

Krystyna Janicka

Nierówności w procesie osiągnięcia pozycji społecznej

Przegląd Socjologiczny Sociological Review 39, 85-104

1991

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.

KRYSTYNA JANICKA

NIERÓWNOŚCI W PROCESIE OSIĄGANIA POZYCJI SPOŁECZNEJ*

TEORETYCZNY KONTEKST BADANIA NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNYCH I WIELOZNACZNOŚĆ KRYTERIUM RÓWNOŚCI

Na gruncie nauk społecznych pojęcie nierówności odnosi się do niektórych właściwości ludzi lub częściej do sposobu, w jaki się ich traktuje, bądź w jaki powinno się ich traktować¹. Jednakże jest dość oczywiste, że owe sposoby traktowania nawiązują wprost do wspomnianych właściwości, które stają się kryteriami selekcji zarówno w procesach alokacji społecznej, jak i w procesach dystrybucyjnych.

Pojęcie „nierówności” nieuchronnie nakierowuje uwagę na te spośród licznych atrybutów jednostek i grup społecznych, które poddają się porównaniu, a tym samym swoistemu testowi, jakim jest ocena z punktu widzenia równości. Porównywalność ocenianych przymiotów implikuje ich mierzalny charakter, a także istnienie stosownych probierzy ich natężenia.

Podnosząc zatem kwestię nierówności odwołujemy się z reguły bądź do tych społecznie ważnych właściwości jednostek i grup, które ze swej natury mają stopniowalny charakter, bądź to do cech, którym taki charakter można nadać, odwołując się do skorelowanych z nimi mierzalnych charakterystyk. Przykładem własności stopniowalnych – niekiedy implikujących pomiar we właściwym sensie – może być poziom inteligencji czy wykształcenia, stopień uczestnictwa we władzy czy poziom zamożności. Przykładem tego drugiego rodzaju właściwości, które nie implikują bezpośrednio ocen porównywalnych, wyrażających porządkowanie – może być zawód czy płeć, a także osobniczy charakter, miejsce wychowania, narodowość bądź rasa.

Opisane wyżej rozumienie i związana z tym operacjonalizacja pojęcia nierówności wiąże się nierozłącznie z określoną perspektywą badawczą. Perspek-

*Ze względu na znaczne wydłużenie cyklu wydawniczego niniejszej publikacji, artykuł ten z niewielkimi zmianami ukaże się w „Kulturze i Społeczeństwie”, 1987, T. XXXI, nr 2.

¹ Por. uwagi F. E. Oppenheima, *The Concept of Equality*, [in:] *International Encyclopedia of the Social Sciences*, Vol. 5, New York 1968, s. 102–107.

tywa owa nawiązuje ściśle do problematyki zróżnicowania społecznego, pokrywając się niemal z jej wertykalną wersją. Świadczy o tym przede wszystkim wspólnota aparatury pojęciowej w obu sferach zainteresowań. Zarówno w badaniu uwarstwienia, jak i w badaniu nierówności społecznych operuje się pojęciem warstwy, hierarchii, stopni i poziomów, mówi się o uprzywilejowaniu i deprywacji, używa się terminów typowych dla metafor przestrzennych, jak dystanse, a także wymiary przestrzeni społecznej².

Wydaje się, że tym co wyróżnia problematykę nierówności jest nieuchronnie z nią związany aspekt wartościowania. Wartościowanie to ma niejako podwójny charakter. Jeden jego aspekt wynika z postawy aksjologicznej badacza, który tworzy obraz stanu rozwarstwienia czy zróżnicowania zgodnie z pewnymi regułami, a następnie dokonuje oceny owego stanu z punktu widzenia przyjętego modelu czy kryterium, za pomocą którego orzeka czy stan ten jest dobry lub zły. Drugi rodzaj wartościowania wywodzi się od samych badanych. Ma on swoje źródło w tych sferach świadomości społecznej, w których odzwierciedlone zostały owe nierówności i pozostaje w integralnym związku z potocznymi wizjami ładu społecznego, społecznym poczuciem sprawiedliwości, czy odczuciem deprywacji.

Omówione wyżej dwa aspekty, czy też dwa rodzaje wartościowania mogą w różnym stopniu przystawać do siebie. Bez trudu można wyobrazić sobie sytuację, gdy ten sam stan faktyczny spotyka się z rozbieżną kwalifikacją. Dzieje się tak dlatego, że zarówno oceny społeczne, jak i kryteria badacza zasadzają się na akceptacji określonych, ale niekoniecznie tych samych kanonów porządku społecznego. Dotykamy tu podstawowej, jak się wydaje, sprawy wyboru i uzasadnienia modelowej wizji społeczeństwa, czy chociażby modelu przebiegu pewnego procesu, który to model stanowić ma kryterium badanego stanu nierówności.

Jak wykazuje historia myśli społecznej, akceptowane przez różnych filozofów i polityków społecznych zasady egalitaryzmu były rozmaicie formułowane³. Nie wyczerpując całego spektrum owych kanonów, wymienić wypada chociażby trzy podstawowe modele społeczeństwa egalitarnego: 1) społeczeństwo w pełni egalitarne, które charakteryzuje się równym udziałem każdego w określonych dobrach, 2) społeczeństwo warunkowej równości, w którym partycypacja w dobrach jest stopniowana według zasady „równość równych”, ale każdemu według jego zasług, 3) wsparty na kryteriach statystycznych model zgodny z zasadą proporcjonalnej równości, oznaczającą brak zależności między sposobem rozdziału rozmaitych dóbr a cechami społecznymi ludzi obdarowywanych owymi dobrami. Ten ostatni typ stosowany jest najczęściej jako punkt odniesienia w analizach socjologicznych i diagnozach społecznych.

² Na temat roli metafor przestrzennych w analizie struktury społecznej wypowiadał się S. Ossowski, *Pojęcie struktury społecznej*, [w:] *O strukturze społecznej*, Warszawa 1982.

³ Omówienie tych zasad znaleźć można m.in. we wspomnianym artykule F. E. Oppenheima, *op.cit.*

Sprawą odpowiedniej argumentacji jest wykazanie prawomocności każdego z wymienionych modeli społeczeństwa egalitarnego. Kwestię tę pomijam całkowicie, odnotowując jedynie, że w praktyce trudno jest wskazać społeczeństwo, którego funkcjonowanie wyznaczone byłoby wyłącznie przez jedno kryterium równości. Sprawą opisu pozostaje ustalenie, w jakim stopniu w różnych typach społeczeństw, a także w różnych sferach życia tego samego społeczeństwa kryteria owe krzyżują się i mimo wzajemnej sprzeczności współwyznaczają przebieg procesów społecznych. Na przykładzie funkcjonowania szkoły, zakładu pracy czy szerszego układu ekonomicznego w naszym społeczeństwie, bez trudu można zaobserwować, że nie tylko w relacjach między wymienionymi instytucjami, ale przede wszystkim w obrębie każdej z nich jest na ogół tak, że postulat egalitaryzmu oznaczający maksymalne zrównanie społeczności pod względem pewnej cechy konkuruje czy wręcz koliduje z funkcjami, jakie dana instytucja winna spełniać wobec całego układu społecznego. Wspomnijmy chociażby efektywność kształcenia czy efektywność gospodarowania, które pozostają w kolizji z postulatem powszechnej dostępności kształcenia lub też z postulatem egalitaryzmu materialnego. Być może kolizja taka nie jest nieuchronna. Na podstawie względnej ograniczoności przynajmniej niektórych z ważnych społecznie dóbr sądzić można, że kolizja ta wiąże się z barierami, które w miarę osiągnięcia bardziej równomiernego rozwoju społecznego mogą być usuwane.

