

Paweł Ruszkowski

Segmentacja społeczeństwa polskiego - model teoretyczny

Uniwersyteckie Czasopismo Socjologiczne nr 6, 4-22

2011

Artykuł został 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.

Paweł Ruskowski
Instytut Politologii
Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie

SEGMENTACJA SPOŁECZEŃSTWA POLSKIEGO – MODEL TEORETYCZNY

Abstrakt

Artykuł prezentuje perspektywę teoretyczną projektu badawczego dotyczącego przebiegu procesu adaptacji społeczeństwa polskiego do zmiany modernizacyjnej. Podstawą konstrukcji modelu jest przekonanie, nawiązujące do koncepcji Talcotta Parsonsa, że dla dylematów podmiotów działających w warunkach modernizacji systemu społecznego w Polsce najbardziej charakterystyczne są dwie pary zmiennych wzorcowych: osiągnięcie – przypisanie oraz indywidualizm – kolektywizm. Modelowa analiza procesu adaptacji modernizacyjnej pozwala sformułować kryteria konstytuujące poszczególne segmenty społeczne. Na podstawie tych kryteriów wydzielone zostały następujące segmenty społeczne: **adaptacji dynamicznej, adaptacji ewolucyjnej, adaptacji zachowawczej oraz adaptacji statycznej.**

Słowa kluczowe: segmentacja, adaptacja, zmiana modernizacyjna, zmienne wzorcowe, postawy, segmenty społeczne, kapitał społeczny

PROCESY ADAPTACYJNE W SYSTEMIE SPOŁECZNYM

Proces modernizacji systemu społecznego wpływa na główne aspekty życia indywidualnego i zbiorowego w Polsce, warunkuje sytuację życiową niemal każdej jednostki ludzkiej. Zmiana ustroju politycznego i gospodarczego oznacza głębokie przekształcenia wzorów wartości i odpowiadających im wzorów norm regulujących społeczne zachowania. Zmiana reguł rządzących przebiegiem interakcji pomiędzy aktorami indywidualnymi oraz zbiorowymi wywołuje w życiu społecznym sytuacje konfliktowe, stany napięcia i niepewności, które w wielu przypadkach przekształcają się w różnego typu dysfunkcje.

Polska modernizacja rozpoczęta w roku 1989 odwoływała się w pierwszej fazie zmian ustrojowych do systemu wartości liberalnej demokracji. Kluczowe znaczenie miało wprowadzenie do dyskursu publicznego oraz do porządku prawno-instytucjonalnego następujących kryteriów oceny działań aktorów społecznych: indywidualna przedsiębiorczość, konkurencja, prawa rynku, prywatna własność. Nie były to wartości dominujące, ale były one promowane i rekomendowane przez władze państwa oraz wzmocniane przez formalny system nagród i sankcji (nowy system podatkowy w sektorze prywatnym vs zwolnienia grupowe w sektorze publicznym). Sytuacja zmiany modernizacyjnej obejmowała zatem modyfikację zasad działania społecznego, jak też wprowadzenie wielu nowych mechanizmów regulacyjnych, czyli norm określających pożądane formy zachowań. Kształtowanie się systemu aksjo-normatywnego w oparciu o ramy nowego ustroju politycznego spowodowało naturalną reakcję społeczeństwa w postaci różnego typu procesów i procedur adaptacyjnych. Działania adaptacyjne przybierały

różne formy – od oporu wobec zmiany (strajki) po spontaniczne akty prywatnej przedsiębiorczości (uliczny handel obwoźny).

W tym kontekście można określić cele badań zawartych w niniejszym opracowaniu. Po pierwsze, interesuje mnie system wartości działającego podmiotu, tzn. zbadanie, jakimi wartościami kierują się społecznie zdefiniowane osoby (np. przez ich przynależność klasową), rozwiązując dylematy związane z podjęciem lub zaniechaniem określonych działań.

Drugim ważnym celem poznawczym jest wskazanie czynników warunkujących zjawisko różnicowania się formy działań adaptacyjnych, tzn. identyfikację czynników powodujących adaptację typu aktywnego lub pasywnego. Biorę pod uwagę zarówno wpływ czynników socjo-demograficznych, jak też zasobów będących w dyspozycji podmiotu.

Trzeci cel badawczy obejmuje określenie związku pomiędzy praktyką działań adaptacyjnych podmiotu, bilansem sukcesów i porażek doznanych w procesie dostosowawczym, a jego postawą (pozytywną/negatywną) wobec zmiany modernizacyjnej.

Czwarty cel odnosi się do systemowych skutków działań adaptacyjnych podmiotów indywidualnych i zbiorowych. Jest to próba ustalenia, w jaki sposób praktyka działań adaptacyjnych wpływa na pozycję społeczną jednostek oraz na pojawienie się w strukturze społecznej nowej formy zróżnicowania określanej jako segmentacja społeczeństwa.

W realizacji tak sformułowanych celów badawczych będę odwoływał się do paradygmatu strukturalno-funkcjonalnego w naukach społecznych, który wydaje mi się adekwatny, ze względu na konieczność uwzględnienia w analizie problematyki zmiany systemowej (por. Ruszkowski 2004). Odwołanie się do klasycznej koncepcji Talcotta Parsonsa ma na celu oparcie analizy o ogólną teorię adaptacji społecznej oraz stworzenie teoretycznych modeli działań adaptacyjnych, które znajdą zastosowanie w systematyzacji materiałów empirycznych.

„A zatem, wedle najprostszego określenia – stwierdza Parsons – system społeczny to wielość podmiotów indywidualnych wchodzących we wzajemne interakcje w sytuacji posiadającej przynajmniej aspekt fizyczny lub środowiskowy, umotywowanych przez tendencję do <optimalizowania gratyfikacji> – podmiotów, których powiązania z sytuacją zdefiniowane i zapośredniczone są przez kategorie systemu wspólnych, ustrukturyzowanych kulturowo symboli. Z tego punktu widzenia system społeczny jest tylko jednym z trzech aspektów ustrukturyzowania konkretnego systemu działania. Pozostałe dwa to systemy osobowości podmiotów indywidualnych oraz system kulturowy, który jest wbudowany w ich działanie. Każdy z tych trzech systemów rozważać należy jako niezależny rodzaj organizacji elementów systemu działania w tym sensie, że żaden z nich nie jest teoretycznie redukowalny do kategorii któregoś z pozostałych lub ich kombinacji. Każdy jest niezbędny pozostałym” (Parsons 2009: 11).

Parsons wskazuje, że działanie rozpatrywane z punktu widzenia indywidualnego podmiotu wiąże się z tendencją tego podmiotu do rozwijania systemu oczekiwań względem różnych obiektów sytuacji. Oczekiwania te dotyczą prawdopodobieństwa otrzymania gratyfikacji oraz możliwej reakcji innych obiektów (alter) na możliwe działania danego podmiotu (ego). Możliwa reakcja alter jest zwykle wcześniej antycypowana i w ten sposób wpływa na własne wybory ego. Te procesy zachodzące na poziomie osobowości określa Parsons jako **orientację motywacyjną podmiotu**.

Parsons wskazuje, że warunkiem efektywnego przebiegu interakcji jest możliwość komunikacji między ego i alter za pośrednictwem względnie stabilnych systemów symbolicznych, czyli dzięki tradycji kulturowej. W momencie, kiedy podmiot w swych oczekiwaniach oraz

dokonywanych wyborach bierze pod uwagę rolę systemu symbolicznego, w jego działaniu pojawia się aspekt **orientacji wartościującej**. Można powiedzieć, że wzajemność oczekiwań ego i alter jest ukierunkowana na wspólny porządek znaczeń symbolicznych.

W odróżnieniu od orientacji motywacyjnej, w której istotne były oczekiwania podmiotu odnośnie równowagi gratyfikacji i deprivacji, orientacja wartościująca dotyczy treści samych standardów selekcji stosowanych przez podmiot. W tym kontekście **wartością** nazywamy „(...) element wspólnego systemu symbolicznego, służący jako kryterium lub standard selekcji alternatywnych orientacji, które pozostają otwarte w ramach sytuacji” (Parsons 2009: 15). Takie rozumienie wartości oznacza, że orientacja wartościująca jest narzędziem służącym do włączania tradycji kulturowych do systemu działania. Kluczowym aspektem orientacji wartościującej są normy i standardy działania, czyli definicje wzajemnych praw i obowiązków uczestników interakcji.

