

We can observe that new, digital media especially the interactive Internet influence and change all dimensions of social life. This transformation may be referred to as the building of an Information Society. As a result of this widespread process, important modifications would be noticed in social structure. Overall, the concept of social structure can be understood in three related aspects:

- 1) mutual relationships based on work division,
- 2) one-way relationships based on having a power possession, and
- 3) proximity relationships.

The mutual relationship based on work division has frequently been related to the classification of occupations. In this paper I focus on the first aspect of social structure and attempt to reveal how the Internet can change socio-occupational structures.

I. The Macro-structural Perspective. As Manuel Castells pointed out, In any process of historical transition one of the most direct expression of systemic change is the transformation of employment and occupational structure. The structure of work division is grounded in the global setup of the economy. Many authors indicate that we are in the process of transformation from an Industrial society into an informational one. That means, for example, that 50% of the GDP is produced in Information Technology (IT) economy and that most of labour force is aggregated in IT commerce.

II. The Socio-occupational Structure Perspective. Based on the general work division perspective, this transformation can be analysed in view of the appearance of certain occupations and the decline of others (it can be a broad group of occupations). New technology and new digital media creates a niche for new occupations. It results in modification of the occupational structure and further consequences for the whole social structure. In sociology, one of the most approved ways to investigate a persons position in the social structure is to correlate occupation (social role) with other substantial social indicators. In this way we can obtain occupational scales describing, for example, the socio-economic status of all enumerated occupations. Most occupational classifications were set for an industrial system of production. In light of the information transformation we have to think through some of the established classificatory criteria, like work characteristics, function in work organisation, or job qualifications. To do so, we have to look into work processes in a more detailed way.

III. The Work Situation. Using a special model from the sociology of work, one can scale occupational structures based on features of the particular job situation. Three independent dimensions have to be analysed: relationships to the people, relationships to the tool, and relationships to the symbols. In considering this method, one of the most important consequences of the informational transformation in socio-occupational structure would be grasped.

Problematyka pracy w świetle koncepcji społeczeństwa informacyjnego Próba uporządkowania perspektyw badawczych

Wprowadzenie

Zawężając wielowątkową dyskusję nad społeczeństwem informacyjnym do szeroko rozumianej sfery pracy, wyodrębnić można trzy zasadnicze perspektywy badawcze. Na poziomie ogólnym chodzi o: 1) zmiany w strukturze gospodarki; 2) zmiany w strukturze społecznej oraz 3) zmiany w sytuacji pracy, traktowanej jako autonomiczny aspekt zróżnicowania społecznego (Słomczyński, Kohn 1990). Przyjmując za oczywiste, że wyodrębnione perspektywy wzajemnie się przenikają, uzasadnione jest ich analityczne oddzielenie, z dwóch co najmniej powodów. Po pierwsze – rozdział taki pozwala na uporządkowanie koncepcji z różnych dziedzin, tj. ekonomia, socjologia czy informatyka - odnoszących się, mniej lub bardziej bezpośrednio do problematyki pracy. Piszący o tych sprawach, często łączą wiele różnych wątków w jedną kategorię np. “sektora informacyjnego” czy “nowej gospodarki”, nadając jej przy tym status “bezdyskusyjnego faktu społecznego” (np.: Naisbitt 1999; Huppés 1987). Po drugie, podział ten ułatwia zaprojektowanie badań empirycznych, których celem jest weryfikacja stawianych, w tych koncepcjach, hipotez.

Choć nie ma jednej spójnej wizji nowej gospodarki, co wynika z różnych interpretacji zachodzących zmian, cechą charakterystyczną wszystkich koncepcji społeczeństwa informacyjnego, do których będziemy się tutaj odnosić, jest proces informatyzacji. Generalnie, znaczy on: “szerokie wykorzystanie nowoczesnych metod przetwarzania informacji w gospodarce, któremu towarzyszy upowszechnianie się urzędzeń informatycznych (sprzętu oraz oprogramowania) w pracy”. Proces ten pociągać ma za sobą szereg zmian - począwszy od poziomu strukturalnego, czyli np. kapitałowej dominacji firm z sektora ICTs w ogólnej strukturze gospodarczej czy znaczący wzrost liczby pracowników zatrudnionych w sektorze informacyjnym – a skończywszy na zmianach w organizacji pracy czy zmianach w sposobie pracy na poziomie poszczególnych stanowisk roboczych.

