, iż te ważne społecznie i interesujące z naukowego punktu widzenia dyskusje skwitowane zostały przez autora bardzo pobieżnie. Ich bardziej wyczerpujące omówienie wyraźniej określiłoby ramy zainteresowań problemami stanowiącymi przedmiot analiz.

Cały rozdział odbiega nieco swym charakterem od pozostałych opracowań zamieszczonych w książce. Nie dotyczy zależności pomiędzy cechami charakteryzującymi poszczególne społeczeństwa i nie ma przez to charakteru porównawczej analizy, której jednostkami obserwacji są kraje. Zajmuje się zależnościami badanymi na poziomie „mikro”, dotyczącymi jednostek ludzkich. Ponadto tylko część opracowania bazuje na rezultatach wielu badań realizowanych w różnych krajach. To ostatnie jest na tyle w przyjętej koncepcji rozdziału nieistotne, że autor nawet nie zadał sobie trudu udokumentowania w tekście lub choćby w aneksie, jakich społeczeństw dotyczyły omawiane badania. Podstawowe części rozdziału, omawiające rolę inteligencji w kształtowaniu ruchliwości społecznej i wpływ genotypu na osiąganie pozycji społecznych, opierają się tylko na materiale amerykańskim. Mimo tego problematyka jest na tyle istotna i na tyle ważka z punktu widzenia rozważań nad różnymi aspektami zróżnicowań i struktury społecznej, że rozdział stanowi istotną i integralną część całego tomu.

Rozważania zaczynają się od przytoczenia przeprowadzonych w różnych krajach analiz dziedziczności zdolności intelektualnych. Autor pokazuje, w jaki sposób spór pomiędzy zwolennikami tez o „środowiskowym” i „genetycznym” zdeterminowaniu poziomu inteligencji przekształcił się w konkretne analizy empiryczne, mające na celu ustalenie, jaka część wariacji ilorazu inteligencji wyjaśniana jest przez każdy z tych czynników.

Szkoda, że przedstawiając metodę analiz zaproponowaną przez Jensena i stosowaną także przez innych badaczy, autor uczynił to bardzo skrótowo i przez to zupełnie niejasno, a niejasność ową pogłębić może u mniej doświadczonego czytelnika niestaranna korekta, dzięki której podstawowy wzór przedstawiony został z błędami. Nie została też podkreślona pewna arbitralność całej miary, wynikająca z konieczności dokonywania apriorycznych założeń wpływających na wartość wskaźników.

Bezwzględnie najciekawszymi fragmentami rozdziału są omówienia analiz ścieżkowych dokonanych przez Duncana i Jencksa, ustalających znaczenie poziomu inteligencji a także kształtującego ją genotypu, oddziałujących wśród innych ważnych czynników na osiąganie pozycji zawodowej i dochodu. Części te mają jednak charakter krytycznego i syntetyzującego wprowadzenie, ale tylko przeglądu rezultatów osiągniętych przez innych badaczy, nie zaś własnej analizy autora. Niemniej bardzo dobrze, że przedstawione zostały czytelnikowi polskie-

mu, łącznie z końcową dyskusją nad ogólnymi zależnościami pomiędzy zdolnościami intelektualnymi (w tym ich komponentem genetycznym) a zajmowaniem miejsc w strukturze społecznej.

H. Domański, *Prestiż zawodów i jego korelaty*

Prestiż zawodów jest jednym z wymiarów różnicowania społecznego najczęściej badanych przez socjologów, mimo iż ludzie stosunkowo nieczęsto rozpatrują nierówności społeczne z tego właśnie punktu widzenia. Zainteresowanie hierarchią prestiżu, znacznie większe niżby to wynikało z potocznych ludzkich odczuć i reakcji, wypływa po części z łatwości jego operacjonalizacji i badania a po części z faktu, iż – jak wykazano w szeregu analizach – stanowi stosunkowo dobry korelat innych miar różnicowania społecznego i może wobec tego być z pewnym uproszczeniem traktowany jako wymiar stosunkowo bliski wielu innym aspektom nierówności. Nie bez znaczenia jest też fakt, iż mimo rozpatrywania przez ludzi nierówności społecznych raczej na niższym, bardziej konkretnym poziomie abstrakcji (np. w kategoriach różnicowania dochodów lub bogactwa, władzy, wykształcenia, stylu życia, ściśle określonych przywilejów itp.), prestiż poszczególnych zawodów jest determinowany wypadkową tych bardziej szczegółowych kryteriów, nawet jeśli sam nie jest traktowany w świadomości społecznej jako pierwszorzędne kryterium nierówności.

