

*RAFAŁ DROZDOWSKI*  
*MAREK ZIÓLKOWSKI*  
Instytut Socjologii UAM

## FUNKCJONOWANIE KAPITAŁÓW KULTUROWEGO I SPOŁECZNEGO W DOBIE PRAGMATYZACJI ŚWIADOMOŚCI SPOŁECZNEJ

### WSTĘP

Niniejsze rozważania mają dwojaki cel. Po pierwsze, chcielibyśmy zaproponować pewną interpretację socjologicznej teorii różnych typów kapitału, ich użytkowania oraz ich konwersji. Po drugie, chcielibyśmy zastanowić się nad kwestią tego jaka jest rola kapitałów kulturowego i społecznego w Polsce w ostatnim dziesięcioleciu XX-ego wieku, a więc w okresie, kiedy zdaje się nasilać pragmatyzacja świadomości społecznej, kiedy rolę dominującą odgrywają kwestie ekonomiczne, a w związku z tym także i kapitał materialny.

Interesują nas dominujące we współczesnym społeczeństwie polskim strategie inwestowania rozumiane jako indywidualne i zbiorowe wysiłki mające za zadanie budowę, utrzymanie (przeciwdziałanie deprecjacji), względnie pomnożenie kapitałów posiadanych przez jednostki bądź grupy. Kapitały te są to ważne „aktywa” czy też atuty umożliwiające podwyższenie bądź utrzymanie swojej ogólnej społecznej pozycji i prestiżu oraz skuteczniejsze i efektywniejsze funkcjonowanie w codziennej rzeczywistości społecznej, kulturowej, politycznej i ekonomicznej, a w ostatecznym rozrachunku lepszą adaptację do wymogów demokratycznego kapitalizmu, w sytuacji gdy społeczeństwo polskie wchodzi w światowy ład gospodarczy i kulturowy nawiązując coraz ściślejsze kontakty w szczególności z USA oraz zachodnią częścią kontynentu europejskiego .

**Kapitały** traktujemy jako **środki** służące realizacji określonych **interesów i wartości** stanowiących subiektywne **cele** działań jednostek i grup; cele, które są zwykle zinternalizowane i mniej lub bardziej zinstytucjonalizowane. Najistotniejszym z owych celów wydaje się podwyższenie bądź co najmniej

utrzymanie indywidualnej i grupowej pozycji społecznej. Jednakże zarówno ten cel, jak i inne interesy i wartości podlegały w Polsce w ostatnim okresie znacznym przemianom. Patrząc z perspektywy końca lat dziewięćdziesiątych, można stwierdzić, że w ostatniej dekadzie dominowały w Polsce trzy – stosunkowo od siebie niezależne – układy interesów i wartości: (1) interesy i wartości zastane, pochodzące z przeszłości (zarówno tej socjalistycznej jak i przedsocjalistycznej), (2) interesy i wartości wynikające z samej teraźniejszości, z natury okresu przejściowego, stwarzającego między innymi różne możliwości styku pomiędzy demokratycznie wybieraną władzą, publicznymi pieniędzmi i prywatnym kapitałem, z których wiele osób chciałoby jak najdłużej korzystać, oraz (3) interesy i wartości wyznaczone przez przyszłość i przez wizję ładu docelowego tzn. demokratycznego kapitalizmu. Specyfika naśladowczego charakteru polskich przemian („imitacyjnej” transformacji i „imitacyjnej” modernizacji) polega dziś także i na tym, że społeczeństwo polskie znalazło się w zasięgu oddziaływania wzorów zachowań, reguł, norm i wartości należących do trzech odrębnych faz rozwojowych kapitalizmu. (por. Ziółkowski 1997). Faza pierwsza to faza wczesnej nowoczesności, faza kapitalizmu zorganizowanego wokół „starej klasy średniej”, którą znamionowała wewnątrzsterowność i etyka indywidualnej produktywności. Faza druga to faza stopniowego przeistaczania się „kapitalizmu więzi wspólnotowych”, kapitalizmu opartego na drobnej i średniej własności rodzinnej w „kapitalizm więzi korporacyjnych”, wielonarodowych monopoli, dominacji zewnątrzsterowności i konsumpcji. Faza trzecia, najtrudniejsza do precyzyjnego zdefiniowania i wymykająca się porządkującym interpretacjom, to faza „ponowoczesnej niejednorodności”: jest to z jednej strony faza dalszego wzrostu roli konsumpcji, z drugiej zaś – np. silnej reorientacji w stronę wartości postmaterialistycznych w rozumieniu Ingleharta, rosnącej akceptacji dla społecznej i kulturowej „inności”, rosnącego zainteresowania (i indywidualnej odpowiedzialności) za „tożsamość” (por. Welsch 1998), estetyzacji i medializacji życia społecznego, polityki a nawet działalności gospodarczej. Zróżnicowanie społecznie pożądanym akceptowanych celów pociąga za sobą zróżnicowanie gromadzonych dla ich realizacji kapitałów. Charakteryzująca każde społeczeństwo bezustanna walka o społeczną pozycję i prestiż (w tym względzie należy zgodzić się z P. Bourdieu) odbywa się obecnie w Polsce w zmienionej sytuacji i wykorzystuje odmienne środki (a w tym przede wszystkim kapitały) niż w okresie realnego socjalizmu.

## SOCJOLOGICZNA KONCEPCJA KAPITAŁÓW

Pojęcie kapitałów jest bardzo często utożsamiane w literaturze socjologicznej z pojęciem zasobów (por. Coleman 1990, Putnam 1995). Wydaje się jednak, że pojęcie zasobów jest szersze odnosząc się do ogółu dóbr będących w posiadaniu jednostki, kapitał natomiast są to takie zasoby, które są lub mogą być aktywnie wykorzystywane, które służą do osiągania celów, które są pomnażane, wymieniane, wchodzą do obiegu (cyrkulacji), ulegają konwersji na inne typy kapitałów. Zasoby się zatem posiada, kapitał natomiast można aktywnie wykorzystywać, a rzecz często sprowadza się do tego, jakie posiadane przez jednostkę zasoby mogą stać się aktywnie wykorzystywanym przez nią kapitałem.

Wśród różnych współczesnych socjologicznych koncepcji kapitałów najczęściej przywoływana jest koncepcja P. Bourdieu (np. 1979, 1992), której pewną wersję i my uczynić chcielibyśmy punktem wyjścia. Nawiązując do rozróżnienia trzech podstawowych typów kapitału przyjmujemy, że mamy dziś w Polsce do czynienia z trzema podstawowymi kapitałami warunkującymi skuteczną adaptację i skuteczne, efektywne realizowanie jednostkowych i grupowych interesów.

Pierwszy z nich to **kapitał materialny**, przez który rozumiemy te wszystkie dobra materialne, które wyznaczają siłę nabywczą jednostki (bądź grupy). Walka o ten typ kapitału, zarówno na poziomie minimalnym zapewniającym przeżycie i bezpieczeństwo socjalne jak i na poziomie wyższym gwarantującym awans i sukces finansowy stanowi najistotniejszą część dzisiejszej aktywności Polaków. Drugi, to **kapitał społeczny**, czy też kapitał więzi społecznych, przez który rozumiemy zarówno (1) własne wpływy, powiązania i znajomości jednostek, które mogą one w pewnych okolicznościach traktować jako swoisty wkład (aport) wnoszony w już istniejące lub dopiero formujące się sieci społeczne bądź nawet jako zwykłą „ofertę handlową” mającą swoją ustaloną cenę i jasno określone warunki sprzedaży (np. „szara strefa” lobbingu), jak również (2) wewnątrzgrupową lojalność i solidarność oraz wewnątrzgrupowe zaufanie. Szczególną i specyficzną postacią kapitału społecznego jest (3) uległość i podporządkowanie, będące jedyną formą kapitału, jaką rozporządzają i jaki mogą zaoferować na wymianę praktycznie wszyscy, ale w szczególności ci, których pozycja materialna jest słaba i którzy nie mają dostępu do żadnych innych kapitałów posiadających realną, wystarczająco atrakcyjną dla innych wartość wymienną (por. Weber 1925, Blau 1992). Za pewien specyficzny podtyp kapitału społecznego uznać można (4) kapitał polityczny, rozumiany np. przez Wnuka-Lipińskiego (1996: 149) jako „taki za-

sób indywidualnych cech człowieka nabytych w wyniku wcześniejszego zaangażowania w politykę, dzięki któremu jest on premiowany przetrwaniem w elicie władzy lub selekcją na wyższe pozycje w strukturze władzy”. Trzeci, to **kapitał kulturowy** rozumiany zarówno jako (1) wiedza, kompetencje i kwalifikacje zawodowe jak i jako (2) określony typ i określony poziom kompetencji kulturowej (np. smaku czy gustu), zwłaszcza ten, który uznawany jest jako kultura prawomocna .

Pytanie o rolę kapitałów kulturowego i społecznego w dobie dominacji czynników materialnych może dotyczyć kilku różnych kwestii. Po pierwsze tego, co jest ostatecznym celem działania, zwłaszcza gdy chodzi o określenie całościowej pozycji samej działającej jednostki – czy celem tym jest jej status materialny, pozycja w sieci więzi społecznych czy też jej kompetencje kulturowe. Po drugie tego, czy kapitały kulturowy i społeczny są współcześnie dobrym, rzeczywiście funkcjonującym instrumentem pomnażania kapitału materialnego. Po trzecie wreszcie, w jakim stopniu Polacy odwołują się obecnie do chęci pomnażania swojego kapitału kulturowego bądź społecznego jako do elementu społecznie akceptowanego „słownika motywów”, niezależnie od tego w jakiej mierze odpowiada to rzeczywistym impulsom sterującym ich działaniami. Odpowiedzi na pytania te postaramy się częściowo przynajmniej zarysować w dalszej części tekstu.