Wzajemny związek pomiędzy orientacją motywacyjną a orientacją wartościującą Parsons określa następująco: „Klasyfikacja sposobów orientacji motywacyjnej dostarcza w istocie ramy służącej do analizowania <problemów>, w których podmiot lokuje swój <interes>. Z drugiej strony orientacja wartościująca pozwala poznać standardy stanowiące satysfakcjonujące <rozwiązania> tych problemów” (tamże: 17).

Koncepcja tworzenia przez działający podmiot różnych typów orientacji ma bardzo istotne znaczenie dla analizy przebiegu procesów adaptacyjnych. Wstępnie można powiedzieć, że dostosowanie się podmiotu do zmieniającej się sytuacji wymaga od niego określenia swej orientacji, tj. dokonania wyboru partnera interakcji oraz wyboru formy działania (aktywnej/pasywnej). Działania podmiotu są ograniczane przez mechanizmy zapewniające równowagę systemu społecznego, tzn. przez mechanizm socjalizacji i mechanizm kontroli społecznej. Ich celem jest niedopuszczenie do interakcji o charakterze dysfunkcyjnym dla systemu. Głównym czynnikiem mechanizmu regulacyjnego są wzory wartości i norm, wynikające z porządku symbolicznego podzielanego przez podmioty należące do systemu społecznego. W tym kontekście można powiedzieć, że system społeczny to nie tyle zbiorowość uczestniczących w nim podmiotów, lecz raczej **sieć interaktywnych związków**, jakie powstają w wyniku działań podejmowanych przez te podmioty (por. tamże: 24).

MODEL TEORETYCZNY ADAPTACJI MODERNIZACYJNEJ

Wzorcowe typy orientacji wartościującej

Punktem wyjścia projektowanej konstrukcji teoretycznej jest przekonanie, że kombinacje zmiennych wzorcowych nie tyle konstytuują alternatywne typy idealne systemów społecznych – jak widział to Parsons – lecz raczej tworzą odrębne wzory orientacji wartościujących, które współwystępują w empirycznie istniejących systemach społecznych. W związku z tym zasadne wydaje się podjęcie próby modyfikacji klasycznego modelu Parsonsa przez odwołanie się w analizie wyborów dokonywanych przez działające podmioty do innej kombinacji zmiennych wzorcowych.

Zakładam, że dla dylematów podmiotów działających w warunkach modernizacji systemu społecznego w Polsce najbardziej charakterystyczne są dwie pary zmiennych wzorcowych: **osiągnięcie – przypisanie** oraz indywidualizm – **kolektywizm**. Oparcie konstrukcji

modelu adaptacji modernizacyjnej na tych właśnie wzorach wartości wynika z wcześniejszych doświadczeń badawczych autora dotyczących problematyki wartości (por. Ruszkowski red. 2010).

Status **osiągany** wiąże się z oceną podmiotu przez otoczenie na podstawie jego działań i ważnych dokonań. Pozycja jednostki wynika z jej osobistych sukcesów i podejmowanych wysiłków. Z kolei status **przypisany** wynika z oceny cech substancjalnych działającego podmiotu, takich jak urodzenie, stosunki pokrewieństwa, wiek czy płeć. Zawarta w zestawieniu tych wartości antynomia adekwatnie oddaje dylematy decyzyjne Polaków związane z modernizacją systemową. Dotyczy to zwłaszcza pierwszej fazy zmian ustrojowych, jaka miała miejsce w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych. To właśnie w tych warunkach, w zbiorowości podmiotów, które wybrały ryzyko związane z orientacją osiągnięciową narodziła się klasa polskich kapitalistów.

Atrakcyjność **indywidualizmu** wiąże się niewątpliwie z zasadą wolności jednostki, propagowaną przez społeczeństwa liberalnej demokracji. Towarzyszy temu przekonanie o nadrzędności jednostki wobec grupy oraz o prawomocności działań zorientowanych na realizację indywidualnych interesów jednostki. Kluczowe znaczenie motywacyjne ma tu wzór sukcesu polegającego na udowodnieniu wyższości nad innymi jednostkami oraz na uzyskaniu przewagi w walce konkurencyjnej.

Kolektywizm jest wartością zakorzenioną w światopoglądzie konserwatywnym, często tradycyjnym. W warunkach polskich, a właściwie środkowo-europejskich, należy uwzględnić wpływ kolektywizmu postsocjalistycznego, który niesie ze sobą konotacje biurokratycznego egalitaryzmu. Podstawową zasadą konserwatywnego kolektywizmu, jest przede wszystkim nadrzędna pozycja wspólnoty nad jednostką. Solidarność grupowa czy lojalność wobec wspólnoty nie mają jednak charakteru formalnego podporządkowania, lecz pozytywnej więzi emocjonalnej oraz zobowiązań moralnych wobec wspólnoty.

Obydwie pary zmiennych wzorcowych występują w różnych kombinacjach w decyzjach podmiotów działających w warunkach polskiej modernizacji systemowej. Analiza modelowa przeprowadzona przez Parsonsa polegała na założeniu, że w poszczególnych typach społeczeństwa określone wzory wartości (kombinacja par zmiennych) mają w danym momencie charakter dominujący.

W mojej koncepcji przyjmuję przesłankę o równoczesnym występowaniu w społeczeństwie czterech kombinacji par wartości, którym odpowiadają cztery modelowe orientacje wartościujące: **orientacja osiągnięciowo-indywidualistyczna, orientacja osiągnięciowo-kolektywistyczna, orientacja przypisaniowo-indywidualistyczna oraz przypisaniowo-kolektywistyczna.**

Działający podmiot musi podjąć szereg decyzji dotyczących przede wszystkim wyboru obiektów interakcji, możliwych kosztów i ewentualnych zysków, formy działania oraz wyboru orientacji wartościującej. Zakładam zatem, że te podmioty, które w warunkach zmiany modernizacyjnej działają w sposób w miarę konsekwentny i racjonalny, kierują się w swych decyzjach jedną powyższych orientacji wartościujących.

Z punktu widzenia perspektywy badawczej oznacza to przekonanie, że badając różne elementy zachowań społecznych, można po części zrekonstruować doświadczenia adaptacyjne działających oraz poszukiwać związku pomiędzy właściwym danemu podmiotowi typem działania adaptacyjnego a określoną orientacją wartościującą.

1. Orientacja osiągnięciowo-indywidualistyczna

Obejmuje wzory wartości podzielane przez elity polityczne wprowadzające modernizację systemową. Ten system wartości określany jest jako liberalny lub neoliberalny. Podstawowe znaczenie ma w nim idea wolności jednostki. Ochrona wolności jednostki jest głównym zadaniem państwa. Połączenie wzorca osiągnięć z ideą indywidualizmu daje silną orientację prorynkową obejmującą również skłonność do podejmowania ryzyka. Kryterium osiągnięć powoduje, że podstawę oceny danego podmiotu w odniesieniu do innych podmiotów w otoczeniu stanowią takie czynniki jak: przedsiębiorczość, posiadanie własnej firmy, posiadanie zasobów kapitału finansowego (np. oszczędności, akcji, zdolności kredytowej), osiągnięcia biznesowe (np. zysk z przeprowadzonych transakcji), reputacja przedsiębiorcy w kręgach biznesowych. Istotne znaczenie mają materialne wskaźniki bogactwa, takie jak drogi samochód, ekskluzywne mieszkanie (dom), wystawny styl życia.

Kluczowym czynnikiem o charakterze indywidualistycznym jest oddzielenie działalności zawodowej od układów rodzinnych i ograniczenie więzi pokrewieństwa do rodziny małżeńskiej.

2. Orientacja osiągnięciowo-kolektywistyczna

Odwołuje się do tych samych elementów osiągnięciowych co orientacja osiągnięciowo-indywidualistyczna. Idea liberalna złagodzona jest jednak przez element kolektywistyczny, co może oznaczać orientację liberalno-konserwatywną czy republikańską. W tym kontekście podmiotem umiłowania wolności jest wspólnota wolnych obywateli, zaś wolność jest kojarzona z walką narodu o niepodległość państwa. Patriotyzm jest rozumiany raczej jako stosunek do narodu i ojczyzny, niż do państwa (por. Ruszkowski 2006: 12).

Wzór kariery zawodowej to praca w sektorze prywatnym. Pozytywnie oceniane jest posiadanie własnej firmy lub zajmowanie pozycji menedżerskiej w dużej firmie. Status przedsiębiorcy jest traktowany jako prestiżowy. Obecność kolektywizmu może też wpływać na mniejszą skłonność do podejmowania ryzyka, niż w przypadku orientacji osiągnięciowo-indywidualistycznej.

