

ESEJ

HENRYK DOMAŃSKI 
Polska Akademia Nauk

STRATYFIKACYJNE FUNKCJE PRESTIŻU

Streszczenie

Hierarchia prestiżu zaliczana jest do podstawowych wymiarów nierówności społecznych. Podlega on oczywiście ewolucji, podobnie jak stratyfikacja klasowa, stosunki władzy i inne wymiary stratyfikacji społecznej. Na podstawie refleksji, i odwołując się częściowo do badań, próbuję odpowiedzieć na pytanie, jak wygląda to w Polsce. Chodzi głównie o rozstrzygnięcie kwestii, czy stratyfikująca rola prestiżu zwiększa się, czy może zanika.

Słowa kluczowe: hierarchia społeczna, oznaki szacunku, celebryci, snobizm

UWAGI WSTĘPNE

Prestiż, który dla potrzeb tego artykułu definiuję jako oznaki szacunku, zawsze był zaliczany do podstawowych wymiarów hierarchii społecznej. Pytanie jest następujące: czy jest tak w dalszym ciągu i jak będzie w przyszłości? Spróbuję na nie odpowiedzieć, odwołując się do wyników badań i rysując perspektywę zmian w czasie. Analizy te odnoszą się głównie do Polski, chociaż to, co doko-

nuje się w Polsce, próbując usytuować na tle ogólniejszych procesów i zjawisk dotyczących stratyfikacji społecznej, które występują we współczesnych systemach rynkowych.

Należy wyjaśnić, że posługuję się tu szerokim, czyli adekwatnym (jak sądzę) do istoty tego zjawiska pojęciem prestiżu, które obejmuje różne aspekty i nie sprowadza się do prestiżu zawodów, będącego najczęściej analizowanym wymiarem tych postaw (respondenci oceniają kilkadziesiąt pozycji zawodowych, z których na etapie analizy danych tworzone są hierarchie prestiżu).

Świadectwem obecności prestiżu są zachowania i oceny kierowane pod adresem jednostek, grup, instytucji i innych „obiektów” podlegających ocenie społecznej. Na czym polega hierarchizująca rola tego zjawiska? Dając komuś prestiż, bierzemy pod uwagę syndromy różnych cech uznawanych za ważne. Istnieje prestiż osobisty przypisywany na przykład rodzicom, z kolei prestiż prezydenta RP opiera się na władzy i autorytecie sprawowanego urzędu. Bardziej lub mniej prestiżowe nagrody przyznawane są za osiągnięcia filmowcom, pisarzom i przedstawicielom nauki. Hierarchizacji prestiżu podlegają grupy zawodowe, uniwersytety, wojsko i inne urzędy – z prowadzonych systematycznie badań CBOS wynika, że w świadomości społecznej policja i wojsko oceniane są w Polsce wyżej niż na przykład Kościół, związki zawodowe i sądy.

Ponieważ ludziom zawsze zależało na uzyskiwaniu i dawaniu prestiżu, jest on czynnikiem stabilizującym dystanse społeczne. Z drugiej strony, zmieniają się kryteria prestiżu, strategie jego pozyskiwania i funkcje społeczne. Podczas gdy w strukturach stanowych demonstrowanie szacunku wobec kategorii o wyższym statusie bywało obowiązkiem sankcjonowanym przez prawo – a hierarchia prestiżu legitymizowała władzę szlachty nad chłopstwem i klasami średnimi – to w systemie rynkowym szacunku nie można wymusić, chociaż jego sformalizowane oznaki wymagane są w niektórych instytucjach, takich jak wojsko. Zmiany te wynikają z przekształcania się ustroju polityczno-gospodarczego, hierarchii wartości, globalizacji, demokratyzacji stosunków społecznych, rozszerzania się możliwości konsumpcji i większego uczestniczenia w dobrach kultury. Ludzie nie tylko pracują, ale też korzystają z różnych form spędzania czasu wolnego – dla przyjemności, rozrywki i wiedzy.

Problem bierze się stąd, że procesy te mogą modyfikować kształt hierarchii prestiżu, a być może nawet wzmocnić jej oddziaływanie na stratyfikację społeczną. Jednak z drugiej strony nie można wykluczyć, że zjawiska te rozmywiają wymiar prestiżu, w związku z czym przestaje być on tak ważnym czynnikiem kształtowania się hierarchii społecznej jak kiedyś. Za interpretacją w kierunku

rozmycia przemawiają między innymi argumenty o zanikaniu podziałów klasowych, które są podstawowym wymiarem nierówności, i zanikanie ich może się przekładać na inne czynniki, które dezintegrują stratyfikację społeczną. Zwolennicy tego poglądu wykazują, że wynika to ze wzrostu zamożności, kultury masowej i indywidualizacji, co prowadzi do zastępowania tradycyjnych stosunków społecznych zmodernizowanymi [Baudrillard 1981; Beck 2002].

Pytanie jest następujące: czy hierarchia prestiżu ewoluuje, czy raczej zanika? Czy prestiż przestaje być kluczowym wymiarem stratyfikacji społecznej? Czy jest to w ogóle możliwe?

ARGUMENTY ZA ZANIKANIEM WAŻNOŚCI PRESTIŻU

1. Zacznę od perspektywy historycznej. Stratyfikacja prestiżu zawsze opierała się na hierarchii wartości uznawanej przez większość. Oznaki szacunku odwołujące się do tych wartości nie muszą być demonstrowane publicznie, funkcjonują jako norma, która kształtuje zachowania i porządkuje stosunki społeczne. Uściślenie to jest ważne, ponieważ postawy te warto dla jasności oddzielić od hierarchii statusu, często utożsamianego z prestiżem społecznym. W socjologii empirycznej istnieje wiele definicji statusu, poczynając od traktowania go jako hierarchicznego układu pozycji funkcjonujących w świadomości jednostek, przez utożsamianie go z „obiektywnymi” wyznacznikami pozycji, aż do rozpatrywania łącznie cech obiektywnych i świadomościowych [Warner, Lunt 1941]. Max Weber [2002] definiował status jako między innymi posiadanie wspólnego „przyczynowego składnika” stylu życia (występuje tu specyficzna dla Webera terminologia, bliska jego definicji klasy społecznej). Równoległe do badań nad stratyfikacją pojęcie to zaczęło być stosowane do analizy przekształcania się społeczeństw tradycyjnych w rynkowe. Émile Durkheim [1999] rozpatrywał ten proces z perspektywy zastępowania „solidarności mechanicznej” przez „organiczną”, tj. bardziej złożoną, Ferdinand Tönnies [1988] w postaci przechodzenia od „wspólnoty” do „społeczeństwa”, z kolei Henry Maine [1917] analizował to jako przejście od społeczeństw „statusowych” do społeczeństw opierających się na zasadzie „kontraktu”. Były to typowe dla wczesnych teorii rozwoju modelowe ujęcia przechodzenia systemów tradycyjnych w zmodernizowane, z towarzyszącym temu procesowi odchodzeniem od hierarchii złożonej z grup połączonych typem więzi wspólnotowych (w których obowiązuje poczucie przynależności, zasada odwzajemniania i integracji moralnej) na rzecz hierarchii opartej na więzi instrumentalnej, motywowanej racjonalnością rynkową. Hierarchia tak rozumianego statusu konsolidowała stosunki społeczne, w przeciwieństwie do

systemów demokratycznych, w których konsolidację zapewniają wyniki wyborów parlamentarnych, a wymiar statusu zostaje uzupełniony przez stosunki klasowe związane z rynkiem pracy.

