

PRZEGLĄD

SOCJOLOGICZNY

„Pragniemy (...) zmanifestować, że pismo nie ma wyrażać poglądów jakiegoś «kierunku» czy «szkoły», lecz reprezentować polski ruch socjologiczny w ogóle”.

(Florian Znaniecki w liście do Ludwika Krzywickiego, w związku z przygotowaniem I tomu „Przeglądu Socjologicznego”, październik, 1929 r.)

PRZEGLĄD

SOCJOLOGICZNY

tom LXV/3

2016



ŁÓDZKIE TOWARZYSTWO NAUKOWE

ŁÓDZKIE TOWARZYSTWO NAUKOWE
90-505 Łódź, ul. M. Skłodowskiej-Curie 11
tel. (42) 665-54-59; fax: (42) 665-54-64
Sprzedaż wydawnictw: (42) 66-55-448, <http://sklep.ltn.lodz.pl>
<http://www.ltn.lodz.pl> e-mail: biuro@ltn.lodz.pl

REDAKCJA NACZELNA WYDAWNICTW
ŁÓDZKIEGO TOWARZYSTWA NAUKOWEGO
Krystyna Czyżewska, Edward Karasiński
W. Małgorzata Krajewska (redaktor naczelny), **Henryk Piekarski, Jan Szymczak**

RADA REDAKCYJNA
David Brown, Krzysztof Gorlach, Władysław Markiewicz, Harri Melin, Fritz Schütze
Kazimierz M. Słomczyński, Antoni Sulek, Piotr Sztompka, Lynda Walters
Włodzimierz Wesolowski, Włodzimierz Winclawski, Marek Ziółkowski

ZESPÓŁ REDAKCYJNY
Zbigniew Boksański, Marek Czyżewski – redaktor naczelny, **Agnieszka Golczyńska-Grondas**
Katarzyna Grzeszkiewicz-Radulska, Kaja Kaźmierska, Jolanta Kulpińska – z-ca red. naczelnego
Paweł Starosta, Wielisława Warzywoda-Kruszyńska

REDAKTORZY TOMU: **Jolanta Kulpińska, Katarzyna Grzeszkiewicz-Radulska**
SEKRETARZ REDAKCJI: **Iwona Kociemska**
REDAKTORZY JĘZYKOWI: **Agnieszka Śliz, James Hartzell**
REDAKTOR STATYSTYCZNY: **Maria Szymczak**

RECENZENCI ZEWNĘTRZNI
Ireneusz Białecki, Andrzej Boczkowski, Adam Czabański, Krzysztof Czekaj, Kazimierz Frieske
Wiesław Gumuła, Adrian Hatos, Małgorzata Jacyno, Iwona Jakubowska-Branicka
Krystyna Janicka, Katarzyna Kaniowska, Marek Krajewski, Mirosław Księżopolski
Andreas Langenohl, Peter Millward, John Moores, Janusz Mucha, Wojciech Pawlik
Włodzimierz Piątkowski, Andrzej Piotrowski, Andrzej Rychard, Andrzej Sadowski
Lynda Walters, Krzysztof Wielecki, Włodzimierz Winclawski, Kazimiera Wódc



Ministerstwo Nauki
i Szkolnictwa Wyższego

Przegląd Socjologiczny jest finansowany w ramach umowy 703/P-DUN/2016 ze środków
Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego przeznaczonych na działalność upowszechniającą naukę.
Druk sfinansowany przez Dziekana Wydziału Ekonomiczno-Socjologicznego Uniwersytetu Łódzkiego

Czasopismo jest indeksowane w bazach: CEJSH, CEEOL, EBSCOhost, Proquest ERIH Plus,
Copernicus i znajduje się na ministerialnej liście punktowanych czasopism naukowych.

Artykuły czasopisma w elektronicznej wersji są dostępne w bazach:
CEJSH, CEEOL, EBSCOhost, Proquest oraz na platformach: eNP i IBUK

Copyright by Łódzkie Towarzystwo Naukowe – Łódź 2016

ISSN 0033-2356

e-ISSN 2450-9351

Wydanie I, pierwotna wersja elektroniczna

Projekt okładki: Hanna Stańska

Opracowanie komputerowe: „PERFECT” Marek Szychowski, tel. 42 215-83-46

Druk: 2K, Łódź sp. z o.o., ul. Płocka 35/45, www.2k.com.pl, 2k@2k.com.pl

Nakład wersji drukowanej: 150 egz.

SPIS TREŚCI CONTENTS

Od redakcji 7

ARTYKULY

ARTICLES

Zbigniew Bokszański

Zmiana społeczna i jednostka we współczesności 9
Social change and the individual in contemporary society

Grażyna Skąpska

Rządy prawa a gospodarka: uwagi socjologa prawa 23
Rule of law and the economy. Reflections of a sociologist of law

Anna Lewicka-Strzałecka

Moralność finansowa konsumentów jako konstrukt teoretyczny
i jego empiryczna reprezentacja na przykładzie polskich konsumentów 41
*Consumer financial morality as a theoretical construct and its empirical
representation with regards to Polish consumers*

Jürgen Schraten

Credit as a source of debts and wealth 81
Kredyt jako źródło długów i dobrobytu

Bartosz Mika

Ekonomia uwagi – gospodarczy fundament społeczeństwa informacyjnego
widziany oczami sceptyka 111
*The attention economy – The economic basis for the information society;
A sceptic's point of view*

Dominik Antonowicz

Internacjonalizacja jako źródło legitymizacji reform szkolnictwa wyższego
w Polsce (2007–2012) 131
*Internationalization as a source of legitimacy for higher education reforms
in Poland (2007–2012)*

Katarzyna Andrejuk

- Awans społeczny kobiet w czasach PRL. Dynamika struktury i sprawczości.... 157
Social upward mobility of women in the People's Republic of Poland.
Dynamics of structure and agency

WOKÓŁ KSIĄŻEK

ABOUT BOOKS

- Zbigniew Małysz – „Klasa” bez ram. O prekarności i prekariacie. Esej o książce
 Jarosława Urbańskiego, *Prekariat i nowa walka klas. Przeobrażenia
 współczesnej klasy pracowniczej i jej form walki*, Warszawa: Instytut
 Wydawniczy Książka i Prasa 2014 181
- Jarosław Urbański – Odpowiedź Zbigniewowi Małyszowi 196

RECENZJA

REVIEW

- Göran Therborn, *Nierówność, która zabija. Jak globalny wzrost nierówności
 niszczy życie milionów i jak z tym walczyć*, Warszawa: Wydawnictwo
 Naukowe PWN 2015 – rec. Patrycja Chrzanowska 201

KRONIKA

CHRONICLE

- Anna Kubiak, Ilona Przybyłowska, Włodzimierz A. Rostocki
 Krystyna Lutyńska – Wspomnienie 209

OD REDAKCJI

Uwadze Czytelników poddajemy kolejny zeszyt „Przeglądu Socjologicznego”, tym razem poświęcony problematyce transformacji systemowej, ze szczególnym uwzględnieniem związków między zagadnieniami socjologicznymi i ekonomicznymi. W ten sposób chcemy nawiązać do jubileuszu 50-lecia Wydziału Ekonomicznego-Socjologicznego Uniwersytetu Łódzkiego.