Warto zwrócić uwagę, że połączenie wzoru osiągnięciowego z indywidualizmem lub z kolektywizmem daje orientacje wartościujące odmiennie rozstrzygające część dylematów decyzyjnych, lecz zachowujące część wspólnych wzorów. Pozwala to traktować je jako orientacje promodernizacyjne, czyli komplementarne. Tymczasem w przypadku orientacji łączącej wzór przypisaniowy z wzorem indywidualizmu zachodzi sytuacja istotnych przeciwieństw pomiędzy tymi wzorami. Powoduje to mniejszą klarowność wskazówek pomagających podmiotom w rozwiązywaniu dylematów decyzyjnych.

3. Orientacja przypisaniowo-indywidualistyczna

Orientacja ta zawiera wzory wartości, które nie są ze sobą spójne i odwołują się do odmiennych kontekstów kulturowych. Wartości przypisaniowe oznaczają akceptację swego statusu jako „odziedziczonego” (przynależność do klasy, rodziny, środowiska związanego z miejscem zamieszkania). Jest tu wyraźnie obecny element wspólnotowy w postaci tradycji, która jest podstawowym punktem odniesienia podmiotu. Z kolei indywidualizm niesie ze sobą ideę

nadrzędności jednostki nad wspólnotą oraz przywiązuje dużą wagę do realizacji indywidualnych interesów jednostki.

Indywidualizm pozbawiony wsparcia wartości typu osiągnięciowego traci nastawienie na przedsiębiorczość i wolny rynek. Preferowany typ kariery zawodowej to stabilne zatrudnienie w sektorze publicznym. Można powiedzieć, że przypisanie zawiera w sobie silną tendencję etatystyczną polegającą na oczekiwaniu rozwiązań opartych na regulacyjnej funkcji państwa. Indywidualizm w tym kontekście oznacza, że podmiot ma poczucie własnej wartości, zarazem jednak oczekuje od otoczenia instytucjonalnego zapewnienia mu odpowiednich warunków funkcjonowania.

Wydaje się, że główną cechą tej orientacji jest dążenie do zachowania status quo, czyli zachowania posiadanej pozycji społecznej. Podmioty wybierające orientację przypisaniowo-indywidualistyczną nie oczekują awansu względem otoczenia, ale też nie zaakceptują sytuacji degradacji społecznej, czyli pogorszenia się ich warunków bytu w porównaniu z otoczeniem. W pewnym sensie jest to orientacja względnej roszczeniowości: chcemy zachować/dostać to, co ma/co dostało nasze otoczenie.

4. Orientacja przypisaniowo-kolektywistyczna

Orientacja ta charakteryzuje się znacznym stopniem spójności tworzących ją wzorów wartości. Przypisanie – to afirmacja przeszłości, misja kontynuowania tradycji minionych pokoleń. Tę perspektywę wzmacnia idea nadrzędnej roli wspólnoty dającej jednostce poczucie zakorzenienia i więzi z otoczeniem lokalnym rodzinnym. Wartości kolektywistyczne prowadzą do silnych więzi wspólnotowych, rodzinnych i środowiskowych, które zapewniają jednostce akceptację otoczenia i poczucie bezpieczeństwa. Towarzyszy temu poczucie dystansu wobec „obcych”, do których zalicza się tych wszystkich, którzy nie podzielają „naszych” wartości. W związku z powyższym orientacja ta jest bardzo trwała i odporna na próby wprowadzenia do niej nowych wartości. Można mówić tu o formie światopoglądu tradycyjnego.

Fazy procesu adaptacji

Zdefiniowanie wzorcowych typów orientacji wartościujących, stanowiących przesłanki działania współczesnych Polaków ma zasadnicze znaczenie dla określenia koncepcji adaptacji modernizacyjnej. Według przyjętych przeze mnie założeń, orientacja wartościująca uznawana przez podmiot w znacznym stopniu warunkuje wybory tego podmiotu dotyczące typu i formy podejmowanych przez niego działań. Przekonanie to prowadzi do sformułowania czterech **hipotez badawczych**.

- Hipoteza 1: typ orientacji wartościującej podmiotu wpływa na przebieg procesu adaptacji tego podmiotu do zmiany modernizacyjnej oraz na wybór formy (aktywnej/biernej) działań adaptacyjnych.
- Hipoteza 2: typ kapitału społecznego, stanowiącego podstawę działań adaptacyjnych podmiotu jest czynnikiem warunkującym efektywność tych działań.
- Hipoteza 3: typ orientacji wartościującej oraz towarzysząca jej forma działań adaptacyjnych uruchamiają proces kształtowania się postawy podmiotu wobec zmiany modernizacyjnej.

- Hipoteza 4: wieloaspektowy proces adaptacji modernizacyjnej prowadzi do względnie trwałego zróżnicowania statusów działających podmiotów a w dalszej konsekwencji do zjawiska segmentacji społeczeństwa.

Weryfikacja tych hipotez wymaga odwołania się do wyników badań empirycznych. W tym miejscu zasadne wydaje się uszczegółowienie powyższych hipotez w formie prezentacji modelowego przebiegu procesu adaptacji modernizacyjnej.

Uwzględniając dotychczasowe ustalenia teoretyczne przyjmuje, że w procesie adaptacji danego podmiotu do zmiany modernizacyjnej można wyróżnić pięć faz. Pragnę podkreślić, że wyróżnionych faz nie należy traktować jak trwałego schematu, określającego następstwo czasowe kolejnych zdarzeń. W praktyce społecznego działania poszczególne fazy splatają się ze sobą, warunkują wzajemnie i zachodzą w zbliżonym czasie rzeczywistym.

Nie znaczy to również, że poszczególne wybory podmiotu mają charakter w pełni świadomych działań opartych na racjonalnej analizie istniejących uwarunkowań. Mechanizm podejmowania decyzji jednostkę ma charakter procesu o znacznym stopniu indywidualizacji, jednak kwestia ta nie będzie przedmiotem dalszej analizy.

Faza I – wybór orientacji

Sytuację podmiotu działającego w zmieniającym się otoczeniu określa „wyjściowy” stan świadomości. Jest to system wzorów wartości i norm uznawanych przez podmiot i podzielanych przez jego otoczenie. Wyrazem tego stanu świadomości jest **typ orientacji wartościującej**, który dany podmiot stosuje w realizowanych przez siebie interakcjach. Wybór określonej orientacji wartościującej dokonuje się pod wpływem systemu wartości uznawanych przez podmiot, stanowiących ramy konstrukcyjne jego światopoglądu. Warto przy tym pamiętać, że w przypadku części podmiotów ich świadomość „wyjściowa” odwołuje się do wzorów symbolicznych ukształtowanych w okresie poprzedzającym modernizację. Niemniej przyjmujemy, że przyjęte cztery typy orientacji wartościującej stanowią uniwersalny zbiór dylematów, spośród których każdy działający podmiot dokonuje wyboru odpowiadającej mu orientacji.

Faza II – wybór formy działania

Wiąże się z praktyką działań adaptacyjnych podmiotu oraz z doświadczeniami zdobytymi w trakcie tych działań. Dokonuje on oceny przydatności zasobów, które może pozyskać w wyniku ewentualnego udziału w danej interakcji z otoczeniem oraz kosztów, jakie musiałby ponieść. Podmiot dokonuje bilansu potencjalnych korzyści i kosztów oraz analizuje szerszy kontekst sytuacji, przede wszystkim z punktu widzenia wzorów wartości podzielanych przez uczestników interakcji. Na tej podstawie decyduje o **aktywnej bądź pasywnej formie** uczestnictwa w danej interakcji.

Faza III – wpływ kapitału społecznego

Kapitał społeczny określa kontekst funkcjonowania podmiotu w jego społecznym otoczeniu. Sytuacja podmiotu – jego status materialny, przynależność klasowa – wpływają na szczegółową formę zasobów kapitału społecznego, z których podmiot korzysta w swych

działaniach adaptacyjnych. Stale obecnym czynnikiem selekcyjnym jest orientacja wartościująca podmiotu. W praktyce podmiot dokonuje wyboru pomiędzy kapitałem spajającym oraz kapitałem pomostowym. Ten pierwszy oznacza działanie w oparciu o sieci relacji wewnątrzśrodowiskowych, zorientowanych na więzi wspólnotowe. Kapitał pomostowy oznacza z kolei odwoływanie się do sieci kontaktów otwartych na relacje międzyśrodowiskowe, zorientowane na więzi organizacyjne czy instytucjonalne.