Wszystkie omawiane typy kapitałów mogą być traktowane przez ich dysponentów przede wszystkim instrumentalnie, jako środki do realizacji innych celów-preferencji. Niekiedy jednak stają się wartościami autotelicznymi, tzn. takimi, które polegają na życiu chwilą (Ossowski 1966, Kłóskowska 1981: 203), które zostają na bieżąco konsumowane, a mówiąc ściślej – konsumowana jest ich wartość użytkowa. Funkcjonowanie w określonej sieci społecznej (np. w klubie czy nieformalnej grupie odwiedzających się wzajemnie znajomych) może dawać „czystą satysfakcję towarzyską”; uczenie się nowych umiejętności (np. nowego języka obcego) nie musi być równoznaczne z chęcią „sprzedania” ich za bardziej atrakcyjne wynagrodzenie; można wreszcie także zarabiać pieniądze dla samego faktu ich posiadania. Jednym z podstawowych kwestii przy analizie całościowej struktury a zwłaszcza konwersji kapitałów jest to, który z nich jest bardziej (instrumentalnym) środkiem, a który bardziej (autotelicznym) celem. Pojawia się tu oczywiście istotna trudność, bo po pierwsze – jak wskazuje Kłóskowska (1981:205) – autoteliczność przeciwstawia się instrumentalności w płaszczyźnie (subiektywnej) motywacji, a nie w płaszczyźnie (obiektywnej) funkcji, a po drugie owe subiektywne stany są nie tylko rzeczywistymi „przyczynami” podejmowania

określonych działań (np. inwestowania w określony typ kapitału) ale często również elementami postracjonalizującego „słownika motywów”.

Wszystkie te kapitały mogą być **osiągane** przez poszczególne jednostki, w znacznej mierze są one jednak **dziedziczone** stając się w ten sposób istotnym elementem trwałości struktury społecznej. Każda jednostka przejmuje – przede wszystkim od swojej rodziny ale także i od swojej grupy (warstwy, wspólnoty religijnej, klasy, narodu) – jakąś część jej kapitałów, która staje się jej własnością i którą ma ona prawo wykorzystywać do realizacji swoich celów. Wchodzi tu w grę różne mechanizmy dziedziczenia. Obok „mechanicznego” dziedziczenia dóbr materialnych, „dziedziczy się” sieć więzi społecznych i „dziedziczy się” oczywiście określony rodzaj kompetencji kulturowej – np. sposób mówienia, preferencje estetyczne itp. Po drugie, w toku procesu socjalizacji nabywa się również pewnych szczególnych kompetencji i umiejętności dotyczących reguł posługiwania się odziedziczonymi kapitałami i reguł ich eksploatacji oraz pomnażania. W efekcie, sam fakt „szczodrego obdarowania” jednostki takimi bądź innymi kapitałami jeszcze jej automatycznie nie uprzywilejowuje. Niezbędne jest wyposażenie jednostki w odpowiednią wiedzę na temat mechanizmów gospodarowania („zarządzania”) otrzymanymi kapitałami.

Faktyczna wartość poszczególnych kapitałów dla jednostek i grup społecznych uzależniona jest więc od umiejętności ich skutecznego wykorzystywania, ale także np. od tego, jak są one oceniane pod względem normatywnym. Niektóre typy kapitałów mogą być wszak społecznie traktowane jako środki wprawdzie potencjalnie bardzo skuteczne, ale nie w pełni prawomocne bądź wręcz zdelegitymizowane, a zatem „normatywnie zakazane”. Po wtóre, rzeczywista wartość kapitałów będących w dyspozycji jednostek zależy od tego, jak odbierany jest społecznie i następnie jak jest oceniany sposób i styl posługiwania się posiadanymi kapitałami. Liczy się nie tylko samo dysponowanie kapitałami (ich wielkość i ich „jakość”), lecz również kultura ich posiadania i użytkowania, która – niezależnie od samego faktu ich nagromadzenia jest niejako dodatkowym, choć wcale nie ubocznym źródłem prestiżu i szacunku społecznego (względnie też ich braku) oraz wskaźnikiem zajmowanej pozycji społecznej

W praktyce, wszędzie tam, gdzie posiadanie i użytkowanie określonego typu kapitału pełni rolę wskaźnika zajmowanej pozycji społecznej mamy do czynienia z Barthes’owskimi funkcjo-znakami. W istocie jednak, „efektywne” posługiwanie się funkcjo-znakami wymaga nie tylko dostępu do odpowiednio wysokiego kapitału materialnego, lecz także dysponowania określo-

ną kompetencją kulturową rozumianą w tym wypadku jako wiedza jak i gdzie owe funkcjo-znaki wykorzystywać. Z punktu widzenia strategii budowania prestiżu nie wystarczy mieć dość pieniędzy, by kupić np. Jaguara, trzeba jeszcze „wyczuwać”, jak się do tego auta ubierać oraz kiedy i jak wypada o nim mówić, a kiedy nie; nie wystarczy „zbierać obrazy”, trzeba umieć zrobić z nich kolekcję, itd. Wykorzystywanie funkcjo-znaków w celu zmanifestowania i podkreślenia własnej pozycji społecznej może być zatem niebezpieczną pułapką. Funkcjo-znaki, zwłaszcza te najbardziej kosztowne, rzeczywiście są wskaźnikiem wysokiej pozycji materialnej ich właściciela. Niekoniecznie jednak muszą być wskaźnikiem jego wysokiej pozycji społecznej – rozumianej jako dysponowanie odpowiednim kapitałem społecznym i kulturowym. Właściwie wszystko zależy tu od stylu ich użycia. W skrajnym wypadku styl ten może wręcz obnażać osobę posługującą się funkcjo-znakiem, zamiast ją „doszacowywać” w oczach innych, może ją kompromitować i ośmieszać.

Podkreślmy zatem, że geneza kapitałów posiadanych przez jednostkę jest dwoista. Z jednej strony, ich ostateczna wielkość i charakter to efekt świadomych i wykalkulowanych działań – strategii inwestorskich, w których stawką jest uzyskanie dostępu do czegoś, czego się nie ma lub co posiada się w niedostatecznym, niesatysfakcjonującym stopniu. Ale z drugiej strony, znaczna część kapitałów jest dziedziczona, i to nie tylko w prostym znaczeniu ich fizycznego przejęcia, ale również w rozumieniu znacznie bardziej subtelnym – dziedziczona jest wiedza, jak nimi zarządzać w celu ich maksymalizacji oraz *par excellence* kulturowa wiedza dotycząca stylu ich posiadania i wykorzystania w świecie społecznym.

Zarówno same strategie inwestowania służące maksymalizacji kapitałów, jak i sposób posługiwania się zgromadzonymi kapitałami mogą mieć charakter partykularny, na wskroś egoistyczny i antyspołeczny, przybierając postać gry o sumie zerowej. Ale inwestowanie i posługiwanie się poszczególnymi kapitałami może być również podporządkowane realizacji interesów i wartości grupowych bądź też realizacji interesów i wartości całego społeczeństwa. Tak rozumianym kolektywnym kapitałem społecznym są zinstytucjonalizowane normy (por. Coleman 1990) i ogólnospołeczne zaufanie, lojalność i solidarność (por. Putnam 1995, Coleman 1990, Hirschman 1995, Sztompka 1997, Fukuyama 1997). Warto zatem podkreślić, że kapitał społeczny – rozumiany jako uczestnictwo w sieci społecznych stosunków, lojalność i zaufanie ma w istocie podwójną naturę. Może być używany w celach egoistycznych, partykularnych jednej – zwykle niewielkiej – grupy (np. o charakterze

mafijnym) prowadzącej z innymi grupami grę o sumie zerowej, w której jedna strona zyskuje tylko kosztem drugiej. Ten typ kapitału społecznego Banfield (1958) określił mianem „amoralnego familizmu”. Może też być używany w celach ponadosobistych, uniwersalnych, stanowiąc podstawę takich społecznych stosunków (unormowanych interakcji), w których zyskują wszyscy partnerzy. Jak zauważa Putnam (1996), kapitał społeczny odnosząc się do takich cech społecznego zorganizowania jak lojalność i zaufanie, „pozwała rozwiązywać dylematy, jakie nasuwa zbiorowe działanie”. Zdaniem Putnama, kapitał społeczny może także być równoznaczny ze ścisłymi powiązaniem społecznymi, politycznymi i gospodarczymi, „ze szkodliwą kartelizacją tego, co specjaliści od ekonomii politycznej określają mianem ‘szukania zysków’, a co zwyczajni ludzie zwą korupcją”. Podobnie, na oba powyższe sposoby – społeczno-universalny i indywidualno-partykularny – używać można kapitału materialnego i kapitału kulturowego. Używanie swojego kapitału kulturowego do panowania nad innymi bądź zaznaczenia „różnicy” jest istotą przemocy symbolicznej w sensie Bourdieu.

#### CZYNNIKI WYZNACZAJĄCE ZMIANY STRATEGII INWESTOWANIA W RÓŻNE TYPY KAPITAŁÓW W LATACH DZIEWIĘDZIESIĄTYCH

Chcielibyśmy zarysować cztery podstawowe czynniki wyznaczające zmiany strategii inwestycyjnych społeczeństwa polskiego w latach dziewięćdziesiątych.

**Czynnikiem pierwszym** jest zmiana wartości kapitałów warunkujących skuteczne radzenie sobie w okresie „realnego socjalizmu”. Początek lat dziewięćdziesiątych ujawnił częściową bądź całkowitą nieprzydatność niektórych posiadanych przez jednostki zasobów, które w latach poprzedzających przełom roku 1989 umożliwiały względnie pomyślne funkcjonowanie (takich jak sklepowe „dojścia” umożliwiające nabywanie deficytowych towarów czy oszczędności dewizowe Polaków, których realna wartość nabywcza topniała w początku lat dziewięćdziesiątych wprost proporcjonalnie do tempa „europeizacji” cen obowiązujących w Polsce). Niektóre z tych kapitałów utraciły swoje znaczenie praktycznie „z dnia na dzień”, inne dotknięte zostały szybko postępującą inflacją, której nie zahamowały ani indywidualne, ani nawet zorganizowane, zbiorowe naciski i roszczenia mające na celu odwrócenie tej tendencji (jak np. walka o utrzymanie przywilejów branżowych). Na wartości straciły zwłaszcza dwa szczególne podtypy kapitałów: czas (wykorzystywany np. do wystawiania w kolejkach), który przestał być substytutem pieniędzy,

a którego nadmiar – połączony z brakiem dostępu do innych zasobów – stał się w sytuacji pojawienia się bezrobocia cechą deprecjonującą jednostki, czymś niemal piętnującym – por. Tarkowska 1997) oraz gotowość do lojalności i podporządkowania, odbieranych przez większość społeczeństwa jako przejawy postawy do pewnego stopnia sprzecnej z odblokowanymi aspiracjami podmiotowościowymi. Nowe realia ekonomiczne unieważniły też znaczną część wiedzy i doświadczeń przydatnych w czasach *ancien régime'u*. Spadek wartości posiadanych kapitałów uczynił z wielu jednostek osoby niepotrzebne (nie wciągane, nie „zapraszone” i nie akceptowane w nowopowstałych sieciach społecznych), natomiast zdezaktualizowane doświadczenia uczyniły je bezradnymi, nie potrafiącymi sobie poradzić z nowymi wymaganiami, nie rozumiejącymi tych wymagań i nie umiejącymi ich właściwie zinterpretować. Wszyscy ci ludzie stanęli w obliczu dwóch (nie całkiem zresztą wykluczających się) możliwości. Możliwość pierwsza to strategia obronno-rozszerzeniowa – próba „ratowania” starych kapitałów, uchronienia ich przed dalszą deprecjacją. Możliwość druga to z góry zaplanowane i bardziej lub mniej realistycznie skalkulowane strategie działania mające na celu zdobycie nowych zasobów, bardziej przydatnych i bardziej użytecznych w zmienionych warunkach.