Należy odnotować, że pojęcie statusu ewoluuje w kierunku obejmowania nim szerokiej gamy zjawisk, które wykraczają poza definicję Webera i rozumienie zapoczątkowane i rozpowszechnione przez badaczy stratyfikacji społecznej. Jedną z współczesnych definicji obejmuje na przykład, oprócz klasycznych składników, „wiązkę roszczeń społeczno-politycznych” (*entitlements*) zapewniających roszczęcom dostęp do rzadkich dóbr i możliwości wyróżnienia się w stosunku do innych [Turner 1988: 58]. W ramach tak rozszerzonego podejścia rola statusu polega na uaktywnianiu grup statusowych: są nimi emeryci, konsumenci, organizacje charytatywne, kombataneci, inwalidzi, czyli jakby grupy interesu i kategorie zawodowe, a oprócz tego grupy wspólnotowe opierające się na więzi pierwotnej. Turner dodaje, że grupy statusowe związane są z pojęciem obywatelskości, czy też gradacji obywatelskości [Turner 1988: 66]. Na komentarz krytyczny zasługuje to, że tak rozumiany wymiar statusu pokrywa się w dużym stopniu z podziałami klasowymi, utożsamianymi z pozycją rynkową i walką o interesy między różnymi grupami zawodowymi oraz między nimi i rządem (co osłabia analityczną użyteczność tego pojęcia). Wracając jeszcze do wątku przekształcania się społeczeństw statusowych w rynkowe, należy zauważyć, że jedną z konsekwencji tego procesu mogło być obniżanie się wpływu prestiżu na hierarchię społeczną (można bowiem założyć, że ludziom bardziej zależy na uzyskiwaniu wymiernych korzyści niż na symbolicznej dystynkcji).

2. Jak się to obecnie kształtuje? Czynnikiem, który może podminowywać znaczenie prestiżu, są zmiany na rynku pracy. Dotyczy to przede wszystkim prestiżu zawodów. Dynamika systemu kapitalistycznego wymusza innowacje technologiczne i kreowanie nowych rozwiązań, które pociągają za sobą reakcje przedsiębiorców. Zjawisko to przybrało na sile w związku z nowymi regulami gospodarczymi: coraz więcej osób przyjmowanych jest na umowy okresowe, stanowiska dostosowywane są do profilu firmy, ludzie pracują w ograniczonym wymiarze czasowym i w systemie na akord, a wynagrodzenia silniej zależą od produktywności jednostek niż od formalnego poziomu edukacji. Konsekwencją nowych form zatrudnienia jest powstawanie zawodów, które trudno ocenić w kategoriach „dobry–zły”, „lepszy–gorszy”, „ważniejszy–mniej ważny”. Ich ocena pod kątem prestiżu przestaje być jednoznaczna, utrudniając wartościowanie i porównywanie ze sobą. Zagrożenia te mogą być rozpatrywane w ogólniejszym kontekście naruszenia stabilności społecznej, która jest potencjalnym czynnikiem zanikania norm i pewnego chaosu, stanowiących z kolei typowe

przejawy anomii, czyli osłabienia „regulatorów wewnętrznych”, a więc zasad sterujących zachowaniami jednostek¹. Gdyby odnieść tę interpretację do Polski, to do przejawów anomii można zaliczyć obniżenie się zgodności między ocenami prestiżu zawodów. Od 1967 do 2008 roku wielkość korelacji między hierarchiami prestiżu zawodów uchwycona na poziomie jednostek zmniejszyła się z 0,38 do 0,21 [Domański i in. 2010]. Najistotniejszy spadek miał miejsce w latach 1987–1996 (z 0,32 do 0,23). Można to traktować jako jeden z efektów przechodzenia z reżimu komunistycznego do struktur rynkowych, związanej z tym dezintegracji systemów wartości i zastępowania starych kryteriów przez nowe.

3. Kolejnym świadectwem dezintegracji struktury społecznej, któremu trudno zaprzeczyć, jest obniżanie się wpływu wykształcenia na zawód. Wykształcenie jest głównym kanałem rekrutacji do ról zawodowych, stanowi motywację do robienia kariery, na kompetencjach związanych z wykształceniem opiera się funkcjonowanie przedsiębiorstw, a w ocenie społecznej zależność ta jest podstawowym źródłem legitymizacji systemów rynkowych. Jakby wbrew tej logice z badań prowadzonych w krajach takich jak Francja, Niemcy, Wielka Brytania, ale również i Polska, wynika, że wpływ wykształcenia na pozycję zawodową się zmniejsza [Blossfeld i in. 2015; Goldthorpe 2016; Bouchet-Valat, Peugny, Vallet 2016; Domański, Mach, Przybysz 2018].

Najczęściej wskazywanym podłożem tego procesu jest efekt przededukowania, tj. sytuacja, w której poziom wykształcenia przewyższa wymagania związane z wykonywaniem określonych zawodów [Kiersztyn 2018]. Przededukowanie związane jest ze wzrostem wykształcenia, co wydaje się być uniwersalną tendencją. Jego efektem jest obniżanie się siły związku z zarobkami i dostępem do wysokich stanowisk. Innym powodem malejącego wpływu wykształcenia na zawód jest zwiększająca się rola „elastycznych form zatrudnienia”. Chodzi o wymieniony powyżej ruchomy czas pracy, zatrudnianie na części etatu, wynagradzanie na akord, *subcontracting* i różne zajęcia przejściowe, które wprowadzono w celu obniżania kosztów siły roboczej [Wacquant 2000], wywołując jednak uboczne konsekwencje w postaci naruszenia tradycyjnych zasad rekrutacji do ról zawodowych. Kolejną przesłanką jest stosowanie nowych kryteriów obsadzania stanowisk. Wymagania dotyczące wzrostu produktywności zwiększają zapotrzebowanie na pracowników potrafiących komunikować się z klientami,

¹ Regulatory wewnętrzne zostały opisane przez Roberta Mertona [1982: 203–220] w postaci pięciu możliwych reakcji na pojawienie się nowych wartości i wzorów – od dostosowywania się do nich do ich kontestowania. Możliwymi reakcjami na poczucie anomii są: „konformizm”, „innowacja”, „rytualizm”, „wycofanie się” i „bunt”.

którzy przyciągają nabywców. Zmniejsza to wpływ formalnego wykształcenia, ponieważ ludzie częściej oceniani są pod kątem umiejętności prowadzenia rozmowy, sposobu ubierania się i innych atutów, które wynikają z kapitału kulturowego, predyspozycji osobowościowych i socjalizacji [Goldthorpe, Jackson 2008]. Zmniejszanie się roli formalnego wykształcenia może być również efektem rosnącego znaczenia nabywania kwalifikacji drogą szkoleń. Ważniejsze od legitymowania się dyplomem uczelni i dobrego wyglądu jest doświadczenie praktyczne związane z ukończeniem kursu zawodowego, nabywaniem umiejętności w *systemie on-the-job training* i dostosowywaniem kwalifikacji do profilu działalności firmy [Chevalier, Lindley 2009]. Jest to rezultat dopasowywania się systemu edukacyjnego do struktur rynkowych, a więc zjawisko pozytywne, nie zmienia to jednak faktu, że obniżenie się roli formalnego wykształcenia stanowi naruszenie normy utrwalonej w świadomości jednostek, że za wyższe wykształcenie należy odpowiednio wyżej nagradzać. Sprzyja to dekompozycji stratyfikacji społecznej i zachwianiu hierarchii wartości.

4. Źródłem malejącej roli prestiżu i, niewykluczone, anomii może być „kultura masowa”. Zaczynając od wczesnego dzieciństwa, prawie każdy poddawany jest oddziaływaniu reklamy, indoktrynacjom i pokusom w zakresie konsumpcji – rodzice konkurują ze szkołą, szkoła z mediami, media z rówieśnikami. Konsekwencją coraz szerszego dostępu do dóbr konsumpcyjnych i możliwości korzystania z tych ofert jest wzrost uniformizacji. Wpływ tego procesu na zacieranie się kryteriów prestiżu można zarysować, odwołując się do zjawisk określanych mianem „informalizacji”, „postfordyzmu” i „nowoplemienności”. Hipoteza o informalizacji wskazuje, że żyjemy pod presją dokonywania wyborów, a z kolei zróżnicowanie możliwości wyboru zderza się z potrzebami samoidentyfikacji i kreowania własnego wizerunku w otoczeniu społecznym. Ludzie wystawieni są na odmienne symbole i wzory zachowań, co prowadzi do słabszego rozeznania w kryteriach, które powinno się stosować do ocen. Negatywnym aspektem informalizacji są również niepokoje związane z odpowiedzialnością i ryzykiem podejmowania nietrafnych decyzji [Bauman 1988]. Dla obniżania się spójności w ocenach prestiżu istotne jest to, że zachowania jednostek coraz słabiej regulowane są przez normy społeczne, czego odzwierciedleniem jest na przykład dowolność w zakresie stylu ubierania się, dbałości o wygląd zewnętrzny czy sposób jedzenia. Ponieważ przy dokonywaniu wyborów ludzie zdani są wyłącznie na siebie, informalizacja prowadzi do zanikania norm estetyczno-moralnych. Anthony Giddens [2001] argumentuje, że pytanie, kogo szanować i cenić, staje się takim samym dylematem jak to, w co się ubierać.