Rozważania Zbigniewa Bokszańskiego mają charakter ogólniejszy i dotyczą kierunków przemian statusu jednostki we współczesności. Grażyna Skąpska podejmuje analizę realizacji zasady rządów prawa oraz nieformalnych ram funkcjonowania gospodarki wolnorynkowej w Polsce. Socjologiczne spojrzenie na patologie w sferze rynku i gospodarki prezentuje także Anna Lewicka-Strzałecka, która bada moralność finansową polskich konsumentów. Socjologiczną perspektywę patrzenia na zaciąganie kredytów konsumenckich przedstawia Jürgen Schraten, formułując wnioski odnoszące się do społeczeństwa niemieckiego i polskiego. Z kolei tekst Bartosza Miki jest krytyczną analizą nowej koncepcji teoretycznej, jaką jest ekonomia uwagi.

W tomie podjęty jest także wątek przemian w szkolnictwie wyższym – zajmuje się nim Dominik Antonowicz, który analizuje źródła legitymizacji reformy przeprowadzonej w polskim szkolnictwie wyższym w latach 2007–2012.

W ramę transformacji systemowej wpisuje się także tekst Katarzyny Andrejuk, który porusza zagadnienia z obszaru tematyki kobiecej. Autorka analizuje w nim narracje biograficzne kobiet opisujące doświadczenie awansu społecznego w okresie PRL.

Dyskusję nad książkami zogniskowaliśmy wokół pozycji wydawniczych, które podejmują niezwykle ważną obecnie kwestię nierówności społecznych. W dziale „Wokół książek” publikujemy polemikę Zbigniewa Małysha z książką Jarosława Urbańskiego pt. *Prekariat i nowa walka klas* oraz odpowiedź autora książki. Patrycja Chrzanowska recenzuje z kolei niedawno u nas wydaną książkę Görana Therborna pt. *Nierówność, która zabija*.

Tom zamykamy wspomnieniem o Profesor Krystynie Lutyńskiej – wieloletniej członkini redakcji „Przeglądu Socjologicznego”, która zmarła we wrześniu tego roku.

ZBIGNIEW BOKSZAŃSKI
Uniwersytet Łódzki*

ZMIANA SPOŁECZNA I JEDNOSTKA WE WSPÓŁCZESNOŚCI

Streszczenie

Z wielu powodów zmiana społeczna jest jednym z najważniejszych, lecz także wewnętrznie zróżnicowanych obszarów badań w socjologii współczesnej. Uzasadnione wydaje się w związku z tym przyjęcie założenia, że na tę szeroką dziedzinę badań składają się trzy nurty poszukiwań. Pierwszy z nich dotyczy strukturalnych determinant zmiany społecznej. Drugi koncentruje się wokół mechanizmów samej zmiany. Natomiast trzeci zajmuje się rezultatami lub efektami zmiany społecznej.

Analiza prezentowana w artykule koncentruje się wokół rezultatów zmiany społecznej, które traktowane są jako istotne czynniki kształtujące status i egzystencjalną sytuację jednostki w ciągu ostatnich dekad.

Teoretyczne i metodologiczne zróżnicowanie studiów nad rezultatami zmian społecznych powoduje, że w analizie uwzględnione zostają wnioski płynące z trzech perspektyw badawczych.

Pierwsza z nich, związana ze studiami R. Ingleharta i zespołu World Values Survey, wskazuje na zasadniczą zmianę systemu wartości młodszych generacji.

Druga z perspektyw rozwijana głównie przez A. Giddensa i U. Becka bada konsekwencje procesów tzw. „radikalizacji nowoczesności”.

W centrum trzeciej perspektywy znajduje się teza głosząca, że społeczeństwa Zachodu wkroczyły w okres głębokich i gwałtownych społecznych oraz ekonomicznych transformacji. Transformacje te – utrzymują rzecznicy tej orientacji badawczej – doprowadzą w nieodległej przyszłości do „końca świata, który znamy”, jak wyraził to I. Wallerstein w tytule swojej książki.

* Prof. dr hab., Instytut Socjologii, Katedra Socjologii Kultury; e-mail: zboksz@uni.lodz.pl

Słowa kluczowe: zmiana społeczna, postmodernizacja, indywidualizm, radykalizacja nowoczesności, społeczeństwo ryzyka, globalizacja, współczesny kapitalizm

Problematyka zmiany społecznej znajduje się bez wątpienia wśród zagadnień stanowiących przedmiot szczególnego zainteresowania socjologów. Dzieje się tak z co najmniej dwóch powodów. Po pierwsze, zmiana społeczna, a ściślej niepokoje i obawy z nią związane w początkach XIX wieku były głównym czynnikiem powołującym do życia, czy wręcz konstytuującym, tę dyscyplinę oraz kształtującym jej podstawowe pojęcia i obszary badań. I z tej racji zmiana społeczna na trwałe wpisana jest w nurt prac badawczych socjologów. Po wtóre, i to jest równie istotnym powodem, współczesność dostarcza szczególnie wielu argumentów przemawiających za umieszczeniem zmiany społecznej na czołowym miejscu wśród priorytetów badawczych socjologii. Skłania do tego zarówno wielość czynników wiodących do zmian społecznych, jak i ich intensywność i rozległość. Warto podkreślić także, że od połowy XX wieku w badaniach empirycznych i w refleksji teoretycznej zaczęto wyraźniej zwracać uwagę nie tylko na szybkość, z jaką pojawiają się coraz to nowe zjawiska w życiu społecznym, lecz także na brak kontroli nad nimi i rosnące zaniepokojenie wieloma ich konsekwencjami demograficznymi, ekonomicznymi i politycznymi. Wymieńmy tak znaczące procesy, jak starzenie się europejskich populacji, następstwa zmian w sferze zatrudnienia i form pracy, przemiany struktury społecznej i rosnące stopy zachowań patologicznych, wydatne osłabienie tradycyjnych sposobów funkcjonowania kontroli społecznej, rosnący brak akceptacji dla instytucji politycznych czy postępująca laicyzacja, skłaniająca kościoły do podejmowania trudów nowej ewangelizacji [por. Fukuyama 2000].