Wydaje się jednak, że minimalizacja skutków owej sprzeczności wymyka się uwadze polityków społecznych i autorów programów reform, powodując poważne rozdziewki między przyswojoną w znacznym stopniu przez społeczeństwo ideologią egalitarną, a praktyką społeczną, czy wręcz aktualnymi wymaganiami tej praktyki⁴. Niespójności zasad wyznaczających funkcjonowanie rozmaitych instytucji społecznych, a także niespójności w założeniach rozmaitych programów społecznych towarzyszy fakt, że sposoby definiowania kryteriów równości społecznej i zasad polityki egalitarnej nie są wolne od wpływu interesów grupowych. Również potoczne odczucia w sferze nierówności naznaczone są piętnem interesu jednostkowego. W sytuacji niezaspokojenia wielu, nie tylko materialnych potrzeb, wpływ owych interesów na pożądaną wizję porządku społecznego jest oczywisty, a przyjęty punkt widzenia nabiera szczególnego znaczenia. Dlatego też wydaje się, iż w badaniu nierówności społecznych szczególnego znaczenia nabiera postulat maksymalnej precyzji i obiektywizmu zarówno w podejściu diagnostycznym, jak i w prognozach.

ZAGADNIENIA NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNEJ NA TLE STRUKTURY SPOŁECZNEJ

Z punktu widzenia struktury społecznej wydaje się, że główne aspekty problemu nierówności społecznych sprowadzić można do dwóch wymiarów:

⁴ Na temat internalizacji przez społeczeństwo polskie wartości określających ideał równości i sprawiedliwości społecznej w kontekście polityki społecznej por. interesujące uwagi S. Nowaka, *Dylemat więźnia*, „Kultura”, 1981, nr 39(27 IX).

dystrybucyjnego i alokacyjnego. Pierwszy z nich określa istotę nierówności, dotyczy bowiem płaszczyzn owych nierówności, skali ich rozpiętości oraz zasad i mechanizmów rozdziału dóbr. Wyrazem tego wymiaru jest układ pozycji w pionowej przestrzeni społecznej wraz z charakteryzującymi ją wyróżnikami. Drugi aspekt odnosi się do zasad odtwarzania i utrwalania nierówności, co nakierowuje uwagę na procesy selekcji do pozycji „obdarowywanych” rozmaitymi dobrami.

Ramy, w jakich przebiegają nierówności społeczne wyznaczone są przez gradacyjny w swej istocie układ uwarstwienia społecznego. Nie ma wątpliwości, iż układ taki w społeczeństwie polskim istnieje. Wskazują na to wyniki licznych badań. Problemem pozostaje jedynie wykazanie, w jakim stopniu hierarchiczne uporządkowanie jednostek i kategorii czy grup społecznych jest spójne i jednoznaczne pod względem kilku wymiarów zróżnicowania jednocześnie. Odpowiedzi na to pytanie udzielono swego czasu w badaniach łódzkich, wykazując, że chociaż przy oddzielnym ujmowaniu cech (dotyczy to zwłaszcza dochodów i prestiżu) występują przemieszczenia poszczególnych zawodów należących do szerszych kategorii, to pod względem kilku zmiennych łącznie różnice między pracownikami umysłowymi a robotnikami są wyraźne. Zaznacza się także dystans między kategoriami pośrednimi a robotnikami⁵.

Wielowymiarowość pozycji społecznej i związana z tym możliwość rozmaitego jej definiowania ma istotne konsekwencje dla rozważań nad nierównościami społecznymi. Większość propozycji określania pozycji społecznej sprowadza ją do zawodowej sfery działalności człowieka, uznając tym samym szczególne znaczenie społecznego podziału pracy w kształtowaniu struktury społecznej. Spośród różnych sposobów pomiaru tak rozumianej pozycji wspomnieć warto prestiżowe skale zawodowe (krajowe i międzynarodowe), skalowanie według kryterium pozycji społeczno-ekonomicznej, czy mniej znane skale zawodów według kryterium ogólnej złożoności pracy⁶. Każde z wymienionych kryteriów leży u podstaw odrębnego układu gradacyjnego, który w specyficzny dla siebie sposób wyznacza ramy przebiegu nierówności społecznych.

GRADACJA GRUP SPOŁECZNYCH WYRÓŻNIONYCH ZE WZGLĘDU NA POCZODZENIE SPOŁECZNE

Jak wykazano poprzednio, podstawą wyróżnienia układów gradacyjnych w społeczeństwie mogą być rozmaite zasady. Jedną z nich, niezwykle istotną z punktu widzenia zagadnień równości jest pochodzenie społeczne. Klasyczne badania nad ruchliwością międzygeneracyjną ukazują w sposób szczegółowy zróżnicowanie szans życiowych jednostki w zależności od pochodzenia spo-

⁵ K.M. Słomczyński, *Zróżnicowanie społeczno-zawodowe i jego korelaty*, rozdz. 6, Wrocław 1972, zwłaszcza s. 166–175.

⁶ Zasady konstrukcji wymienionych skal są szczegółowo przedstawione w pracy K. M. Słomczyńskiego, G. Kacprowicz, *Skale zawodów*, Warszawa 1979.

łeczny. Pomijając na ogół jednoznaczny w swej wymowie dorobek tych badań, w tekście niniejszym ograniczę się do wykazania, iż gradacja niejako w planie generacyjnym jest faktem. Świadczą o tym chociażby wartości miar pozycyjnych w rozmaitych wymiarach zróżnicowania społecznego, jakie uzyskują wyróżnione ze względu na pochodzenie społeczne grupy badanych. Tytułem ilustracji tego stwierdzenia, odwołam się do danych z badań ogólnopolskich przeprowadzonych na próbie miejskiej w 1978 r.⁷ W tabeli 1 przedstawiono informacje, z których wynika, że zarówno pod względem wykształcenia, jak i pozycji społeczno-ekonomicznej synowie pracowników umysłowych, a zwłaszcza inteligencji, systematycznie lokują się wyżej od synów robotników⁸. W stosunku do średniego w populacji wykształcenia różnica na korzyść osób o rodowodzie inteligentnym wynosi trzy lata, a w zakresie najwyższej osiągniętej pozycji społecznej różnica ta wynosi 16 punktów w skali empirycznej rozpiętości od 3 do 93 punktów. Analogiczne różnice w pokoleniu ojców są znacznie większe, jednakże nie można zapominać, że w populacji ojców 23,3% stanowią rolnicy, których praktycznie nie ma wśród badanych mieszkańców miast (0,01%). To co można i warto odnotować na temat międzypokoleniowego aspektu dynamiki ogólnej sytuacji społecznej różnych grup ludności, to przynajmniej tyle, że różnica między synami pracowników umysłowych a synami pracowników fizycznych w średnich wartościach wykształcenia i pozycji społeczno-ekonomicznej jest znacznie mniejsza, niż analogiczna różnica między ich ojcami (2 lata w stosunku do 4,6 lat oraz 13,9 punktów w stosunku do 32,5 punktów). Fakt ten ukazuje skalę przemian, jakim w perspektywie międzypokoleniowej ulegają podstawowe parametry położenia społecznego.

⁷ Wyniki wspomnianych badań stanowią podstawę analiz prezentowanych w dalszej części artykułu. Bliższą charakterystykę tych badań zamieszczono w przypisie 10.

⁸ Termin „pozycja społeczno-ekonomiczna” oznacza w niniejszym artykule konstrukt określony przez siedem zmiennych. Są to proste bądź syntetyczne informacje o następujących charakterystykach grup społeczno-zawodowych: wykształceniu, stanowiskach, płacy miesięcznej, standardzie mieszkaniowym, wyposażeniu w dobra trwałego użytku, partycypacji w kulturze oraz rozmiarze prestiżu.