Spekulując dalej (ponieważ występowania tych zależności nikt empirycznie nie dowiódł), można wnioskować, że w podobnym kierunku oddziałuje postfordyzm. W przeciwieństwie do epoki fordyzmu, kiedy to zasady oceniania i hierarchia wartości były na ogół stabilne, istotą postfordyzmu jest zmienność, wynikająca między innymi z nieustającej pogoni za nowościami i krótkiej ich żywotności. Postfordyzm ma być odzwierciedleniem dążenia do podmiotowości konsumentów, wyrażającej się w postaci różnych ruchów walczących ze społeczeństwem masowym. W epoce postfordyzmu ludziom nie odpowiada już rola biernego uczestnika wydarzeń [Urry 1990]. Analitycy dynamiki fordyzmu zapowiadają przekształcanie się postfordyzmu w neofordyzm, który ma być kolejnym krokiem naprzód na drodze dopasowywania asortymentu towarów i usług do potrzeb jednostek. Jak wykazują na przykład Alan Warde i Lydia Martens [2000: 193], neofordyzm różni się od postfordyzmu dostarczaniem określonego rodzaju produktów w różnych wariantach. Przykładem mogą być sklepy dla znawców win czy serów. Natomiast podłożem „nowoplemienności” są nieustrukturyzowane wspólnoty o charakterze przejściowym, skupione wokół określonych wartości praktykowanych w życiu codziennym [Maffesoli 2008]. Przynależność do nowych plemion ma przeciwdziałać poczuciu alienacji i pomagać w budowaniu tożsamości, jednak nie jest dla ludzi wiążąca. Dotyczy to również tożsamości, która może mieć charakter tymczasowy i jest kwestią wolnego wyboru. Nowoplemienność opiera się na atrakcyjności chwilowej i z tego względu byłaby potencjalnym źródłem dekompozycji prestiżu, a więc i dezintegracji stosunków społecznych.

Nic nie wskazuje na to, że argumenty wysuwane przez autorów wymienionych teorii znalazły odzwierciedlenie w świadomości społecznej. W Polsce nie sprawdza się raczej hipoteza o dezintegracji wartości. Większość Polaków opowiada się za tradycyjnymi normami. W badaniu z 2014 roku, zrealizowanym na reprezentacyjnej próbie losowej, 81,3% respondentów stwierdziło, że w ich ocenie „ludzie zawdzięczają to kim są własnej rodzinie”, a 78,1% nie zgodziło się z twierdzeniem, że „ludzie często żałują, że nie wychowali swych dzieci na dobrych ludzi” [Rau i in. 2018: 74,101]. Oznaką informalizacji mogłoby być osłabienie tradycyjnych więzi społecznych związanych z wzorami jedzenia, które zwykło się w socjologii traktować jako zjawisko stabilizujące stosunki społeczne. Z badań wynika, że mimo rozszerzenia się zakresu wyborów w dziedzinie konsumpcji procesy globalizacji nie podważyły tradycyjnego porządku. Nie dokonała się destruktywizacja wzorów jedzenia – przeważająca część społeczeństwa polskiego nadal spożywa o określonych porach dnia trzy główne posiłki,

wśród których dominującą pozycję zajmuje obiad, a cechą kultury kulinarnej jest jedzenie w rodzinie i w domu. Pewne oznaki indywidualizacji wydają się być zjawiskiem wymuszonym przez pracę zawodową i chodzenie do szkoły. Wprawdzie w przypadku pierwszego śniadania na jedzenie go w domu wskazywało tylko 33,6%, ale już w odniesieniu do obiadu i kolacji proporcje te kształtowały się odpowiednio na poziomie 52,5% i 42,2% [Domański i in. 2015].

5. Na uwagę zasługują wyniki badań dotyczących zaufania, będącego ostoją więzi społecznych (w badaniach surveyowych wskaźnikiem zaufania jest deklarowana wiara, że warto ludziom ufać). W Polsce, podobnie jak w innych społeczeństwach postkomunistycznych, zaufanie kształtuje się na znacznie niższym poziomie niż w krajach zachodnich. Powinno to sprzyjać obniżaniu znaczenia prestiżu, co w szczególności dotyczy prestiżu osobistego, opierającego się na cechach jednostek. Hipoteza ta otwiera pole do rozważań dotyczących zarówno rozumienia zaufania, jak i metodologii jego pomiaru, czyli tego, co tak naprawdę mierzymy, zadając standardowe pytania dotyczące tych postaw. Czy nie jest tak – jak wykazuje na przykład Zbigniew Karpiński [2016] – że niska pozycja Polaków wynika z ostrożności, nastawionej na minimalizację ryzyka, a nie z niskiego zaufania w ogóle? Oznaczałoby to, że lepiej rozpoznajemy wroga i niebezpieczną sytuację niż społeczeństwa zachodnie, unikając tym samym niepotrzebnych inwestycji i kosztów przy demonstrowaniu ufności. Byłoby to zaufanie, które pozwala lepiej dostosować się do zmieniających się okoliczności i do obcego, a nierzadko wrogiego otoczenia, jakim jest system rynkowy. Na przykład Duńczycy (w rankingach zaufania tradycyjnie najwyższa pozycja) czują się mocno osadzeni w strukturach kapitalistycznych, ponieważ je znają, jednak nie byłoby tacy otwarci, gdyby im tego bezpieczeństwa zabrakło. Jeżeli interpretacja ta jest trafna, to „polska odmiana” zaufania dostarczałaby silniejszych motywacji do angażowania się w przedsięwzięcia obarczone dużym ryzykiem (współczesny typ średniowiecznego bankiera). Jednak nawet niskie wskaźniki zaufania nie muszą się przekładać na osłabienie roli prestiżu. W przypadku Polski niskie zaufanie odzwierciedla raczej brak więzi „pomostowych” (wykraczających poza stosunki rodzinne), natomiast nie dotyczy ono kontaktów między bliskimi krewnymi i w ramach zamkniętych środowisk [Growiec 2011], gdzie zaufanie jest raczej wysokie, a kryteria prestiżu podobne.

Poza tym trudno mówić o rozmywaniu się czegoś, co było silnie rozmyte. Cytowane powyżej niskie współczynniki korelacji między ocenami prestiżu zawodów już w latach 80. sytuowały Polskę poniżej Anglii, Stanów Zjednoczonych i innych krajów, w których te analizy przeprowadzono [Domański, Sawiński

1991]. Oznaki niskiego zaufania dokumentowały również wyniki badań dotyczących więzi społecznych prowadzone w Polsce komunistycznej. Wykazywano w nich, że w bezpośrednich relacjach nad zyczliwością przeważała postawa myśliwego, czujności i obserwowania w napięciu reakcji drugiej strony. Można argumentować, że były to zachowania typowe w sytuacji ograniczonego dostępu do towarów konsumpcyjnych, niejasnych zasad rekrutacji do pozycji zawodowych i deficytu dóbr w gospodarce planowej. Posługiwanie się tymi strategiami było koniecznym warunkiem zachowania równowagi ducha i samouspokojenia, a pobłażliwość dla nieuczciwego załatwiania spraw materialno-życiowych łączyła się z wyrachowaniem i unikaniem niepotrzebnej hojności utożsamianej z frajerstwem. Był to syndrom określany mianem „folkloru swojactwa” [Narojek 1991]. Zapewne przechodzenie do gospodarki rynkowej nasiliło potrzebę rywalizacji i, być może, pogłębiło poczucie chaosu.