Te względnie łatwo obserwowalne następstwa procesu intensyfikacji zmian społecznych we współczesności, pojawiające się na „poziomie makro”, dokumentują wyniki licznych studiów empirycznych. Towarzyszą im także różnorodne analizy konsekwencji zmian społecznych występujących na „poziomie mikro”, a więc w sferze grup pierwotnych i biografii indywidualnych, przekładające się np. na kształtowanie odmiennych niż dotąd „strategii życiowych”, a skutkujące przemianami form życia rodzinnego czy ewoluowaniem w trudno przewidywalnym kierunku instytucji małżeństwa. Kumulujące się w związku z tym zmiany wielości indywidualnych rozstrzygnięć w sferze wyborów normatywnych, stosunku do instytucjonalnych regulacji życia społecznego i deklarowanych preferencji światopoglądowych zmieniają w efekcie zarówno status jednostki *vis a vis* zbio-

rowości, jak i znaczące właściwości jej egzystencji w społeczeństwach Zachodu na przełomie XX i XXI wieku. Pojęcia przydatne dla tego kierunku analiz proponuje m.in. Jean-Claude Kaufmann [Kaufmann 2004]. Kwestie te zakreślają krąg zagadnień, którymi zajmiemy się w dalszej części artykułu. Wielość publikacji i różnorodność problematyki badawczej dotyczącej procesów zmian społecznych powoduje, iż zamierzamy przedstawić przede wszystkim główne – naszym zdaniem – kierunki przemian statusu jednostki we współczesności, rezygnując ze szczegółowych odwołań do analiz empirycznych.

JEDNOSTKA A ZMIANA SPOŁECZNA – MODELE ANALIZ

Powiedzmy jednak najpierw, że w najczęściej spotykanych ujęciach zmiana społeczna to wszelka istotna zmiana struktur społecznych, norm i zwyczajów, instytucji społecznych, ról społecznych, a także wartości wyznaczających ludzkie działania, plany życiowe i światopoglądy [por. Sztompka 2005: 24]. Sądzymy, iż w socjologii ostatnich dekad odpowiedzi ważne dla pytań o zmiany statusu jednostki i podstawowych właściwości jej społecznej egzystencji pojawiają się na gruncie trzech różnych orientacji teoretycznych. Nie wydaje się, aby ta różnorodność podejść była zbędna. Przeciwnie – wiele przemawia za tym, że każda z tych trzech orientacji może być pojmowana jako znacząca, odmienna perspektywa badawcza umożliwiająca dostrzeżenie nowych, nie postrzeganych z innych punktów widzenia, uwarunkowań i skutków procesów zmian społecznych. Zgodnie z tym przekonaniem będziemy poszukiwali odpowiedzi na interesujące nas pytania, kolejno na gruncie każdej ze wspomnianych, odmiennych perspektyw badawczych. Przedtem krótko o tym, czym są wspomniane trzy perspektywy właściwe socjologicznym analizom procesów zmiany społecznej we współczesności i czym różnią się właściwe im punkty widzenia.

Pierwszej z tych perspektyw nadajmy miano modelu *ewolucjonistycznego*, gdyż odwołuje się ona do klasycznych tez sformułowanych najwcześniej w ewolucjonizmie. Model ten jest bowiem po pierwsze, ukierunkowany na analizowanie wpływu czynnika sprawczego w postaci rozwoju gospodarczego determinującego proces zmiany społecznej. Po drugie, jest mu właściwe myślenie kategoriami stadiów rozwojowych i zarysowanie w związku z tym ogólnego, czy uniwersalnie stosowalnego, schematu rozwoju, umożliwiającego określenie stopnia czy poziomu zaawansowania cywilizacyjnego każdego badanego społeczeństwa i odpowiadających mu instytucji, wartości i sposobów życia. Na gruncie współczesnej socjologii najbardziej empirycznie ugruntowaną wersję tego modelu reprezentuje Ronald Inglehart i kierowany przez niego, imponujący swoim za-

kresem, praktycznie ogólnoswiatowy – w ostatnich latach – program badawczy *World Values Survey* realizowany w kolejnych „falach” od lat 80. XX wieku [Inglehart 1977, 1990, 1997, 2003]. Centralnym punktem tego programu jest analiza skutków postępującego procesu „modernizacji”, pojmowanego jako transformacja postaw i systemów wartości w kilkudziesięciu (a ostatnio ponad stu) krajach na wszystkich kontynentach w związku z rozwojem gospodarczym i poziomem życia ich obywateli. Zebrany obszerny materiał empiryczny wskazuje, że rozwój cywilizacyjny i rosnący dobrobyt ekonomiczny – o ile są stabilne i długotrwałe – transformują wartości jednostek i społeczeństw w sposób w dużym stopniu przewidywalny. A tej przewidywalności i podobieństwa drogi rozwoju nie przekreślają odrębności historyczne, polityczne i kulturowe poszczególnych społeczeństw.

Drugi z tych modeli – nazwijmy go, sięgając do prac A. Giddensa, modelem *radykalizacji nowoczesności* – służy do realizacji innych celów poznawczych. Model ten – odnoszony głównie do krajów Zachodu – wspiera się na założeniu, że ramy współczesności wyznacza złożony system dynamicznych relacji społeczno-gospodarczo-kulturowych nazywany nowoczesnością. Nowoczesność w tym ujęciu to ten sposób prowadzenia i organizacji życia społecznego, którego początki pojawiły się w Europie w XVIII wieku. Zasadnicze cechy nowoczesności – zdaniem wielu autorów – opisują takie właściwości, jak: racjonalność, indywidualizm, wzrost znaczenia nauki i rozwój techniki, sekularyzacja, gospodarka rynkowa i wolny rynek, złożoność struktur społecznych, upadek tradycyjnych autorytetów, rozwój systemów biurokratycznych [Sztompka 2002: 558–567]. Kierunek analiz współczesności natomiast wyznacza teza, iż – jak twierdzi Giddens – współczesność to epoka, w której cechy nowoczesności ulegają większemu niż dotychczas wyostreniu i obligatoryjności [Giddens 2008: 2]. Innymi słowy, badając współczesność, powinniśmy dostrzegać w niej swoistą determinantę zmiany społecznej w postaci głęboko sięgającej w życie ludzi tendencji do radykalizacji czy maksymalizacji cech nowoczesności. Dodajmy, tendencji wynikającej z dynamiki nowoczesności jako systemu społeczno-kulturowego. Warto wspomnieć przy tym, że J. Schumpeter pisał kiedyś, iż kapitalizm – tak ściśle związany z nowoczesnością – jest w istocie formą zmiany gospodarczej i nigdy nie może mieć charakteru stacjonarnego [Schumpeter 1995: 101].