Perspektywa struktury gospodarczej

Przyjmując tą perspektywę, zwraca się uwagę na relacje ilościowe występujące pomiędzy wyodrębnionymi składnikami struktury gospodarczej tj. działy, gałęzie czy branże. Najczęściej wykorzystywanymi wskaźnikami, które traktuje się jako kryteria analizy relacji między składnika-

mi gospodarki, są, m.in.: wielkość produkcji, liczba zatrudnionych w danym sektorze, wartość majątku czy wielkość nakładów inwestycyjnych. Posługując się przytoczonymi miernikami, badacze społeczni doszli do przekonania, że gospodarki krajów wysokorozwiniętych przechodzą gruntowną transformację strukturalną (Toffler 1985). Pojawienie się nowej gospodarki przeważnie odnoszone było do zmian technologicznych, oraz rzadziej, jako wynik nakładania się na siebie wielu czynników, w tym zmian kulturowych, społecznych i politycznych (Castells 1998). Na bazie tych rozważań powstały koncepcje, które opisywały i wyjaśniały nadchodzące formy życia społeczno-gospodarczego, jak np. teoria społeczeństwa postindustrialnego. Punktem wyjścia dla tej teorii (Bell, 1973; Ginzberg 1986) były przekształcenia gospodarcze, które zwykle określano jako kryzys społeczeństwa industrialnego, zwłaszcza wielkich gałęzi przemysłu, których – jak powiada Toffler – „symbolem jest komin fabryczny”.

Podstawowe założenia teorii postindustrialnej – dotyczące zmian struktury gospodarczej - sprowadzić można do następujących twierdzeń: Gospodarka ewoluuje, przechodząc kolejne fazy: agrarną, przemysłową i postprzemysłową. Coraz większa efektywność rolnictwa oraz wzrost zapotrzebowania na produkcję przemysłową w krajach wysoko rozwiniętych spowodowało zmianę struktury gospodarki z rolniczej na przemysłową. Natomiast, w wieku XX, struktura gospodarki ulega dalszej przemianie: dominująca rola przypada nie produkcji dóbr, ale świadczeniu usług. Problemy – jak jednoznacznie odróżnić sferę usług od wytwór-

czości oraz jak klasyfikować zróżnicowany sektor usług – w dużym stopniu przyczyniły się do krytyki zasadniczej tezy, jakoby współczesne społeczeństwa przestały być – w swej istocie - przemysłowe.

Przykładowo, Manuel Castells, polemizując z powyższym stanowiskiem, zwraca uwagę, że – wyniki badań, na których są oparte podstawowe tezy teorii postindustrialnej - odnosiły się do pierwszej połowy XX wieku, gdy “okres przemysłowy był u swego szczytu, większość siły roboczej zatrudniona była w fabrykach, a wzrost wydajności opierał się w głównej mierze na wiedzy (Castells 2000: 218-219)”. W ten sposób, niezależnie od oczywistych różnic między gospodarką sprzed II Wojny Światowej i po, argument - jakoby wiedzę, będącą głównym źródłem wzrostu gospodarczego, traktować jako czynnik decydujący o rozróżnieniu dwóch typów gospodarek: industrialnej i postindustrialnej – należy uznać za dyskusyjny. “Właściwe rozróżnienie – powiada Castells – nie polega przeto na rozdzieleniu między gospodarką industrialną i postindustrialną, ale na dwóch różnych formach produkcji przemysłowej (Castells 2000: 219)”.

Po drugie, w nowoczesnych gospodarkach, większość pracowników zatrudnionych jest w sektorze szeroko rozumianych usług, ale zastąpienie produkcji przez usługi, nie musi iść w parze z zanikiem gospodarczego znaczenia wytwórstwa (manufacturing). Castells pisze: “Cohen i Zysman obliczyli, że w USA, około 24% GNP przypada na wartość dodaną uzyskaną w firmach ściśle produkcyjnych (manufacturing firms), a kolejne 25% pocho-

dzi od firm świadczących usługi związane bezpośrednio z wytwórstwem (np. serwis samochodów). Biorąc pod uwagę duże różnice regionalne oraz kształt globalnej struktury gospodarczej, gdzie łączny udział sektora produkcji między rokiem 1963 i 1989 wynosił około 72% (w skali świata) - postindustrialna gospodarka jest mitem, i faktycznie jesteśmy tylko w innej formie industrializmu gospodarczego [...] (Castells 2000: 220-221)”.