Faza IV – kształtowanie się postawy

W miarę nabywania doświadczeń w radzeniu sobie ze zmianą modernizacyjną pojawia się „adaptacyjny” stan świadomości podmiotu. Działania podmiotu obejmują powtarzalne ciągi zdarzeń oceniane jako sukcesy lub porażki. Praktykom dostosowawczym towarzyszą stopniowo utrwalane nastawienia emocjonalne i poznawcze. W konsekwencji stopniowo kształtuje się postawa **podmiotu wobec modernizacji (pozytywna/negatywna)**. W tej fazie mogą pojawić się modyfikacje dotychczas akceptowanych przez podmiot wzorów wartości. Modyfikacje te we wcześniejszym wywodzie określałem jako „wtórne” lub „wariantywne”.

Faza V – powstanie segmentów społecznych

W perspektywie długofalowej zauważamy, że wysoka lub niska skuteczność działań adaptacyjnych podmiotu wpływa na jego status społeczny w bliższym i dalszym otoczeniu społecznym. Jednostka w oparciu o posiadany typ zasobów staje się uczestnikiem rynku pracy, gromadzi określone doświadczenia, w wyniku których osiąga mniej lub bardziej ją satysfakcjonujący poziom dostosowania zawodowego do wymogów rynku (status zawodowy) oraz określony standard materialnych warunków życia. Różna efektywność działań adaptacyjnych podmiotów prowadzi do zjawiska zróżnicowania ich statusów w skali makrosocjalnej określanego jako **segmentacja społeczna**.

Warto też podkreślić, że zaprezentowany model nie jest rekonstrukcją historycznego opisu etapów modernizacji, jakie miały miejsce po roku 1989, lecz stanowi charakterystykę typowego przebiegu procesów dostosowawczych podmiotów działających w warunkach zmiany modernizacyjnej. Oczywiście w przypadku badania rzeczywistych zachowań konieczne jest uwzględnienie określonych uwarunkowań historycznych. Inny jest wyjściowy stan świadomości robotnika wykwalifikowanego rozpoczynającego pracę zawodową w roku 1990 w porównaniu ze świadomością robotnika wykwalifikowanego wchodzącego na rynek pracy w roku 2010. Odmienne są również realia samego rynku, ze względu na zaawansowanie procesu modernizacji (np. członkostwo Polski w UE).

Dla dalszych rozważań istotne znaczenie ma konstatacja zawarta w fazie V. Wskazuje ona, że pozycja społeczna podmiotu kształtuje się pod wpływem podejmowanych działań dostosowawczych. Część podmiotów utrzymuje lub wzmacnia swoje pozycje, w części przypadków następuje osłabienie lub utrata zajmowanej pozycji. W konsekwencji pojawia się nowy typ zróżnicowania społecznego związanego z efektywnością procesu adaptacji poszczególnych podmiotów.

W wyniku długotrwałych i różnorodnych doświadczeń adaptacyjnych powstało kilka kategorii beneficjentów i przegranych modernizacji. W zależności od skuteczności podejmowanych działań nastąpiło różnicowanie statusów pomiędzy podmiotami należącymi

wcześniej do tych samych klas społecznych czy grup zawodowych. Według mojej koncepcji mamy tu do czynienia z procesem podziału struktur społecznych na istotnie odmienne części. To zjawisko stanowiące przejaw dekompozycji struktury społecznej określam jako „segmentację społeczeństwa”.

GŁÓWNE KATEGORIE KONCEPCJI SEGMENTACJI SPOŁECZEŃSTWA

Struktura klasowa (model EGP)

Szczegółowa analiza przebiegu procesu adaptacji modernizacyjnej oraz jej społecznych skutków wymaga precyzyjnego zdefiniowania stosowanych w procesie badawczym kategorii teoretycznych. Dla koncepcji wskazującej na zjawisko zróżnicowania społecznego istotne znaczenie ma sposób rozumienia struktury społecznej. Nie wchodzę tu w klasyczną dla socjologii debatę pomiędzy teorią struktury klasowej (Marks) oraz koncepcją stratyfikacji społecznej (Weber). Przyjmuję schemat podziału klasowego stosowany w socjologii empirycznej pod nazwą EGP (por. Domański 2004: 132-133). Autorami tej koncepcji są Robert Erikson, John Goldthorpe oraz Lucienne Portocarrero.

Podział klasowy EGP bezpośrednio odwołuje się do koncepcji Marksa i Webera, kładąc nacisk na zróżnicowanie społeczne wynikające z interakcji o charakterze ekonomicznym. Określenie położenia klasowego dokonuje się na podstawie czterech krzyżujących się kryteriów: charakteru pracy, poziomu kwalifikacji zawodowych, stanowiska w hierarchii organizacyjnej, stosunku do własności.

Szczegółowy model struktury społecznej EGP obejmuje 11 klas: 1) inteligencja, wyższe kadry kierownicze przedsiębiorstw, urzędnicy państwowi, przedstawiciele wielkiego biznesu; 2) specjaliści w zawodach umysłowych średniego szczebla, tacy jak kierownicy wydziałów, technicy, pielęgniarki, księgowi; 3) pracownicy umysłowi wykonujący prace biurowe; 4) pozostali pracownicy umysłowi w handlu (np. sprzedawcy) i usługach (np. recepcjonistki, pracownicy poczty); 5) właściciele firm poza rolnictwem, zatrudniający pracowników; 6) właściciele firm poza rolnictwem, niezatrudniający nikogo; 7) fizyczni pracownicy nadzoru (brygadziści, mistrzowie); 8) robotnicy wykwalifikowani; 9) robotnicy niewykwalifikowani; 10) robotnicy rolni; 11) właściciele gospodarstw rolniczych (chłopi, farmerzy).

Model EGP struktury społecznej koncentruje się na zróżnicowaniach wynikających ze stosunków pracy. W tym sensie wydaje się adekwatny do badań, które w znacznej części dotyczą działań podmiotów na rynku pracy, przesunięć w hierarchii statusu zawodowego i materialnego. Wybór tej klasyfikacji jest również związany z faktem, że znajduje ona zastosowanie w wielu badaniach empirycznych i stanowi podstawę do międzynarodowych analiz porównawczych. W praktyce do zastosowania tej klasyfikacji potrzebne są następujące dane: zawód respondenta, stanowisko definiowane według liczby podwładnych oraz przynależność do właścicieli lub pracowników najemnych.

Segment społeczny

Osobnej uwagi wymaga również pojęcie „segmentu społecznego”. Segment społeczny nie jest typem zbiorowości społecznej, tzn. nie jest klasą, warstwą ani grupą społeczną. Pojęcie zbiorowości społecznej odnosi się do historycznie istniejących, przejawiających się w

konkretnych działaniach zbiorów ludzkich. Natomiast **segment społeczny należy do kategorii społecznych**. Kategorie społeczne są to zbiory osób w rozumieniu dystrybutywnym, tzn. wydzielanych w praktyce życia społecznego, w obrębie danej grupy ze względu na określone, przynależne im cechy. Najważniejszymi kategoriami społecznymi są: a) kategoria płci, b) kategoria wieku, c) kategoria wykształcenia, d) kategoria zawodu, e) kategoria pokrewieństwa, np. matka, córka, f) kategoria stanu cywilnego, np. mąż, żona (por. Szczurkiewicz 1970: 330-334).

Piotr Sztompka mówi o segmentach roli społecznej odnosząc to do pozycji społecznej jednostki, która musi spełniać rozbieżne oczekiwania otaczającego ją kręgu partnerów. Sytuację osoby, wokół której skupionych jest wiele pełnionych przez nią pozycji i ról społecznych Sztompka charakteryzuje jako konglomerat pozycji (por. Sztompka 2002: 114 – 117).

Adaptacyjne segmenty społeczne są postrzegane na poziomie dyskursu publicznego jako beneficjenci i przegrani transformacji. Podział społeczeństwa polskiego na wygranych i przegranych wynikający ze zmian politycznych i gospodarczych jest też przedmiotem badań naukowych (por. Jarosz, red., 2005).