Trzeci z modeli analiz zmiany społecznej – dla wyraźniejszego wskazania na jego kluczową właściwość – nazwijmy *modelem socjologicznej eschatologii*. Eschatologia to – jak wiadomo – w doktrynach religijnych wiedza o końcu i rzeczach ostatecznych. Przekonanie o potrzebie analiz zjawisk ludzkiego świata w kategoriach, oczywiście nie końca świata, ale końca pewnej epoki

dostrzeżemy bez trudu w pracach wielu autorów. A znaczenie tego przekonania podkreślają nawet tytuły prac. F. Fukuyama przekonywał nas o końcu historii; jest także autorem książki *Koniec człowieka* [Fukuyama 1996, 2004]. Jeremy Rifkin opublikował *Koniec pracy*, a Manuel Castells *Koniec Tysiąclecia* [Rifkin 2001; Castells 2009]. Immanuel Wallerstein jeszcze jako prezydent Światowego Stowarzyszenia Socjologicznego wydał wpływową i zdumiewającą przenikliwością prognoz książkę *Koniec świata jaki znamy* [Wallerstein 2004]. Rzecz zresztą nie w tytułach. W tym modelu analiz zmiany społecznej dominuje perspektywa śledzenia skutków postępującego w gwałtowny sposób załamania dominujących i trwających do niedawna zasad ładu społecznego i struktur instytucjonalnych. Różnorodność czynników wiodących do tego załamania i jego w części już realizujący się proces ma zmienić dość gruntownie sytuację jednostki i wzory jej relacji ze światem społecznym.

Te zwięźle przedstawione modele współczesnych socjologicznych analiz zmiany społecznej wyznaczają równocześnie porządek dalszej części artykułu. Będziemy bowiem starali się, sięgając do dorobku powstałego na gruncie każdego z tych modeli, przedstawić najbardziej znaczące odpowiedzi na sygnalizowane wcześniej pytania o status jednostki i podstawowe właściwości jej egzystencji na przełomie XX i XXI wieku.

MODEL EWOLUCJONISTYCZNY – INDYWIDUALIZACJA JEDNOSTKI

Rozpocznijmy zatem od *modelu ewolucjonistycznego* i wniosków płynących z badań międzynarodowego zespołu pracującego pod kierunkiem RONALDA INGLEHARTA. Już w latach 70. XX wieku dostrzeżono, że wartości młodszych pokoleń krajów Zachodu, wychowywanych w czasach dobrobytu ekonomicznego, dość istotnie różnią się od wartości pokoleń ich rodziców i dziadków wychowanych w czasach niepewności ekonomicznej i bytowej. Zaobserwowane różnice były na tyle doniosłe, systematyczne i powszechne, że sformułowano tezę o dokonującej się przemianie wartości. Przemianę tę nazwano nawet „the silent revolution” [Inglehart 1977]. Jednym z powodów odniesień do pojęcia rewolucji były wydarzenia przełomu lat 60. i 70. na kampusach uniwersyteckich w wielu krajach Zachodu. Kolejne fale badań w kilkunastu krajach wskazywały, że w pokoleniach wychowywanych po II wojnie światowej w warunkach kształtującego się dynamicznie „welfare state” stopniowo zaczęły narastać, a w końcu przeważać wartości zasadniczo różne od tych, jakie dominowały w pokoleniach starszych. Były to wartości nazwane przez Ingleharta wartościami „postmaterialistycznymi”.

mi”. Wartości te nie były związane z przetrwaniem i priorytetami materialnymi w życiu jednostek, a z celami i preferencjami pozaekonomicznymi, takimi jak swoboda wypowiedzi, chęć nieskrępowanego wpływu na własny los, otwartość na nowe idee, tolerancja wobec wszelkich mniejszości, przekonanie o braku absolutnych kryteriów dobra i zła czy równouprawnienie płci, by wskazać tylko na najważniejsze spośród nich.

Wyrazistość obserwowanych zmian i rozległe zasoby dostępnych danych empirycznych skłoniły badaczy do stworzenia teorii umożliwiającej ich wyjaśnienie. Ta rozbudowana teoria zakłada przede wszystkim, że indywidualne priorytety i strategie biograficzne jednostek odzwierciedlają w istocie taką oto znaną w ekonomii zależność: dąży się i przywiązuje największą wartość do tych dóbr, które są rzadkie, których podaż jest ograniczona [Inglehart 1997: 33].

Systemy gospodarcze krajów Zachodu pozwalały osiągać na masową skalę szczybel dobrobytu, który nie miał precedensu w ludzkiej historii (wzrost realnych dochodów *per capita* i nieprzerwany, pokaźny wzrost gospodarczy w ciągu ponad trzech dekad). Z racji swej dostępności – w potocznych ocenach – na znaczeniu straciły dobra czysto materialne, zapewniające przetrwanie. Otwarta została przestrzeń osiągnięcia „wartości postmaterialistycznych”.

Powstawanie społeczeństwa przemysłowego charakteryzowało się zachowywaniem z przeszłości i tworzeniem struktur, a więc instytucji, wartości i norm umożliwiających maksymalizację wzrostu ekonomicznego. Istotnym czynnikiem strukturotwórczym była praca. To ona decydowała o zasobności materialnej jednostki i jej poczuciu własnej wartości. Wyznaczała repertuar obowiązujących potocznych kategorii poznawczych i oceniających niezbędnych dla życia zbiorowego. Działo się tak, gdyż „...miejsce pracy dawało najwięcej sposobności do nabywania umiejętności społecznych i «socjalizacji» jednostki. To właśnie tam wpajano jej cnoty posłuszeństwa i szacunku dla autorytetu, nawyki samodyscypliny i normy właściwego zachowania... Innymi słowy, miejsce pracy stanowiło najważniejszy grunt dla wdrażania postaw i ćwiczenia zachowań, stosownych do hierarchicznie zróżnicowanych norm kapitalistycznego społeczeństwa” [Bauman 1995: 88].