Omawiając przekształcenia w strukturze gospodarczej dla najbardziej uprzemysłowionych krajów świata (G-7,) Castells podaje jeszcze inne mierniki strukturalne, np. udział zatrudnienia pracowników w poszczególnych sektorach gospodarki. Wnioski są następujące: w okresie 1920-1970 statystyki pokazują, że nastąpił generalny spadek zatrudnienia w sektorze rolniczym oraz przyrost zatrudnienia w sektorze wytwórczym oraz nowo powstałych sferach działalności (transformative activities). Można wobec tego mówić o pojawieniu się – w tym okresie – “struktury gospodarczej odpowiadające typowi społeczeństwa post-agrarnego, w tym sensie, że zmiany w strukturze rynku pracy dokonały się kosztem rolnictwa, na rzecz różnych sektorów usług, ale nie kosztem produkcji (Castells 2001:224)”.

Ponadto, we wszystkich krajach G-7, lata siedemdziesiąte i osiemdziesiąte, znamionował wzrost zatrudnienia w tzw. sektorze informacyjnym, co poczytano jako zwiastun nowej gospodarki. W perspektywie ekonomicznej sektor informacyjny definiuje się poprzez wyliczenie określonych branż gospodarki: media, telekomunikacja i informatykę – nie rozstrzy-

gając, czy, w obrębie tych branży, chodzi o produkcję czy usługi. Zarówno, firmy świadczące usługi telekomunikacyjne (np. udostępnianie łącz telefonicznych), jak i firmy produkujące sprzęt informatyczny (typu hardware i software), zalicza się do sektora informacyjnego. Wyróżnia się niekiedy “usługi komputerowe i informatyczne/przetwarzania danych” (computer and data processing services), które włącza się do oddzielnej gałęzi przemysłu informatycznego (computer and data processing services industry). Każdy proces gospodarczy, w którym wykorzystywane są urządzenia elektroniczne, zwłaszcza sieci komputerowe, nazywany jest “elektroniczną przedsiębiorczością” (e-business), w skład którego wchodzi też handel elektroniczny (e-commerce).

W literaturze anglojęzycznej terminów “nowa gospodarka”, “gospodarka informacyjna” czy “gospodarka elektroniczna” przeważnie używa się zamiennie, w celu określenia pewnej formy stosunków gospodarczych, dominującej w danym okresie historycznym i w kontekście technologicznym. Natomiast kategoria “sektor informacyjny” oznacza, bardziej szczegółowo, grupę wybranych branż, które związane są bezpośrednio z wynalezieniem i upowszechnieniem się ICTs. Zarządzanie informacją, jej jakość, szybkość przepływu oraz jego bezpieczeństwo stają się zasadniczymi czynnikami konkurencyjności zarówno w przemyśle, jak i w usługach doby informacyjnej. Potrzeba stosowania nowych technik gromadzenia, przetwarzania i przekazywania informacji powoduje: z jednej strony - wypieranie prostej i zaprogramowanej pracy ludzkiej (czy to fizycznej czy umysłowej), z drugiej miast

- wzrost zapotrzebowania na wyspecjalizowaną pracę o charakterze twórczym (Smolski i inni. 1999).

Reasumując można powiedzieć, że ogólną charakterystyką gospodarki informacyjnej jest powszechne zastosowanie nowych technik: gromadzenia, przetwarzania, przekazywania i użytkowania olbrzymiej masy informacji, która jest niezbędnym elementem działalności gospodarczej. Szeroko rozumiana informacja oraz wynikająca z niej wiedza, a także technologie służące obróbce informacji, są podstawowym czynnikiem wytwórczym, siła robocza składa się w większości z pracowników informacyjnych, a większość dochodu narodowego brutto powstaje w obrębie sektora informacyjnego, czyli branż związanych bezpośrednio z produkcją, obsługą, serwisowaniem i logistyką ICTs.