Wartości liczbowe tak określonej pozycji społeczno-zawodowej, na które powołuję się tutaj i w dalszej części artykułu, odnoszą się do indeksu owej pozycji obliczonego na poziomie grup społeczno-zawodowych. Zasady konstrukcji tego indeksu omówiono, szczegółowo w opracowaniu K. M. Słomczyńskiego i G. Kacprowicz, (*op. cit.*, s. 89–99). Dla przybliżenia sensu zastosowanego indeksu pozycji społeczno-ekonomicznej warto odnotować, że w odniesieniu do pełnego spektrum grup zawodowych (por. M. Pohoski, K. M. Słomczyński, *Społeczna klasyfikacja zawodów*, Warszawa 1978) jego wartość uzyskano z równania regresji uwzględniającego średnią arytmetyczną ukończonych klas szkolnych oraz przeciętną wysokość płacy w danej kategorii zawodowej. Istotne jest, że współczynniki regresji, z jakimi uwzględniono te dwie podstawowe informacje wynikały z pierwotnej analizy, której celem było wyznaczenie za pomocą wykształcenia i dochodu znanych wcześniej wartości indeksu społeczno-zawodowego pewnej grupy szczegółowo opisanych zawodów. W konstrukcji tego indeksu uwzględniono siedem wspomnianych charakterystyk. Procedura powyższa miała zapewnić operacjonalizację szerzej definiowanej pozycji społeczno-zawodowej.

T a b e l a 1. Wartości średnie i odchylenia standardowe wybranych charakterystyk w grupach pochodzenia społecznego

Zawód ojca	Charakterystyka ojca respondenta				Charakterystyka respondenta											
	wykształcenie		pozycja społeczno-ekonomiczna		wykształcenie				pozycja społeczno-ekonomiczna				Poziom inteligencji		Miejsce wychowania *	
	\bar{x}	s	\bar{x}	s	przed podjęciem pierwszej pracy		najwyższe osiągnięte		w pierwszej pracy		w czasie badania 1978		\bar{x}	s	\bar{x}	s
					\bar{x}	s	\bar{x}	s	\bar{x}	s	\bar{x}	s				
Pracownicy umysłowi	11,5	3,1	47,8	19,4	10,7	3,0	13,2	3,1	33,7	21,3	41,8	23,4	2,5	0,58	0,91	0,28
— ogółem	13,0	3,1	67,3	13,7	11,5	3,4	13,9	3,3	40,3	24,0	46,8	24,0	2,6	0,54	0,90	0,30
Pracownicy fizyczni	6,9	1,9	15,3	6,7	8,8	2,6	10,5	3,0	27,9	17,8	27,9	17,8	2,2	0,62	0,81	0,40
— ogółem	7,2	2,0	18,6	6,0	8,9	2,7	10,8	2,9	21,3	14,6	28,9	18,1	2,2	0,60	0,83	0,37
robotnicy	7,5	3,0	20,9	17,2	8,9	2,9	10,9	3,4	23,4	17,2	30,7	20,2	2,2	0,69	0,64	0,48
wykwalifikowani																
Cała populacja																

* Obliczona dla całej populacji średnia wartość dychotomicznie ujętej informacji o miejscu wychowania respondenta odbiega znacznie od wartości, jaką ta zmienna przybiera w przypadku podanych w tabeli grup szczegółowych. Wynika to stąd, że zestawienie globalne obejmuje również synów rolników, którzy w większości wychowali się na wsi.

SPOŁECZNE UWARUNKOWANIA PROCESU OSIĄGANIA POZYCJI SPOŁECZNEJ:
PODSTAWOWE ZAŁOŻENIA I USTALENIA ANALIZY KORELACYJNEJ

Podstawową kwestią tej części opracowania jest nie tyle diagnoza stanu nierówności społecznych, ile ukazanie jednego aspektu mechanizmu, który sprawia, że utrzymanie pewnych nierówności jest możliwe. Formułując w ten sposób problem dotyka się zagadnienia uwarunkowań procesu alokacji jednostek w przestrzeni społecznej, a podstawową kwestią, jaka w związku z tym się nasuwa jest pytanie o determinanty osiągniętej pozycji społecznej⁹.

Korzystając ze wspomnianych już danych ogólnopolskich¹⁰ zamierzam dokonać przeglądu czynników, które warunkują osiąganie pozycji społecznej i ustalić wkład, jaki wszystkie one razem i każdy z osobna mają w tym procesie. Interesujące jest przy tym pytanie o to, w jakim stopniu ustalone na poziomie populacji generalnej związki między analizowanymi zmiennymi ulegają modyfikacji gdy się je odniesie do wybranych grup pochodzenia społecznego? Które z czynników kształtujących przebieg alokacji zwiększają lub zmniejszają swoje znaczenie? Odpowiedź na to pytanie jest zrelatywizowana do pochodzenia społecznego określonego w terminach podstawowych członów społeczności miejskiej. W analizach uwzględniono wyłącznie synów pracowników umysłowych i pracowników fizycznych. Z tych podstawowych grup wyodrębniono kategorie bardziej szczegółowo egzemplifikujące zasadniczy podział, tj. synów inteligentów i robotników wykwalifikowanych. Celowo zrezygnowano z uwzględnienia pełnej skali zróżnicowania społecznego. Ograniczeniu analiz do wybranych grup pochodzenia społecznego towarzyszyło przekonanie, że taki sposób prezentacji bardziej jednoznacznie ujawni ewentualne różnice międzygrupowe i związane z nimi nierówności społeczne.

Zgodnie z tradycją badań nad zróżnicowaniem społecznym również w prezentowanym opracowaniu pozycja społeczna jednostek wiązana jest z treścią i charakterem ich aktywności zawodowej. Zatem, przedmiotem refleksji będzie status społeczno-ekonomiczny, jaki przysługuje zawodowi lub szerzej, kategorii zawodowej reprezentowanej przez respondenta i jego ojca. Zgodnie z takim rozumieniem, cechami definicyjnymi pozycji społecznej jest odpowiednio ważne przeciętne wykształcenie oraz przeciętne zarobki, charakteryzujące daną kategorię zawodową¹¹. Nie bez znaczenia jest fakt, że uzyskana na tej podstawie

⁹ Jakkolwiek pytanie to mieści się w typie zapoczątkowanej przez P. Blaua i O. D. Duncana refleksji nad wyznacznikami pozycji społecznej osiągananej w procesie ruchliwości międzypokoleniowej, to jednak w tekście niniejszym nie zamierzam podać dokładnie torem analiz wytyczonych przez tych autorów. Perspektywa nierówności, która wyznacza ramy tego opracowania narzuca mi specyficzny tok postępowania.

¹⁰ Dane te pochodzą z badań zespołowych nad sytuacją pracy i jej psychospołecznymi konsekwencjami (K. Janicka, K. M. Słomczyński, J. Koralewicz-Zębik). Przeprowadzono je w 1978 r. na ogólnopolskiej próbie 1560 aktywnych zawodowo mężczyzn w wieku 18–65 lat, mieszkańców miast. Badania te mieściły się w planie badawczym Instytutu Filozofii i Socjologii PAN, problem węzłowy 11.2: „Przeobrażenia struktury społeczeństwa socjalistycznego”.

¹¹ Szczegółowe uwagi na temat sposobu określania pozycji społeczno-ekonomicznej zamieszczono w przypisie 8.

skala zawodów pozostaje w ścisłym związku z hierarchią prestiżu, a także koreluje się wysoko z innymi indeksami pozycji społecznej, uzyskanymi na podstawie odmiennego zestawu informacji wyjściowych¹².

Spośród wielu możliwych interesują nas przede wszystkim te czynniki, które niejako tradycyjnie mieszczą się po stronie determinant procesu alokacji, a które w odróżnieniu od atrybutów osiąganym nazwać można cechami przypisanymi jednostek. Owe cechy „przypisane” sprowadza się zazwyczaj do tych charakterystyk środowiska społecznego, które w niezbywalny sposób i niejako niezależnie od woli przypadają jednostce w udziale, kształtując jej życiowe szanse. W tej kategorii czynników determinujących losy ludzkie poza charakterystykami biologicznymi (płeć i wiek) — klasycznie już mieszczą się cechy rodziców, a zwłaszcza poziom wykształcenia ojca oraz charakter jego pracy. Podobnie traktuje się niektóre cechy szerszego środowiska społecznego, a zwłaszcza wielkość i typ miejsca wychowania. Spośród czynników ważnych dla losów życiowych jednostki nie sposób pominąć jej wykształcenia w kolejnych fazach biografii, a zwłaszcza w okresie poprzedzającym podjęcie pierwszej pracy zawodowej. Mimo iż wykształcenie samo w sobie jest wartością osiągalną, to ze względu na to, że stanowi podstawowy warunek, jeśli nie wręcz integralny aspekt pozycji zawodowej, przybiera względem tej pozycji jakby „przypisany” charakter¹³.