Z drugiej jednakże strony, gospodarka rynkowa przyniosła z sobą podniesienie wartości wielu kapitałów, które przed rokiem 1989 były niedoszacowane lub których posiadanie wiązało się raczej ze stratami i trudnościami, niż z wymiernymi korzyściami (np. kłopotliwa i raczej fikcyjna własność kamienic obciążonych hipotecznymi). Istotne jest przy tym to, że zarówno „szczęśliwy” wzrost wartości posiadanych zasobów jak i „pechowa” deprecjacja ich wartości dokonywały się często „samoistnie”, niezależnie od działań (lub braku działań) bezpośrednio zainteresowanych. Dobrym przykładem tej sytuacji są zmiany wartości kapitału kulturowego związane z przekształceniami na rynku pracy. Niektóre typy kwalifikacji zawodowych (np. kwalifikacje niezbędne do wykonywania zawodów notariusza, informatyka, ekonomisty, grafika użytkowego wybieranych w czasach realnego socjalizmu raczej z powodów pozafinansowych) stały się nagle i niespodziewanie kapitałem umożliwiającym pełnienie poszukiwanych i dobrze wynagradzanych „rynkowych profesji”.

Dziedzictwem starego systemu, wpływającym na strategie inwestowania i pełniącym niejednokrotnie funkcje demotywacyjne – jest roszczeniowość społeczeństwa. Przedmiotem zabiegów inwestycyjnych są – zasadniczo – wyłącznie te pożądane i oczekiwane rezultaty, które są traktowane jako „pula do



wygrania” w wyniku indywidualnych wysiłków i zabiegów podejmowanych na własne ryzyko i na własną odpowiedzialność (nie zaś jako pula, która „należy się” z racji zobowiązań poczynionych przez państwo, pracodawcę itd.). Jak zauważa Mokrzycki (1997), w gospodarce uspołecznionej roszczeniowość jest tym, czym konkurencja w gospodarce rynkowej: najbardziej racjonalnym sposobem postępowania w walce o bogactwo. Społeczeństwo polskie lat dziewięćdziesiątych funkcjonuje w warunkach gospodarki postsocjalistycznej, ale psychokulturowe dziedzictwo poprzedniego okresu okazuje się być trwałe. W efekcie, zasoby, które w warunkach stabilnej i ugruntowanej gospodarki rynkowej są zasobami „do wygrania” w zasadzie wyłącznie w wyniku indywidualnie podejmowanych strategii inwestycyjnych, w Polsce w dalszym ciągu są spostrzegane – przez niektóre grupy społeczeństwa – jako zasoby, w odniesieniu do których powinna być zastosowana zasada „gwarantowanego dostępu” względnie egalitarystyczna zasada redystrybucji wyrównawczej. Dobrym tego przykładem jest pasywność społeczeństwa polskiego w radzeniu sobie z problemami mieszkaniowymi. Pasywność tę wzmaga dodatkowo retoryka kolejnych kampanii przedwyborczych, w których politycy przekonują swoich potencjalnych wyborców, że kwestię mieszkaniową można rozwiązać odpowiednimi decyzjami administracyjnymi i że rozwiązanie tej kwestii stanowi obowiązek państwa, z którego to obowiązku państwo prędzej czy później musi się wywiązać.

**Czynnikiem drugim** jest wydłużenie perspektywy temporalnej społeczeństwa polskiego. Coraz większa ilość inwestycji służących maksymalizacji kapitałów (zwłaszcza kapitału materialnego oraz kapitału kulturowego) ma charakter inwestycji długofalowych. Mimo licznych i niewątpliwych potknięć, niekonsekwencji i zaniechań lata dziewięćdziesiąte przyniosły z sobą stopniowe ustabilizowanie porządku prawnego i instytucjonalnego, równowagę rynkową, rosnącą z roku na rok stabilizację ekonomiczną i przede wszystkim internalizację podstawowych reguł demokratycznych i rynkowych (które jakkolwiek dla wielu nie do końca czytelne i przejrzyste i przez wielu nie w pełni zaakceptowane, zaczęły być postrzegane jako nieuchronna i naturalna rzeczywistość (por. Ziółkowski 1997), od której „nie ma ucieczki” i którą należy w związku z tym starać się możliwie jak najlepiej rozpoznać i oswoić (por. Marody 1996).

Stopniowo zatem traciły znaczenie powody sprawiające, że społeczeństwo polskie było „społeczeństwem czasu teraźniejszego”, społeczeństwem doraźnych, bieżących strategii adaptacyjnych bądź „społeczeństwem wyczekującym” (por. Tarkowska 1992). Nowy porządek polityczny, społeczny i gospo-

darczy, mimo, że wciąż daleki od doskonałości, a w wielu miejscach niepokojąco labilny, stwarza możliwość odejścia od doraźności, albowiem pociąga za sobą sukcesywne zmniejszanie się obszarów nieoznaczoności i społecznej niepewności, zaczyna być przewidywalny.

W konsekwencji społeczeństwo polskie staje się w coraz większym stopniu społeczeństwem posiadającym możliwość antycypowania przyszłości, społeczeństwem kalkulującym, projektującym i planującym (por. Tarkowska 1997). Jednocześnie, czasowa perspektywa tych kalkulacji, projektów i planów ulega istotnemu wydłużeniu.

Przykładem tej tendencji w odniesieniu do kapitału materialnego może być wzrost zainteresowania dobrowolnymi funduszami emerytalnymi, obligacjami, funduszami powierniczymi. Według badań CBOS z czerwca 1998 roku, ponad połowa Polaków chce oszczędzać w funduszach emerytalnych, aż 60% chce dobrowolnie oszczędzać na dodatkową emeryturę. Innym przykładem jest wzrastająca popularność kredytów i systemów ratalnych. Jeszcze w początku połowie lat dziewięćdziesiątych większość społeczeństwa polskiego odnosiła się do „łatwego pieniądza” nieufnie. Dzisiaj większość transakcji zakupu nowego samochodu finansowana jest kredytami.

W zakresie kapitału kulturowego podstawowym wyrazem tej tendencji jest bardzo szybki wzrost liczby studiującej młodzieży – z 403,8 tys. w roku akademickim 1990/91 do 937,5 tys. w roku 1996/97. Tzw. wskaźnik skolaryzacji brutto tzn. „liczba młodzieży uczącej się na poziomie wyższym – wraz z policealnym (niezależnie od wieku) do liczby ludności w wieku 19–24 lat” wzrósł z 15,0 w roku 1980\81, 14,5 w 1985\86 i 16,5 w 1990\91 do 23,7 w roku 1994\95, 26,9 w 1995\96, 30,5 w roku 1996\97 i wreszcie 34,4 w roku 1997\98 zbliżając się w ten sposób do wskaźników w znacznie bardziej rozwiniętych krajach. Wskaźnik netto, pokazujący tylko wśród osób w kategorii wiekowej 19–24 stosunek uczących się do całości tej kategorii osiągnął w roku 1997 23,9. Oznacza to, że na poziomie wyższym i półwyższym kształci się obecnie jedna czwarta młodzieży.

Wyższe wykształcenie staje się także coraz bardziej społecznie pożądane. W odpowiedziach na często powtarzane pytanie o cele i dążenia w życiu „wiedza i wykształcenie” uzyskały w 1984 roku 12,3% wyborów, a w roku 1998 już 31,2% wyborów. Z kolei „przyszłość dzieci”, po raz pierwszy umieszczona na liście celów i dążeń, uzyskała w 1998 roku aż 47,3% wskazań, sytuując się na trzecim miejscu po „udanym życiu rodzinnym” i „ciekawej pracy” a już przed „spokojnym zapewnionym bytem”. Zapewnienie dzieciom wyższego wykształcenia traktowane jest coraz bardziej jako

podstawowa inwestycja w ich przyszłość. Co charakterystyczne wykształcenie wyższe pragnie zapewnić się przede wszystkim córkom, traktując to jako niezbędny warunek ich sukcesu na rynku pracy. O synach natomiast zakłada się, że nawet nieco gorzej wykształceni i tak dadzą sobie radę w życiu. W tej sytuacji narastają specyficzne dysproporcje między płciami. O ile mężczyznom lepiej powodzi się w pracy, więcej mężczyzn pracuje i mają wyższe zarobki niż kobiety, to kobiety z kolei posiadają coraz większą przewagę wykształcenia czyli przewagę kapitału kulturowego.

Świadczy to o wzroście zaufania do gospodarki i o większej ufności we własne możliwości, lecz przede wszystkim – o rosnącym poczuciu stabilności reguł. Stają się one podstawą długofalowych strategii działania, i to w podwójnym sensie. Strategie te są długofalowe, ponieważ – po pierwsze – „programują” drogę i sposób osiągnięcia takich celów, co do których zakłada się (ma się wystarczające podstawy, by zakładać), iż nie ulegną szybkiej dezaktualizacji, „unieważnieniu” (na przykład wskutek radykalnej zmiany reguł prawnych, załamania się gospodarki, destabilizacji politycznej). Po drugie – są to strategie wieloletnie, rozpisane na lata, niekiedy na dziesięciolecia.