Zmiany struktury społeczno - zawodowej

Zmianom struktury gospodarczej towarzyszą zmiany w społecznym podziale pracy, którego najlepszym odzwierciedleniem jest struktura zawodowa. W teoriach postindustrialnych twierdzono, że źródłem wydajności i wzrostu gospodarczego jest „generacja wiedzy”, dominująca w sferze przetwarzania informacji. W związku z czym, w nowej gospodarce, spodziewano się wzrostu zapotrzebowania na zajęcia wymagające dużej wiedzy oraz umiejętności przetwarzania informacji. Wzrost liczby menażerów, specjalistów technicznych i nietechnicznych oraz innych specjalności, wymagających dużej wiedzy fachowej, odpowia-

dać miał na to zapotrzebowanie, kształtując zarazem strukturę społeczno-zawodową, z kluczową rolą „producentów wiedzy”. Pozostaje jednak problem tych grup zawodowych, dla których wzrost wiedzy nie odgrywa tak ważnej roli, a które nadal stanowią znaczące segmenty – odpowiadającej fazie postindustrialnej - struktury zawodowej. Producenci wiedzy, strategiczni dla fazy postindustrialnej, zajęli najwyższe piętra w hierarchii statusu społecznego, pozostając nadal niewielką – w skali całej struktury zawodowej – grupą społeczną.

Inaczej przedstawia się transformację struktury zawodowej w koncepcji społeczeństwa informacyjnego. Choć przyrost zawodów wymagających dużej wiedzy stanowi tendencję ogólną, to nadal pozostaną one grupami elitarnymi, przynajmniej pod względem liczebności. Jednak proces transformacji osiągnąć ma wszystkich warstw i grup zawodowych, gdyż informatyzacja zmieniać ma treść i charakter pracy także na poziomie poszczególnych ról zawodowych. Z jednej strony postępować ma przyrost liczby zawodów i specjalności, wymagających coraz większej wiedzy, zwłaszcza z zakresu ICTs, z drugiej natomiast wzrastać będzie rola informacji na każdym niemal stanowisku pracy, a rutynowe czynności umysłowe wyparte mają zostać przez programy komputerowe. Stąd propozycja, aby tradycyjny podział na rolnictwo, przemysł i usługi, uzupełnić o sektor informacyjny, który miał lepiej pokazać i tłumaczyć faktyczną transformację rynku pracy (Porat 1977). Jak pisze Rob Kling: „W przeciwieństwie do pracy w sektorze rozwiniętych technologii (hi-tech work for-

ce), sektor informacyjny jest pojęciem obszerniejszym, składającym się z reprezentantów wszystkich niemal kategorii społeczno-zawodowych, w których rejestrowanie, przetwarzanie lub przekazywanie informacji stanowi większą część pracy (zarówno w sensie czasu, jak i treści czynności pracy). W jego skład wchodzi wybrane zawody reprezentujące szersze kategorie: specjalistów, niższych specjalistów, urzędników, sprzedawców i nadzorców oraz robotników (Kling 1990: 1-2).

Zmiany w liczebności poszczególnych kategorii zawodowych można rozpatrywać z kilku punktów widzenia. Przykładowo, teorie mikro-ekonomiczne (micro-economic theories), kładą nacisk na ogólną redukcję zatrudnienia spowodowaną wzrostem zasobów informacyjnych oraz upowszechnianiem się komputerów. W tym ujęciu, zakładano, że komputerowo sterowane maszyny wyeliminują pracowników fizycznych (lata 50-te), po czym – w latach osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych - wielu badaczy przewidywało rychłą redukcję kierownictwa średniego szczebla i urzędników, jako wynik implementacji sieci informacyjnych (Solow 1961).

W teorii kosztów transakcji (transaction cost theory), wprowadzenie ICTs do przedsiębiorczości spowodować miało redukcję kosztów, gdyż firmy mogły kupować na wolnym rynku takie towary i usługi, które dotąd robiły same. Ponadto, mogły zredukować liczbę zatrudnionych, zwłaszcza kierowników oraz urzędników średniego szczebla. Spodziewano się także, że spłaszczać się będzie wertykalny układ organizacji pracy, więcej się będzie

kupować niż sprzedawać, małe firmy będą bardziej wyspecjalizowane, a pracownicy niższego szczebla będą mieli więcej informacji, umożliwiającą im efektywniejsze podejmowanie decyzji. Ułatwiona także będzie kontrola ich pracy przez wyższy personel kierowniczy, co znaczeniowo usprawni działalność gospodarczą.