Wartości postmaterialistyczne oznaczają ruch w innym kierunku, a mianowicie dążenie do maksymalizacji poczucia „well-being” poprzez zmiany dokonujące się w stylach życia. Wymagało to i wymaga zakwestionowania bądź odrzucenia szeregu struktur właściwych społeczeństwu przemysłowemu powstałych w procesie modernizacji. Wymieńmy tutaj: przemiany rodziny i relacji między płciami, zmianę pozycji kobiet, sposoby pojmowania celów aktywności politycznej, formy aktywności zawodowej czy moc obowiązujących norm moralnych wspieranych autorytetami religijnymi. To stanowiło, i w większości krajów stanowi, podłoże

szeregu konfliktów, napięć i stanów dezorientacji pojawiających się we współczesności zarówno w życiu jednostek, zbiorowości, jak i w sferze instytucjonalnej, np. w legislacji. Warto w tym kontekście przytoczyć opinię Marcela Gaucheta, wskazującego, że w dekadzie 1965–75 we Francji zmieniono jedną trzecią kodeksu cywilnego, aby go dostosować do postępów procesu indywidualizacji, zwłaszcza w kontekście dezinstytucjonalizacji rodziny i przypisania jednostce i jej interesom dominującej pozycji [Gauchet 2002: 43]. W ten między innymi sposób usuwano przeszkody na drodze wiodącej ku orientacjom normatywnym, które waloryzowały podążanie w życiu za własnymi pragnieniami i kierowanie się ocenami i normami, których uzasadnienia poszukiwało się we własnych przekonaniach, wolnych od zewnętrznych wpływów. Tak więc w perspektywie prezentowanego modelu ewolucjonistycznego kultura, ku której zmierzają społeczeństwa, jeśli doświadczają trwającego przez długi czas rozwoju ekonomicznego i cywilizacyjnego, jest kulturą coraz bardziej indywidualistyczną. Jednostka, jeśli jest niezależna bytowo od swojej rodziny pochodzenia, jeśli nie jest ograniczona w swych życiowych wyborach przez presję społeczną otoczenia, staje się bardziej autonomiczna w swoich postawach i wartościach. Kultura tworzona przez takie jednostki jest indywidualistyczna – sprzyja jednostkowej niezależności, a indywidualną wolność wyboru przedkłada nad podporządkowanie zewnętrznym normom grupowym [por. Zdziech 2010: 74].

MODEL RADYKALIZACJI NOWOCZESNOŚCI – RACJONALNOŚĆ, NIEPEWNOŚĆ I RYZYKO W BIOGRAFII JEDNOSTKI

Przejdźmy do drugiej z kolei perspektywy, której patronuje model *radikalizacji nowoczesności*. Podstawową czy wiodącą zasadą nowoczesności – o czym przekonywał Max Weber – jest racjonalność. Przyjrzyjmy się, jak właściwa nowoczesności tendencja do intensyfikacji i poszerzania zakresu racjonalności, jako czynnika organizującego struktury instytucjonalne i ludzkie działania, wpływa na sytuację jednostki we współczesności.

Rozpocznijmy od powszechnie dostrzegalnej obecności ekspertów i systemów eksperckich w życiu jednostek. Systemy eksperckie, celowo skonstruowane systemy wiedzy, w coraz to większym stopniu organizują znaczne obszary naszego otoczenia społecznego i materialnego, włączając w to nasze własne organizmy. Jako przykłady wystarczy wymienić: dążenia do zapobiegania chorobie niedokrwiennej serca, kształtowanie asertywności czy umiejętność sprawowania opieki nad niemowlęciem, która w ciągu kilku ostatnich dekad przeszła prawdziwą rewolucję i w bardzo poważnym stopniu została oddalona od wpływu lokalnych tradycji, a podporządkowana zasadom i regulacjom eksperckim.

Rosnąca obecność systemów eksperckich w codzienności prowadzi do co najmniej dwóch istotnych konsekwencji. Jedną z nich stanowi wyraźne osłabienie bądź nawet eliminacja więzi jednostki z lokalnymi kontekstami i włączenie jej w sferę zależności od odległych, niekiedy trudnych do lokalizacji determinant. Ta sytuacja stawia jednostkę wobec nowej sytuacji kształtowania poczucia zaufania i związanych z tym procedur.

Drugą z tych konsekwencji to rozwijające się poczucie „utraty kompetencji” (*deskilling*) przez ludzi. Poczucie to, dotyczące coraz to nowych obszarów potoczności: wychowywania dzieci, kształtowania własnych strategii zawodowych, życia seksualnego, sposobów odżywiania się, dbałości o własny organizm, kształtowania pożądanych cech osobowości itp., wywiera swoisty, alienujący wpływ na jednostkę, przyczyniając się do konieczności uporania się z poczuciem utraty kompetencji w wielu nawet osobistych decyzjach. Zapotrzebowanie na różnorodne porady, a także na coachów, mentorów i innych doradców jest tego wymownym przykładem.

Funkcje pełnione przez systemy eksperckie skłaniają do uważniejszego przyjrzenia się także roli nauki w procesie zmiany społecznej. Otóż nauka nie jest tylko podstawą dla interwencji ekspertów. Cytowany już A. Giddens mówi o tzw. refleksywności późnej nowoczesności [Giddens 2008: 26]. Najogólniej rzecz ujmując, zdaniem tego autora nauki społeczne, w tym socjologia, nie tylko realizują proces poznawania świata społecznego, ale także ten świat współtworzą. Współtworzą poprzez przenoszenie elementów dyskursu naukowego do świadomości jednostek, których działania i ich efekty mają badać. Jakże inaczej wyglądałyby współczesne małżeństwo i rodzina, gdyby nie zostały gruntownie „psychologizowane” i „socjologizowane”, gdybyśmy nie wiedzieli, np. że istnieją matki „nadopiekuńcze” czy „matki toksyczne” oraz dzieci obciążone syndromem ADHD, których ojcowie mogą być dotknięci „wypaleniem zawodowym” bądź przeżywać „kryzys wieku średniego”.

Radykalizacja nowoczesności przynosi jeszcze inną istotną zmianę w jednostkowej egzystencji. Z biografii jednostek stopniowej eliminacji ulegają koncepcje *Losu* i *Przeznaczenia*. W społeczeństwach przednowoczesnych świat postrzegany był jako układ posiadający wewnętrzną logikę i ład, wiążący życie jednostki z prawidłowościami kosmicznymi. W nowoczesności uważa się, że świat to wir zdarzeń, w którym jedynymi porządkującymi go czynnikami są prawa natury oraz ludzie. A z tymi czynnikami związane jest myślenie kategoriami *Szans* i *Ryzyka*. Tak więc pojęcie ryzyka staje się kluczową koncepcją w sytuacji otwartej i problematycznej przyszłości, przed którą stoi jednostka. Przyszłość

jako sekwencja zdarzeń i stanów opisana w kategoriach szansy i ryzyka ulega transformacji w rodzaj nowego terytorium, które nadaje się do „skolonizowania”.