Niekiedy owo przewidywanie przeszłości idzie dość daleko. Część społeczeństwa uświadamia sobie, iż cały szereg szans (przede wszystkim finansowych) ma dziś jedynie charakter potencjalny (np. z powodu obowiązywania określonych regulacji prawnych, które nie pozwalają jeszcze z szans tych skorzystać). Dobrym przykładem inwestycji podejmowanych w imię szans, które na razie są tylko hipotetyczne są zakupy ziemi bądź gromadzenie współczesnych dzieł sztuki. Ekonomiczna racjonalność tych inwestycji opiera się na założeniu stopniowej przyszłej zmiany cen i reguł prawnych, jaka nastąpi z chwilą przyjęcia Polski do Unii Europejskiej. Strategie inwestycyjne są więc w pewnym stopniu sterowane nie interesami bieżącymi, ale interesami transgresyjnymi (por. Wesołowski 1995: 12), będącymi „próbami generalnymi w wyobraźni”, wyznaczanymi przez jeszcze nie istniejący (ale zapowiedziany, zaplanowany czy już konstruowany) porządek i wizję własnego położenia w nowych, docelowych realiach (por. Ziółkowski 1997). Interesy transgresyjne wyznaczają długofalowe cele działań, są więc charakterystyczne dla „społeczeństwa antycypującego”. Zarazem zaś, wyznaczają bieżące preferencje i oczekiwania odnośnie kierunku i tempa zmian, a także wpływają na aktualne działania, tak jednostek jak i szerszych zbiorowości (które mają za zadanie aktywne wsparcie dokonujących się przeobrażeń, ich osłonę przed przeciwnikami, ich kredytową legitymizację, względnie też pełnią funkcję swoistego treningu do nowych ról i służą przygotowaniu się do sprawnego,

skutecznego funkcjonowania w antycypowanych warunkach). Interesy transgresyjne wymagają zaangażowania się w imię korzyści, które są tylko korzyściami potencjalnymi. Korzyści te mogą być oczywiście źle skalkulowane, lub nawet wyimaginowane, mogą – w miarę upływającego czasu – utracić znaczną część swojej motywującej siły, objawić się jako nierealistyczne, praktycznie nieosiągalne cele. Orientacja na interesy transgresyjne wiąże się zatem każdorazowo ze swoiście pojętym ryzykiem inwestycyjnym, z gromadzeniem zasobów o niezwykłej wartości i przydatności.

Czynnikiem sprzyjającym inwestycjom o charakterze długofalowym jest zmiana wyobrażeń na temat wzajemnych relacji i obowiązków rodziców i dzieci. Zapewnienie dzieciom odpowiedniego startu w dorosłe życie (w praktyce – zapewnienie dzieciom mieszkania) jeszcze do niedawna było w przypadku większości rodzin zadaniem przekraczającym ich możliwości. Obecnie jednak zaczyna być ono traktowane jako „rodzicielska powinność”, jako coś, czego dzieci mają prawo oczekiwać od swoich rodziców. Po wtóre, coraz więcej rodziców czuje się zobowiązanych do zagwarantowania dzieciom odpowiedniego wykształcenia, rozumiejąc zarazem, że jest to w nowych realiach równoznaczne z finansowaniem edukacji od najwcześniejszych lat szkolnych, z opłacaniem dodatkowych zajęć pozalekcyjnych mających zrekomensować niezadowalający poziom nauczania w szkołach publicznych. Po trzecie, rodzice przestają liczyć na pomoc swoich dorosłych dzieci i często również – przestają życzyć sobie tej pomocy. Rosnąca popularność funduszy emerytalnych i powierniczych bierze się także z tego, że są one traktowane przez osoby w średnim wieku jako zabezpieczenie i gwarancja, że „nie będą one ciężarem dla swoich dzieci” i że ich starość nie będzie dla nikogo uciążliwa.

**Czynnikiem trzecim** jest – uwidoczniła przez nas w tytule tekstu – pragmatyzacja świadomości społeczeństwa polskiego. Sądzymy jednak, że pomimo tej zdecydowanie dominującej pragmatyzacji zarysowuje się zwolna zjawisko częściowego odchodzenia od instrumentalnego traktowania niektórych wartości. Przykładem tego są właśnie strategie inwestycyjne obliczone na zwiększenie kapitałów społecznego oraz kulturowego (kapitału kwalifikacji i kompetencji). Inwestowanie we własną wiedzę oraz wszelkie wysiłki, które mają na celu przeniknięcie do atrakcyjnej sieci społecznej (oferującej jej członkom solidarność, lojalność i zaufanie lub kiedy indziej np. dostęp do szans zastrzeżonych wyłącznie dla „swoich”) podyktowane jest przede wszystkim chęcią wywalczenia dla siebie maksymalnie korzystnej (wysokiej) pozycji społecznej. W tym sensie każde działanie obliczone na maksymaliza-

cję kapitałów jest działaniem instrumentalnym. Równocześnie jednak, liczne kategorie społeczeństwa polskiego – przede wszystkim „stara” inteligencja, która zdobyła wykształcenie przed rokiem 1989, ale także część „nowej” inteligencji, wykształconej już w latach dziewięćdziesiątych – zaczynają traktować posiadany (gromadzony) kapitał społeczny i kapitał wiedzy jako wartości same w sobie. Oba te typy kapitału stają się w oczach wspomnianych kategorii jednymi z kluczowych kryteriów miejsca zajmowanego w strukturze społeczeństwa, kryteriami równie ważnymi bądź nawet ważniejszymi niż pozycja materialna mierzona wysokością dochodów i rozmiarami kapitału materialnego będącego w dyspozycji jednostki. Po wtóre, pewne typy kapitału – takie jak kwalifikacje profesjonalne, poziom kompetencji kulturowej, krąg znajomych i przyjaciół, w którym się funkcjonuje itd. – przestają być traktowane jako proste instrumenty mające prędkiej czy później doprowadzić do poprawy sytuacji materialnej ich dysponentów, co może oznaczać częściową zmianę preferencji, stopniowe przechodzenie od wartości materialistycznych w kierunku wartości postmaterialistycznych np. w rozumieniu R. Ingleharta.

W grę wchodzi – jak się zdaje – przynajmniej trzy przyczyny tego procesu. Po pierwsze, wydaje się, że część spośród jednostek, które odniosły sukces rynkowy i zagwarantowały już sobie odpowiednio wysoką pozycję materialną zaczyna odczuwać potrzebę potwierdzenia tego sukcesu społecznym prestiżem, którego źródłem nie są – jak się okazuje – wyłącznie pieniądze. Jednostki te są poniekąd „zmuszone” inwestować w swój prestiż, w swój pozytywny wizerunek społeczny. I robią to maksymalizując własny kapitał społeczny i kulturowy. Orientacja materialistyczna zostaje tym samym – w ich przypadku – nie tyle wyparta i zastąpiona, co uzupełniona przez pewne elementy orientacji postmaterialistycznej. Po drugie, pewna część beneficjentów gospodarki rynkowej – ludzi, którzy w latach dziewięćdziesiątych odnieśli znaczący sukces finansowy jest już dziś wystarczająco nasycona (a może nawet „przesycona”) możliwością konsumowania. O ludziach tych można – nieco przekornie – powiedzieć, że w ich wypadku inwestowanie w kapitały społeczny i kulturowy jest konsekwencją rozczarowania nudą i schematyzmem maksymalizacji kapitału materialnego. I po trzecie, część jednostek (wydaje się, że jest to dziś grupa największa) stara się potwierdzać bądź budować swoją pozycję społeczną w oparciu o kapitały społeczny i kulturowy, nie zaś w oparciu o kapitał materialny, ponieważ w ich przypadku maksymalizacja kapitału społecznego i kapitału wiedzy oraz kompetencji kulturowych jest łatwiejsza niż maksymalizacja pieniędzy. Wydaje się, że dla niektórych z tych jednostek rezygnacja ze zwiększania kapitału materialnego i dążenie,

aby o zajmowanej pozycji społecznej nie decydowały – w rozstrzygający sposób – pieniądze, lecz wiedza i kapitał społeczny jest postawą w znacznym stopniu wymuszoną. Dzieje się tak np. w przypadku wszystkich tych osób, które podjęły próbę wpisania się w reguły gospodarki rynkowej, ale przegrały, zostały negatywnie zweryfikowane przez rynek. W przypadku takich osób odejście od instrumentalizacji i pragmatyzacji jest zatem dość dwuznaczne. W grę wchodzi tutaj nie tyle świadoma decyzja, co dokonana *ex post* racjonalizacja własnej sytuacji, swoista wersja mechanizmu „kwaśnych pomarańczy”: powrót lub przeorientowanie w kierunku wartości postmaterialistycznych staje się sposobem „ratowania twarzy” i spójności własnej biografii.

Ostatnim wreszcie, **czwartym czynnikiem** jest – sygnalizowany już wyżej – naśladowczy imitacyjny charakter transformacji. Kluczowe pytanie brzmi w tym wypadku następująco: czy działania mające na celu maksymalizację kapitałów materialnego, społecznego i kulturowego są – w gruncie rzeczy – jeszcze jednym przejawem naśladownictwa społeczeństw funkcjonujących od lat w ramach reguł „dorosłego” kapitalizmu demokratycznego (a zatem, są one spowodowane nie tyle wewnętrznymi uwarunkowaniami w Polsce i ich uświadamianiem sobie, ile swoistym automatyzmem imitowania), czy też działania są – każdorazowo – projektowane w oparciu o realistycznie zinterpretowane doświadczenia transformacji? Jednoznaczna odpowiedź na tak postawione pytanie nie jest dzisiaj możliwa. Wydaje się, że mamy do czynienia ze specyficznym splotem imitacji (wówczas inwestowanie staje się jeszcze jednym „modnym” wzorem postępowania) i improwizowanych strategii adaptacyjnych, które nie wzorują się na żadnych zewnętrznych doświadczeniach.

#### FUNKCJE STRATEGII INWESTOWANIA

Inwestowanie we wszystkie trzy typy kapitałów służy dla zaspokojenia różnego typu potrzeb, które częściowo próbować można porządkować zgodnie z hierarchią potrzeb Masłowa.