6. Krótko na temat innych czynników obniżających znaczenie prestiżu w kształtowaniu hierarchii społecznej. Jednym z nich byłby spadek religijności, którego wskaźnikiem jest malejący odsetek osób deklarujących „regularne praktykowanie” (co najmniej raz w tygodniu). Według badań CBOS [2018a] w latach 1997–2018 zmniejszyło się ono z 58% do 49%. Nie był to spadek dramatyczny, ale statystycznie istotny. Obniżenie się wiary, w połączeniu z negatywnymi ocenami Kościoła (oskarżenia o pedofilię, angażowanie się w politykę), pociąga za sobą ryzyko zanikania norm i kształtowania się anomii, zakładając, że wiara w wolę opatrności dyscyplinuje zachowania jednostek [Durkheim 2006: 471–472].

Można założyć, że podobnie oddziałuje wycofanie się władzy państwowej z różnych sfer życia. W systemie komunistycznym wiedziało się, że władza jest narzucona odgórnie, jednak był to jakiś punkt odniesienia, dający poczucie bezpieczeństwa, którego obecnie brakuje. Instytucje związane z rozwojem demokracji nie wypełniły tej pustki, czego wskaźnikiem może być przesunięcie się prestiżu ministra z pierwszej piątki tego rankingu na najniższe pozycje [Domański i in. 2010]. Częściowego przywrócenia poczucia bezpieczeństwa dostarcza aktywność w stowarzyszeniach i fundacjach traktowanych jako oznaka społeczeństwa obywatelskiego. Uczestniczenie w organizacjach pozarządowych daje poczucie podmiotowości, a poza tym umożliwia samorealizację i uwydatnienie swych zalet. Z tym, że w przypadku Polski wydaje się to być na razie słabym instrumentem przeciwdziałania anomii. Z danych Europejskiego Sondażu Społecznego wynika, że w 2017 roku tylko 6,1% respondentów deklarowało uczestniczenie w różnych organizacjach (poza politycznymi partiami), podczas gdy na przykład w Finlandii i Szwecji 40%, a średnia dla krajów europejskich wyniosła 18%. Zaprzecza

to hipotezie Daniela Bella [1988], że w dłuższej perspektywie szukanie form aktywności tego rodzaju stanie się odpowiedzią na brak tożsamości, poczucie izolacji, presję uniformizmu, niezaspokojoną potrzebę prestiżu, anonimowość, narzucony utylitaryzm i inne mankamenty społeczeństw masowych.

ARGUMENTY ZA TRWAŁOŚCIĄ PRESTIŻU

Po pierwsze, faktem przemawiającym za utrzymywaniem się stratyfikującej roli prestiżu jest wspólnota wartości. Tak więc w dalszym ciągu powinien być on raczej czynnikiem, który stabilizuje struktury społeczne, nie poddając się łatwo impulsom wynikającym z recesji ekonomicznych, przekształceń rynku pracy czy zmian w stylu życia. Ponieważ ludziom zawsze zależało na otrzymywaniu i dawaniu prestiżu, i będzie tak dalej, hierarchia prestiżu jest trwałym zjawiskiem. Nie oznacza to stanu skostnienia, ponieważ zmieniają się „obiekty” i kryteria estymy społecznej.

Po drugie, wpływ omówionych powyżej elastycznych form zatrudnienia, postfordyzmu i innych procesów, co do których można zakładać, że rozmywiają one hierarchie prestiżu, neutralizowany jest przez logikę struktur rynkowych. Prawdopodobnie jest, że zasady podziału pracy – nawiązując do cytowanego Durkheima [1999] – ewoluują w każdym społeczeństwie od form prostych do bardziej złożonych. System rynkowy radzi sobie z zagrożeniami wynikającymi z wyłaniania się coraz to nowych wartości i braku jasnych kryteriów wyższości społecznej przez wtłaczanie ludzi w karby systemu korporacyjnego i dyscypliny związanej z wykonywaniem ról zawodowych. Sądzę, że tak jak stwierdzono w społeczeństwie brytyjskim [Goldthorpe 2013], ważnymi kryteriami rekrutacji i awansu zawodowego stają się: asertywność, umiejętność pracy zespołowej, poświęcenie dla firmy, styl komunikowania się z klientami, rzutkość i „miękkie kwalifikacje” (*soft skills*). Kapitał kulturowy przejmuje rolę „zasług” uzyskiwanych z tytułu posiadania formalnego wykształcenia wyniesionego ze szkoły. Można powiedzieć, że staje się substytutem merytokracji – zamiast racjonalności rynkowej pracodawcy częściej biorą pod uwagę konfucjańskie kryteria poprawności i stylu [Bourdieu, Passeron 1990: 202].

Trzeci argument jest odwróceniem hipotezy o rozmywaniu się hierarchii prestiżu pod wpływem kultury masowej. Można wskazywać, że konsekwencją uniformizacji jest raczej wzrost, a nie spadek znaczenia prestiżu. Od lat 30., poczynając od dyskusji o kryzysie cywilizacji zachodniej, zwracano uwagę, że korzyści wynikające z rozwoju konsumpcji pociągają za sobą koszt w postaci utraty indywidualności, upadku elit i degeneracji kultury [Adorno, Horkheimer

1994]. Zabieganie o oznaki prestiżu byłoby obroną oryginalności, potrzeby dowartościowywania się, przekonywania, że jesteśmy kimś ważnym. Ludzie rywalizują ze sobą o oznaki szacunku w celu odróżnienia się pod jakimś względem od innych i odzyskania równowagi psychicznej. Zwiększa się więc zapotrzebowanie na „etykiety” i symbole wyższości.

Po czwarte, cechą systemu kapitalistycznego jest traktowanie prestiżu jako wskaźnika sukcesów życiowych. Wysoki prestiż świadczy o tym, że ten, kto go ma, widocznie na to zasłużył, dowiódł swej użyteczności, sprawdził się, natomiast ktoś, kto go nie ma, jest sam sobie winien, bo prawdopodobnie do niego nie dorósł. Tak więc oznaki prestiżu są świadectwem dostosowania się do struktur rynkowych i należy o nie zabiegać. Dążenie do prestiżu, traktowanego jako potwierdzenie sukcesów życiowych, jest uniwersalną tendencją, której nie da się zatrzymać. Zilustruję to cytatem z *Białych kołnierzyków*: „W dni powszednie człowiek w białych kołnierzykach odbiera określoną ilość szacunku od określonych ludzi, towarzyszy pracy, przyjaciół członków rodziny, obcych, mijanych na ulicy i w tramwaju. Natomiast podczas weekendu czy choćby raz w miesiącu może [«biały kołnierzyk»] wznieść się na wyższy poziom statusu: zmienia wówczas swój strój, restaurację i potrawy, kupuje najlepsze miejsce w teatrze [...]. Daje się wówczas wyraz swym roszczeniom do statusu, ale co ważniejsze zmienia się środowisko, w którym się to czyni, choć to nowe środowisko to tylko obcy, których się spotyka w nowym miejscu [...]. Istnieją także bardziej dramatyczne, roczne cykle statusu, których szczytowym punktem są wakacje [...]. Podczas wakacji, bowiem można choćby na krótki okres czasu kupić sobie poczucie wyższego statusu. Kosztowne uzdrowisko, gdzie nikt człowieka nie zna, snobistyczny hotel choćby na trzy doby, bilet pierwszej klasy na tygodniową wycieczkę statkiem – wszystko to służy temu celowi [...]. Cykle statusu sprzyjają tendencji do trywializacji ambicji ekonomicznych, ich rozbicia i przelotnego zaspokajania przez nabycie towarów i ostentacyjne demonstrowanie” [Mills 1965: 420–422].

Diagnoza ta odnosiła się do społeczeństwa amerykańskiego z przełomu lat 1940/1950. C.W. Mills wykazywał, że dążenie do uzyskiwania oznak prestiżu nasiliło się wraz ze wzrostem stopy życiowej, wynikało z ucieczki od uniformizacji i przybrało oznaki patologii, którą nazwał „paniką statusu”. Analiza ta opiera się na obserwacjach niepotwierdzonych przez wyniki badań, jednak podobne wnioski płyną z wcześniejszych analiz Thorsteina Veblena. Pisał on, że we współczesnych społeczeństwach rywalizacja o bogactwo staje się „współzawodnictwem o uwarunkowaną majątkiem pozycję społeczną, stymulowanym przez nieustanne porównywanie się z innymi”, co oznacza, że „jedynym dostępnym

sposobem udokumentowania [...] obojętnym obserwatorem swojej pozycji majątkowej jest nieustanne demonstrowanie swoich możliwości płacenia” [Veblen 1971: 31 i 79]. Była to, jego zdaniem, skuteczna, chociaż przejściowa metoda uzyskania szacunku.