Dąży się zatem do „kolonizacji” tej przyszłości, do jej „zdobycia”, np. podejmując działania zabezpieczające projektowane rezultaty na drodze ubezpieczenia (np. finansowego), stosując kalkulację ryzyka, czyli szacując szanse pojawienia się różnego rodzaju zdarzeń. Dotyczy to także struktur organizacyjnych. Przykładem mogą być rynki giełdowe, które czynnie wykorzystują ryzyko do „wytwarzania przyszłości”, która jest następnie na różne sposoby „kolonizowana”.

Jak widzimy, w radykalizującej się nowoczesności „Myślenie w kategoriach ryzyka okazuje się raczej nieuniknione. Większość ludzi ma także świadomość ryzyka, jakie wiąże się z odrzuceniem takiego myślenia, nawet jeżeli woli je zlekceważyć. W naładowanych refleksyjnością warunkach rozwiniętej nowoczesności życie na «automatycznym pilocie» staje się coraz trudniejsze i coraz trudniej ochronić określony styl życia, choćby był silnie obwarowany, przed uogólnioną atmosferą ryzyka” [Giddens 2001: 173].

MODEL SOCJOLOGICZNEJ ESCHATOLOGII – JEDNOSTKA A UPADAJĄCE STRUKTURY

Przejdźmy na koniec do implikacji modelu analiz zmiany społecznej, który nazwaliśmy modelem *socjologicznej eschatologii*. Wymienieni wcześniej autorzy – wiązani z tą perspektywą – dość zgodnie wyrażają przekonanie, że już prawie nic nie będzie takie jak kiedyś, a najgłębsze zmiany jakościowe są prawdopodobnie jeszcze przed nami. Natomiast to, czego doświadczył świat w latach 90. i na przełomie wieków można uznać zaaledwie za wstęp do czekających nas w kilku kolejnych dekadach XXI wieku dalszych przełomów o charakterze jakościowym, które zasadniczo odmienią dzisiejszy horyzont wyobraźni. Argumenty przemawiające za taką perspektywą dadzą się sprowadzić do dwóch zasadniczych tez. Pierwsza z nich skłania do wiązania końca epoki z następstwami rewolucji technologicznej i globalizacji. Natomiast druga przyczyn tego końca dopatruje się w nierozwiązywalnych problemach współczesnego kapitalizmu.

Jeżeli przyjmiemy, że najistotniejszą właściwością definicyjną kapitalizmu jest priorytet nieustannej akumulacji kapitału, dostrzec musimy serię procesów, które podważają podstawowe struktury gospodarki kapitalistycznej i tworzą sytuację wymuszającą wstąpienie w czyściec, a zdaniem niektórych nawet „piekło” tzw. „międzyepoki” [Wnuk-Lipiński 2003]. Wskazuje się w związku z tym na deruralizację wielu społeczeństw, a co się z tym wiąże – na znaczące ograniczenie, bądź nawet wyczerpanie, zasobów taniej siły roboczej. Dostrzega się znaczące

ograniczenie eksternalizacji kosztów wytwarzania skutkujące podniesieniem kosztów produkcji. Zwraca się także uwagę na konsekwencje demokratyzacji i wychodzenia naprzeciw obecnym oczekiwaniom znacznej części współczesnych społeczeństw co do wydatków w sferze publicznej (edukacja, zdrowie etc.). Krótko mówiąc, wszyscy chcą, aby państwa wydawały więcej, żądając równocześnie niższych podatków, co przekłada się na problem znany jako „kryzys finansów państwa” [Attali 2010].

Czym charakteryzują się zmiany statusu i społecznych losów jednostki rozpatrywane z tej perspektywy? Liczne nowe, przełomowe technologie i będące ich ucieleśnieniem tzw. społeczeństwo sieciowe przyczyniły się łącznie do postępów globalizacji. W jej wyniku zarówno jednostki, jak i zbiorowości żyją w poczuciu swoistego rozdwojenia. Z jednej strony istnieje coraz mniej znacząca lokalność, której znaczenie ogranicza sieć rozumiana jako globalna przestrzeń, marginalizująca to, co lokalne i narzucająca trudne do akceptacji powiązania przyczynowo-skutkowe w świecie ludzkim. Tak więc przetrwanie kopalni węgla na polskim Śląsku zależy nie tylko od wydajności pracowników, ale także od technologii eksploatacji złóż węgla w Australii i portfela zamówień chińskich stoczni oraz cen rosyjskiego gazu.

Nie sposób nie wspomnieć w tym kontekście o redukcji czy postępującej marginalizacji wpływu państwa narodowego. Jest ona widowym i głęboko odczuwanym przez wielu ludzi faktem unieważniania tego, co realne i lokalne na rzecz tego, co wirtualne dalekie i globalne. Dla zwykłych ludzi największym i najbardziej bezpośrednim skutkiem znaczącego słabnięcia państwa narodowego jest lęk – lęk o środki do życia, o osobiste bezpieczeństwo, o przyszłość swoją i swoich dzieci. Słabnąca rola państwa otwiera bowiem kapitałowi szansę uwolnienia rynku. Uwolnienia nie tylko od państwa, ale i od wszystkich instytucji i organizacji chroniących kompromis społeczny na poziomie państwa. Jak długo nie powstaną jakieś nowe mechanizmy (być może na poziomie ponadpaństwowym), wymuszające kompromis, tak długo będzie groził poważny konflikt desperowanych, a w części osamotnionych pracobiorców i posiadających przewagę globalnych pracodawców. Konflikt ten w postaci utajonej będzie deformował reguły gry politycznej i instytucje wyborów i referendum [Wallerstein 2004].

Kolejna kwestia podkreślana przez rzeczników „perspektywy eschatologicznej” to ogromne transformacje w obszarach struktury społecznej i ładu instytucjonalnego. Struktura klasowo-warstwowa oparta na osi równowagi stosunków między pracodawcami i pracobiorcami przechodzi do historii. Komputeryzacja, miniaturyzacja i automatyzacja sprawiły, że pracodawcy przestali być w takim stopniu jak dotąd zależni od pracobiorców. Równowaga tych relacji zakorze-

niona w ładzie społecznym opartym na zasadach demokratyczno-liberalnych oraz logice państwa dobrobytu jest już poważnie zaburzona. Gdy mówimy, że pozycja pracobiorców słabnie, to musimy pamiętać, iż proces ten dotyczy także ogromnej części tzw. klasy średniej. Jest to niebezpieczne, gdyż uważa się ją często za czynnik stabilizujący demokrację.