Różni przedstawiciele teorii organizacji i zarządzania zwracali uwagę na wewnętrzne koszty zarządzania firmą, spowodowane koniecznością kontroli i monitoringu pracy podwykonawców. Twierdząc, iż nowoczesne technologie informacyjne, zwiększając jakość i szybkość przekazywania informacji i podejmowania decyzji, ograniczają koszty komunikacji między firmą i kontrahentami, badacze z tego nurtu twierdzili, iż doprowadzi to do efektywniejszej w skutkach centralizacji zarządzania firmą. Ponadto, skuteczna kontrola działalności firmy oraz lepszy przepływ informacji pomiędzy kooperantami, pozwala na redukcję zatrudnienia, głównie tych pracowników średniego szczebla (kierowników i urzędników biurowych), których zadaniem był monitoring i kontrola.

Kolejny nurt badań opierał się na teorii decyzji/kontroli (decision/control theory). Aby efektywnie funkcjonować (podejmować właściwe decyzje) każda organizacja musi zdobywać informacje z otoczenia, w związku z czym następuje rozrost struktur organizacyjnych i zawodowych. W sytuacji niepewności zewnętrznych źródeł informacji, organizacja budowała hierarchie, zatrudniała ekspertów i tworzyła wyspecjalizowane oddziały oraz skomplikowane procedury działania. Przepływ in-

formacji, koniecznej do podjęcia decyzji, odbywał się w układzie wertykalnym, od szczebla niższych do kierownictwa i dyrekcji. Dzięki wrażeniu ICTs, uzyskując większą rentowności – poprzez redukcję kosztów komunikacji i przetwarzania informacji do minimum – standardowe procedury działania, systemy informacji oraz bazy danych zostały zaprojektowane tak, aby personel niższego szczebla sam mógł podejmować większość decyzji (Leavitt i Whistler 1958; Huber 1984).

Niezależnie od kształtu, jaki ostatecznie przybierze w społeczeństwie informacyjnym struktura społeczno-zawodowa, istotne wydaje się także to, czy i jakim zmianom ulegnie treść i charakter pracy na poziomie poszczególnych kategorii zawodowych i stanowisk roboczych. Na tych poziomach spodziewać się można najwyraźniejszych, bowiem bezpośrednich przejawów wdrażania ICTs. Pozostaje zapytać w jaki sposób komputery oraz Internet zmieniają charakter pracy? Czy wzrost roli informacji przekłada się na wzrost złożoności i elastyczności pracy? Jak różne grupy zawodowe zareagują na zmiany technologiczne? Czy zmiany formy pracy odbijać się będą na innych wymiarach życia ludzkiego?

Zmiany w sytuacji pracy

Z wielu różnych podejść do problematyki pracy, przydatnym tutaj – zwłaszcza w warstwie metodologicznej – wydaje się ten jej aspekt, w którym zwraca się uwagę na sam proces pracy, na jej cechy, organizację oraz charakter, w tym zakres działań i kwalifikacje potrzebne do wykonywania danego zawodu czy zajęcia. Tak ro-

zumianą sytuację pracy, ulokować można na pograniczu dwóch subdyscyplin: socjologii struktury społecznej i socjologii pracy. Stojąc na stanowisku, iż cechy pracy mają autonomiczny wpływ na sposoby psychologicznego funkcjonowania jednostek i grup społecznych oraz stanowią odrębny wymiar zróżnicowania społecznego, badania sytuacji pracy potraktować można jako “swoisty pomost łączący perspektywę mikro- i makrospołeczną” (Janicka 1997: 5,18).

Najogólniej rzecz ujmując, przez pojęcie “sytuacji pracy” rozumie się “określoną konfigurację cech specyficznych dla działalności zawodowej danej jednostki lub grupy, obejmującej rodzaj tworzywa, stosowane środki i narzędzia oraz sposoby działania niezbędne dla wykonania danego zadania roboczego. Tak zdefiniowana sytuacja pracy odnosi się do immanentnych cech procesu pracy, zdeterminowanych głównie przez technologiczną i organizacyjną naturę tego procesu” (Janicka 1997:10). Jakich zmian można się spodziewać pod wpływem upowszechniania się ICTs w sytuacji pracy? Formułując ogólne przepowiednie Toffler pisze tak: “Kiedy współcześnie chcemy scharakteryzować czyjąś pracę, kluczowe stają się następujące pytania: Jak wielką jej część stanowi przetwarzanie informacji? Jak wielką jej część ma charakter rutynowy, powtarzalny? Na jakim poziomie abstrakcji się rozgrywa? Jaki dostęp ma pracownik do centralnego banku danych i systemu informacyjnego kierownictwa? Jak wielką jest autonomia i odpowiedzialność?” (Toffler 1996: 27”).