Postawa

Pojęcie „**postawa**” rozumiem zgodnie ze strukturalną koncepcją postaw (por. Marody, 2000). Jako istotną przesłankę moich rozważań przyjmuję definicję wprowadzoną w latach siedemdziesiątych przez Stefana Nowaka: „Postawą pewnego człowieka wobec pewnego przedmiotu jest ogół względnie trwałych dyspozycji do oceniania tego przedmiotu i emocjonalnego nań reagowania oraz ewentualnie towarzyszących tym emocjonalnie-oceniającym dyspozycjom względnie trwałych przekonań o naturze i właściwościach tego przedmiotu i względnie trwałych dyspozycji do zachowania się wobec tego podmiotu” (Nowak 1973: 23).

Analiza zróżnicowania postaw wobec modernizacji odbywa się w oparciu o materiały badawcze typu ilościowego oraz jakościowego. Niemniej podejmuję starania, aby w toku wywodu były uwzględniane wszystkie aspekty trójkomponentowej definicji postawy: poznawczy, afektywny i behawioralny. W większym stopniu jest to możliwe w analizach opartych na danych jakościowych.

Postawy są traktowane jako zmienna zależna. Zakładam, że postawy ukształtowały się w wyniku określonej praktyki adaptacyjnej działającego podmiotu. W diagnostycznej fazie badania interesują mnie emocje i oceny podmiotu zawarte w komponencie afektywnym, przekonania i wiedza zawarte w komponencie poznawczym, praktyczne działania składające się na komponent behawioralny. Niemniej w fazie prognostycznej, dotyczącej analizy skutków segmentacji społecznej dla funkcjonowania systemu społecznego, możliwe jest potraktowanie postaw jako zmiennych niezależnych, umożliwiających przewidywanie zachowań podmiotów postaw (por. Marody 1976: 39-40).

Typy kapitału społecznego

Przyjmuję, że czynnikiem w istotny sposób wpływającym na przebieg procesów adaptacyjnych są zasoby, czyli ogół dóbr, którymi dysponuje jednostka. Zwykle są one określane jako różne rodzaje kapitału. W ujęciu potocznym można wyróżnić następujące typy kapitału: kapitał przyrodniczy (zasoby naturalne), kapitał ekonomiczny (majątek trwały, infrastruktura, technologia, środki finansowe), kapitał ludzki (wiedza i umiejętności praktyczne pracobiorców i

pracodawców) kapitał społeczny (stan społecznego zaufania, poziom integracji społecznej oraz zasięg sieci kontaktów międzyludzkich). Kapitał ludzki występuje a) w postaci wiedzy zdobytej w procesie kształcenia (jest to przede wszystkim wiedza teoretyczna, nagromadzona informacja oraz umiejętności związane z przetwarzaniem i przekazywaniem tej wiedzy); b) jako zbiór kwalifikacji zawodowych oraz różnego typu praktycznych umiejętności znajdujących zastosowanie w procesie pracy. Kapitał ludzki odnosi się zatem do kwalifikacji intelektualnych oraz umiejętności zawodowych jako cech jednostki. Kapitał społeczny odnosi się z kolei do kontekstu funkcjonowania jednostki w społecznym otoczeniu oraz do formy wykorzystania zasobów kapitału ludzkiego w interakcjach z jednostkami i zbiorowościami.

W socjologii od wielu lat funkcjonują następujące koncepcje kapitału społecznego (por. Kwiatkowski 2005): Pierre'a Bourdieu (kapitał społeczny to sieć powiązań społecznych ułatwiających dostęp do wartościowych zasobów); Jamesa S. Colemana (kapitał społeczny to przede wszystkim umiejętność współpracy w grupach i organizacjach); Francis Fukuyama (poziom kapitał społeczny w danym kraju określa poziom wzajemnego zaufania ludzi do siebie nawzajem) oraz koncepcja Roberta Putnama, którą omówimy bardziej szczegółowo.

W ujęciu Bourdieu kapitał społeczny jest „(...) sumą zasobów, aktualnych i potencjalnych, które należą się jednostce lub grupie z tytułu posiadania trwałej, mniej lub bardziej zinstytucjonalizowanej sieci relacji, znajomości, uznania wzajemnego. To znaczy, że jest sumą kapitałów i władzy, które sieć taka może zmobilizować” (Bourdieu, Wacquant 2001: 104-105).

Bourdieu podkreśla, że kapitał społeczny przybiera różne formy w zależności od ustroju politycznego danego społeczeństwa. W tym kontekście wskazuje na istnienie szczególnego typu kapitału, jakim jest kapitał polityczny. Kapitał ten ma zdolność do tworzenia znaczących przywilejów i korzyści w sposób zbliżony do mechanizmów typowych dla kapitału ekonomicznego, tj. przez rozmaite formy zawłaszczania zasobów zbiorowych.

W koncepcji Colemana pojawia się interesujący wątek celowości inwestycji w kapitał społeczny (por. Growiec 2011: 21-22). Uważa on, że jednostki świadomie dążą do wytworzenia w innych poczucia zobowiązania oraz są świadome tego, że prosząc o oddanie przysługi, w przyszłości będą musiały się za nią odwdziżyć. Motywacja do wejścia w sieć wzajemnie świadczonych przysług jest niewątpliwie elementem działań adaptacyjnych. Towarzyszy temu myślenie typu transakcyjnego: w zamian za przysługę, która dziś mnie niewiele kosztuje, oczekuję spłacenia długu wtedy, gdy będę tego najbardziej potrzebować. Ważną cechą koncepcji Colemana jest też przekonanie, że kapitał społeczny jest dobrem publicznym. Wynika to z faktu, że z zasobów kapitału społecznego korzystają wszyscy należący do danej struktury oraz podmioty stanowiące jej otoczenie (por. Rymśa 2007: 28).

W koncepcji Fukuyamy istotne znaczenie odgrywa przyjęta przez niego koncepcja systemu społecznego opartego na demokratycznym kapitalizmie jako wzorcowym modelu organizacji politycznej i ekonomicznej. Sprawne funkcjonowanie liberalnych instytucji politycznych i gospodarczych musi opierać się na zdrowym i dynamicznym społeczeństwie obywatelskim. Z kolei społeczeństwo obywatelskie buduje się przy znacznym udziale rodziny, czyli podstawowej instytucji, dzięki której jednostki nawiązują kontakt z daną kulturą i zdobywają umiejętności niezbędne do życia w społeczeństwie (por. Fukuyama 1997: 13-15).

Rdzeniem pojęcia kapitału społecznego jest mechanizm zaufania społecznego, czyli założenie, że innych członków danej społeczności cechuje uczciwe i kooperatywne zachowanie oparte na wspólnych wartościach. W tym kontekście Fukuyama formułuje następującą definicję: „Kapitał społeczny jest zdolnością wynikającą z rozpowszechniania zaufania w obrębie

społeczeństwa lub jego części. Kapitał ten może być cechą najmniejszej i najbardziej podstawowej grupy społecznej, jaką jest rodzina, można go także rozpatrywać w skali całego narodu lub w obrębie wszystkich grup pośrednich. Kapitał społeczny różni się od innych form kapitału ludzkiego tym, że jest tworzony i przekazywany za pośrednictwem mechanizmów kulturowych: religii, tradycji, historycznego nawyku” (Fukuyama, tamże: 39).

Fukuyama podkreśla, że konwencjonalne formy kapitału ludzkiego opierają na świadomych i racjonalnych decyzjach jednostki, np. takich jak inwestycja w edukację poprzez wybór określonego typu uczelni. Natomiast gromadzenie kapitału społecznego jest procesem znacznie bardziej złożonym. Wymaga zaakceptowania norm moralnych danej społeczności i przejęcia takich cech jak lojalność, uczciwość i rzetelność. Ze swej strony grupa musi zaakceptować te normy jako całość. Dopiero wtedy zaufanie staje się wartością powszechną w danej społeczności. Można zatem powiedzieć, że kapitał społeczny nie może zostać zgromadzony z inicjatywy jednostki. Pojęcie kapitału społecznego odnosi Fukuyama również do warunków zmiany społecznej czy organizacyjnej. „Najbardziej użyteczną cechą kapitału społecznego jest nie tyle zdolność do pracy pod przewodem tradycyjnej społeczności lub grupy, lecz umiejętność tworzenia nowych związków i działania według norm przez nie ustalonych” (Fukuyama, tamże: 40).

Z punktu widzenia kontekstu niniejszej analizy, który stanowią społeczne procesy adaptacyjne do sytuacji zmiany systemowej, przydatna poznawczo wydaje się koncepcja Roberta Putnama.