Przemiany form pracy i związanych z nią struktur oraz ciągła „wędrówka czynników produkcji” po całym globie to nieuchronne, wymuszone zmiany stylu i poziomu życia, a także mniej lub bardziej trwała deklasacja niemałych segmentów struktury społecznej. Prowadzi to do braku akceptacji dla wielu zjawisk współczesności, w tym zwłaszcza dla procesu globalizacji i jego przejawów. Towarzyszą temu nierzadko skłonności do odrzucania wielu wartości ładu demokratyczno-liberalnego i sympatyzowania z różnymi współczesnymi odmianami ekstremizmów.

Załamywanie się starych struktur społecznych prowadzi do mniej lub bardziej trwałej postaci życia zbiorowego, której nadać można miano masy społecznej. Liczne populacje i zbiorowości nie posiadają współcześnie cech społeczeństwa lub posiadają je w stopniu osłabionym. Do tych ginących cech zaliczyć można trwalsze więzi, uzasadnione i realne interesy, wartości, gotowość do podlegania mechanizmom kontroli społecznej itp. Oznacza to słabnięcie więzi i norm oraz następstwa w postaci wzrostu natężenia występowania zjawisk dezorganizacji społecznej. Tę stronę procesu współczesnej zmiany społecznej dobrze dokumentuje praca Fukuyamy *Wielki wstrząs* [Fukuyama 2000].

Mamy wreszcie do czynienia – jak wskazuje Wallerstein – z upadkiem Starej Lewicy i ten upadek nie jest sukcesem kapitalizmu, ale poważnym dla niego zagrożeniem. Tradycyjna Lewica uzasadniała – a było to istotne dla kształtowania indywidualnych biografii – wiarę w przyszłość, potrzebę cierpliwości i swoisty optymizm. Z tego płynęła zdolność do kanalizowania tendencji rewindykacyjnych i wiara w zdolne do reform państwo. Natura nie znosi próżni; dostrzegamy sygnały, iż zejście ze sceny tradycyjnej lewicy otwiera drogę dla różnych niekonwencjonalnych postaci aktywności politycznej w tym tzw. nowych ruchów społecznych o trudnych do przewidzenia celach i sposobach działania [Wallerstein 2004: 166].

KONKLUZJE

Zatem, jakie główne tendencje kształtujące status jednostki i ogólne ramy jej egzystencji dostrzegamy w procesach zmian społecznych we współczesności?

Wskazać należy najpierw na wydatne poszerzenie obszaru swobodnego kształtowania przez jednostkę zarówno sposobu życia, jak i wartości i przekonań

światopoglądowych. Proces ten, pokrywający się w znacznej mierze z rosnącym indywidualizmem, dokumentują m.in. liczne prace badaczy uczestniczących we wspomnianym już projekcie *World Values Survey*. Studia te wskazują, że trwały wzrost gospodarczy tworzy warunki do przejścia od wartości nakazujących samodyscyplinę, ograniczenie dążeń hedonistycznych i konformizm wobec norm własnej zbiorowości do pluralizmu orientacji normatywnych, ukształtowania się postawy permissywności wobec odstępstw od regulacji społecznych i otwartości na nowe zrywające z tradycją idee w wielu dziedzinach życia.

Po wtóre, podkreślić należy utratę znaczenia lokalności w doświadczaniu świata przez ludzi. Przez długie stulecia to konkretne miejsce, a więc lokalne „tu i teraz” określało jednostki. Współczesność to epoka abstrakcyjnej, rozległej „przestrzeni”, po raz pierwszy w historii z nielokalnym adresem jednostki w postaci adresu mailowego. To marginalizacja lokalnych wpływów, oddziaływań i autorytetów. To wymuszone wejście w nieprzewidywalny świat nieznanymi determinacjami i płynące stąd wielorakie konsekwencje, głównie w postaci poczucia utraty kompetencji w odniesieniu do wielu osobistych decyzji oraz nieodwołalna konieczność myślenia w kategoriach szans i ryzyka o własnej biografii i przyszłości jako „terenie do skolonizowania”.

I trzecia, rozległa grupa tendencji wynikająca z załamywania się starych struktur tworzących ramy uczestnictwa jednostek w życiu społecznym, gospodarce i polityce. Wskazać należy najpierw na konsekwencje zarówno różnorodności, jak i przejściowości czy tymczasowości wzorów kulturowych w wielu dziedzinach życia. Sprzyja to słabnięciu kontroli nad jednostką w obrębie organizacji i zbiorowości sprawujących dotąd władzę nad swymi uczestnikami. Mówiąc metaforycznie, dawniej społeczeństwo, czyli zbiór kulturowych nakazów i standardów, istniało *w jednostce*. Dzisiaj społeczeństwo istnieje *poza jednostką*. Znaczy to tyle, że jest zbiorem różnorodnych, niespójnych wzorów i norm pozostających do wyboru jednostki. Ten kierunek zmian potwierdza nieokiełznany przyrost norm prawnych – coś musi jednak zapewnić regulacje i przewidywalność ludzkich zachowań. Problem pozostawiania społeczeństwa *poza jednostką* posiada swój nader kłopotliwy aspekt także w postaci słabnącego państwa narodowego. Jego wyraźnie malejące znaczenie otwiera kapitałowi możliwość dalszego uwolnienia rynku, to znaczy uwolnienia go od instytucji i organizacji, które ochraniały jednostki i kompromis społeczny na poziomie państwa. Bardzo prawdopodobne są w związku z tym niekorzystne modyfikacje struktury społecznej – o których wspominaliśmy wcześniej – a także narastanie konfliktów, które będą deformowały reguły funkcjonowania demokracji liberalnych i partycypacji obywateli

w polityce. Warto w związku z tym zauważyć, że J.P. Morgan sformułował już kilkanaście lat temu tezę, iż demokracja to ustrój słuszny, ale niekoniecznie najbardziej efektywny [Robbins 2006: 503].