Podsumuję to w postaci hipotezy, że prawdopodobnie zjawisko to odnosi się do wszystkich społeczeństw rynkowych. Zapewne też w jakimś stopniu dotyczy społeczeństwa polskiego, które niedawno wkroczyło w okres prosperity ekonomicznej i chce robić z tego użytek. Z badań CBOS wynika, że w latach 1987–2017 odsetek ludzi deklarujących chodzenie do restauracji przynajmniej raz w roku zwiększył się z 22 do 71%. W 2011 roku chodzenie do galerii deklarowało 13, a w 2017 roku 26% ludzi. Coraz więcej osób spędzało czas za granicą – w latach 1992–2017 nastąpił wzrost z 13 do 31% [CBOS 2018b]. Oczywiście do teatru chodzi się nie tylko w celu zdobycia uznania i estymy społecznej. Związane jest to ze wzrostem wykształcenia (chęcią poszerzania wiedzy, potrzebą przeżyć estetycznych), zamożności (ludzi stać na większe wydatki), z inwestowaniem w kapitał kulturowy i we „właściwe” kontakty. Prawidłowością jest, że wzrost dobrobytu sprzyja poświęcaniu mniejszej ilości czasu potrzebom materialnym, a większej sprawom zaliczanym do potrzeb wyższej jakości. Domniemywam, że część tych strategii obejmuje chęć poprawy własnego wizerunku w ocenie społecznej.

SNOBIZM, CELEBRYCKOŚĆ, OMNIWORYZM, HIERARCHIA KLASOWA

Dla całościowego spojrzenia warto uwzględnić czynniki, które krzyżują się z hierarchią prestiżu, stąd też mogą ją w jakimś stopniu kształtować.

Do czynników wzmacniających hierarchię prestiżu zaliczyłbym snobizm. Można go zdefiniować jako udawanie, że posiada się atrybuty wyższości społecznej, mimo że, obiektywnie biorąc, tak nie jest. Przykładem jest snobowanie się na bycie człowiekiem kulturalnym, by zdobyć szacunek wynikający z posiadania „wyższej kultury”. Snobem jest osoba, która udaje człowieka kulturalnego, żeby te braki nadrobić. Jest to przekonywanie innych na siłę, że jest się lepszym.

Na uwagę zasługuje kilka aspektów. Są różne rodzaje snobizmu. Ze snobizmu kończymy studia, ładniej się ubieramy, chodzimy do ekskluzywnych restauracji, jeździmy drogimi samochodami, znamy się na literaturze, bywamy w muzeach, oglądamy znane spektakle teatralne i występujemy w telewizji. W grę wchodzi wszystko, co jest uznawane za ważne. Z tego też względu wyeliminowanie snobizmu wydaje się niemożliwe. Co najwyżej, możemy obłudnie udawać, że nie

zależy nam na podkreśleniu własnej wyższości – jest to antysnobizm, który jest jeszcze innym rodzajem snobizmu.

Druga rzecz dotyczy zmian w czasie. Przedmioty snobizmu ewoluują, w miarę jak zmieniają się znaczenia przypisywane „wyższości społecznej”. W Polsce Ludowej snobowano się na bycie inteligentem, jeżdżenie za granicę, przyjmowanie gości z Zachodu, dawanie do zrozumienia, że jest się na bieżąco z kulturą, noszenie adidasów, obracanie się w środowisku znanych aktorów. Natomiast nie miało sensu snobowanie się na znajomości z przywódcami partii rządzącej (wtedy PZPR), inaczej niż teraz. Nie istniał też snobizm polityczny, który obecnie polega między innymi na otwartym krytykowaniu prezydenta i rządu i występowaniu w roli ofiary represjonowanej przez władze (niezależnie od tego, że taka krytyka może być uzasadniona). W PRL nie miał zastosowania snobizm konsumpcyjny, nie było też w dobrym tonie snobowanie się na człowieka sukcesu.

Zalety snobizmu są następujące. O ile w potocznym rozumieniu snobizm jest wstydliwą cechą charakteru, której należy unikać, o tyle rozpatrywany od strony mechanizmów stratyfikacji społecznej może być dźwignią awansu. Snobowi na czymś zależy: nie jest martwy, rozdeptany, stopiony ze swym miejscem, może dążyć do epatującej konwersacji, estetycznych wrażeń i doznań. Niebezpieczny jest szczytowy punkt snobizmu, polegający na krytycznym zapatrzeniu w siebie i samouwielbieniu. Ale normalny snob pragnie innych prześcignąć, dorównać, chce być poinformowany. Można to uznać za pewien rodzaj nowatorstwa i nadaktywności, która sprzyja ruchliwości społecznej. Nie jest narcyzem, dla którego świat jest jego odbiciem, a nie celem do przekształcania rzeczywistości, zależy mu na kontaktach z innymi. Oddziaływanie snobizmu na hierarchie prestiżu związane jest z przynależnością klasową. Snobowanie się na klasę średnią przez członków klas niższych może polegać na graniu w brydża, z kolei snobowanie się przez pracowników biurowych na wyższą klasę średnią – na chodzeniu na wernisaże, a snobowanie się wyższej klasy średniej na klasę wyższą – na wydawaniu córki za syna arystokraty przez byłego prezydenta RP.

Drugim czynnikiem, który podnosi znaczenie prestiżu, są celebryci. W Polsce nazwa ta weszła do potocznego obiegu od lat 90., stając się elementem rzeczywistości konstruowanej częściowo przez media². Celebryckość jest produktem globalizacji, komercjalizacji i rozwoju społeczeństw masowych. Żeby być celebrytą, trzeba udzielać się w modnym towarzystwie, bywać na imprezach, balach, uroczystościach, galach, konkursach, festiwalach, wystawach, pokazach mody.

² W Polsce pojęcie to stosowane jest głównie w publicystyce. Warto więc przypomnieć, że celebryci byli analizowani w *Elicie Władzy* przez Millsa [1956].

Celebryta jest pokazywany w telewizji, zapraszany do radia, występuje na okładkach kolorowych czasopism. Do celebrytów zaliczane są osoby znane z mediów publicznych. Z punktu widzenia struktury społecznej kategoria ta obejmuje przedstawicieli różnych ról zawodowych. Jednak są to głównie reprezentanci szeroko rozumianej kultury: znani aktorzy, piosenkarze, artyści plastycy, organizatorzy różnych dziedzin sztuki, sportowcy, dziennikarze, literaci, filmowcy, prezenterzy TV, przy czym niektórzy z nich wykonują kilka tych ról naraz. Na obrzeżach tego segmentu sytuują się politycy, czasami naukowcy i ludzie biznesu.

Skąd rekrutują się celebryci? Ludzie stają się nimi, bo tego chcą, a równocześnie spełniają odpowiednie kryteria. Nie da się zdefiniować bycia celebrytą jako roli zawodowej, bo nie pasuje to do definicji zawodu: celebryci nie wykonują ściśle określonych zadań przypisanych do ról zawodowych, niewymagane są od nich również specjalistyczne kwalifikacje potwierdzone uzyskaniem dyplomu, a poza tym kategoria ta obejmuje reprezentantów wielu profesji. Natomiast celebryckość jest jednym z wyznaczników pozycji społecznej. Obracanie się w tym środowisku jest wskaźnikiem wartości rynkowej, która przekłada się na wymierne korzyści w postaci wyższych zarobków, zamożności, szans na demonstrowanie własnego talentu, podkreślenia własnych kompetencji, wyjątkowej osobowości i zalet. Posiadanie znanego nazwiska, bycie gwiazdorem i prestiż osobisty (który nie musi być oznaką szacunku) są nagrodami zwiększającymi samoocenę i poczucie ważności. Opinia człowieka sukcesu nobilituje i podnosi wartość na rynku rozrywki.