„Kapitał społeczny – stwierdza Putnam – to znaczy sieci społeczne i skojarzone z nimi normy wzajemności – podobnie, przyjmuje najrozmaitsze postacie, których można używać na różne sposoby. Rodzina rozszerzona to forma kapitału społecznego, podobnie jak klasa szkółki niedzielnej, podróżni grający regularnie w pokera w pociągu, którym dojeżdża się do pracy, sublokator z college’u, organizacje obywatelskie, do których się należy, uczestnicy czatu internetowego, w którym się bierze udział i sieć znajomości zawodowych zapisanych w notatniku z adresami” (Putnam 2008: 38).

Interesującym poznawczo aspektem koncepcji Putnama jest wprowadzenie rozróżnienia pomiędzy dwoma typami kapitału: spajającym (bonding) oraz pomostowym (bridging). Funkcją kapitału spajającego jest integracja małych grup przeciwstawiających się innym grupom. Natomiast kapitał pomostowy tworzy więzi pomiędzy różnymi grupami i ich członkami. Charakterystyczną cechą społeczeństw nowoczesnych opartych na politycznej demokracji i gospodarce rynkowej jest dominacja kapitału pomostowego.

Równoległe do dwóch typów kapitału Putnam wyróżnia dwa typy zaufania: zaufanie zagęszczone (thick trust), osadzone w intensywnych relacjach osobistych, zwykle wbudowanych w szersze sieci oraz zaufanie rozproszone (thin trust), odnoszące się do szerszego otoczenia, w tym również do osób nieznanymi. Ten typ zaufania otwarty dla osób z innych środowisk również opiera się na założeniu o przynależności do wspólnych sieci społecznych. „Ten rodzaj zaufania – pisze Putnam – jest nawet bardziej użyteczny niż zaufanie zagęszczone, ponieważ obejmuje ludzi spoza katalogu postaci znanych nam osobiście. Im bardziej jednak wytarta jest materia społeczna, z której utkana jest wspólnota, tym bardziej spada jej skuteczność w przekazywaniu i utrzymywaniu reputacji i maleje możliwość podtrzymywania norm uczciwości, uogólnionej wzajemności i rozproszonego zaufania” (Putnam 2008: 230).

Zaufanie zagęszczone i rozproszone nie są zatem dwoma odrębnymi czy przeciwstawnymi wzorami relacji, lecz raczej stanowią przeciwległe krańce kontinuum. Zaufanie

zagęszczone obejmuje osoby bliskie ufającemu, zaś zaufanie rozproszone dotyczy osób oddzielonych wyraźnym dystansem społecznym.

Dla potrzeb niniejszych rozważań przyjmujemy, że **kapitał społeczny**, to określone zasoby obejmujące sieci społeczne oraz zachodzące w nich procesy interakcji pomiędzy jednostkami i grupami społecznymi odwołujące się do norm wzajemności. Zasoby te mogą być wykorzystywane zarówno przez jednostki ludzkie jak i przez zbiorowości. Mogą być one używane do realizacji celów prywatnych oraz publicznych.

Ilościowy aspekt zróżnicowania kapitału społecznego związany jest z poziomem i stanem zasobów będących w dyspozycji jednostki. Należy też uwzględnić kryterium dostępu działających podmiotów do sieci kontaktów społecznych. Poziom dostępu zależy od obiektywnych czynników położenia społecznego, takich jak miejsce zamieszkania, posiadane wykształcenie, materialny standard życia. Pewien wpływ mają też praktyczne umiejętności podmiotu, takie jak łatwość nawiązywania kontaktów z ludźmi, czy komunikatywność. Np. z Internetu korzysta 90% studentów, 42% osób aktywnych zawodowo i 18% emerytów i rencistów. Osobna kwestia to, jaka część osób korzystających z Internetu potrafi założyć sobie profil na Facebook-u i aktywnie się w ten sposób komunikować. Można powiedzieć, że skala dostępu oraz poziom umiejętności operacyjnych w zakresie stosowania określonych zasobów kapitału społecznego są czynnikami istotnie różnicującymi sytuację jednostek i grup społecznych również w tym sensie, że obiektywne uwarunkowania położenia społecznego trudno jest zmienić.

Aspekt jakościowy zróżnicowania kapitału społecznego odnosi się do typu kapitału społecznego dominującego w działaniach danej jednostki lub grupy. W tym kontekście można mówić o **kapitale spajającym i kapitale pomostowym**. Kapitał spajający obejmuje sieci skierowane do wewnątrz, zorientowane na więzi wspólnotowe, takich grup jak rodzina wielopokoleniowa, krąg sąsiedzki czy środowisko rówieśnicze w społeczności lokalnej. Towarzyszy mu typ zaufania, który obejmuje stosunkowo wąski krąg dobrze znanych osób. Natomiast kapitał pomostowy to sieci skierowane na zewnątrz, obejmujące ludzi z różnych odłamów społecznych, zorientowane na więzi typu organizacyjnego czy instytucjonalnego, takie jak występujące w organizacjach trzeciego sektora albo ruchach opartych na wolontariacie (np. Orkiestra Świątecznej Pomocy). Towarzyszy mu typ zaufania obejmujący szerszy krąg społecznego otoczenia, pozwalający przekroczyć barierę dystansu wobec obcych.

Spajający kapitał społeczny dobrze się sprawdza w działaniach wzajemnej pomocy, w uruchamianiu solidarności międzyludzkiej, czyli w sytuacji, gdy chcemy przetrwać. Kapitał pomostowy jest z kolei przydatny w działaniach wobec szerszego otoczenia, w sytuacji pozyskiwania sojuszników instytucjonalnych dla określonej inicjatywy, w przypadku przedsięwzięć typu rozwojowego wymagających koordynacji wysiłków różnych środowisk.

Kapitał społeczny a status działającego podmiotu

Typ kapitału społecznego dominujący w danej zbiorowości wiąże się z dużą lub małą aktywnością tej zbiorowości w różnych wymiarach przestrzeni społecznej. Poziom aktywności społecznej jest między innymi określany przez liczbę pełnionych ról społecznych oraz przez liczbę interakcji zachodzących wewnątrz zbiorowości oraz pomiędzy zbiorowością a jej otoczeniem.

Działania społeczne cechuje znaczące zróżnicowanie wynikające z wielości pełnionych ról oraz z zajmowanych przez nich w grupie pozycji społecznych, zwanych również statusami

społecznymi. Rola społeczna jednostki to zbiór oczekiwań formułowanych pod adresem danej jednostki przez osoby oraz grupy osób z jej bezpośredniego i dalszego otoczenia. Status określa pozycję, czyli usytuowanie podmiotu w stosunku do innych podmiotów w systemie społecznym. Innymi słowy, status to miejsce podmiotu w strukturze systemu. Z kolei rola jest rozumiana jako proces obejmujący relacje danego podmiotu z innymi podmiotami oraz znaczenie tych relacji dla funkcjonowania systemu społecznego. Obydwie kategorie mają charakter relacyjny, tj. nie określają cech konstytutywnych podmiotu jako takiego, lecz odnoszą się do efektów i konsekwencji interakcji, w których podmiot uczestniczy.

Warto zwrócić uwagę, że pomiędzy kategoriami statusu i roli zachodzi mechanizm sprzężenia zwrotnego: typ oczekiwań adresowanych do danego podmiotu ze strony otoczenia w znacznym stopniu wynika z jego statusu. Równocześnie jednak status podmiotu jest związany ze stopniem wypełniania przez ten podmiot oczekiwań innych podmiotów tworzących jego otoczenie. Jeśli np. dana osoba ma status wybitnego analityka systemów politycznych, to jej otoczenie w postaci liderów politycznych oczekuje, że osoba ta odegra rolę interpretatora złożonej sytuacji politycznej, przewidzi kierunek rozwoju sytuacji, wskaże jej konsekwencje. Trafna ekspertyza wzmocni status analityka i spowoduje, że częściej będzie zapraszany do odgrywania roli interpretatora zjawisk politycznych. Błędna diagnoza z kolei osłabi jego status i ograniczy typ interakcji, w których będzie odrywał rolę eksperta.