Specyficzna rola pojęcia prestiżu w empirycznej socjologii uwarstwienia społecznego sprawia, że bacznie należy śledzić wszystkie opracowania dotyczące metodologicznych i merytorycznych problemów związanych z jego analizą. Opracowanie H. Domańskiego ma taki właśnie charakter, koncentrując się zarówno na niektórych ważnych metodologicznych aspektach badania hierarchii prestiżu w różnych krajach, jak i zajmując się makrosocjalnymi determinantami różnic w tych hierarchiach na płaszczyźnie międzynarodowej.

Zwięzłe podsumowanie wyników ważniejszych badań zagranicznych nad podobieństwami hierarchii prestiżu i niektórymi ich korelatami oraz przedstawienie międzynarodowej standardowej skali prestiżu zawodów Treimana sprawiają, że opracowanie będzie użyteczne nie tylko dla specjalistów, którzy na ogół dobrze znają omawianą problematykę, ale także dla studentów. Podkreślić trzeba, że w literaturze polskiej nie istnieje inny taki zwięzły przegląd problematyki opisywanej przez autora. Szkoda, że omawiając konstruowanie międzynarodowej i krajowych skal prestiżu zawodów autor nie podkreślił, że istnieje i używana jest zarówno skala polska, jak i adaptacja skali Treimana do polskich klasyfikacji zawodów (Słomczyński, Kacprowicz 1979) oraz że artykuł Treimana, przedstawiający bardziej szczegółowo skalę i problemy związane z jej konstrukcją, opublikowany został także w Polsce (Treiman 1978).

Prezentowane przez H. Domańskiego wcześniejsze analizy zagraniczne wskazują na stosunkowo wysokie korelacje pomiędzy skalami prestiżu zawo-

dów, opracowanymi dla wielu bardzo różnych krajów. Zaobserwowane różnice w tym względzie pozwalają mu sformułować hipotezę, że jednym z czynników warunkujących stopień zgodności hierarchii prestiżu jest poziom rozwoju ekonomicznego (s. 129). Na podstawie własnej analizy autor stwierdza prawdziwość tej hipotezy (s. 135), nie jest to jednak wniosek całkowicie uzasadniony, w rzeczywistości bowiem uzyskane przezeń rezultaty świadczą o tym, że różnice hierarchii prestiżu zawodów zaobserwowane pomiędzy krajami, skorelowane są stosunkowo wysoko z różnicami w wysokości dochodu narodowego tych krajów, nie zaś z jego bezwzględną wielkością. Jest to interesujące spostrzeżenie, dotyczące wszakże nieco innej sprawy. Hipotezę postawioną przez autora można było lepiej sprawdzić badając współczynniki korelacji lub regresji, określające związek pomiędzy wielkością dochodu narodowego w danych krajach a przeciętnymi współczynnikami korelacji ich skali prestiżu ze skalami krajów pozostałych lub międzynarodową skalą standardową.