Po pierwsze inwestowanie w więzi społeczne, własne kompetencje oraz we własną siłę nabywczą ma funkcje obronne i defensywne, podyktowane jest potrzebą zachowania (odzyskania, umocnienia) indywidualnego poczucia bezpieczeństwa (ekonomicznego, lecz także poznawczego czy emocjonalnego). Znaczna część wysiłków inwestycyjnych podejmowanych przez Polaków ma charakter prewencyjny i zabezpieczający. Dotyczy to wpłat do funduszy powierniczych, długoterminowych lokat bankowych i dobrowolnych funduszy emerytalnych, dotyczy to inwestycji we więzi (mających zagwarantować wzajemność zobowiązań i udrożniony dostęp do ważnych informacji) i inwe-

stycji w kwalifikacje (mające zapewnić jednostce, że nawet w mniej sprzyjających i trudnych dziś do przewidzenia warunkach będzie ona w dalszym ciągu „potrzebna rynkowi”). Minimalizuje to również poczucie zagrożenia, jakie niesie z sobą w szczególności niestabilność reguł w przejściowym okresie transformacji, ale ogólniej gospodarka rynkowa jako taka. Coraz więcej ludzi uświadamia sobie, że demokratyczny kapitalizm (nawet w okrzepłej postaci, jaką przybiera w krajach Europy Zachodniej) nie jest równoznaczny z marginalizacją ryzyka (por. Beck 1986, Krasnodębski 1996) i podejmuje działania, których celem jest przygotowanie się na każde, nawet najbardziej niesprzyjające okoliczności.

Po drugie inwestycje są działaniami ofensywnymi, służą reprodukcji rozszerzonej, mają doprowadzić do zwielokrotnienia i dywersyfikacji posiadanych kapitałów, do lepszej i skuteczniejszej nad nimi kontroli. Jest to niekiedy zaspokojenie potrzeby osobistej samorealizacji (inwestycje w kompetencje, które nie muszą być jedynie użytkowe) i potrzeby rozwoju, podmiotowości i niezależności. Dążenie do niezależności ma jednak często charakter „ucieczkowy”, zapewnia ona uwolnienie się od niechcianych i nieakceptowanych powiązań, od sytuacji zawodowej, w którą wpisane są dyspozycyjność i podporządkowanie. Niekiedy też orientacja na niezależność i podmiotowość stanowi w mniejszym stopniu indywidualny wolny wybór, w większym natomiast jest swoistą koniecznością, do której przymuszają zewnętrzne warunki (np. groźba utraty pracy, wycofanie się państwowego pracodawcy z wcześniejszych zobowiązań socjalnych itp.). W efekcie, jakaś część społeczeństwa polskiego stała się w latach dziewięćdziesiątych upodmiotowiona i niezależna niejako „na siłę”, nie dlatego, że chciała, lecz dlatego, że nie miała innej możliwości. Rozpowszechniany w Polsce pozytywny obraz przedsiębiorcy „spełniającego się” w swojej pracy” winien być chyba uzupełniony obrazem przedsiębiorcy, który czuje się „wmanewrowany” w swą nową sytuację i jej serdecznie nie znosi, odbierając ją jako „sytuację bez wyjścia”, która go często przerasta i paraliżuje.

Po trzecie, jednym z kluczowych motywów towarzyszących wysiłkom mającym doprowadzić do maksymalizacji kapitałów społecznego, kulturowego i materialnego jest – co podkreśla zwłaszcza Bourdieu – chęć zaznaczenia różnicy, zasygnalizowania własnego miejsca w strukturze społeczeństwa. Najbardziej wyrazistym sposobem manifestacji położenia jednostki na drabinie stratyfikacyjnej jest styl życia (traktowany dziś Polsce przede wszystkim jako określony styl konsumpcji i jako określony standard posiadania, w mniejszym zaś stopniu – jako typ kompetencji kulturowej „przypisany” do

zajmowanej pozycji i traktowany jako jej „wskaźnik”). Szczególna rola w manifestowaniu pozycji jednostki w strukturze społeczeństwa przypada zatem przedmiotom-funkcyjnikom, symbolom awansu i powodzenia. Oznacza to z kolei, iż najważniejszym kryterium stratyfikacyjnym staje w oczach znacznej części społeczeństwa dostęp do kapitału materialnego, siła nabywczą potwierdzona odpowiednio wysokim i „prestżowym” poziomem konsumpcji i że znaczna część tej konsumpcji jest konsumpcją „na pokaz”, której sens sprowadza się to tego, by została zauważona i odpowiednio zinterpretowana przez „publiczności” traktowane przez jednostkę jako jej najważniejsze grupy odniesienia. Należy jednak pamiętać o wskazywanym przez Bourdieu fakcie, że samo pomnażanie kapitałów, choć zwiększa obiektywne szanse i możliwości radzenia sobie jednostki w świecie społecznym, podnosi jej społeczną atrakcyjność, zwiększa jej władzę i wreszcie „odróżnia” ją od innych, to jednak nie jest równoznaczne z automatycznym pozyskaniem dla siebie większego prestiżu. (przynajmniej w oczach klas wyższych, które dla większości społeczeństwa stanowią grupę porównawczego odniesienia, zaś dla części klasy średniej grupę aspiracji – por. Jacyno 1997).

Naśladowczy, imitacyjny charakter polskiej transformacji sprowadza się dziś w znacznym stopniu do naśladownictwa zachodniego stylu życia i wzorów konsumpcji propagowanych szeroko (i skutecznie) za pośrednictwem telewizyjnej i reklamowej hiperrzeczywistości. Społeczeństwo polskie bardzo szybko przeszło od gospodarki niedoboru do sytuacji nadmiaru dóbr konsumpcyjnych. Równocześnie jednak, bogata, coraz atrakcyjniejsza i coraz bardziej wyrafinowana oferta rynkowa była i jest w dalszym ciągu dla sporej części Polaków doświadczeniem jedynie wzmagającym poczucie deprivacji. Orientacja społeczeństwa polskiego na konsumpcję podyktowana jest niewątpliwie przeświadczeniem o konieczności szybkiego odrobienia wieloletnich cywilizacyjnych zapóźnień i zwykłym „głodem konsumowania”, który w warunkach realnego socjalizmu nie miał szansy być zaspokojony (por. Miśalska 1997), ale wynika ona również z faktu, że konsumpcja staje się obecnie swego rodzaju „obowiązkiem”. Ta obligatoryjność konsumpcji stawia w szczególnie trudnej sytuacji jednostki nie dysponujące odpowiednią siłą finansową. Są one skazane na konsumpcję substytutową (konsumpcję „zdegradowaną” do ersatzów, „podróbek” markowych produktów, do użytkowania przedmiotów pochodzących z drobnego, „detalicznego” przemytu itd.) i na „prosumpcję”, na swego rodzaju „oszukiwanie” własnego otoczenia społecznego polegające na rekompensowaniu niedostatecznej siły nabywczej własną pracą, która w normalnym układzie powinna być zakupiona „na zewnątrz”.



Szerokie kręgi społeczeństwa, które nie są w stanie zaspokoić na satysfakcjonującym dla siebie poziomie nowo wykreowanych potrzeb znajdują się w sytuacji anomii (opisywanej np. przez Mertona). Rysują się przed nimi dwie możliwości. Możliwość pierwsza to, wobec braku dostępu do społecznie aprobowanych i systemowo zalegitymizowanych środków, sięgnięcie po „środki nieprawomocne” (od wspomnianej konsumpcji substytutowej, poprzez „detailed przemysł”, drobne przestępstwa podatkowe, celne aż po zorganizowaną przestępczość). Możliwość druga to powolne inwestowanie przy czasowym odroczeniu konsumpcji w bliżej nieokreśloną (często dosyć odległą) przyszłość. Równocześnie jednak, skoncentrowanie się na projektowaniu – na własny użytek – i tworzeniu bardziej sprzyjających „warunków dla konsumpcji” pozwala zachować w mocy wszystkie konsumpcyjne aspiracje i traktować własną dzisiejszą sytuację jako tymczasową.

W praktyce jednak zaznaczenie różnicy w oparciu o przedmioty – oznaki materialnego statusu staje się coraz trudniejsze do osiągnięcia. Pierwsza przyczyna, to fakt, że wzorów konsumpcji dostarcza dziś przede wszystkim kultura masowa – telewizyjna i reklamowa „hiperrzeczywistość” (por. Melosik 1995), która obejmując zasięgiem swojego oddziaływania praktycznie całe społeczeństwo, prowadzi to do ujednolicenia dominujących stylów życia. Z drugiej strony, „estetyka ponowoczesnej codzienności” opiera się na swoistym synkretyzmie, przekracza i kwestionuje „wartościujące różnice”. W efekcie, właściwie wszystko staje się „dopuszczalne” i „równoprawne” i trudno jest etykietkować indywidualny czy grupowy „styl” jako „lepszy” lub „gorszy” (por. Bauman 1996). Wszystkie te style stają się „grami symbolicznymi”, w których (stare i nowe) konwencje pełnią rolę swobodnie dobieranych „rekwizytów” (por. Baudrillard 1990). „Nie wypada” przywiązywać się do nich na dłużej i „nie wypada” traktować ich całkiem serio. Żadna z tych konwencji nie może być więc – w zasadzie – potraktowana jako miarodajny wskaźnik społecznej pozycji. Drugą przyczyną, to szybka inflacja oznak statusu (por. Melosik 1996, Drozdowski 1998). Na współczesnym rynku konsumpcyjnym coraz trudniej znaleźć dobra, które są prestiżowe z powodu elitarnego dostępu. Wynika to zarówno z samej natury tego rynku – jego funkcjonowanie opiera się przede wszystkim na produktach, które są możliwie jak najbardziej dostępne dzięki niskim kosztom wytworzenia i niskiej cenie, jak i z błyskawicznego starzenia się nowo wprowadzanych technologii. Wynika to również z faktu, że współczesna oferta rynkowa jest coraz bardziej wystandaryzowana pod względem wartości użytkowej. Przyczyną trzecią jest to, że oczywistą niegdyś zależność pomiędzy wysokością dochodów a pozio-

mem konsumpcji zamazuje dziś dostępność „łatwego pieniądza” (por. Bell 1994), bogactwo i różnorodność coraz bardziej „przyjaznych” systemów ratalnych, *leasing* i karty kredytowe. Nie jest to sytuacja całkiem nowa. Nowa jest jednak jej powszechność, a także to, że brak zależności między „posiadaniem” a „użytkowaniem” staje się czymś naturalnym i akceptowanym. W efekcie, jeszcze do niedawna ewidentne różnice pomiędzy klasą niższą a klasą średnią z jednej strony i klasą średnią a klasą wyższą z drugiej, stają się niekiedy zamazane (por. Drozdowski 1998).