TYPOLOGIA SEGMENTÓW SPOŁECZNYCH

Modelowa analiza procesu adaptacji modernizacyjnej pozwala sformułować kryteria konstytuujące poszczególne segmenty społeczne. Pierwsze kryterium, to identyfikacja typu orientacji wartościującej stosowanej zazwyczaj przez dany podmiot: orientacja osiągnięciowo-indywidualistyczna, osiągnięciowo-kolektywistyczna, przypisaniowo-indywidualistyczna oraz przypisaniowo-kolektywistyczna. Drugie kryterium to określenie preferowanej formy działań adaptacyjnych: aktywnej lub pasywnej. Trzecie kryterium obejmuje wskazanie typu kapitału społecznego najczęściej wykorzystywanego w działaniach adaptacyjnych: kapitał spajający lub pomostowy. Czwarte kryterium to rodzaj postawy wobec modernizacji: akceptującej lub negującej.

Przyjęte kryteria analityczne prowadzą do wydzielenia następujących segmentów społecznych: **adaptacji dynamicznej, adaptacji ewolucyjnej, adaptacji zachowawczej oraz adaptacji statycznej**. Zakładam, że szczegółowa charakterystyka tych segmentów pozwoli na zaliczenie do nich konkretnych podmiotów działających w empirycznej rzeczywistości.

1. Segment adaptacji dynamicznej

Obejmuje kategorię podmiotów, które w swoich działaniach adaptacyjnych kierują się orientacją osiągnięciowo-indywidualistyczną. Opiera się ona na liberalnych wzorach wartości propagujących wolny rynek, indywidualną przedsiębiorczość oraz własność prywatną.

Podmioty te zdecydowanie preferują aktywną formę działań adaptacyjnych, co wiąże się z inicjowaniem określonych przedsięwzięć, poszukiwaniem rozwiązań typu innowacyjnego oraz skłonnością do podejmowania ryzyka biznesowego. Duża aktywność jednostki we wpływanie na swą sytuację zawodową, związana z wysokim poziomem zasobów adaptacyjnych, prowadzi do osiągnięcia wysokiego statusu zawodowego, potwierdzonego przez wysoki standard materialny.

Podstawą działań biznesowych osób zaliczanych do tego segmentu jest szeroka sieć kontaktów zawodowych – krajowych i zagranicznych – w wielu różnych środowiskach społecznych. Mamy tu do czynienia z wyraźną przewagą korzystania z zasobów kapitału pomostowego w porównaniu z wykorzystaniem zasobów kapitału wiążącego.

Postawę wobec modernizacji typową dla osób zaliczanych do tego segmentu określam jako zdecydowanie akceptującą, połączoną z elementami afirmacji. Mam tu na myśli osoby, których cechy zbliżone są do wzoru nowoczesnego kapitalistycznego przedsiębiorcy. Stąd ten typ postawy określam jako postawę „liderów modernizacji”.

Podmioty, których działanie spełnia wymienione kryteria zaliczamy do segmentu adaptacji dynamicznej społeczeństwa. Adaptację dynamiczną można też w języku teorii zarządzania określić jako strategię wykorzystującą mocne strony podmiotu oraz szanse pojawiające się w otoczeniu.

2. Segment adaptacji ewolucyjnej

Zaliczam do niego podmioty, które w działaniach adaptacyjnych kierują się orientacją osiągnięciowo-kolektywistyczną. Jest to słabsza wersja liberalnych wzorów wartości, złagodzona przez obecność elementów kolektywistycznych.

W segmencie tym występuje aktywna forma działań adaptacyjnych. Wiąże się to głównie z elementem osiągnięciowym. Polega między innymi na aktywnym kreowaniu warunków sytuacji zawodowej przez podmiot, podejmowaniem działania typu innowacyjnego, otwartością na rozwój nowych typów produkcji czy usług. Aktywność jednostki będzie jednak korygowana przez wartości kolektywistyczne. Może oznaczać to, np. mniejszą skłonność do podejmowania ryzyka biznesowego.

Połączenie wartości osiągnięciowych i kolektywizmu powoduje, że dana jednostka w wypełnianiu roli zawodowej korzysta w podobnym zakresie z zasobów kapitału wiążącego oraz pomostowego. W praktyce oznacza to korzystanie w wypełnianiu ról biznesowych z powiązań i kontaktów rodzinnych. Często przybiera to postać firmy rodzinnej. Można też mówić o sieciach rodzinno-towarzyskich relacji biznesowych opartych na osobistych znajomościach podmiotu w środowisku lokalnych przedsiębiorców działających w określonej branży czy w wydzielonym segmencie lokalnego rynku.

Typ postawy ukształtowany w zarysowanym kontekście wzorów wartości i działań adaptacyjnych określamy jako postawę „zwolenników modernizacji”, co oznacza wyraźną akceptację modernizacji.

Podmioty, których działanie spełnia wymienione kryteria zaliczamy do segmentu adaptacji ewolucyjnej społeczeństwa. Podejście ewolucyjne oznacza adaptację dokonującą się w sposób stopniowy, która prowadzi jednak do uzyskania wysokiego statusu zawodowego i związanych z nim gratyfikacji materialnych. Warto zwrócić uwagę, że przypisywana tej kategorii podmiotów orientacja wartościująca określona została jako światopogląd republikański, któremu bliskie jest hasło modernizacji ewolucyjnej.

3. Segment adaptacji zachowawczej

Segment ten obejmuje podmioty reprezentujące orientację przypisaniowo-indywidualistyczną. Brak we wzorcu orientacji wartości osiągnięciowych skutkuje niskim

potencjałem przedsiębiorczości. Obecność elementu przypisaniowego wiąże się z podejmowaniem działań typu rutynowego, z obawą przed zmianą a tym samym z dążeniem do zachowania status quo.

Podmioty w tym segmencie raczej nie są skłonne do aktywnego wpływania na przebieg działań związanych z sytuacją zawodową. W konsekwencji mamy tu do czynienia z pasywną formą działań adaptacyjnych. Wysiłki podmiotów skoncentrowane są na utrzymaniu pozycji zawodowej, na niedopuszczeniu do obniżenia materialnych standardów życia. W sytuacji dylematu decyzyjnego jednostka wybiera rozwiązania o niskim poziomie gratyfikacji i niskim poziomie ryzyka.

Podmioty zaliczane do segmentu adaptacji zachowawczej mają wprawdzie dostęp do zasobów kapitału społecznego, ale ich umiejętności w operacyjnym korzystaniu z tych zasobów są ograniczone. W szczególności dotyczy to zasobów kapitału pomostowego. Jednostka podejmuje próby działań adaptacyjnych w oparciu o własny potencjał intelektualny oraz zdobyte kwalifikacje zawodowe, ale napotyka na barierę w postaci niewielkiej liczby doświadczeń związanych z ich praktycznym stosowaniem. Istotnym ograniczeniem działań adaptacyjnych jednostki jest również bierna postawa jej otoczenia, co skutkuje brakiem wzorów zachowań przedsiębiorczych związanych z funkcjonowaniem w szerszej sieci kontaktów społecznych. W wypełnianiu ról zawodowych kluczowe znaczenie odgrywa raczej kapitał wiążący i więzi z najbliższymi krewnymi (rodzice, rodzeństwo) oraz środowiskiem sąsiedzko-towarzyskim.

Typ postawy wobec modernizacji wytworzony przez warunki występujące w segmencie adaptacji zachowawczej określam jako postawę „obserwatorów modernizacji”. W odróżnieniu od pozostałych, postawa ta ma charakter ambiwalentny, tzn. nie wiąże się z wyraźną akceptacją lub negacją modernizacji. Oznacza raczej sygnalizowanie dystansu poprzez wypowiedzi typu: „Akceptuję zmiany modernizacyjne, o ile nie dotyczą one bezpośrednio mojej sytuacji”.

Podmioty, których działanie spełnia wymienione kryteria zaliczamy do segmentu adaptacji zachowawczej społeczeństwa.

4. Segment adaptacji statycznej

Bierzemy tu pod uwagę kategorię podmiotów, które kierują się orientacją przypisaniowo-kolektywistyczną. Wartości przypisaniowe – podobnie jak w przypadku segmentu adaptacji zachowawczej – skutkują podejściem etatystycznym w decyzjach dotyczących wyboru roli zawodowej. Zakłada się, że jednostki kierujące się orientacją przypisaniowo-kolektywistyczną dysponują niskim poziomem zasobów adaptacyjnych. Odnosi się to między innymi do niskiego poziomu wykształcenia, co w sposób naturalny ogranicza tym podmiotom spektrum dostępnych pozycji zawodowych.