Ze względu na specyfikę powiązań z wykształceniem, a także z pozycją społeczno-zawodową do zespołu cech uwzględnionych w analizie procesu osiągnięć dołączono poziom swoiście mierzonej inteligencji¹⁴. Nie przesądzając kierunku związku przyczynowych pomiędzy inteligencją a innymi ważnymi społecznie cechami respondenta, dobrze jest kontrolować jej obecność w analizie bezpośredniego udziału tychże cech w procesie osiągnięcia pozycji społecznej.

Rodzaj analizy zastosowanej w prezentowanym opracowaniu wymaga, by wszystkim uwzględnionym w niej charakterystykom nadać mierzalny, najlepiej interwałowy charakter. Z tymi wszystkimi zastrzeżeniami, jakie nieuchronnie wywołuje ten postulat w odniesieniu do danych socjologicznych przyjęto, że:

¹² Por. na ten temat uwagi zamieszczone w pracy: K. M. Słomczyńskiego, G. Kacprowicz, *op. cit.*, s. 93.

¹³ Względność statusu rozpatrywanych cech nawet przy tak prostym dychotomicznym podziale, jak: „przypisane” i „osiągane” jest zrozumiała w świetle znacznej swobody założeń, jaką dopuszcza analiza modelowa (np. analiza ścieżkowa). W związku z powszechnym w analizach ruchliwości stosowaniem wspomnianej typologii cech, warto przypomnieć, że rozróżnienie statusów na przypisane i osiągnięte („ascribed” i „achieved”) przypisuje się R. Lontonowi. Podają za L. F. S ch n o r e, *Social Mobility in Demographic Perspective*, „American Sociological Review”, 1961, Vol. 26, nr 3, s. 407–423.

¹⁴ W przyjętym tu rozumieniu termin ten oznacza dyspozycje intelektualne, które mogą być wskaźnikiem tzw. inteligencji pojęciowej, nazywanej w literaturze elastycznością intelektualną. Por. M. L. K o h n, *Class and Conformity*, Homewood 1969, s. 186. Uwagi o konstrukcji indeksu tej charakterystyki umysłowej zamieszczono w przypisie 16.

- 1) pozycję społeczną respondenta i jego ojca wyraża wartość, jaką zyskują ich zawody na skali pozycji społeczno-ekonomicznej¹⁵;
- 2) wykształcenie respondenta i jego ojca charakteryzuje liczba ukończonych klas nauki szkolnej;
- 3) poziom inteligencji wyrażono za pomocą syntetycznego wskaźnika tzw. inteligencji ideacyjnej (bądź pojęciowej)¹⁶;
- 4) charakter miejscowości wychowania ujęto jako wartość dychotomiczną przyjmując 0 dla wsi, a 1 dla miasta.

Zgodnie z logiką procesu osiągnięcia pozycji społecznej, w jego przebiegu wyróżnić można przynajmniej trzy nakładające się na siebie sekwencje nierówności: u progu kariery szkolnej, u progu kariery zawodowej oraz w odniesieniu do pozycji finalnej. Analizie poddano dwie późniejsze fazy cyklu osiągnięcia pozycji społecznej. Jej celem jest ustalenie, które z uwzględnionych charakterystyk ważą najbardziej na pozycji społecznej i jak kształtuje się ich rola w zależności od pochodzenia społecznego¹⁷.

KORELATY AKTUALNEJ POZYCJI SPOŁECZNO-EKONOMICZNEJ

Odwracając zasadę następstwa czasu rozpoczniemy prezentację materiału empirycznego od pozycji finalnej, tzn. od tej pozycji społeczno-zawodowej, jaką odnotowano podczas badań w 1978 r. Znając status społeczno-ekonomiczny tej

¹⁵ Zastosowana skala pochodzi z opracowania na temat skal zawodów: K. M. Słomczyński, G. Kacprówicz, *op. cit.*, Zasada jej konstrukcji została pokrótce omówiona w przypisie 8 do niniejszego opracowania.

¹⁶ Samo pojęcie, jak i zasady konstrukcji indeksu elastyczności intelektualnej zostało omówione szczegółowo w opracowaniu: K. Janickiej, K. M. Słomczyński i ego, *Sytuacja pracy a predyspozycje psychiczne*, maszynopis IFiS PAN (1981), a także w książce K. M. Słomczyński i ego, M. L. Kotyna, *Sytuacja pracy i jej psychologiczne konsekwencje*, rozdz. III, Wrocław 1988. W tym miejscu warto przypomnieć, że pomiar poziomu elastyczności intelektualnej oparto na ośmiu wskaźnikach uwzględniających aspekt percepcyjny i ideacyjny. Nas interesuje ten drugi, który bardziej wiąże się z tym, co tradycyjnie nazywa się inteligencją. Jako wskaźniki elastyczności tego rodzaju przyjęto następujące informacje: ocenę inteligencji dokonaną przez ankietera, wynik w teście „Dopasowywanie figur” oraz liczbę odpowiedzi typu „nie wiem”, a także odpowiedzi na pytania o reklamę w telewizji oraz o lokalizację kiosku „Ruchu”.

¹⁷ Dla ukazania tego problemu wykorzystano analizy regresji wielorakiej. Parametry uzyskane dzięki tej analizie dostarczają miary względnej ważności uwzględnionych w schemacie wyjaśniającym zmiennych zależnych. Wprawdzie analiza taka nie wnika w strukturę powiązań między zmiennymi, ale umożliwia określenie bezpośredniego związku między pozycją społeczno-ekonomiczną a każdą kolejną zmienną, przy kontroli wpływu pozostałych informacji. Spośród dwu parametrów określających rozumiany w ten sposób związek bezpośredni między pozycją respondenta a różnymi jego charakterystykami, w rozważaniach niniejszych wykorzystano głównie współczynnik określany jako waga beta. W porównaniu ze współczynnikiem korelacji cząstkowej wybrana opcja jest ciekawsza ze względu na swe walory predykcyjne. Przypomnijmy, iż waga beta wskazuje na jaką część odchylenia standardowego zmienia się zmienna wyjaśniana wskutek zmiany zmiennej niezależnej o jedno odchylenie standardowe przy równoczesnym kontrolowaniu pozostałych zmiennych.

pozycji ustalono jej związek z aktualnym wykształceniem respondenta, jego pierwszą pracą w życiu, poziomem inteligencji oraz podstawowymi charakterystykami jego środowiska rodzinnego, wykształceniem i zawodem ojca a także typem miejsca wychowania. Korelacja między tak określonym zespołem zmiennych a pozycją społeczną wyniosła na poziomie całej populacji $R = .745$, wyjaśniając ponad 55% wariacji tej ostatniej¹⁸. Zwróćmy uwagę na poziom korelacji całkowitej między pozycją społeczno-zawodową a poszczególnymi związanymi z nią czynnikami (por. tab. 2). Z odpowiednich danych wynika potwierdzenie oczywistej zależności pozycji społeczno-ekonomicznej respondenta od jego wykształcenia, niejako bowiem na mocy definicji poziom tego związku winien być wysoki ($r = .696$)¹⁹. Ważniejszą konstatacją jest stwierdzenie braku poważniejszego zróżnicowania siły tego związku w zależności od pochodzenia społecznego, mimo pewnej tendencji do wzrostu jego wartości w przypadku synów pracowników umysłowych. Na drugim miejscu, jeśli chodzi o siłę całkowitego²⁰ powiązania z pozycją społeczno-ekonomiczną respondenta, plasuje się status uzyskany w pierwszej pracy (w całej populacji $r = .569$). W zakresie tego związku zaobserwować można poważniejsze różnice między grupami pochodzenia. Ogólnie mówiąc, pierwsza praca ściślej określa późniejszą