Inwestycje w kapitały mogą mieć na celu, po czwarte, maksymalizację władzy, służąc do świadczenia różnym partnerom usług wymienianych z kolei na podporządkowanie tych partnerów danej jednostce. Wydaje się jednak, że lata dziewięćdziesiąte przyniosły z sobą znaczną deprecjację władzy politycznej jako motywu inwestowania. Władza polityczna nie „produkuje”, podobnie jak w latach wcześniejszych, prestiżu, ale nie „produkuje” również spektakularnych pieniędzy. W efekcie, zainteresowanie władzą polityczną ustępuje miejsca zainteresowaniu władzą pojętą jako kontrola i wpływy w organizacjach, które funkcjonują w oparciu o zasadę racjonalności rynku.

Po piąte wreszcie, inwestowanie w kapitały materialny, społeczny i (chyba przede wszystkim) w kapitał kulturowy – czyli kompetencję, gust i smak – może być w pewnych przypadkach strategią ucieczkową i przejawem eskapizmu. Wysiłki mające na celu maksymalizację wspomnianych kapitałów mogą być specyficzną „ucieczką w przyszłość”, która nie jest jednakże podyktowana wyłącznie racjonalnymi kalkulacjami, lecz ma swoją podstawę w niedostatecznie silnym wkorzeniu w teraźniejszość lub wręcz w poczuciu poznawczego i emocjonalnego zagubienia w teraźniejszości. Inwestowanie staje się wówczas substytutem skutecznych strategii adaptacyjnych podejmowanych „tu i teraz”. Jest raczej symptomem bezsilności niż umiejętności planowania i przewidywania. Celem tak pojmowanych inwestycji jest nie tyle wywalczenie dostępu do kapitałów, ich powiększenie, lepsza kontrola nad nimi itp., co raczej psychologiczne bezpieczeństwo (alibi) zyskane dzięki znacznemu odroczeniu w czasie momentu, w którym skuteczność i efektywność powziętych działań zostanie w taki lub inny sposób zweryfikowana. Można powiedzieć więc, że – paradoksalnie – „lepsze” i wygodniejsze są w tym wypadku te strategie inwestycyjne, które zakładają bardzo odległą (im bardziej odległą, tym lepiej) perspektywę temporalną ich weryfikacji, które są długofalowe.

## KONWERSJA KAPITAŁÓW

Wszystkie te kapitały mogą być używane do realizacji określonych celów-preferencji, mogą być jednak także gromadzone na zapas, bądź z zamiarem ich konwersji na inny typ kapitału. Utylitaryzm przypisywany dotąd właściwie tylko inwestycjom w kapitał materialny zaczyna dzisiaj znamionować inwestycje w kapitał kulturowy czyli kwalifikacje i kompetencje – od „kupowanej” wiedzy oczekuje się, by była ona możliwie jak najbardziej „użytkowa” i by możliwie prędko dało się ją „wprowadzić w obieg” i zdyskontować. Przykładem mogą być dość radykalne zmiany w preferencjach młodzieży akademickiej. Gwałtownie rośnie zainteresowanie studiami praktycznymi, dającymi szansę na dobrze płatną pracę. Studiowanie przestaje być w Polsce „bezinteresownym hobby”. Równocześnie coraz więcej studiującej młodzieży przyznaje, że na wybór kierunku studiów nie miały wpływu „prywatne zainteresowania”, lecz czysto pragmatyczne kalkulacje. Utylitaryzm zdaje się również towarzyszyć – znacznie silniej niż w przeszłości – życiu towarzyskiemu, traktowanemu jako inwestycje w więzi społeczne. Z jednej strony relacje towarzyskie stały się jakby chłodniejsze. Z drugiej jednak, jednoznaczne, gwałtowne i nieodwołalne „rozstania” są chyba rzadsze niż w latach osiemdziesiątych – Polacy zaczęli dostrzegać to, że „każdy może się kiedyś przydać”. W efekcie, wiele znajomości podtrzymywanych jest „na wszelki wypadek”. Szereg nowych wzorów życia towarzyskiego nie służy już – jak w latach osiemdziesiątych – podtrzymywaniu poczucia afiliacji i wspólnoty, ale pragmatycznie pojętej konserwacji więzi. Styl i „logika organizacyjna” uroczystych bankietów, modnych „przyjęć ogrodowych”, branżowych lub firmowych lunchów nie sprzyja i nie służy rozmawianiu, lecz tylko zaznaczaniu obecności. „Wymiana znaczeń” nie jest ani potrzebna, ani wręcz mile widziana. Podobną funkcję – zaznaczania obecności pełnią dziś niektóre modne sporty, takie jak tenis lub golf.

Najwięcej uwagi poświęcono dotąd w polskiej literaturze socjologicznej lat dziewięćdziesiątych zjawisku konwersji władzy politycznej we władzę gospodarczą (por. Staniszkis 1994). Geneza i rozwój „nomenklaturowego biznesu” stanowią klasyczną ilustrację mechanizmu konwersji kapitałów niematerialnych w kapitał materialny. Władza polityczna – sama w sobie mało pod koniec lat osiemdziesiątych wartościowa, bo mało skuteczna jako medium sterowania i kontroli i pozbawiona społecznego prestiżu, okazała się być dla wielu decydentów z poprzedniego systemu wystarczającą gwarancją pomyślnego startu w biznes. Wydaje się jednak, że w rzeczywistości konwersji poddana została nie tyle posiadana władza, co nagromadzony kapitał więzi

(przyjmujący w tym wypadku postać koteryjnej solidarności i lojalności gwarantującej z kolei dostęp do poufnych informacji, wzajemną ochronę i wsparcie, dystrybucję szans związanych z nowopowstającymi instytucjami gospodarczymi jedynie „między swoimi ludźmi” itd.). Znaczna część PRL-owskiej elity odniosła sukces na kapitalistycznym rynku nie tylko dlatego, że w chwili inicjowania reform rynkowych zajmowała dogodnie i uprzywilejowane pozycje wynikające z faktu sprawowania władzy, ale przede wszystkim dlatego, że zdołała wcześniej wygenerować odpowiednio znaczny kapitał więzi społecznych i że umiała go wykorzystać.

Konwersja kapitału społecznych powiązań i koneksji w kapitał materialny nie dotyczyła na początku lat dziewięćdziesiątych wyłącznie funkcjonariuszy starego systemu. Bardzo podobny mechanizm legł u podstaw wielu prywatnych przedsięwzięć gospodarczych inicjowanych przez ludzi nigdy nie powiązanych ze strukturami władzy PRL. Wykorzystywany przez nich kapitał społeczny miał jednak w tym przypadku inną genezę i inny charakter. Nie był produktem stosunków władzy, lecz dobrowolnej współpracy i wspólnoty sprawdzonej w trudnych realiach lat osiemdziesiątych.

Drugi charakterystyczny dla lat dziewięćdziesiątych kierunek konwersji to konwersja kapitału kulturowego w postaci kwalifikacji zawodowych w kapitał materialny. W przypadku niektórych grup zawodowych i specjalności można mówić o konwersji niejako „mimowolnej”. Szereg zawodów stało się – powtórzmy – dobrze opłacanymi profesjami praktycznie niezależnie od wysiłków i starań ich wykonawców. W wyniku zmian i przewartościowań na rynku pracy, część zawodów niedoszacowanych finansowo w latach wcześniejszych zaczęła być nagle bardzo intratna i atrakcyjna. Mowa tu o zawodach opierających się na umiejętnościach, które w warunkach realnego socjalizmu nie miały szansy być w pełni wykorzystane i skonsumowane, bądź które wręcz były niepotrzebne. Mowa tu także o zawodach, w których – pomimo ich twórczego, innowacyjnego charakteru – obowiązywała administracyjna, nie zaś efektywnościowa logika wynagradzania.

Proces konwersji kwalifikacji i kompetencji w siłę nabywczą przybiera jednak w latach dziewięćdziesiątych przeważnie postać dobrze zaplanowanej i z góry skalkulowanej strategii. „Inwestowanie w siebie” oznacza zarówno inwestowanie w określony typ wiedzy i umiejętności zawodowych, jak również inwestowanie we własną sprawność i we własną (fizyczną) atrakcyjność. Błyskawicznie rosą obroty przemysłu kosmetycznego upowszechniającego nowe, praktycznie nieznane przed rokiem 1989 typów kosmetyków (np. przeciwzmarszczkowe kremy z liposomami lub ceramidami). Podwyższają się