Interesujący tok hipotetycznego rozumowania formułuje autor na temat wpływu różnic systemów kulturowych na różnice hierarchii prestiżu zawodów. Dokonane przez niego analizy, obejmujące trzy kraje o bardzo różnych kulturach (USA, Japonię i Filipiny), wskazują, że wraz z upływem czasu wzrastają istniejące między nimi różnice hierarchii prestiżu zawodów. Głównym powodem tego ma być rzekomo fakt, że w czasie socjalizacji i wychowania, dokonujących się w odmiennych kulturach, ludzie asymilują coraz bardziej cenione w tych kulturach specyficzne wartości, co powoduje ukształtowanie i internalizację odmiennych hierarchii prestiżu, określonych owymi odmiennymi wartościami. Autor wykonał tu nieuzasadniony „poślizg”, przenosząc mechanicznie zależności zaobserwowane na poziomie indywidualnym na poziom ogólnospołeczny. Wprawdzie rzeczywiście indywidualne jednostki ludzkie internalizują systemy wartości w trakcie socjalizacji i proces ten rozciągnięty jest w czasie, nie znaczy to jednak, że w skali ogólnospołecznej przeciętny stopień internalizacji podnosi się wraz z upływem czasu (a tylko wtedy tłumaczenie H. Domańskiego byłoby uprawnione). W zależności od wielu czynników może się on zmieniać w obie strony, a gdyby sztucznie założyć odizolowanie systemu kulturowego od wpływu czynników zewnętrznych w stosunku do niego, zależałby w dużej mierze od procesów wymiany pokoleń. „Rozszerzona reprodukcja” ludności zmniejszałaby przeciętny stopień internalizacji dzięki wzrostowi liczby młodych, poddających się dopiero socjalizacji ludzi i odwrotnie, „zawężona reprodukcja” zwiększałaby frakcje osób zsocjalizowanych. W tym więc przypadku faktu społeczno-kulturalnego rozwoju jednostek nie można utożsamiać ze społeczno-kulturalnym rozwojem społeczeństwa. Ten pierwszy wynika głównie z cyklu rozwojowego każdego człowieka, drugi rządzi się zupełnie innymi mechanizmami. Mamy tu doskonały przykład tego, że prawidłowości obserwowane w skali „mikro” tracą sens po mechanicznym przeniesieniu na skalę „makro”, na której przedmiotem analizy są nie cechy pojedynczych ludzi, a cechy całych społeczeństw.

Mimo iż wytłumaczenie zaobserwowanych faktów należy uznać za chybione, to jednak samo ich stwierdzenie jest bardzo interesujące, tym bardziej, że można byłoby oczekiwać całkiem odmiennego toku wydarzeń. Wzrastająca komunikacja kulturowa w skali międzynarodowej, a także wspólne cechy i wymogi rozwoju gospodarczego, z pewnością odgrywają bowiem pewną rolę unifikującą bardziej izolowane w przeszłości systemy kulturowe. Można więc było oczekiwać upodobniania się raczej niż dalszego różnicowania hierarchii prestiżu zawodów w miarę upływu czasu. Przeprowadzona przez autora analiza wykazała, że dzieje się w rzeczywistości coś odwrotnego, przynajmniej w odniesieniu do trzech porównywanych krajów. Wytłumaczenia trzeba chyba szukać, analizując kontekst społeczno-kulturowy w każdym z nich. Byłoby to jednak zadanie do realizacji całkiem innymi metodami niż te, które najczęściej stosowane są w całym tomie.

Interesujące są rezultaty wielowymiarowego usytuowania hierarchii prestiżu w różnych krajach na dwuwymiarowej w praktyce płaszczyźnie, do czego posłużono się techniką „wielowymiarowego skalowania” J. R. Kruskala, stunkowo wyraźnie ukształtowały się dwie bliskie sobie grupy krajów, mianowicie anglosaska (W. Brytania, Australia, Nowa Zelandia i Kanada, ale bez USA) oraz Europy Zachodniej (Dania, Holandia, RFN i Szwajcaria). Pozostałe kraje są bardziej rozrzucone w przestrzeni. Odległe od pozostałych, a także od siebie, okazały się hierarchie polska i radziecka. Ta ostatnia opracowana była w wyniku badań specyficznej grupy emigrantów z ZSRR (o czym zresztą nie pisze autor rozdziału), nie jest więc z pewnością reprezentatywna. Dobrze byłoby jednak przyrzeć się, które to konkretnie grupy zawodowe różnią się w poszczególnych krajach swym miejscem w hierarchii i prestiżu zawodów w sposób na tyle istotny, aby różnicować całe hierarchie. Wiemy na przykład, że w Polsce nieco niższy niż w krajach Europy Zachodniej jest prestiż szeregowych pracowników umysłowych oraz rolników, nieco wyższy natomiast wykwalifikowanych robotników. Co jednak konkretnie odróżnia hierarchie amerykańską od występującej w pozostałych krajach anglosaskich lub filipińskiej od tajwańskiej, nie wiadomo. Byłby to interesujący przedmiot bardziej szczegółowych badań.