Przejdę teraz do meritum, czyli oddziaływania tego zjawiska na prestiż i stratyfikację społeczną. Skoro przynależność do tej kategorii nie wynika z roli zawodowej, stosunków własności i dziedziczenia pozycji (to ostatnie rozkłada się raczej losowo, to znaczy, nie jest związane z celebryckością rodziców), nie jest to pozycja klasowa. Oddziaływanie jej na położenie materialne, poziom konsumpcji i postawy jednostek jest wydarzeniem przejściowym. Niemniej jednak celebryci realizują kilka ważnych funkcji społecznych. Po pierwsze, kategoria ta odbierana jest jako elita stylu życia (spełnia kryterium elitarności, ponieważ zajmuje najwyższe pozycje) i jak każda elita wyznacza pewne standardy do naśladowania przez innych. Po drugie, jej zadaniem jest kreowanie popytu na produkty z dziedziny rozrywki. Po trzecie, z tego samego powodu kategoria ta legitymizuje sens komercjalizacji kultury i stosowanie do niej kryterium opłacalności. Po czwarte, jest ona funkcjonalna dla stabilności systemu politycznego, zakładając, że w interesie władzy jest odwracanie uwagi społeczeństwa od krytyki rządzących. Celebryci przyciągają zainteresowanie opozycji i osób niezadowolonych ze stylu rządzenia. Z drugiej strony, stabilizacja jest dla tej kategorii korzystna. Nie musi to oznaczać aktywnego działania na rzecz samej

partii i klasy rządzącej. Zresztą wpływ celebrytów na politykę jest stosunkowo nieduży, a ich poglądy słabo oddziałują na opinię publiczną. Nie są autorytetami, siła ich przekonywania jest niska i z pewnością nie dorównuje sile oddziaływania elity biznesu. Celebryci nie sprawują również panowania ideologicznego, nie oddziałują na wybory światopoglądowe i hierarchie wartości. Po piąte, celebryckość może być traktowana jako jedna z oznak „paniki prestiżu”, która polega na unikaniu atomizacji, dążeniu do wyróżniania się i byciu cenionym. Można założyć, że bycie celebrytą nie zwiększa estymy społecznej. Może ją nawet obniżyć, co w szczególności dotyczy wpływowych polityków i świata nauki. Celebryckość odbierana jest tu jako świadectwo słabości charakteru: bo nie po to ma się władzę lub autorytet eksperta, żeby je rozdrabniać na falach płytkiej popularności i zdobywania poklasku.

Trzecim aspektem rzutującym na hierarchię prestiżu jest hierarchia klasowa, a więc nierówności wynikające z pozycji zajmowanych na rynku pracy, związanych z tym ról zawodowych, różnych „kapitałów” i stosunków szeroko rozumianej własności. Jeżeli prestiż jest „przyczynowym składnikiem stylu życia”, wspólnym dla jakiejś grupy społecznej, a pozycja klasowa jest „przyczynowym składnikiem stosunków rynkowych”, to muszą być one w jakimś stopniu związane. Udokumentowanym empirycznie świadectwem tej zależności jest znaczący wpływ pozycji klasowej na wszystko, co decyduje o prestiżu, a co związane jest z posiadaniem „wyższej” lub „niższej” kultury – określony sposób mówienia, czytanie książek, znajomość literatury, gusty muzyczne, programy telewizyjne, styl ubierania się, mieszkania i wzory jedzenia [np. Benett i in. 2006, a dla Polski – Domański i in. 2015]. Podziały klasowe nie zastąpiły stratyfikującej roli prestiżu (gdyby ktoś przyjął uproszczoną interpretację teorii Webera), co nie oznacza, że wymiary te pokrywają się ściśle ze sobą. W większości społeczeństw (w tym również i w Polsce) najwyższym prestiżem obdarzani są reprezentanci zawodów związanych z wysokim kapitałem kulturowym (wyższym wykształceniem, wysokimi kwalifikacjami i wiedzą), ale niekoniecznie z wysokim poziomem dochodów. Profesor uniwersytetu i lekarz wyprzedzają reprezentantów wielkiego biznesu, a hierarchia prestiżu zawodów silniej skorelowana jest z poziomem wykształcenia niż z wielkością wynagrodzeń i innymi wyznacznikami pozycji klasowej [Treiman 1977].

Można założyć, że pierwotnym ogniwem tej zależności jest przynależność klasowa. Nie wykazano tego empirycznie, ale wiadomo, że prestiż dawany jest za coś – a więc między innymi za określone zasoby materialne, stanowisko i zawód. Rzecz jasna, zależność ta działa również w drugą stronę, to znaczy, większa estyma społeczna jednostki podnosi jej szanse rynkowe, a na przykład prestiżowe gusty muzyczne i styl spożywania posiłków stają się wyznacznikami

klasy społecznej. Jednak dokonuje się to na zasadzie pasa transmisyjnego, w którym punktem wyjścia jest kapitał ekonomiczny. Zachowania związane z pozycją klasową, takie jak na przykład demonstrowanie posiadania określonych zasobów i symboli kultury, które ludzie stosują w celu wyróżnienia się z tłumu, lub w celu demonstrowania swej wyższości społecznej, można traktować jako formę „dekodowania” podziałów klasowych. Bourdieu [1986] twierdzi, że są one formą „kapitału symbolicznego” i legitymizowaną „teatralizacją” konsumpcji³.

Z przynależnością klasową związane są strategie zabiegania o oznaki prestiżu. Z badań wynika, że członkowie klas uprzywilejowanych częściej demonstrują oznaki sukcesu ekonomicznego niż członkowie klas niższych. W celu podkreślenia ekskluzywności posługują się środkami niedostępnymi dla reprezentantów niższej kultury, takimi jak ironia, cynizm, antysnobizm, kicz i ostentacyjna konsumpcja. Dystansowanie się od klas niższych polega na odrzucaniu pospolitych utworów muzycznych, książek i komedii filmowych uznawanych za wulgarne, nienoszeniu koszul w „złym guście” [Friedmann 2017: 143]. Klasy niższe przywiązują mniejszą wagę do demonstrowania oznak sukcesu społeczno-ekonomicznego, ponieważ mają go mniej lub nie mają w ogóle. Rekompensują to sobie podkreśleniem wartości moralnych: uczciwości, wartości rodziny, przywiązaniem większej wagi do sprawiedliwości społecznej. Żywią bowiem przekonanie, że są wyzyskiwane, a pole gry jest nierówne dla wszystkich. Środkiem na poprawienie samopoczucia jest przestrzeganie ścisłych zasad przy spożywaniu posiłków (chodzi o przekonywanie zapraszanych gości, że posiadamy wysoką kulturę, ale również o przekonywanie o tym sobie samych), meblowaniu domu, sprzątanii [Martin 1995]. Wyniki znanych badań nad uczniami zasadniczych szkół zawodowych w Anglii wskazywały, że nastolatki z rodzin robotniczych kontestowali programy nauczania, tworząc kontrkulturę nasyconą wrogością wobec kultury klas średnich i systemu szkolnego utożsamianego z opresją [Willis 1977]. W opinii niektórych badaczy przejawem walki z dominującą kulturą klas średnich są gusty muzyczne – w społeczeństwie brytyjskim jest to angażowanie się młodzieży pochodzącej z klas niższych w muzykę *hardcore rap* [Atkinson 2011: 181]. Ze względu na chęć demonstrowania własnej godności i obrony własnej pozycji klasy niższe mają niechętny stosunek do kategorii usytuowanych na dole hierarchii społecznej. Z tego powodu dystansują się wobec „podklasy”. Wrogo nastawione są do włóczęgów i lumpów, których potępiają za brak etyki i chęci do pracy, lenistwo, rozwiązłość seksualną, pijaństwo [Lamont 2002: 145].

³ Historycznie rzecz ujmując, pojęciem kapitału kulturowego posługiwali się przed Bourdieu Veblen [1971] i Mauss [2006]. Porównując oddziaływanie różnych kapitałów, Bourdieu [2005] sytuuje po stronie przyczyny pierwotnej kapitał ekonomiczny.