społeczne standardy określające, kto jest „zadbany”, a kto nie (regularna likwidacja kamienia nazębnego, dokładna depilacja itd.). Rośnie zainteresowanie kulturystyką, joggingiem, fitness-clubami, treningami relaksacyjnymi, salonami odnowy biologicznej, klubami sportowymi mającymi zapewniać zarówno sprawność i kondycja czysto fizyczna jak i sprawność (równowagę) psychologiczno-emocjonalna, umiejętność szybkiej regeneracji sił, radzenia sobie ze stresem. Regularne uczęszczanie do salonu odnowy lub wizytowanie własnego trenera-psychoterapeuty to w jakimś stopniu czysto zewnętrzne przejawy nowej mody; tak samo jak „wypada” być zagonionym, tak i „wypada” aktywnie odpoczywać i regenerować siły. Część tych nowych zachowań wynika jednak też z przystosowywania się do nowych, trudniejszych realiach zawodowych, w jakich znajduje się coraz większa liczba Polaków i z jakimi większość nie bardzo umie sobie poradzić. Inwestowanie w psychofizyczną sprawność staje się w nowych realiach rynku pracy swoistą koniecznością i często wręcz przymusem. Rozpowszechniają się wszak „śledztwa” mające za zadanie ustalenie faktycznego stanu zdrowia nowo przyjmowanych pracowników; a testy i formularze personalne stosowane przez firmy zajmujące się doradztwem i pośrednictwem personalnym są w rzeczywistości narzędziami psychometrycznymi mającymi ustalić cechy osobowościowe pracownika. Inwestowanie we własną zewnętrzną atrakcyjność jest z kolei z jednej strony wyrazem przekonania o konieczności nadrobienia dystansu, jaki nas ciągle dzieli jako społeczeństwo od „zdrowych i zadbanych” społeczeństw zachodnich, z drugiej zaś – paradoksalnie, jest ono świadectwem rozregulowania i pewnej nieokreśloności reguł kariery i awansowania. Wobec braku twardych, jednoznacznych kryteriów oceny i niemożności (lub nieumiejętności) jasnego sformułowania oczekiwań wobec pracowników szczególnego znaczenia nabiera umiejętność „budowania własnej reputacji” i „stwarzania dobrego wrażenia”. Kryteria merytoryczne ustępują pierwszeństwa kryteriom osobowościowym i kryteriom estetycznym. Nawet pobieżna lektura ogłoszeń prasowych zamieszczanych przez pracodawców i agencje head-hunterskie pozwala zauważyć, że czysto estetyczne wymogi („młody wiek”, „dobra prezencja”, „miła powierzchowność” itd.) biorą w wielu wypadkach górę nad jasno określonymi wymaganiami merytorycznymi. W efekcie stereotyp niektórych profesji (np. sekretarki w prywatnej firmie, sprzedawczyni w butik, ale także konsultanta, maklera, pracownika agencji reklamowej itd.) jest dzisiaj w Polsce w o wiele większej mierze stereotypem estetycznym i wizerunkowym, niż stereotypem uwzględniającym kwalifikacje merytoryczne.

Specyficzną grupą zawodową, której byt profesjonalny w szczególnie silny sposób zależy od umiejętnego sterowania wrażeniami oraz od zdolności wzbudzania zaufania (i akceptacji) w oparciu o czysto zewnętrzne cechy i atrybuty jest kognitariat (por. Domański 1994:117) zatrudniony w sferze tzw. *soft management'u* (reklama, konsulting, *public relations*, doradztwo personalne i usługi head-hunterskie, marketing, niektóre typy doradztwa prawnego itd.), gdzie bardzo trudno jest oszacować faktyczne efekty pracy, a o zawodowym sukcesie decyduje częstokroć przede wszystkim „urok osobisty”, umiejętność autopromocji lub też – po prostu – dobre stosunki z przełożonymi. Jak zauważa Merton (1982), sytuacja taka prowadzi do wykształcenia się nowego typu „osobowości biurokratycznej”, niezdolnej do faktycznych innowacji, „karierowiczowskiej”, konformistycznej i defensywnej (por. Drozdowski 1998).

Obydwa opisane powyżej mechanizmy konwersji mają tę cechę wspólną, że kapitały niematerialne (powiązania względnie kompetencje i kwalifikacje) poddane zostają konwersji w kapitał materialny. Strategie inwestycyjne, które polegają na zamianie kapitału niematerialnego w kapitał materialny znamionują przede wszystkim społeczeństwa stosunkowo mało zamożne, zmuszone do „pierwotnej akumulacji” praktycznie od podstaw. W dzisiejszej Polsce ten kierunek konwersji ciągle jeszcze dominuje. Wzrost roli kapitałów kulturowego i społecznego polega więc przede wszystkim na tym, że są one skutecznym środkiem i narzędziem konwersji w kapitał materialny i osiągnięcie dominującego celu ostatecznego – podwyższenia (bądź przynajmniej obrony) swojej pozycji społecznej dzięki sukcesowi finansowemu.

W zamożniejszych grupach polskiego społeczeństwa coraz bardziej widoczny staje się też odwrotny kierunek konwersji – konwersja pieniędzy w kapitał społeczny oraz kapitał kulturowy.

Występuje to po pierwsze wśród osób najbogatszych. Ludzie, którzy wygrali wyścig o duże pieniądze nie wywodzą się wyłącznie z dawnych struktur władzy. Jeszcze rzadziej wywodzą się z dawnych elit społecznych. Są to często „polscy nowobogaccy”, którzy odnieśli sukces w nowych realiach gospodarczych mimo, że nie funkcjonowali wcześniej w żadnej wpływowej sieci społecznej, ani nie posiadali profesjonalnego przygotowania do sprawowania zarządzających funkcji w biznesie. Znaczna część tych ludzi stara się dzisiaj społecznie zalegitymizować swoje bogactwo. Nie zapewnia tego ostentacyjna konsumpcja, postrzegana wręcz jako przejaw i potwierdzenie przynależności do warstwy nuworyszów. Ale mogą to zagwarantować odpowiednie koneksje i powiązania i odpowiednio prestiżowe kompetencje (rozumiane w tym przy-

padku bardziej jako uznany i uprawomocniony typ kompetencji kulturowej manifestującej się w określonych regułach posługiwania się językiem, w określonym rodzaju preferencji estetycznych, kulinarnych, a nawet etycznych i politycznych, mniej natomiast jako kwalifikacje zawodowe). Niektóre z realizowanych sposobów zachowania odpowiadają bardziej wartościom uznawanym niż w rzeczywistości odczuwanym; są one zatem wyrazem mniej lub bardziej udolnie ukrywanego snobizmu, a z powodu braku odpowiedniego habitusu prowadzą niekiedy do rozmaitych gaf i wpadek. Rzecz w tym jednak, że ludzie ci zaczęli odczuwać niezbędną pewnego typu działań, a przecież – jak wiadomo – wartości uznawane z czasem stają się często i wartościami odczuwanymi. Nieco powszechniejszym i zarazem skutecznym sposobem konwersji kapitału materialnego w kapitał społeczny i kulturowy staje się dziś w Polsce sponsoring artystyczny oraz rozmaite fundacje i przedsięwzięcia o charakterze charytatywnym.

Inwestowanie w autoteliczne pojęty kapitał społeczny i kulturowy występuje także wśród coraz liczniejszej klasy średniej i to zarówno wśród tego jej odłamu, który dysponuje pewnymi nadwyżkami finansowymi (a więc może dokonać konwersji) jak i tej jej części, która nadwyżek materialnych nie posiada a odpowiednie zachowania kulturowe i kultywowanie więzi społecznych są głównym dostępnym im sposobem walki o swoją pozycję społeczną.

Trzeba jednak wyraźnie podkreślić, że ten ostatni kierunek konwersji nie występuje w tych – bardzo przecież licznych – grupach polskiego społeczeństwa, które nie dysponują żadną nadwyżką środków materialnych. Skupiają się one raczej na obronie dotychczasowego standardu życia. I choć każdy dąży do tego, żeby się jakoś odróżnić od sąsiada w społecznej hierarchii, to niektóre z „gier o prestiż i wyróżnienie” stosowanych zwłaszcza przez elity – niezależnie od tego, że i w Polsce każdy prawie lubi oglądać „*the life-styles of the rich and famous*”, odbierane są przez słabszą ekonomicznie część społeczeństwa jako albo nie do końca zrozumiałe albo nieco denerwujące marnotrawstwo społecznej energii i wysiłku.

W odniesieniu do elity i klasy średniej pojawia się w tym kontekście klasyczny problem spójności czynników statusu. Charakterystyczna dla lat sześćdziesiątych w Polsce dekompozycja czynników statusu (można było mieć prestiż i dość wyrafinowany styl życia bez posiadania pieniędzy) (Weśółowski 1966) ustąpiła miejsca rekompozycji – widocznej już w latach siedemdziesiątych, a nasilającej się zdecydowanie po upadku starego systemu. Jednym z przejawów tej rekompozycji jest to, że wśród wszystkich postkomunistycznych krajów regionu właśnie w Polsce wysokie dochody wiążą się

w najsilniejszym i ciągle rosnącym stopniu z kapitałem kulturowym – wyższym wykształceniem i kwalifikacjami. Jednakże w dobie wrastającej pluralizacji wartości i stylów życia coraz bardziej liczne i społecznie widoczne stają się te grupy, które – z wyboru bądź z konieczności – starają się odróżnić nie poprzez kapitał materialny ale poprzez odmienne (np. „wyższe”) wartości i zachowania kulturalne.

Pojawiają się tutaj dwa problemy, których nie sposób na razie w odniesieniu do dzisiejszej Polski jednoznacznie rozstrzygnąć.

Problem pierwszy polega na tym, czy owe odmienne wartości i zachowania kulturalne zapewniają realizującym je jednostkom **jedynie pozycję członków tolerowanych grup alternatywnych** (czy też subkultur), w stosunku do których stosuje się nieco odmienne kryteria oceny statusu czy też **uznaną wyższą pozycję w jednej, ogólnospołecznej hierarchii statusów** (stając się w ten sposób efektywnym równoważnikiem kapitału materialnego). Czy np. chodzenie do teatru lub śledzenie najnowszych trendów literackich traktowane jest i przez większość społeczeństwa i przez elity finansowe tylko jako odrębna, specyficzna kultura pewnych środowisk inteligenckich czy też jako kultura „wyższa” i prawomocna, wyznaczająca ogólną pozycję i prestiż w społeczeństwie.

Problem drugi sprowadza się do tego, kto jest źródłem wartości uznawanych, czy mówiąc inaczej wzorcem kultury uznawanej za prawomocną. Jednostki mają jednak dzisiaj coraz większe możliwości wyboru spośród nadmiaru dostępnych dóbr i nadmiaru informacji, spośród wielości proponowanych wzorów wartości i stylów życia. W Polsce tymczasem osłabła i uległa deprecjacji rola elity. Funkcjonuje elita finansowa, konsumpcyjna, „medialna” czy polityczna. Coraz mniej uchwytna jest natomiast elita kulturalna, wzorotwórcza, wyróżniająca się (poprzez mechanizm *distinction*) nie tyle specyficznymi, nieosiągalnymi dla innych pragnieniami, ale i odpowiednią kompetencją, potrafiąca nie tylko przechowywać i odtwarzać ale i propagować kulturę wyższą. Wzorami kultury prawomocnej stają się coraz silniej zglobalizowany rynek dóbr konsumpcyjnych, reklama, kultura popularna i środki masowego przekazu. One to są przede wszystkim szkołą gustu i smaku.