Opracowanie kończy się analizą zależności pomiędzy prestiżem a wykształceniem i dochodami. Efektem jest stwierdzenie, że wprawdzie we wszystkich krajach korelacje pomiędzy tymi zmiennymi są dość wysokie, niemniej międzykrajowe różnice hierarchii wykształcenia i zarobków w różnych zawodach nie tłumaczą międzykrajowych różnic w hierarchii prestiżu. Zgodzić się należy w pełni z końcowym stwierdzeniem iż „Wykształcenie i dochód mogą być traktowane jako istotne determinanty prestiżu zawodów. Jednakże w modelu determinacji należałoby uwzględnić szerszy wachlarz zmiennych o charakterze zarówno strukturalnym, jak również i kulturowym. Jest to jeden z podstawowych kierunków dalszej analizy tego aspektu struktury społecznej” (s. 145). Można życzyć autorowi, aby w tym kierunku biegły też jego własne dalsze prace.

W. Z a b o r o w s k i, *Potoczne wizje struktury społecznej i identyfikacje klasowe*

Artykuł prezentuje oraz syntetyzuje główne rezultaty blisko pięćdziesięciu badań wyobrażeń struktury społecznej, zrealizowanych w wielu różnych krajach kapitalistycznych na przestrzeni lat 1945 – 1967. Tak szeroki i zarazem wyczerpujący przegląd już sam w sobie stanowiłby o dużym pożytku pracy, przedstawiającej czytelnikowi polskiemu trudny do całościowego zebrania materiał empiryczny oraz dominujące w socjologii zachodniej sposoby podejścia do omawianej problematyki.

Na funkcji syntetyzująco-informacyjnej nie kończy się jednak rola autora, który przeprowadza własne analizy materiału, dochodząc do interesujących spostrzeżeń interpretacyjnych. Rozdział nie jest pozbawiony pewnych niedoskonałości, w większości przypadków nie stanowią jednak one winy W. Zaborowskiego lecz wynikają ze sposobu formułowania pytań badawczych w omawianych przez niego cudzych badaniach lub z braku wystarczająco szczegółowych danych empirycznych.

Typowym przykładem jest tu analiza liczby klas społecznych, wyróżnianych w różnych krajach przez różne grupy ludności. Zaborowski przedstawia dużo danych empirycznych na ten temat, opatrując je komentarzem podsumowującym poglądy na temat różnych czynników społecznych sprzyjających rozpastrywaniu struktury społecznej w kategoriach podziałów dychotomicznych, trójdzielnych lub bardziej szczegółowych. Nie zajmuje się jednak – poza podkreśleniem, że dostrzeganie podziałów dychotomicznych łączy się zazwyczaj z silniejszą percepcją konfliktów społecznych – kwestią charakteru stosunków klasowych, daleko nie sprowadzających się do liczby wyróżnianych klas. Cytuje wprawdzie zdanie Westergaarda i Reslera o „leniwej socjologii opartej na liczeniu klas podanych przez respondenta” (s. 157) jest to jednak chyba niewystarczające i jeśli brak na ten temat materiałów empirycznych, badania bowiem realizowane były zgodnie z konceptualizacją problemu pomijającą aspekt wizji stosunków międzyklasowych, należałoby ów niedostatek wyraźniej podkreślić, przedstawiając rysujące się problemy.

Częściowo tylko niweluje ten brak następny fragment opracowania, poświęcony kryteriom wyodrębniania klas społecznych. Zdecydowanie najczęściej wymienianym kryterium jest we wszystkich prawie krajach sytuacja ekonomiczna. Istotne są jeszcze również zawód, dochód i wykształcenie. Inne kryteria podziałów klasowych dostrzegane są rzadko, a na dodatek w większości przypadków służą wyodrębnianiu jednej tylko z klas społecznych.

Bogaty materiał empiryczny przedstawiony w opracowaniu nie pozwala jednak zgodzić się ze stwierdzeniem autora, że „zróźnicowanie między krajami jest słabe i nie wykazuje żadnych regularności” (s. 158). Różnice między krajami są bowiem bardzo duże i przykładowo tylko wspomnieć można, iż kryteria ekonomiczne stosuje przy wyodrębnianiu klas społecznych ponad 60% bada-

nych w USA, W. Brytanii i Puerto Rico, około 25% we Włoszech i tylko 16% w RFN. Różnice te dotyczą odpowiedzi na pytania o jedno, najważniejsze kryterium wyodrębniania klas. W badaniach, gdzie pytano o szereg kryteriów, sytuacja ekonomiczna wymieniana była przez 84% osób objętych jednym z badań brytyjskich a tylko 16% jednym z badań australijskich (tab. 4). Trudno jest przy tym mówić o braku regularności w ukształtowanych różnicach między krajami, jeśli autor nie próbował badać zależności częstotliwości występowania poszczególnych kryteriów od jakichś innych cech społeczeństwa, jego gospodarki, kultury lub podobnych zmiennych kontekstowych. (Identyczny zarzut sformułować można zresztą także pod adresem poprzedniej części rozdziału, dotyczącej liczby postrzeganych kryteriów).