Rywalizacja o symbole kultury wywołuje innego rodzaju konflikty w porównaniu z konfliktami „industrialnymi”, związanymi z pozycją rynkową, kiedy przeciwnikiem zwykłego obywatela jest pracodawca lub państwo. W przypadku stosunków klasowych toczy się walka o pracę (ograniczenie bezrobocia, bezpieczeństwo socjalne, poziom wynagrodzeń, decydowanie o rytmie pracy i o tym, jak się ją wykonuje), nie da się jednak prowadzić walki o pozbawienie drugiej strony symboli wyższości, ani żądać redystrybucji określonych sygnałów i znaczeń na polu kultury. Nie można zakwestionować przypisywania, powiedzmy, lekarzom, rzutkim przedsiębiorcom i sędziom wysokiej estymy społecznej ani grozić im sankcjami prawnymi za nieokazywanie oznak szacunku. W sytuacji, gdy gra toczy się o prestiż, można najwyżej przekonywać innych, że zasługuje się na niego, demonstrując swe zalety.

Natomiast można toczyć batalię o szacunek na polu ideologii. Przykładem jest Polska. Oryginalną cechą ideologii Prawa i Sprawiedliwości w porównaniu z innymi partiami było od początku podkreślanie walki PiS o interesy klas niższych (dotyczyło to zwłaszcza obietnicy przywrócenia im prawa do godności i dumy). Nie wiadomo, czy zapowiedzi te były tylko instrumentem do pozyskiwania wyborców, czy też odzwierciedlały autentyczne potrzeby środowisk lokujących się w dolnej części hierarchii klasowej – chociaż jedno nie wyklucza drugiego. Faktem jest, że po wygraniu w 2015 roku wyborów parlamentarnych niektóre poczynania PiS można traktować jako realizację zasady przywrócenia godności klasom niższym. Polska nie jest wyjątkiem. Przeciwno kulturze klasy panującej i popieraniu jej przez państwo kapitalistyczne protestowali w 1968 roku studenci uniwersytetów w Stanach Zjednoczonych i Francji.

UWAGI KOŃCOWE

Analizy dotyczące prestiżu koncentrują się głównie wokół mechanizmów stratyfikacji społecznej. Przedstawione tu argumenty dotyczyły możliwości zanikania lub utrzymywania się stratyfikującej roli prestiżu. Przemawiają one bardziej za tym drugim. Natomiast faktem jest, że hierarchia ta przybiera coraz to nowe postaci, chociaż wnioski, które tu sformułowałem, są tylko interpretacjami i nie dostarczają jeszcze rozstrzygającego dowodu.

Na uwagę zasługują dwie kwestie. Po pierwsze, przedstawione rozważania można traktować jako przyczynek do ogólniejszego problemu oddziaływania systemów wartości na odtwarzanie się hierarchii społecznej. Faktem jest, że nierówności prestiżu akceptuje się, ale również odrzuca. Potwierdzeniem tej

ambivalencji są odmowy udzielania odpowiedzi na pytania dotyczące prestiżu zawodów. Respondentom zadawane jest standardowe pytanie: „Proszę powiedzieć, jakim prestiżem/poważaniem darzy P. sekretarkę, lekarza, nauczyciela, itd...”. W większości badań część reaguje stwierdzeniem, że wartościowanie pozycji zawodowych jest niesprawiedliwe, ponieważ wszyscy zasługują na ten sam prestiż i powinni być oceniani tak samo [Domański 2002]. Jednak podważanie sensu hierarchizacji prestiżu ustępuje na ogół po wyjaśnieniu respondentom celu badania. Podobnie jest ze strategiami zdobywania prestiżu. Ludzie posługują się nimi świadomie lub nieintencjonalnie, a nawet wbrew woli.

Akceptacja hierarchii społecznej jeszcze wyraźniej dochodzi do głosu w ocenach zarobków. Respondentom przedstawiana jest lista zawodów, a następnie prosi się ich o podanie uzyskiwanych w nich (według wiedzy respondentów) średnich wynagrodzeń, a w kolejnym pytaniu wynagrodzeń, które „powinno się” w nich uzyskiwać. We wszystkich krajach, w których badanie to prowadzono, podawane kwoty przybierają postać hierarchii, przy czym najistotniejsze jest to, że obie hierarchie są ściśle skorelowane ze sobą: na najwyższych pozycjach usytuowani są przedstawiciele wielkiego biznesu, politycy i zawody inteligenckie, zaś na najniższych – niżsi urzędnicy, robotnicy i sprzedawcy sklepowi. W 2010 roku mieszkańcy Polski lokowali na szczycie hierarchii „postulowanych” zarobków właściciela fabryki, przed sędzią Sądu Najwyższego, dyrektorem i ministrem. Za nimi byli adwokat, profesor, a następnie poseł i lekarz. Bardzo podobnie kształtowała się hierarchia „postrzeganych” zarobków. Prawidłowości te utrzymują się od lat 80. (prawdopodobnie wcześniej też były zauważalne) i występują w różnych społeczeństwach, niezależnie od stopnia rozwoju ekonomicznego, ustroju politycznego i rodzaju kultury. Równocześnie przyzwolenie na hierarchię zarobków łączy się z postulatem zmniejszenia ich rozpiętości – przez postulowanie stosunkowo niższych kwot dla wielkich przedsiębiorców, sędziów, dyrektorów, adwokatów, a przede wszystkim ministrów. Reprezentanci tych zawodów zasługują, zdaniem respondentów, na niższe zarobki, niż mają. Odwrotnie jest w przypadku urzędników, robotników, czy generalnie kategorii zajmujących najniższe pozycje. W odczuciu społecznym w zawodach tych zarobki powinny być nieco wyższe, czego efektem byłoby spłaszczenie istniejącej hierarchii [Domański 2013]. Co z tego wynika? Otóż w społeczeństwie polskim panuje przekonanie, że nierówności zarobków są zbyt duże – w latach 1994–2017 odsetek tych stwierdzeń oscylował w granicach 81–91%⁴. Jednak równocześnie powinny się one, zdaniem

⁴ Cytowany wynik pochodzi z badania zrealizowanego w 2017 roku przez CBOS na ogólnopolskiej próbie ludności [CBOS 2017].

ludzi, kształtować w postaci hierarchii, która w znacznym stopniu pokrywała się z istniejącymi nierównościami.

Druga kwestia dotyczy siły oddziaływania prestiżu na stratyfikację społeczną. Częściowej odpowiedzi na to pytanie dostarczają wyniki analiz dotyczących zgodności w ocenach prestiżu zawodów. Większy stopień zgodności może świadczyć o większej konsolidacji tych ocen, a więc ich silniejszym oddziaływaniu na dystanse i bariery społeczne. Przypominam, że ustalenia dla Polski wskazują na niski stopień zgodności, chociaż cytowane powyżej analizy dotyczyły tylko prestiżu zawodów, a więc nie można wykluczyć wysokiej zgodności społeczeństwa polskiego w innych aspektach. Wyniki te przemawiałyby za małym znaczeniem prestiżu. Silniejszym czynnikiem konsolidacji są oceny zarobków. O ile średni współczynnik korelacji między hierarchiami prestiżu zawodów wynosił w 2010 roku 0,320, o tyle korelacja między „postrzeganymi” i „postulowanymi” hierarchiami zarobków kształtowała się na poziomie 0,862. Była nawet większa niż wcześniej, np. w 1999 roku wynosiła 0,694 [Domański 2013]. Wskazywałoby to, że zwiększaniu się nierówności wynagrodzeń towarzyszyło zwiększenie się poparcia dla dystrybuowania ich w postaci hierarchii. Jakby społeczeństwo polskie dostosowywało się do struktur rynkowych.

Nie zmienia to przedstawionych tu wniosków dotyczących funkcjonalnej roli prestiżu dla struktur społecznych. Wyniki eksperymentów psychologicznych wskazują, że większa zgodność występuje w ocenach nierówności dotyczących rzeczy konkretnych, np. poziomu dochodów, natomiast mniejszą spójnością charakteryzują się oceny odnoszące się do spraw abstrakcyjnych i brzmiących hasłowo [Messick, Schell 1992: 313]. Ludziom o wiele łatwiej jest oceniać zarobki niż prestiż, który w potocznym rozumieniu jest słabiej uchwytnym zjawiskiem i obejmuje wiele aspektów.