T a b e l a 2. Współczynniki korelacji Pearsona między aktualną pozycją społeczno-ekonomiczną a wybranymi charakterystykami respondentów według pochodzenia społecznego

Zawód ojca	Miejsce wychowania	Wykształcenie ojca	Pozycja społeczno-ekonomiczna ojca	Najwyższe wykształcenie respondenta	Pierwsza praca respondenta	Poziom inteligencji respondenta	Liczebność
Pracownicy umysłowi	-.002 *	.236	.202	.682	.643	.454	241
inteligencja	.079 *	.180 *	.126 *	.688	.644	.566	98
Pracownicy fizyczni	.080 *	.124	.111	.631	.475	.421	540
robotnicy							
wykwalifikowani	.040 *	.097 *	.089 *	.603	.479	.401	366
Cała populacja	.136	.270	.268	.696	.569	.495	1395

¹⁸ Jak na standardy nauk społecznych nie jest to mało. Jednakże odnotować wypada, że uzyskanie odpowiednio wysokiego poziomu wyjaśnienia wariacji zależy od doboru czynników i jest oczywiste, że włączenie do zestawu zmiennych objaśniających cechy definicyjnie powiązanej ze zmienną wyjaśnianą podnosi znacznie poziom owej wyjaśnialności, co niekoniecznie jest odkrywym rezultatem. Rolę takiego czynnika w omawianym przypadku spełnia wykształcenie. Jednakże swoista logika wymaga jego uwzględnienia.

¹⁹ Z równania regresji, które ostatecznie posłużyło do konstrukcji zastosowanego tu indeksu pozycji społecznej wynika jednoznacznie, że wkład eksplanacyjny, jaki przypisać można wykształceniu, przewyższa znacznie wkład określony dla dochodów ($\beta_w = 0,891$; $\beta_z = 0,096$). Podają za K. M. Słomczyńskim i G. Kacprowicz, *op. cit.*, s. 98.

²⁰ Abstrahujemy tu od rozróżnienia bezpośredniej i pośredniej części wpływu. Zabieg taki zostanie poczyniony nieco dalej.

pozycję społeczną synów pracowników umysłowych niż ma to miejsce w przypadku osób wywodzących się z rodzin robotniczych (odpowiednio: $r = .643$ oraz $r = .475$). Stwierdzenie to bynajmniej nie zaskakuje. Jest dość oczywiste, że punkt startu wyznacza obszar i zakres jego późniejszej zmiany. Dzieje się tak zgodnie z regułą, według której im wyżej w hierarchii społecznej ów punkt przypada, tym bardziej ograniczone są szanse jego przesunięcia. Źródłem tego ograniczenia są z jednej strony wyznaczone kształtem struktury społecznej, w pewnym sensie obiektywne, granice awansowania (po prostu nie ma dokąd się przesuwać). Natomiast z drugiej strony, poważnym hamulcem zmian są wielorakie społeczne i psychologiczne następstwa degradacji społecznej. Oba wskazane czynniki łączą się ściśle z fundamentalnym problemem zasad funkcjonowania struktury i związanej z nimi wykładni kulturowej swoiście socjalizowanej w różnych grupach i warstwach społecznych.

Nie wnikając głębiej we wspomniane zasady, podkreślić wypada oczywisty w świetle tego co powiedziano wyżej, fakt zależnego od pochodzenia społecznego zróżnicowania przebiegu procesu osiągania pozycji społecznej. Zróżnicowanie to jest wynikiem nierówności w momencie startu do kariery zawodowej i dlatego uwarunkowanie jej początków winno być przedmiotem szczególnej uwagi we wszelkich dyskusjach nad nierównościami społecznymi.

Zanim przejdziemy do tej sprawy warto podkreślić relatywną słabość związku osiągniętej pozycji badanych zarówno z wykształceniem ojca, jak i jego statusem społeczno-ekonomicznym. Na poziomie całej populacji wartość tego związku wynosi odpowiednio $r = .270$ i $r = .268$. Jest on szczególnie niski w odniesieniu do synów robotników wykwalifikowanych odpowiednio $r = .097$ i $r = .089$.

Analiza bezpośrednich związków między omawianymi zmiennymi wykazuje, iż przynajmniej w przyjętym toku wyjaśniania jest tak, że wpływ wykształcenia ojca i jego społeczno-ekonomicznego statusu na pozycję syna w żadnej grupie pochodzenia społecznego nie jest istotny statystycznie (por. tab. 3). A zatem, gdy znane jest wykształcenie badanej osoby, status społeczny zawodu wykonywanego podczas pierwszej pracy i zarazem kontrolowany jest poziom jej inteligencji, to informacje o środowisku rodzinnym nie wnoszą nic nowego do przewidywania jej późniejszej pozycji społecznej. Stwierdzenie to dotyczy również roli informacji o charakterze miejsca wychowania. Taki przebieg powiązań między analizowanymi zmiennymi wskazuje, że niemal cały wpływ podstawowych zmiennych „środowiskowych” dokonuje się pośrednio. Jest on zatem transmitowany poprzez cechy, które bezpośrednio kształtują szanse zdobycia określonej pozycji, a więc poprzez wykształcenie oraz pozycję społeczną związaną z pierwszą pracą.

Postępując nadal zgodnie z zasadą diachronicznej rekonstrukcji procesu osiągania pozycji społeczno-zawodowej, kolejną część artykułu poświęcimy czynnikom współokreślającym szanse osiągania pozycji, jaka łączy się z pierwszą w życiu pracą.

T a b e l a 3. Współczynniki regresji beta wyrażające bezpośredni związek między aktualną pozycją społeczno-ekonomiczną a wybranymi charakterystykami respondentów według pochodzenia społecznego

Zawód ojca	Miejsce wychowania	Wykształcenie ojca	Pozycja społeczno-ekonomiczna ojca	Najwyższe wykształcenie respondenta	Pierwsza praca respondenta	Poziom inteligencji respondenta	R	% wyjaśnionej wariancji
Pracownicy umysłowi	.03	.02	.04	.43 *	.37 *	.11 *	.763	58,2
inteligencja	.01	.00	-.03	.42 *	.35 *	.12	.765	58,5
Pracownicy fizyczni	.01	.04	.04	.47 *	.22 *	.12 *	.673	45,2
robotnicy	.00	-.06	.06	.44 *	.25 *	.12 *	.659	43,4
wykwalifikowani	.04	.03	.01	.49 *	.29 *	.10 *	.745	55,5
Cała populacja								

*Zależności istotne statystycznie na poziomie $\alpha = 0,05$.

KORELATY POZYCJI SPOŁECZNEJ OSIĄGANEJ
W PIERWSZEJ PRACY ZAWODOWEJ

Losy ludzkie wyrażające się w możliwości docierania do określonych poziomów struktury społecznej rozstrzygają się we wcześniejszych fazach cyklu biograficznego. Nawiązując do tego stwierdzenia podejmujemy obecnie próbę wyjaśnienia, które czynniki i w jakim stopniu warunkują pozycję społeczną osiąganą w pierwszej pracy. W tym celu odwołamy się do identycznego zestawu czynników, jaki uwzględniono w rozważaniach dotyczących najwyższej osiągniętej pozycji²¹. Zrozumiała modyfikacja dotyczy jedynie punktu biografii, dla którego określono poziom wykształcenia respondenta. Tym razem uwzględniono poziom wykształcenia w momencie poprzedzającym podjęcie pierwszej pracy. Zachowano również informację o poziomie inteligencji respondenta, mimo, iż wskaźnik tej cechy konstruowany był na podstawie dyspozycji przejawianych przez respondenta w chwili badania²². Otóż za pomocą tych zmiennych wraz z klasycznymi już wskaźnikami środowiska wychowawczego, odnoszącymi się zarówno do wykształcenia i zawodu ojca, jak i miejsca wychowania, zdołano wyjaśnić niemal 40% zróżnicowania pozycji w pierwszej pracy. W stosunku do proporcji wariancji, jaką wyjaśniano w odniesieniu do aktualnej pozycji, różnica jest in minus i wynosi 15% (por. tab. 3 z tab. 4). Mniejsza zdolność przewidywania rezultatów alokacji społecznej w początkowej fazie procesu osiągnięć oznacza większy udział w determinowaniu owego procesu czynników niekontrolowanych, w tym również losowych.