Być może analiza uwzględniająca zmienne kontekstowe wprowadziłaby więcej jasności w zestawione wyniki różnych badań, niemniej nie można oprzeć się wrażeniu, że trudności sformułowania bardziej precyzyjnych wniosków wynikają w znacznej części z niepełnej porównywalności danych. Tak więc np. w odpowiedzi na pytanie o jedno najważniejsze kryterium podziałów klasowych czynniki ekonomiczne wymieniało 61% osób badanych w W. Brytanii przez Goldthorpa w 1969 r. a tylko 37% badanych w tym samym kraju przez Scese w 1974 r. Podobnie ma się sprawa z wynikami badań australijskich, gdzie wśród większej liczby kryteriów sytuację ekonomiczną wymieniało 66% badanych w 1975 r. przez Hillera a tylko 16% badanych w 1970 r. przez Encela (tab. 4). Tak wielkie różnice pozwalają przypuszczać, że albo pytania sformułowane były w poszczególnych badaniach w sposób nieporównywalny, albo szerokie i niestety nie wyjaśnione przez autora pojęcie kryteriów ekonomicznych rozumiane było odmiennie przez różnych badaczy i w rzeczywistości dotyczyło zupełnie różnych spraw. Wydaje się, że autor zbyt bezkrytycznie potraktował dostępny mu materiał empiryczny, a w każdym razie nie dał wyrazu uzasadnionemu krytycyzmowi. W znacznej mierze podziela tu postawę i innych autorów temu, co wymaga niestety podkreślenia.

Zasygnalizowany na wstępie recenzji omawianego rozdziału brak zainteresowania stosunkami klasowymi, przy skoncentrowaniu się na liczbie wyodrębnionych klas, niwelowany jest też nieco w części poświęconej typologiom potocznych wyobrażeń całej struktury społecznej, gdzie autor wyodrębnia schematy zróżnicowania warstwowego, wizje dychotomiczne oparte na koncepcji zależności jednej klasy od drugiej i bardziej skomplikowane wizje ładu społecznego osadzone w szerszym kontekście poglądów na funkcjonowanie społeczeństwa. Niestety brak jest szerokiego zestawu danych empirycznych umożliwiających międzynarodowe porównania wizji struktury społecznej kształtowanych z tego punktu widzenia i autor koncentruje się na jednych tylko, stosunkowo na dodatek niewielkich badaniach Popitza.

Ostatnia część pracy poświęcona jest klasowej samoidentyfikacji jednostek. I tutaj można mieć szereg wątpliwości odnośnie do porównywalności materiałów, dlatego dobrze się stało, że autor przeprowadza swą analizę na stosunkowo

wysokim poziomie agregacji odpowiedzi, rozpatrując procentowe udziały osób utożsamiających się z klasą wyższą lub średnią z jednej strony i niższą lub robotniczą z drugiej.

Przeprowadzona analiza wskazała, że we wszystkich prawie krajach identyfikacja klasowa skorelowana jest wyraźnie (choć niezbyt silnie) z zawodem, wykształceniem i dochodem badanych.

Interesujące jest końcowe stwierdzenie rozdziału. Dokonane przez autora porównania wielu badań z wielu krajów pozwoliły stwierdzić mianowicie, że im większy jest w danym kraju (badaniu) odsetek osób odwołujących się do kryteriów ekonomicznych w wyodrębnianiu klas społecznych, tym mniejszy odsetek identyfikuje się z klasą robotniczą lub niższą. Fakt ten tłumaczony jest zbieżnością identyfikacji z klasą średnią i nastrojów konsumpcyjnych, sprzyjających dostrzeganiu różnic materialnych jako dzielących ludzi.