Bezpośrednim skutkiem rewolucji

ICTs ma być zatem redukcja czynności rutynowych i fizycznych, które nie wymagają posiadania wiedzy symbolicznej oraz ogólny wzrost złożoności pracy symbolicznej. Castells, odróżniając - wykształcenie od kwalifikacji - pisze, iż, te ostatnie: „mogą być szybko wyparte przez zmiany technologiczne i organizacyjne” - choćby poprzez wprowadzanie do produkcji coraz to doskonalszych robotów i sterowanych komputerowo maszyn. Natomiast wykształcenie to proces, w którym ludzie (siły wytwórcze), nabywają „substancjalnej zdolności do permanentnej redefinicji swoich kwalifikacji w celu dostosowania ich do zmieniających się ustawicznie potrzeb produkcyjnych”. Elastyczność pracy, wspomagana organizacyjnie przez przedsięwzięcia o charakterze sieciowym (network), wymaga pracowników potrafiących angażować się w nieokreślonym i zmiennym czasie i wirtualnej przestrzeni, co pociąga za sobą rozpowszechnianie się nowych form pracy: telepraca (praca zdalna), praca samodzielna, zakładanie firm jednoosobowych (self-employment) oraz wzajemne podwykonawstwo (reciprocal subcontracting). Wszystko to prowadzić ma do skoordynowanej decentralizacji pracy oraz jej indywidualizacji.

Z tych propozycji wyłania się pewien obraz sytuacji pracy w sektorze informacyjnym. Jako że proste czynności wykonywać i nadzorować mają, odpowiednio zaprogramowane, komputery, ludziom przypada w udziale złożona praca intelektualna. A zatem sytuacja pracy, pracownika modelowego niejako dla rynku pracy ery informacyjnej, charakteryzować się ma wykonywaniem skomplikowanych i

twórczych operacji na symbolach. Ponadto, dzięki zdalnej komunikacji i efektywności nowych form przenoszenia informacji - wzrastać ma elastyczność czynności i czasu pracy. W tym sensie, coraz więcej grup zawodowych będzie mogło pracować niezależnie od miejsca pracy. W wyniku tego nastąpi stopniowe zacieranie się czasu pracy i czasu wolnego.

Istotą obserwowanych zmian jest coraz większy udział w pracy, przenoszonych drogą elektroniczną, różnorodnych informacji. Wiosek ten odnosi się przede wszystkim do sytuacji pracy zawodów, w których informatyzacja jest możliwa i sensowna, w określony bowiem sposób da się przełożyć na efektywność pracy. Trudno sobie jednak wyobrazić pokaźną grupę zawodów (np. fryzjera czy policjanta), których sytuacja pracy zmienić się ma w podobny sposób. Stąd też oczywisty wniosek, że proces informatyzacji trzeba analizować w kontekście sytuacji pracy różnych grup zawodowych, a nawet poszczególnych stanowisk roboczych.

Podsumowanie

Tak, jak w miarę klarownie prezentuje się koncepcja społeczeństwa informacyjnego na poziomie badań struktury gospodarczej, tak trudno mówić o jasności, gdy chodzi o strukturę społeczno-zawodową oraz sytuację pracy. Poniekąd wskazuje to na dominację technologiczno-ekonomicznej wykładni tej koncepcji. Definiując w określony sposób sektor informacyjny możemy, przy pomocy wskaźników strukturalnych (wielkości nakładów inwestycyjnych etc.), mówić o wzroście roli pewnych branż czy sektorów, świadczących

o ukształtowaniu się struktury gospodarczej, odpowiadającej społeczeństwu informacyjnemu. Tak zdefiniowana struktura gospodarki, nie będzie się jednak pokrywać z informacyjną strukturą zawodową, chyba że założymy, iż pracownicy informacyjni to ci, którzy pracują w, szeroko rozumianym sektorze informacyjnym. Dlaczego jednak praca w tym sektorze, ma różnić się od pracy w innych, zwłaszcza na poziomie poszczególnych zawodów. Na przykład urzędnik, pracujący w banku internetowym, będzie miał więcej wspólnego z urzędnikiem pracującym na poczcie, niż z informatykiem – zaliczanym wspólnie z nim do sektora informa-