Powracając do perspektywy wyznaczonej układem grup pochodzenia warto odnotować, że w odniesieniu do osób wywodzących się z rodzin pracowników umysłowych, a zwłaszcza ze środowiska inteligenckiego uzyskuje się znacznie większy w porównaniu z synami pracowników fizycznych, bliski 50% stopień wyjaśnienia statusu społeczno-ekonomicznego u progu kariery zawodowej (por. tab. 4).

Ogólnie mówiąc oznacza to, że przyjęty model wyjaśniania pozycji społecznej osiąganej w pierwszej w życiu pracy gorzej przystaje do rzeczywistego mechanizmu kształtującego losy życiowe tej drugiej kategorii badanych. Być może rozszerzenie kompleksu wskaźników o bardziej szczegółowe charakterystyki sytuacji rodzinnej i materialnej uzupełniłoby w istotny sposób obraz procesu osiągnięcia pozycji społecznej w środowisku robotniczym²³.

²¹ Zdaje sobie sprawę, że zestaw uwzględnionych w analizie korelatów może wydawać się ubogi. Jednakże powiększanie zestawu zmiennych wyjaśniających nie zawsze powoduje wydatny przyrost poziomu wyjaśniania zróżnicowania zmiennej zależnej. Por. tab. 10 w niniejszym tekście, zwłaszcza dane dotyczące roli informacji o charakterze miejsca wychowania w procesie wyjaśniania wariancji wykształcenia u progu kariery zawodowej. Zob. również uwagę końcową w przypisie 23.

²² W uzasadnieniu takiego postępowania odwołać by się można do opinii o względnej stałości dyspozycji intelektualnych w wieku dojrzałym, w przeciwieństwie do ich dynamicznego rozwoju w okresie dzieciństwa i dorostania.

²³ Warto w tym miejscu przypomnieć, że indeks pozycji społeczno-ekonomicznej ojca zawiera w sobie, na mocy definicji, informacje o zarobkach. Jednakże, przynajmniej w tym badaniu, nieznanne

T a b e l a 4. Współczynniki regresji beta wyrażające bezpośredni związek między pozycją respondenta w pierwszej pracy a wybranymi charakterystykami według pochodzenia społecznego

Zawód ojca	Miejsce wychowania	Wykształcenie ojca	Pozycja społeczno-ekonomiczna ojca	Wykształcenie respondenta podczas pierwszej pracy	Poziom inteligencji respondenta	R	% wyjaśnionej wariancji
Pracownicy umysłowi	-.05 *	.03	.15 *	.55 *	.10 *	.661	43,6
inteligencja	-.02	.09	.12	.55 *	.20 *	.693	48,0
Pracownicy fizyczni robotnicy	-.01	-.05	.03	.51 *	.10 *	.544	29,6
wykwalifikowani	-.04	.03	.04	.50	.10	.541	29,2
Cała populacja	-.09 *	-	.14 *	.52 *	.12 *	.631	39,8

* Zależności istotne statystycznie na poziomie $\alpha = 0,05$.

Co się zaś tyczy tzw. „czystych” wpływów, uwzględnionych w analizie determinant, należy podkreślić, że przy kontroli pozostałych zmiennych, a w tym wykształcenia respondenta, które zarówno pośrednio, jak i bezpośrednio najbardziej waży na jego pozycji ($r_{\text{całkowite}} = .607$, por. tab. 5; $r_{\text{cząstkowe}} = .240$; na poziomie całej populacji), wykształcenie ojca w relacji bezpośredniej nie odgrywa statystycznie znaczącej roli²⁴ (por. drugą kolumnę tab. 4). Podobnie, miejsce wychowania zdaje się nie odgrywać bezpośredniej roli w wyznaczaniu proggu startu do kariery zawodowej. Natomiast zaobserwować można symboliczny wprawdzie, lecz znaczący statystycznie, niezależny od innych uwarunkowań wpływ statusu socjo-ekonomicznego ojca na początkową pozycję syna (beta = .15). Dotyczy to z jednej strony całej populacji, a spośród uwzględnionych grup pochodzenia, wyłącznie synów pracowników umysłowych.

Nadto na podstawie danych w tabeli 4 mówić można o pewnym bezpośrednim, a więc niezależnym od innych czynników, w tym również od wykształcenia, związku poziomu inteligencji respondenta z jego początkowym statusem społeczno-ekonomicznym. Związek ten jest nieistotny jedynie w odniesieniu do synów robotników wykwalifikowanych i kształtuje się na poziomie zbliżonym do tego, jaki uwidocznił się w analizie uwarunkowań aktualnej pozycji społecznej.

pozostają dane mające zasadnicze znaczenie dla ustalenia sytuacji materialnej rodziny, np. stan osobowy i struktura rodziny oraz jej całkowite dochody.

Wyraźny wpływ liczby rodzeństwa oraz faktu rozbicia rodziny na pozycję społeczno-zawodową w pierwszej pracy stwierdza M. P o h o s k i w swoim artykule: *Proces osiągnięć społeczno-zawodowych w Polsce*, [W:] *Tendencje rozwoju społecznego*, red. J. E. Krzeczowska, Warszawa 1979, s. 227. Zwraca jednak uwagę fakt, że w cytowanych analizach, mimo znacznego rozszerzenia zestawu zmiennych niezależnych poziom wyjaśnienia wariancji pozycji społeczno-zawodowej podczas pierwszej pracy, nie przekracza 20%.

²⁴ Dla zachowania przejrzystego układu tabel, zrezygnowano z podania w nich wartości częściowych współczynników korelacji, na które to współczynniki powołuje się niekiedy w artykule.

T a b e l a 5. Współczynniki korelacji Pearsona między pozycją respondenta w pierwszej pracy a wybranymi charakterystykami według pochodzenia społecznego

Zawód ojca	Miejsce wychowania	Wykształcenie ojca	Pozycja społeczno-ekonomiczna ojca	Wykształcenie respondenta podczas pierwszej pracy	Poziom inteligencji respondenta	Liczebność
Pracownicy umysłowi	.009	.283 *	.304 *	.632 *	.352 *	241
inteligencja	.044	.123	.210 *	.660 *	.502 *	98
Pracownicy fizyczni	.050	.095 *	.083	.535 *	.298 *	540
robotnicy						
wykwalifikowani	.007	.085	.005	.530 *	.294 *	366
Cała populacja	.120 *	.301 *	.313 *	.607 *	.401 *	1395

* Zależności istotnie statystyczne na poziomie $\alpha = 0,05$.

Dodajmy, że w przypadku osób pochodzenia inteligenckiego związek ten jest istotny jedynie w odniesieniu do pierwszej pracy ($\beta = .20$, co stanowi dwukrotny wzrost w porównaniu z wartością uzyskaną dla całej populacji).

Analiza regresji wielorakiej wskazuje, że czynnikiem niejako samoistnie rozstrzygającym o losach ludzi u progu ich kariery jest wykształcenie. Jego uwzględnienie wyjaśnia niemal 93% zróżnicowanie statusu początkowego przy uwzględnionym zestawie czynników (36,9% przy możliwych 39,8%). Fakt ten w sposób dobitny potwierdza potocznie uświadamiane przekonanie, że zagadnienie nierówności społecznych w procesie osiągnięcia wykształcenia winno być sprowadzone do problemu barier w dostępie do wykształcenia.