Kończąc omawianie tego rozdziału wrócić trzeba do uwagi, iż zyskałby znacznie, gdyby – podobnie jak w większości rozdziałów poprzednich – dokonano próby ustalenia wpływu jaki na bezpośredni przedmiot badania (w tym przypadku na wizję struktury społecznej i samoidentyfikacje klasowe) mają inne globalne cechy uwzględnianych w analizie społeczeństw i ich gospodarki. Mimo tego braku artykuł dostarcza interesujących informacji i spostrzeżeń oraz okazji do przemyśleń.

M. M i s z t a l, *Kulturowe i klasowe zróżnicowanie systemu wartości*

Problematyka systemów wartości należy do najczęściej badanych i omawianych w socjologii. Jest tak m. in. z powodu pozornej łatwości jej badania za pomocą kwestionariuszy ankietowych, choć z drugiej strony wynika z dużej wagi systemów wartości w różnych przejawach życia społecznego i politycznego. W tej sytuacji rzuca się w oczy przy czytaniu recenzowanego tekstu pewna dysproporcja pomiędzy problematyką zakreśloną w tytule, a zawartością analiz empirycznych. Bogactwo wyników ogromnej liczby badań systemów wartości, prowadzonych w różnych krajach, pozwala z pewnością na uwzględnienie wiele więcej interesującego, bardziej różnorodnego, a przez to pełniejszego materiału, niż uwzględniony w opracowaniu (nawet jeśli nie był to materiał bezpośrednio porównywalny). Z drugiej jednak strony wspomniane bogactwo powoduje konieczność tematycznego zawężenia rozważań o systemie wartości.

W gruncie rzeczy cały rozdział nie dotyczy kulturowych i klasowych zróżnicowań wartości w ogóle, lecz porównań aspiracji zawodowych oraz – w części – związanej z nimi wartości („potrzeby” lub „motywu”) osiągnąć. W końcowej części autorka przechodzi od zagadnień poziomu aspiracji i potrzeby osiągnąć do kwestii kształtowania się w ostatnim okresie „post-materialistycznych” systemów wartości w społeczeństwach zachodnich.

Taki wybór tematyki jest w pełni uzasadniony, zważywszy na podkreślaną często dużą rolę motywu osiągnięć w rozwoju gospodarki kapitalistycznej oraz na związek aspiracji zawodowych zarówno z tą problematyką jak i zagadnieniami struktury społecznej, stanowiących przedmiot całego tomu.

Ambitnie zarysowana problematyka, teoretyczna waga poruszanych problemów i ogólność formułowanych wniosków pozostaje w dość znacznej dysproporcji z charakterem dostępnego autorce materiału empirycznego. Wydaje się bardzo ryzykownym zabiegiem dokonywanie międzynarodowych porównań wartości na podstawie badań realizowanych na kilkusetosobowych próbach uczniów szkół średnich lub studentów, a na takich próbach realizowana była znaczna część omawianych badań. Uproszczone też były do minimum narzędzia badawcze (większość analiz prezentowanych w opracowaniu dotyczy odpowiedzi na jedno, stosunkowo proste pytanie ankiety, co w sytuacji rozwoju metod badania systemów wartości za pomocą zmiennych kontekstowych, analizy korelacyjnej, czynnikowej itp. wydaje się wielkim uproszczeniem).

Obydwa zarzuty dotyczą charakteru materiału empirycznego pochodzącego z badań innych socjologów, niemniej i autorka rozdziału nie jest bez winy, stwarzając pozór, iż godzi się bez zastrzeżeń z taką sytuacją i traktuje dane jako pełnowartościowe. Innymi słowy sądzić można, iż dała się zwieść pozornej łatwości badań wartości, o której wspomniałem na początku recenzji.

W pierwszej części opracowania zbyt łatwo postawiony został znak równości pomiędzy wartością osiągnięć a aspiracjami zawodowymi. Następne fragmenty rzucają jednak już problematykę osiągnięć na szersze tło.