BIBLIOGRAFIA

- Adorno Theodor W., Max Horkheimer.** 1994. *Dialektyka Oświecenia*. Przeł. M. Łukasiewicz. Warszawa: IFiS PAN.
- Atkinson Will.** 2011. “The context and genesis of musical tastes: Omnivorousness debunked, Bourdieu buttressed”. *Poetics* 39 (3): 169–186.
- Baudrillard Jean.** 1981. *Simulacra and simulation*. University of Michigan Press.
- Beck Ulrich.** 2002. *Spoleczeństwo ryzyka. W drodze do innej nowoczesności*. Przeł. S. Cieśla. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Bell Daniel.** 1988. *The End of Ideology*. Harvard: Harvard University Press.
- Bennett Tony, Mike Savage, Eliabeth B. Silva, Alan Warde, Modesto Gayo-Cal, David Wright.** 2006. *Media culture: The organisation of the media field in contemporary Britain*. London: British Film Institute.

- Blossfeld Pia N., Gwendolin J. Blossfeld, Hans-Peter Blossfeld.** 2015. "Educational expansion and inequalities in educational opportunity: long-term changes for East and West Germany". *European Sociological Review* 31(2): 144–160.
- Bouchet-Valat Milan, Camille Peugny, Louis-Andre Vallet.** 2016. Inequality of educational returns in France: Changes in the effect of education and social background on occupational careers. In: *Education, occupation and social origin. A Comparative Analysis of the Transmission of Socio-Economic Inequalities*, F. Bernardi, G. Ballarino (eds.), 20–33. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar.
- Bourdieu Pierre.** 2005. *Dystynkcja: społeczna krytyka władzy sądowniczej*. Przeł. P. Bilos. Warszawa: Scholar.
- Bourdieu Pierre, Jean-Claude Passeron.** 1990. *Reprodukcja. Elementy teorii systemu nauczania*. Przeł. E. Neyman. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Chevalier Arnaud, Joanne Lindley.** 2009. "Overeducation and the skills of UK graduates". *Journal of the Royal Statistical Society, Series A* 172(2): 307–337.
- CBOS.** 2017. Stosunek Polaków do nierówności społecznych. Komunikat z badań nr 85/2017. Warszawa.
- CBOS.** 2018a. Aktywności i doświadczenia Polaków w 2017 roku. Komunikat z badań nr 17/2018. Warszawa.
- CBOS.** 2018b. Religijność Polaków i ocena sytuacji Kościoła katolickiego. Komunikat z badań nr 147/2018. Warszawa.
- Domański Henryk.** 2002. *Polska klasa średnia*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Domański Henryk.** 2013. *Sprawiedliwe nierówności zarobków w odczuciu społecznym*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR.
- Domański Henryk, Zbigniew Sawiński.** 1991. *Wzory prestiżu a struktura społeczna*. Wrocław: Ossolineum.
- Domański Henryk, Zbigniew Sawiński i Kazimierz M. Słomczyński.** 2010. „Prestiż zawodów w obliczu zmian społecznych 1958–2008”. *Studia Socjologiczne* 4(199): 79–119.
- Domański Henryk, Zbigniew Karpiński, Dariusz Przybysz, Justyna Straczuk.** 2015. *Wzory jedzenia a struktura społeczna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR.
- Domański Henryk, Bogdan W. Mach, Dariusz Przybysz.** 2018. *Social mobility in education and occupation, 1982–2006*. In: *Dynamics of Class and Stratification in Poland*, I. Tomescu-Dubrow, K.M. Słomczyński, H. Domański, J. K. Dubrow, Z. Sawiński, D. Przybysz (eds.), 83–110. Budapest–New York: CEU Press.
- Durkheim Émile.** 2006. *Samobójstwo. Studium z socjologii*. Przeł. K. Wakar. Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Durkheim Émile.** 1999. *O podziale pracy społecznej*. Przeł. K. Wakar. Warszawa: WN PWN.
- Friedman Sam.** 2017. *Comedy and distinction: the cultural currency of a 'good' sense of humour*. Abingdon, Oxon: Routledge.
- Giddens Anthony.** 2001. *Nowoczesność i tożsamość. „Ja” i społeczeństwo w epoce późnej nowoczesności*. Przeł. A. Szulżycka. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Goldthorpe John H.** 2013. "Understanding – and misunderstanding – social mobility in Britain: The entry of the economists, the confusion of politicians and the limits of educational policy". *Journal of Social Policy* 42: 431–50.
- Growiec Katarzyna.** 2011. *Kapitał społeczny. Geneza i społeczne konsekwencje*. Warszawa: Academica.

- Karpiński Zbigniew.** 2016. „Zaufanie uogólnione a ostrożność w kontaktach z nieznanymi: Porównanie wyników dwóch sondaży”. *Studia Socjologiczne* 222 (3): 199–228.
- Kiersztyn Anna.** 2017. Zatrudnienie na czas określony a struktura społeczna: nowe tendencje. W: *Zasoby, szanse i bariery: Polskie Badanie Panelowe POLPAN 1988–2013*, A. Kiersztyn, D. Życzyńska-Ciołek, K.M. Słomczyński (red.), 45–74. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Lamont Michèle.** 1992. *Money, Morals & Manners. The Culture of the French and the American Upper-Middle Class*. Chicago and London: The University of Chicago Press.
- Maffesoli Michel.** 2008. *Czas plemion: schyłek indywidualizmu w społeczeństwach ponowoczesnych*. Przekł. M. Bucholc. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Maine Henry S.** 1917 [1861]. *Ancient law: its connection to the history of early society*. New York/ London: J.M. Dent and Sons/E.P. Dutton & Co.
- Martin Bernice.** 1995. Symbols, codes and cultures. In: *Class*, P. Joyce (ed.), 249–261. Oxford University Press.
- Mauss Maurice.** 2006. *Techniques Technology and Civilization*. New York: Berghahn Books.
- Merton Robert.** 1982. *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*. Przeł. Ewa Morawska, Jerzy Wertenstein-Żuławski. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Messick David M., Terry Schell.** 1992. “Evidence for an equality heuristic in social decision making”. *Acta Psychologica* 80: 311–323.
- Mills Charles W.** 1961. *Elita władzy*. Przeł. I. Rafalski, Warszawa: Książka i Wiedza.
- Mills Charles W.** 1965. *Białe kołnierzyki. Amerykańskie klasy średnie*. Przeł. P. Graff. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Narojek Winicjusz.** 1996. *Jednostka wobec systemu: antropologia trwania i zmiany*. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Rau Zbigniew, Katarzyna Staszyńska, Maciej Chmieleński, Krzysztof Zagórski.** 2018. *Doktryna Polaków*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR.
- Tönnies Ferdinand.** 1988 [1887]. *Wspólnota i stowarzyszenie*. Przeł. M. Łukasiewicz. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Treiman Donald J.** 1977. *Occupational prestige in comparative perspective*. New York: Academic Press.
- Turner Brian.** 1988. *Status*. Minneapolis: Minnesota University Press.
- Urry John.** 1990. *The tourist gaze. Leisure and travel in contemporary societies*. London: Sage.
- Veblen Thorstein.** 1971 [1899]. *Teoria klasy próżniaczej*. Przeł. J. i K. Zagórscy. Warszawa: PWN.
- Wacquant Louis.** 2000. Logics of urban polarization: the view from the below. In: *Renewing Class Analysis*, R. Crompton, F. Devine, J. Scott (eds.), 107–119. Oxford: Blackwell Publisher.
- Warde Alan, Lydia Martens.** 2000. *Eating out: Social differentiation, consumption and pleasure*. Cambridge University Press.
- Warner W. Lloyd, Peter S. Lunt.** 1941. *The social life of a modern community*. New Haven: Yale University Press.
- Weber Max.** 2002. *Gospodarka i społeczeństwo*. Przeł. D. Lachowska. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Willis Peter.** 1977. *Learning to labour. How working class kids get working class jobs*. New York: Columbia University Press.

Henryk Domański

THE FUNCTIONS OF PRESTIGE IN SOCIAL STRATIFICATION

Abstract

The hierarchy of prestige is considered one of the basic dimensions of social inequalities. It has been evolving throughout the centuries, as have class stratification, power relations and other dimensions of social hierarchy. Based on my own reflections and referring in part to empirical research, I make an attempt to answer the question of how the issue of prestige appears in Poland. The goal is to consider whether the role of prestige in social stratification is increasing or rather declining.

Keywords: social hierarchy, esteem, celebrities, snobbism