KORELATY WYKSZTAŁCENIA U PROGU KARIERY ZAWODOWEJ

Pamiętając o znaczeniu, jakie w procesie osiągnięcia pozycji społecznej ma początek kariery zawodowej, w tej części artykułu zajmiemy się korelatami wykształcenia w momencie poprzedzającym podjęcie pierwszej w życiu pracy. Wprowadzie proporcja wyjaśnionej wariancji tak definiowanego wykształcenia wynosi około 1/3 zróżnicowania i jest niemal dwukrotnie mniejsza w porównaniu z najwyższym wykształceniem respondenta (odpowiednio 64,7% i 32,8%, por. tab. 6 i 9)²⁵, jednakże nie można zapominać, że to właśnie wykształcenie

²⁵ Dla porównania podajmy, że w odniesieniu do innej populacji również o zasięgu ogólnopolskim (mężczyźni i kobiety w wieku 30–39 lat), przy innym sposobie definiowania podstawowych zmiennych (np. pozycji społeczno-ekonomicznej) oraz przy zastosowaniu bardziej rozbudowanego modelu wyjaśniającego, poziom wyjaśnienia wariancji wykształcenia podczas pierwszej pracy w życiu wyniósł 21%, a w przypadku wykształcenia aktualnego, osiągnął 70,2%. Zob. M. P o h o s k i, *op. cit.*, s. 225.

T a b e l a 6. Współczynniki regresji beta wyrażające bezpośredni związek między najwyższym wykształceniem respondenta a wybranymi charakterystykami według pochodzenia społecznego

Zawód ojca	Wykształcenie ojca	Pozycja społeczno- -ekonomiczna ojca	Wykształcenie respondenta w pierwszej pracy	Poziom inteligencji respondenta	R	% wyjaśnionej wariancji
Pracownicy umysłowi	.04	.07	.53 *	.26 *	.715	51,2
inteligencja	.11	.07	.46 *	.36 *	.767	58,9
Pracownicy fizyczni	.06 *	.01	.63 *	.24 *	.773	59,7
robotnicy						
wykwalifikowani	.06	.01	.63 *	.22 *	.761	58,0
Cała populacja	.06 *	.04 *	.59 *	.26 *	.804	64,7

* Zależności istotne statystycznie na poziomie $\alpha = 0,05$.

uzyskane przed rozpoczęciem pierwszej pracy dostarcza 90% wyjaśnienia wariancji wykształcenia finalnego.

Fakt ten wynika nawet z prostej analizy korelacyjnej. Na tle współczynników korelacji całkowitej ilustrujących powiązania między szeregiem cech społecznych respondenta a jego ostatecznym wykształceniem, wyróżnia się związek tego wykształcenia z jego poziomem u progu kariery zawodowej (w całej populacji: $r = .762$, por. tab. 7). W świetle założeń i celów systemu oświaty, konstatacja powyższa nie jest zaskakująca. Niemniej empiryczna dokumentacja tego oczywistego faktu ma swoją wymowę. Po prostu kieruje ona uwagę na mechanizmy selekcji społecznej dokonującej się we wcześniejszych fazach socjalizacji.

T a b e l a 7. Współczynnik korelacji Pearsona między najwyższym wykształceniem respondenta a wybranymi charakterystykami według pochodzenia społecznego

Zawód ojca	Wykształcenie ojca	Pozycja społeczno- -ekonomiczna ojca	Wykształcenie respondenta w pierwszej pracy	Poziom inteligencji respondenta	Liczebność
Pracownicy umysłowi					
– ogółem	.282	.239	.670	.494	242
inteligencja	.306	.189 *	.698	.629	98
Pracownicy fizyczni					
– ogółem	.247	.118	.740	.497	544
robotnicy					
wykwalifikowani	.229	.070 *	.733	.492	368
Cała populacja	.393	.349	.762	.587	1438

* Porównaj przypis do tabeli 2.

Sposób podstawowych, a zarazem dostępnych analizie empirycznej czynników, które mogą ważyć na poziomie przygotowania szkolnego u progu kariery zawodowej uwzględniono: miejsce wychowania, wykształcenie ojca, jego pozycję społeczno-ekonomiczną oraz poziom inteligencji respondenta. Są to te same czynniki, którymi zajmowaliśmy się dotychczas. Zatem wszelkie poczynione dotąd uwagi odnośnie do ich charakteru pozostają aktualne. Warto jedynie przypomnieć, że uwzględniony w badaniu rodzaj inteligencji wprawdzie najsilniej wiąże się z wykształceniem, jednak wiele wskazuje, że lokować ją należy raczej w kategorii rezultatów niż wśród źródeł wykształcenia²⁶. Kontrolujemy ją głównie po to, by lepiej wyizolować czysty wpływ pozostałych czynników na zmienną wyjaśnianą. Okazuje się, że najwyższy poziom korelacji całkowitej pojawia się w związku zachodzącym pomiędzy wykształceniem respondenta i jego ojca. Znamienne jest, iż we wszystkich grupach pochodzenia, związek ten jest ściślejszy, aniżeli korelacja między wykształceniem respondenta a statusem socio-ekonomicznym jego ojca. Asymetrię tę widać szczególnie na przykładzie synów robotników wykwalifikowanych (odpowiednio: $r = .239$ i $r = .087$, tab. 8). Jak wynika z analizy korelacyjnej oddziaływaie pozycji ojca na wykształcenie syna w początkowej fazie jego kariery dokonuje się głównie drogą pośrednią, prawdopodobnie poprzez związany z wykształceniem kulturowy wymiar tej pozycji. Natomiast tzw. czysty wpływ jest nieistotny statystycznie. Inaczej jest w przypadku wykształcenia ojca, bezpośrednie bowiem oddziaływanie na poziomie wykształcenia respondenta jest istotne, ale nie wykazuje większego

T a b e l a 8. Współczynnik korelacji Pearsona między wykształceniem w pierwszej pracy a wybranymi charakterystykami respondenta według pochodzenia społecznego

Zawód ojca	Miejsce wychowania	Wykształcenie ojca	Pozycja społeczno-ekonomiczna ojca	Poziom inteligencji respondenta	Liczebność
Pracownicy umysłowi					
– ogółem	.110	.336 *	.233 *	.419 *	242
inteligencja	.155	.292	.181	.557 *	98
Pracownicy fizyczni					
– ogółem	.055	.254 *	.125	.407 *	545
robotnicy					
wykwalifikowani	.055	.239 *	.087	.427 *	368
Cała populacja	.243 *	.388 *	.321 *	.498 *	1438

* Zależności istotne statystycznie na poziomie $\alpha = 0,05$.

²⁶ Wskazywałaby na to zmienność poziomu owej inteligencji w miarę wzrostu poziomu wykształcenia, podczas gdy na przykład tzw. „inteligencja percepcyjna” nie wykazuje takiej tendencji. Por. wyniki analiz zamieszczone w opracowaniu: K. Janickiej, K. M. Słomczyński *et al.*, *op. cit.*

T a b e l a 9. Współczynniki regresji beta wyrażające bezpośredni związek między wykształceniem w pierwszej pracy a wybranymi charakterystykami respondenta według pochodzenia społecznego

Zawód ojca	Miejsce wychowania	Wykształcenie ojca	Pozycja społeczno-ekonomiczna ojca	Poziom inteligencji respondenta	R	% wyjaśnionej wariancji
Pracownicy umysłowi						
– ogółem	.07	.24 *	.08	.38 *	.515	26,6
inteligencja	.07	.17	.12	.52 *	.611	37,4
Pracownicy fizyczni						
– ogółem	.00	.20 *	.04	.38 *	.460	21,2
robotnicy						
wykwalifikowani	-.04	.19 *	.02	.41 *	.469	22,0
Cała populacja	.05 *	.24 *	.03	.42 *	.572	32,8

* Zależności istotne statystycznie na poziomie $\alpha = 0,05$.