Rodzaj danych dotyczących omawianej problematyki zdeterminował charakter całego rozdziału. Jest on przeglądem wyników badań surveyowych zrealizowanych w różnych krajach, niecałkowita jednak często porównywalność tych wyników, a także niewielka liczba krajów mogących być przedmiotem porównań sprawiły, że nie było możliwe zastosowanie procedury badawczej typowej dla całego tomu, to znaczy analizowania zależności między wskaźnikami interesującymi badacza a wybranymi innymi cechami społeczeństw, traktowanymi jako zmienne wyjaśniające. A chciałoby się np., aby poziom internalizacji wartości osiągnięć odnieść do poziomu gospodarczego, a aspiracje zawodowe do niektórych cech struktury społecznej w badanych krajach itp.

* * *

Przywilejem recenzenta jest koncentrowanie się na kwestiach dyskusyjnych lub słabościach recenzowanej książki. Z przywileju tego skorzystałem pisząc powyższą recenzję. Jeszcze raz jednak pragnę podkreślić wyjątkowy w polskiej literaturze charakter omawianej pracy. Nowatorskie w socjologii polskiej, a również relatywnie nowe w socjologii światowej podejście, nowoczesne metody stosowane w większości rozdziałów, a także sumaryczny przegląd i umiejętne

wykorzystanie dużego bogactwa wielu danych socjologicznych i statystycznych z bardzo różnych krajów sprawiają, że książka jest wartościową pozycją. Jeśli nawet stosowane w niej podejście badawcze wywołało odruch niechęci u niektórych bardziej „humanistycznie” zorientowanych socjologów, to z pewnością inni zostaną nią zainspirowani, nawet widząc jej niedostatki. Dobrze byłoby, aby analizy w rodzaju tych, które stanowiły przedmiot książki, były kontynuowane z jednoczesnym rozwojem teoretycznej i metodologicznej refleksji na ich temat, a także z szerszym uwzględnieniem problematyki naszego kraju i naszej części Europy.

Literatura cytowana

- Bell D., *The Coming of Post-Industrial Society*, Penguin Books 1976.
- Garnsey E., *Occupational Structure in Industrial Societies: Some Notes on the Convergence Thesis in the Light of Soviet Experience*, „Sociology”, 1975, Vol. 9, nr 3.
- Hazelrigg L., Garnier M., *Occupational Mobility in Industrialized Societies: A Comparable Analysis of Differential Access to Occupational Ranks in Seventeen Countries*, „American Sociological Review”, 1976, Vol. 41.
- Kerr C., Dunlop J., Harbison F., Myers C., *Industrialism and Industrial Man*, Cambridge – Massachusetts 1960.
- Kleinig G., *Preliminary Results from Comparative Surveys on Social Mobility in Ten Countries*, Paper presented at the 9-th World Congress of Sociology, Uppsala 1978.
- Kuznets S., *Wzrost gospodarczy narodów – produkt i struktury produkcji*, Warszawa 1976.
- Meyer J.W., Brandon Tuma N., Zagórski K., *Education and Occupational Mobility: A Comparison of Polish and American Men*, „American Journal of Sociology”, 1979, Vol. 84, nr 4.
- Miller S.M., *Comparative Social Mobility*, „Current Sociology”, 1960, nr 9.
- Pohoski M., *Interrelation Between Social Mobility of Individuals and Groups in the Process of Economic Growth in Poland*, „The Polish Sociological Bulletin”, 1964, nr 2/10.
- Pöntinen S., *Patterns of Social Mobility in the Scandinavian Countries*, Helsinki 1976.
- Singelman J., *The Sectoral Transformation of the Labor Force in Seven Industrialized Countries 1920–1970*, „American Journal of Sociology”, 1978, Vol. 83, nr 5.
- Słomczyński K.M., Kacprówcz G., *Skale zawodów*, IFiS PAN, Warszawa 1179.
- Treiman D.J., *Problems of Concept and Measurement in the Comparative Study of Occupational Mobility*, [w:] Wesołowski W., Słomczyński K., Mach B., *Social Mobility in Comparative Perspective*, Wrocław 1978.
- Tyrce A., Semyonov., Hodge R., *Gaps and Glissandos: Inequality, Economic Development and Social Mobility in 24 Countries*, „American Sociological Review”, 1979, Vol. 44.
- Weiss P., *Twenty Years after „Social Mobility in Industrial Society”*. Paper presented at the meeting of the ISA Research Committee on Social Stratification, Berlin 1979.
- Wesołowski W., *Studia z socjologii klas i warstw społecznych*, Warszawa 1962.