Przyjmujemy, że adaptacja modernizacyjna jednostek posługujących się w działaniu przypisaniowo-kolektywistycznym typem orientacji ma charakter pasywny. Obecność elementu przypisaniowego wiąże się w obszarze decyzji zawodowych z brakiem własnej inicjatywy w poszukiwaniu pracy, oczekiwaniu na różne formy pomocy ze strony otoczenia.

Podmioty zaliczane do segmentu adaptacji statycznej posługują się wyłącznie kapitałem wiążącym. Dotyczy to przede wszystkim kontaktów w kręgu rodzinnym. Jest to sytuacja swego rodzaju uzależnienia od wspólnoty rodzinnej, która jest podstawowym a zarazem jedynym punktem odniesienia.

Obecność w środowisku lokalnym tego typu podmiotów prowadzi do powstawania enklawowych form wspólnot działających faktycznie poza wpływem mechanizmów rynku pracy i sytuujących się zarazem w obszarze szarej strefy. Tego typu wspólnoty są w stanie zapewnić pewne minimalne standardy materialne w oparciu o solidaryzm grupowy obejmujący system wymiany usług oraz rodzinno-sąsiedzka opiekę socjalną, a więc jakąś formę przetrwania.

Niski poziom zasobów adaptacyjnych powoduje, że działania dostosowawcze zwykle kończą się niepowodzeniami. Pojawia się niska samoocena i obawa przed kolejnymi porażkami. Warto zwrócić uwagę, że sytuacja ta nie generuje elementów społecznego buntu (przynajmniej w tym momencie), lecz raczej prowadzi do alienacji wobec procesu zmian modernizacyjnych.

Ukształtowany w tym kontekście typ postawy określamy jako postawę „outsiderów modernizacji”, co oznacza połączenie dezaprobaty alienacji i dystansu wobec modernizacji. Podmioty, których działanie spełnia wymienione kryteria zaliczamy do segmentu adaptacji statycznej społeczeństwa.

PODSUMOWANIE

Powyższa analiza teoretyczna doprowadziła do stworzenia „typu idealnego” procesu adaptacji modernizacyjnej w społeczeństwie polskim. Punktem wyjścia tego procesu jest wybór orientacji wartościującej przez działający podmiot. Następnie podmiot podejmuje określone działania w oparciu o dostępne mu zasoby adaptacyjne (kapitały).

Sytuacja podmiotów różnicuje się ze względu na typ orientacji oraz preferowaną formę działania (aktywną/bierną). Istotnym następstwem mniej lub bardziej skutecznych działań dostosowawczych podmiotu jest ukształtowanie się jego określonej postawy wobec modernizacji. Ogólnie konstatujemy, że typ adaptacji danego podmiotu do warunków zmiany modernizacyjnej wpływa na jego pozycję społeczną. W makroskali konsekwencją zróżnicowania przebiegu procesów adaptacyjnych jest zjawisko segmentacji społeczeństwa.

Długotrwałe praktyki adaptacyjne działających podmiotów prowadzą w efekcie do ich silnego lub słabego przystosowania się do warunków zmiany modernizacyjnej. Adaptacja silna oznacza, że w wyniku określonych działań status danego podmiotu uległ wzmocnieniu. Adaptacja słaba oznacza, że w wyniku określonych działań status danego podmiotu uległ osłabieniu. Pomiedzy tymi dwoma wyraźnie określonymi typami adaptacji sytuuje się zbiór podmiotów, których status nie uległ zmianie lub nie można jednoznacznie określić czy ten status uległ wzmocnieniu czy osłabieniu. W takim przypadku mówimy o adaptacji ambiwalentnej.

W przypadku segmentu adaptacji dynamicznej oraz ewolucyjnej mamy do czynienia ze zjawiskiem silnej adaptacji. Z kolei segment adaptacji statycznej to niewątpliwie przypadek słabej adaptacji. Adaptacja ambiwalentna dotyczy segmentu adaptacji zachowawczej.

Przejsie od charakterystyki modeli teoretycznych do badań empirycznych wiąże się przede wszystkim ze wskazaniem jednostek, które można uznać za reprezentatywne dla poszczególnych modeli adaptacji modernizacyjnej. Pojawia się również pytanie o operacyjne kryteria „zaliczania” badanych do takiego a nie innego społecznego segmentu adaptacyjnego.

Zauważamy, że zgodnie z przyjętym modelem teoretycznym, proces adaptacji rozpoczyna się od wyboru orientacji na podstawie „wyjściowego” stanu świadomości jednostki. Jest to moment rozpoczęcia się procesu modernizacji w systemie społecznym lub moment podjęcia przez jednostkę roli zawodowej w warunkach rynku pracy, jaki pojawił się w wyniku zaawansowania procesu modernizacji.

W badaniach empirycznych praktycznie możliwe jest jedynie rekonstruowanie „wyjściowego” stanu świadomości podmiotów na podstawie historycznych wyników badania opinii, opracowań naukowych, materiałów medialnych oraz badań jakościowych typu autobiograficznego.

Praktyka działań adaptacyjnych może stać się przedmiotem niezwykle interesujących badań opartych na zastosowaniu różnych rodzajów obserwacji, w tym obserwacji uczestniczącej. Niemniej powinny być to badania powtarzane na tej samej próbie respondentów lub choćby w tym samym środowisku społecznym (firmie, gminie). Ciekawe rezultaty poznawcze mogłoby przynieść badanie przeprowadzone metodą studium przypadku powtarzane w odstępie 3-4 lat. Potencjalnie istnieje szansa realizacji takiego projektu badawczego w firmach sektora elektroenergetycznego, gdzie w roku 2008 przeprowadzone zostały badania wartości elit menedżerskich i związkowych (por. Ruszkowski 2010).

Kolejne zadanie badawcze będzie zatem polegało na analizie danych zastanych pod kątem empirycznego wydzielenia segmentów społecznych oraz analizy zróżnicowania pomiędzy tymi segmentami w wymiarach: cech społeczno-demograficznych oraz wybranych elementów świadomości społecznej.

Bibliografia:

- BAŁTOWSKI M., MISZEWSKI M. (2007), *Transformacja gospodarcza w Polsce*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe PWN.
- BOURDIEAU P., WACQUANT L.J. D., (2001), *Zaproszenie do socjologii refleksyjnej*. Warszawa: Oficyna Naukowa.
- DOMAŃSKI H. (2004), *Struktura społeczna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- FUKUYAMA F. (1997), *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- GROWIEC K. (2011), *Kapitał społeczny. Geneza i społeczne konsekwencje*. Warszawa: Wydawnictwo SWPS Academica.
- HABERMAS J. (2002), *Teoria działania komunikacyjnego*. Tom II. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- HUMPDEN-TURNER CH., TROMPENAARS A. (2002), *Siedem wymiarów kultury*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna.
- JAROSZ M. (red.) (2005), *Wygrani i przegrani polskiej transformacji*. Warszawa: Oficyna Naukowa.
- KWIATKOWSKI M. (2005), Hasło „Kapitał społeczny”. Encyklopedia Socjologii. Suplement. Warszawa: Oficyna Naukowa.
- MARODY M. (1976), *Sens teoretyczny a sens empiryczny pojęcia postawy*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- MARODY M. (2000), Hasło „Postawa”. Encyklopedia Socjologii. Tom 3. Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Nowak S. (red.) (1973), *Teorie postaw*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe PWN.
- PARSONS T. (1972), *Szkice z teorii socjologicznej*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe PWN.
- PARSONS T. (2009), *System społeczny*. Kraków: Zakład Wydawniczy „NOMOS”.
- PUTNAM R. (2008), *Samotna gra w kregle*. Warszawa: Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne.
- RUSZKOWSKI P. (2004), *Socjologia zmiany systemowej w gospodarce*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.

- RUSZKOWSKI P. (2010), *Oblicza polskiego konserwatyzmu*. Warszawa: Wydawnictwo UKSW.
- RUSZKOWSKI P., BIELIŃSKI J. (2007), *Wybory a świadomość społeczna*. [w:] J. P. Giorgica (red.), *Scena polityczna w Polsce i na Podlasiu*, Białystok: Wyższa Szkoła Administracji Publicznej.
- RYMSZA A. (2007), *Klasyczne koncepcje kapitału społecznego*. [w:] T. Kaźmierczak, M. Rymśza (red.), *Kapitał społeczny, ekonomia społeczna*. Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.
- SZTOMPKA P. (2002), *Socjologia. Analiza społeczeństwa*. Kraków: Społeczny Instytut Wydawniczy Znak.