Wydaje się, że o ile hierarchia finansowa – jako bardziej wymierna – jest bardziej jednolita i w związku z tym powszechnie uznawana, to hierarchia więzi społecznych i kompetencji kulturowych jest znacznie bardziej rozchwiana i występuje w istocie w postaci kilku różnych, uznawanych lokalnie hierarchii, z których żadna nie jest powszechnie akceptowana. Uniwersalizacji różnicującego kryterium pieniądza zdaje się w dzisiejszej Polsce towarzyszyć



pluralizacja i rozchwywanie hierarchizujących kryteriów gustu, smaku, stylu życia i towarzyskiej przynależności. Wizja Bourdieu, zgodnie z którą wyraźne, dychotomizujące społeczeństwo różnice kulturowe wzmacniają i nakładają się na inne podziały społeczne – wyznaczone dostępem do pieniędzy i władzy – odpowiada być może przypadkowi Francji, w niewielkim jednak stopniu zdaje się stosować do współczesnej Polski.

W tej sytuacji dążenie do sukcesu czy choćby bezpieczeństwa finansowego jest najbardziej powszechnym, zrozumiałym i traktowanym jako szczerzy elementem słownika motywów w dzisiejszej Polsce. Odwoływanie się natomiast do innych motywacji zdaje się być jedynie składnikiem lokalnego słownika motywów, uznawanego w pewnych tylko środowiskach, a przez większość społeczeństwa traktowanego jako obronne i nie w pełni szczerze postracjonalizacje.

\*\*\*

Warto na zakończenie podkreślić, że zarówno cele społeczeństwa polskiego – tzn. jego interesy i wartości, jak strategie inwestowania w różne typy kapitałów stanowiących środki do realizacji tych celów są w coraz większym stopniu warunkowane i kształtowane poprzez fakt wchodzenia społeczeństwa polskiego w światowy ład ekonomiczny, polityczno-instytucjonalny i kulturowy, a w tym w szczególności poprzez rozpoczynający się proces przystępowania Polski do Unii Europejskiej. Inwestowanie jest nadal równoznaczne przede wszystkim z indywidualnymi strategiami dostosowawczymi. Ale coraz częściej stawką w wysiłkach inwestycyjnych staje się również włączenie w globalny ład ekonomiczny i kulturowy, przezwyciężenie i ucieczka od piętna peryferyjności lub półperyferyjności. Gry o społeczny prestiż i wyróżnienie, nie tylko przy zastosowaniu kapitału materialnego, ale także społecznego i kulturowego będą więc w coraz chyba większym stopniu odbywać się w odniesieniu do ponadnarodowego, europejskiego, czy nawet światowego kontekstu. Dla elit finansowych punktem porównawczego odniesienia staje się lub stanie się wkrótce światowy, nie zaś lokalny standard bogactwa. To samo można jednak powiedzieć o elitach społecznych i kulturalnych: tak jak dla elit finansowych miarą faktycznej przynależności do elity jest (będzie niebawem) finansowa i biznesowa suwerenność w skali globalnej, tak dla elit społecznych i kulturalnych miarą tą będzie „liczenie się” na salonach Brukseli, Paryża czy Berlina.

Zarazem jednak, Polska długo jeszcze będzie zachowywała status gospodarczej i kulturalnej półperyferii.

Wchodzenie w ład światowy oznacza, że dla polskiego społeczeństwa jako całości i dla jego poszczególnych grup – rodzimych elit, klasy średniej, osób najuboższych – funkcjonować będą równocześnie kilka układów odniesienia wyznaczających także zarówno „obiektywną wartość” posiadanych przez Polaków kapitałów – materialnego, społecznego i kulturowego – jak i kryteria jego subiektywnej, dokonującej się wszak zawsze w kontekście porównawczym, oceny. Jedni będą starali się równać materialnie do Zachodu, większość ulega masowym modom konsumpcyjnym, niektóre grupy będą być może czerpać korzyści i subiektywną satysfakcję z porównań z innymi biedniejszymi sąsiadami, czy zwłaszcza przybywającymi do Polski imigrantami z innych krajów. Rozkład i używanie kapitałów w społeczeństwie polskim zależy więc w coraz większym stopniu od czynników ponadnarodowych.

#### BIBLIOGRAFIA

- Banfield E. *The Moral Basis of a Backward Society*. Free Press. Glencoe, III.
- Baudrillard J., (1990), *Revenge of the Crystal. Mass Media Culture*, Sydney.
- Bauman Z., (1996), *Etyka ponowoczesna*, PWN, Warszawa.
- Beck U., (1986), *Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne*, Suhrkamp, Frankfurt am Main.
- Bell D., (1994), *Kulturowe sprzeczności kapitalizmu*, PWN, Warszawa.
- Blaau P., (1992), *Sprawiedliwość w wymianie społecznej*, [w:] Współczesne teorie wymiany społecznej, M. Kempny, J. Szmatka (red.), PWN, Warszawa.
- Bourdieu P., (1992), *Réponses*, Seuil, Paris.
- Bourdieu P., (1979), *La distinction. Critique sociale du jugement* Les Editions de Minuit, Paris.
- Coleman J., (1990), *Foundations of Social Theory*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge–Massachusetts–London.
- Domanski H., (1994), *Spółczesność klasy średniej*, Wydawnictwo IFiS, Warszawa.
- Domanski H., (1996), *Na progu konwergencji. Stratyfikacja społeczna w krajach Europy Środkowej*, Wydawnictwo IFiS, Warszawa.
- Domanski H., Dukaczewska A., (1994), *Orientacje indywidualistyczne w Polsce*, „Kultura i Społeczeństwo”, nr 4.
- Drozdowski R., (1998), *Kontrowersje wokół klasy średniej w Polsce*, „Kultura i Społeczeństwo”, nr 1.
- Fukuyama F., (1997), *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, PWN, Warszawa–Wrocław.
- Hirschman A., (1995), *Lojalność, krytyka, rozstanie*, Znak, Kraków.
- Jacyno M., (1997), *Iluzje codzienności*, Wydawnictwo IFiS, Warszawa.
- Kłoskowska A., (1981), *Socjologia kultury*, PWN, Warszawa.
- Krasnodębski Z., (1996), *Postmodernistyczne rozterki kultury*, Oficyna Naukowa N, Warszawa.

- Melosi k Z., (1995), *Postmodernistyczne kontrowersje wokół edukacji*, Wydawnictwo Edytor, Toruń–Poznań.
- Melosi k Z., (1996), *Tożsamość, ciało i władza*, Wydawnictwo Edytor, Toruń–Poznań.
- Merton R., (1982), *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*, PWN, Warszawa.
- Miszalska A., (1995), *Transformacja systemu a samopoczucie zbiorowe*, „Kultura i Społeczeństwo”, nr 2.
- Miszalska A., (1997), *Psychokulturowy kontekst rozwoju kapitalizmu w Polsce*, „Kultura i Społeczeństwo”, nr 4.
- Mokrzycki E., (1997), *Od protokapitalizmu do posocjalizmu. Makrostrukturalny wymiar dwukrotnej zmiany ustroju*, [w:] *Elementy nowego ładu*, H. Domański, A. Rychard (red.). PWN, Warszawa.
- Ossowski S., (1966), *Więź społeczna i dziedzictwo krwi*, PWN.
- Putnam R., (1995), *Demokracja w działaniu*, Znak, Kraków.
- Putnam R., (1996), *Bowling Alone: malejący społeczny kapitał Ameryki*, „Nowa Res Publica”, nr 6.
- Staniszkis J., (1994), *Dylematy okresu przejściowego. Przypadek Polski*, [w:] *Zmierzch socjalizmu państwowego. Szkice z socjologii ekonomicznej*, W. Morawski (red.). PWN, Warszawa.
- Sztompka P., (1997), *Kulturowe imponderabilia szybkich zmian społecznych. Zaufanie, lojalność, solidarność*, „Studia Socjologiczne”, nr 4.
- Tarkowska E., (1992), *Czas w życiu Polaków*, Wydawnictwo IFiS, Warszawa.
- Tarkowska E., (1997), *Nierówna dystrybucja czasu – nowy wymiar zróżnicowania społecznego w Polsce*, [w:] *Elementy nowego ładu*, H. Domański, A. Rychard (red.). PWN, Warszawa.
- Weber M., (1925), *Wirtschaft und Gesellschaft*, Verlag von J. C. B. Mohr, Tubingen.
- Welsch W., (1998), *Nasza postmodernistyczna moderna*, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Wesołowski W., (1966), *Klasy, warstwy i władza*, PWN, Warszawa.
- Wesołowski W., (1995), *Niszczanie i tworzenie interesów w procesie systemowej transformacji. Próba teoretycznego ujęcia*, „Kultura i Społeczeństwo”, nr 2.
- Wnuk-Lipiński E., (1996), *Demokratyczna rekonstrukcja. Z socjologii radykalnej zmiany społecznej*, PWN, Warszawa.
- Ziółkowski M., (1997), *O różnorodności teraźniejszości. Pomiędzy tradycją, spuścizną socjalizmu, nowoczesnością a ponowoczesnością*, „Kultura i Społeczeństwo”, nr 4.

Rafał Drozdowski, Marek Ziółkowski  
University of Adam Mickiewicz in Poznan

#### FUNCTIONING OF CULTURAL AND SOCIAL CAPITAL IN THE ERA OF PRAGMATIC SHIFT IN POLISH SOCIAL CONSCIOUSNESS

##### Summary

In the first part the authors discuss and propose a new interpretation of the concepts of cultural and social capital and the ways of their investment, maximization and conversion. In the next part, the uses of these two types of capital during the current systemic transformation in Poland are described, and main investment strategies aimed at creation, preservation and

multiplication of the already possessed capital are presented. These strategies are determined by (1) systemic, independent of any individual agency, change of value of some assets; (2) elongation of temporal perspective of individual actions; (3) pragmatic shift in Polish social consciousness; and (4) mimetic, imitative character of Polish systemic transformation. In today's Poland, both cultural and social capital are most frequently accumulated in order to be converted into material capital; in some cases, however, they become goals in themselves and are used as direct „markers” of the social position and prestige of those actors who not only possess these types of capital but also know how to use and display them.