cyjnego. Obstawiając przy celowości wprowadzenia kategorii sektora informacyjnego, traktowanego jako odrębny segment struktury zawodowej, konieczne zatem staje się przedstawienie kryteriów, które pozwoliłyby na jasną klasyfikację kategorii zawodowych, mających się w nim znaleźć. Zacząć należałoby jednak od badań na poziomie stanowisk roboczych, w którym uwzględniono by, np. udział narzędzi informatycznych oraz informacji elektronicznej w czynnościach pracy – jako kryterium różnicujące zawody informacyjne i nie informacyjne. Pytanie tylko, co taki podział miałby wyjaśniać i czemu miałby służyć?

Bibliografia:

- Bell Daniel. 1973. *The Coming of Post-Industrial Society*, Penguin Books, New York.
- Bell Daniel. 1981. „The Social Framework of the Information Society”, *The Microelectronics Revolution: The Complete Guide to the New Technology and Its Impact on Society*, ed. by Tom Forester, 500-550. Cambridge, Ma. MIT Press.
- Castells Manuel. 1989. *The Informational City: Information Technology, Economic Restructuring, and the Urban-regional Process*. Cambridge, MA: B. Blackwell.
- Castells Manuel. 1998. *End of Millennium*, T.J. International Limited, Padstow, Cornwall.
- Castells Manuel. 2000. *The Rise of Network Society*, T.J. International Limited, Padstow, Cornwall.
- Castells Manuel. 2001. *The Internet Galaxy*, Oxford University Press.

- DiMaggio, P.J., and W.W. Powell. 1983. The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review* 48, (147-160).
- Fukuyama Francis. 1997. *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*. PWN Warszawa.
- Giddens, Anthony. 1979. *Central Problems in Social Theory: Action, Structure and Contradiction in Social Analysis*, University of California Press, Berkeley.
- Ginzberg Eli, Thierry Noyelle and Thomas Stanback. 1986. *Technology and Employment*. Boulder Colo., Westview Press.
- Huber George P. 1984. The Nature and Design of Post-Industrial Organizations. *Management Science*, vol. 30, No. 8, August.
- Huppes, Tjerk. 1987. *The Western Edge: Work and Management in the Information Age*. Boston, Kluwer Academic Publishers.
- Janicka Krystyna. 1997. *Sytuacja pracy a struktura społeczna*. IFiS PAN Warszawa.
- Kling Rob, Turner Clark. 1987. *The Structure of the Information Labor Force: Good Jobs and Bad Jobs*. Public Policy Research Organization.
- Kling Rob. 2000. Learning about Information Technologies and Social Change: the Contribution of social informatics. *The Information Society* 16 (3), Center for Social Informatics, Indiana University.
- Kohn Melvin L., Słomczyński Kazimierz M. 1990. *Social Structure and Self-Direction*. Blackwell Cambridge.
- Laudon, Kenneth C. 1974. *Computers and Bureaucratic Reform*, New York, John Wiley.
- Laudon, Kenneth C. and Jane Price Laudon. 1994. *Management Information Systems: Organization and Technology*. Third Edition. New York, Macmillan.
- Leavitt Harold J. and Whistler, Thomas L. 1958. Management in the 1980s. *Harvard Business Review*, vol. 36, No. 6, November-December.
- Naisbitt John. 1999. *Megatrendy: dziesięć nowych kierunków zmieniających nasze życie*. Poznań.
- Robey, Daniel. 1981. Computer Information Systems and Organization Structure. *Communications of the ACM*, (24)10 October.
- Smolski R., Smolski M., Stadtmüller Elżbieta H., na podstawie "Słownika Encyklopedycznego Edukacja Obywatelska" Wydawnictwa Europa. ISBN 83-85336-31-1. Rok wydania 1999.
- Solow, Robert M. 1957. Technical Change and the Aggregate Production Function. *The Review of Economics and Statistics*.
- Solow, Robert M. 1958. A Skeptical Note on the Constancy of Relative Shares. *American Economic Review*.
- Solow, Robert M. 1961. Capital Labor Substitution and Economic Efficiency. *The Review of Economics and Statistics*.
- Toffler Alvin, Heidi. 1996. *Budowa nowej cywilizacji*, Zysk i S-ka, Poznań.
- Toffler Alvin. 1985. *Trzecia fala*, PIW, Warszawa.