zróźnicowania między grupami pochodzenia społecznego²⁷. Powiedzieć można, iż w zależności od pochodzenia społecznego wzrost wykształcenia ojca o jednostkę odchylenia standardowego powoduje wzrost wykształcenia respondenta w granicach od 0.17 do 0.24 odchylenia standardowego (por. drugą kolumnę tab. 9). W liczbach bezwzględnych oznacza to od 1,9 do 2,7 miesiąca nauki szkolnej respondenta – w przypadku wzrostu wykształcenia ojca o jedną klasę. Warto przy tym zaznaczyć, że dolna granica przyrostu dotyczy synów inteligencji. W przypadku synów robotników wykwalifikowanych przyrost wykształcenia wynosi 2,6 miesiąca. Gdy pochodzenie społeczne ujmuje się w innych nieco terminach, a mianowicie poprzez zagregowane kategorie synów pracowników umysłowych i synów pracowników fizycznych, to zróźnicowanie zależnego od wykształcenia ojca przyrostu wykształcenia respondenta jest jeszcze mniejsze. Wynosi ono odpowiednio od 2,3 do 2,6 miesiąca nauki na 1 klasę wykształcenia i utrzymuje się na poziomie charakteryzującym całą populację. Mimo iż liczbowy wyraz dynamiki przyrostu wykształcenia w kontekście wykształcenia ojca jest raczej skromny, to sama tendencja do owego przyrostu zdaje się wskazywać, że podnoszenie poziomu wykształcenia w populacji ojców gwarantuje niejako jego wzrost w młodszej generacji. Ujmując ten proces długofalowo, spodziewać by się można stopniowego wyrównywania w społeczeństwie poziomu wykształcenia. Fakt ten, pomijając jego podstawowe znaczenie dla uczestnictwa w kulturze, a zatem i dla sposobu bytowania ludzi w ogóle, miałby jednakże bardzo poważne implikacje dla funkcjonowania

²⁷ Poziom korelacji cząstkowej z wykształceniem respondenta w pierwszej pracy dla pozycji społeczno-ekonomicznej ojca wynosi $r = 0,01$, a dla wykształcenia ojca $r = .041$, istotne na poziomie $t_{\alpha} = 0,05$.

struktury zawodowej, przy obecnym poziomie rozwoju cywilizacyjnego (zwłaszcza w sytuacji silnego powiązania wykształcenia z wykonywanym zawodem).

Na zakończenie powróćmy do analizy roli, jaką główne czynniki środowiskowe odgrywają w określeniu poziomu wykształcenia u progu kariery zawodowej. Tym razem interesuje nas kwestia ustalenia, za jaki stopień wyjaśnienia wariacji wykształcenia odpowiada każdy z tych czynników. Kolejne pytanie dotyczy struktury uzyskanego wyjaśnienia w wyróżnionych grupach pochodzenia społecznego. Pamiętając, że poziom wyjaśnienia wariacji wykształcenia przy uwzględnieniu czterech czynników jest różny i waha się od 21,2 do 37,4% (tab. 10) oraz pomijając związek z poziomem inteligencji z przyczyn dwukrotnie w tym tekście omawianych, podkreślić należy, że zarówno miejsce wychowania, a także pozycja społeczno-ekonomiczna ojca w żadnej grupie pochodzenia nie mają istotnego wpływu na poziom wykształcenia osiąganego przez syna przed podjęciem pierwszej pracy. Natomiast obecnym we wszystkich grupach i ważącym istotnie na poziomie wykształcenia wszystkich badanych jest wykształcenie ojca. Według przyjętego modelu analizy, czynnik ten wyjaśnia od 12,5 do 30,6% spośród uzyskanego całkowitego wyjaśnienia wariacji, osiągając maksimum w odniesieniu do synów pracowników umysłowych. Nie oznacza to bynajmniej, że we wszystkich szczegółowych kategoriach pracowników umysłowych wykształcenie ojca z równą siłą wyjaśnia poziom wykształcenia syna. Świadczy o tym chociażby porównanie respondentów o rodowodzie inteligentnym i osób wywodzących się z rodzin pozostałych pracowników umysłowych

Tabela 10. Udział wybranych charakterystyk społecznych w wyjaśnieniu zróżnicowania wykształcenia u progu kariery zawodowej według pochodzenia społecznego^a

Zawód ojca	% wariacji wykształcenia wyjaśnionej poprzez:								% wyjaśnionej wariacji wykształcenia R ² = 100%	
	Miejsce wychowania		Wykształcenie ojca		Pozycja społeczno-ekonomiczna ojca		Poziom inteligencji respondenta			
Pracownicy umysłowi – ogółem	0,38	1,43	8,13 *	30,59	0,50	1,88	17,56 *	66,08	26,57	100%
inteligencja	0,42	1,12	4,67 *	12,49	1,25	3,34	31,04 *	83,04	37,38	100%
Pracownicy fizyczni – ogółem	–		4,47 *	21,11	0,17	0,80	16,53 *	78,08	21,17	100%
robotnicy wykwalifikowani	0,15	6,82	3,59 *	16,34	0,04	0,18	18,19 *	82,79	21,97	100%
Cała populacja	0,22	0,67	7,07	21,59	0,05	0,15	25,41	77,59	32,75	100%

* Zależności istotne statystycznie na poziomie $\alpha = 0,05$.

^a Wielkości podane w odpowiednich wierszach z uskokiem przedstawiają udział kolejnych czynników w łącznym wyjaśnieniu zróżnicowania zmiennej niezależnej, które to wyjaśnienie umownie określam jako 100%.

(odpowiednio 12,5 i 30,6%, w stosunku do całkowitego wyjaśnienia uzyskanego w tym modelu analizy, tab. 10).

Porównanie wielkości współczynnika korelacji całkowitej z poziomem korelacji cząstkowej wskazuje, że główny strumień oddziaływania wykształcenia ojca na poziom edukacji syna dokonuje się pośrednio ($r_{\text{całkowite}} = .388$, $r_{\text{cząstkowe}} = .041$). Mechanizm tego wpływu jest z pewnością złożony, zwłaszcza w sferze transmisji systemu wartości, który określa zarówno poziom aspiracji, jak i poziom osiągnięć. Dane wskazują, że spośród uwzględnionych w analizie czynników, jedynie wykształcenie ojca wykazuje istotny statystycznie, niezależny wpływ na osiągnięte u progu kariery zawodowej wykształcenie syna. A zatem nie tylko zawód ojca, ile jego wykształcenie powinno być sygnałem uruchamiania ewentualnych programów wyrównawczych. Rzeczywista egalitaryzacja szans życiowych wymaga przerwania zakłętą kręgu międzypokoleniowej reprodukcji poziomu wykształcenia. Z oczywistych względów cel taki nie mógł być osiągnięty, w wyniku doraźnej polityki wyrównawczej, którą do niedawna stosowano w Polsce. Kilkuletnia praktyka preferowania osób o określonym pochodzeniu społecznym przy przyjmowaniu kandydatów na wyższe uczelnie, wykazała, iż ten rodzaj selekcji nie zdołał ukształtować pożądanego składu społecznego studentów. Tworzenie rzeczywiście równych szans startu wymaga bowiem długofalowego i konsekwentnego programu, którego celem byłby równomierny rozwój kulturalny i jak najpowszechniejsze udostępnienie wszelkim środowiskom społecznym instytucji kształcenia na odpowiednim poziomie.

Innym, koniecznym warunkiem egalitaryzacji poprzez wykształcenie jest kształtowanie postaw i aspiracji, a przede wszystkim wzmocnienie motywacji i budzenie gotowości do podjęcia trudów związanych z wydłużonym okresem nauki. Jednakże, dopóki praktyka społeczno-gospodarcza nie potwierdzi swojej racjonalności (co w wielu środowiskach oznacza materialną opłacalność) takich przedsięwzięć, to nastawienia proedukacyjne będą poważnie zróżnicowane, zawiązując się do tych kręgów społecznych, w których niedorównanie poziomu wykształcenia rodziców traktowane jest jako w pełni naganny przejaw degradacji środowiskowej.