BIBLIOGRAFIA

- Attali Jacques.** 2010. *Zachód 10 lat przed totalnym bankructwem?* Warszawa: Wydawnictwo Studio Emka.
- Bauman Zygmunt.** 1995. *Wolność.* Kraków: Znak.
- Castells Manuel.** 2009. *Koniec tysiąclecia.* Warszawa: Wyd. Naukowe PWN.
- Fukuyama Francis.** 2000. *Wielki wstrząs. Natura ludzka a odbudowa porządku społecznego.* Warszawa: Politeja.
- Fukuyama Francis.** 1996. *Koniec historii.* Poznań: Zysk i S-ka.
- Fukuyama Francis.** 2004. *Koniec człowieka.* Kraków: Znak.
- Gauchet Marcel.** 2002. „Nowy wiek osobowości”. *Res Publica Nowa* 12.
- Giddens Anthony.** 2008. *Konsekwencje nowoczesności.* Kraków: Eidos.
- Inglehart Ronald.** 1977. *The silent revolution: Changing values and political styles.* Princeton: Princeton University Press.
- Inglehart Ronald.** 1990. *Culture shift in advanced industrial society,* Princeton: Princeton University Press.
- Inglehart Ronald.** 1997. *Modernization and postmodernization.* Princeton: Princeton University Press.
- Inglehart Ronald.** (ed.). 2003. *Human values and social change. Findings from the values surveys.* Leiden–Boston: Brill.
- Kaufmann Jean-Claude.** 2004. *Ego. Socjologia jednostki.* Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Rifkin Jeremy.** 2001. *Koniec pracy. Schyłek siły roboczej na świecie I początek ery postprzemysłowej.* Wrocław: Wyd. Dolnośląskie.
- Robbins Richard H.** 2006. *Globalne problemy a kultura kapitalizmu.* Poznań: Pro Publico.
- Schumpeter Joseph A.** 1995. *Kapitalizm socjalizm demokracja.* Warszawa: PWN.
- Sztompka Piotr.** 2002. *Socjologia. Analiza społeczeństwa.* Kraków: Znak.
- Sztompka Piotr.** 2005. *Socjologia zmian społecznych.* Kraków: Znak.
- Wallerstein Immanuel.** 2004. *Koniec świata jaki znamy.* Warszawa: Scholar.
- Wnuk-Lipiński Edmund.** 2004. *Świat międzyepoki.* Kraków: Znak.
- Zdziech Paweł J.** 2010. *Ronald Ingleharta teoria rozwoju ludzkiego.* Kraków: Nomos.

Zbigniew Boksański

SOCIAL CHANGE AND THE INDIVIDUAL IN CONTEMPORARY SOCIETY

Abstract

For many reasons social change constitutes one of the most important, but also internally differentiated, fields of research in modern sociology. It is assumed that this broad field of research is composed of three areas of investigations. The first concerns the structural determinants of social

change. The second is focused on the mechanisms of change. And the third deals with the results or effects of social change. The analysis presented in this article concentrates upon the effects of social change as significant factors that, during the recent decades, have influenced the status and the existential parameters of life of an individual during. In the face of the theoretical and methodological differentiation of studies in the domain of the effects of social change, the analysis takes into consideration the findings from three main research perspectives. The first, exemplified by the studies of R. Inglehart and the World Values Survey team, points out the substantial change of the value systems of younger generations. The second perspective, developed mainly by A. Giddens and U. Beck, explores the consequences of the processes of “radicalization of modernity”. At the centre of the third perspective is the thesis that the western societies have entered the period of profound and rapid economic and social transformations. These transformations – it is supposed – will lead in the near future to “the end of the world as we know it” as expressed by I. Wallerstein in the title of his book.

Keywords: social change, postmodernization, individualism, radicalization of modernity, risk society, globalization, contemporary capitalism

GRAŻYNA SKĄPSKA
Uniwersytet Jagielloński*

RZĄDY PRAWA A GOSPODARKA: UWAGI SOCJOLOGA PRAWA¹

Streszczenie

Celem tego artykułu jest analiza realizacji zasady rządów prawa oraz nieformalnych ram funkcjonowania gospodarki wolnorynkowej w Polsce. Punkt wyjścia dla analizy stanowi teza Maksxa Webera o znaczeniu rządów prawa dla sukcesu obrotu gospodarczego. Teza ta jest podstawą dla krytycznej analizy procesów tworzenia prawa, jego stosowania oraz faktycznego funkcjonowania prawa w szeroko rozumianym obrocie gospodarczym w sytuacji dogłębnych przemian ustrojowych.

W jego pierwszej części pokrótce zajmę się klasycznym, utrwalonym w socjologii twierdzeniem na temat związków pomiędzy prawem a efektywną gospodarką. Dokonam analizy krytycznej owego klasycznego twierdzenia. W części drugiej i trzeciej przejdę do analizy problemów związanych z tworzeniem prawa oraz jego stosowaniem i przestrzeganiem w kontekście powstawania gospodarki wolnorynkowej na gruzach gospodarki państwowej, centralnie sterowanej, w oparciu o wyniki badań empirycznych, którymi kierowałam. Scharakteryzuję pokrótce kluczowe kwestie relacji pomiędzy organami państwa a aktorami gospodarczymi. W podsumowaniu zajmę się współczesną krytyką formalistycznie pojmowanej zasady rządów prawa w odniesieniu do przemian politycznych i gospodarczych w Europie Środkowo-Wschodniej w nawiązaniu do idei, jakie towarzyszyły tym przemianom

* Prof. dr hab., Instytut Socjologii; e-mail: grazyna.skapska@uj.edu.pl

¹ Tekst ten pisany był we wrześniu 2015 roku, a zatem przed brzemieniami w skutkach wydarzeniami roku ostatniego, które w niezwykle ostrym świetle ukazują problem rządów prawa, obyczajów oraz kultury prawnej.

i spróbuję sformułować taką koncepcję państwa prawa, która uzgadniałaby socjologiczne aspekty tworzenia i stosowania prawa.

Słowa kluczowe: rządy prawa, państwo prawa, prawo formalnie racjonalne, samoregulacja „nowy dylemat Hobbesowski”, prawo refleksyjne

WSTĘP

Nawet nieszczególnie spostrzegawczy obserwator debaty publicznej w Polsce z łatwością zauważa wielką różnicę w poglądach prawników i nieprawników na temat realizacji w naszym kraju konstytucyjnej zasady rządów prawa. Różnice w tych poglądach przybrały drastyczny charakter oraz przeniosły się też na poziom ponadnarodowy, europejski, ukazując głębokie podziały kulturowe, a nawet cywilizacyjne między Europą (rozumianą tu jako Unia Europejska) a Polską.

Według opinii dotychczas dominującej wśród prawników realizacja tej zasady, a raczej, zgodnie z kontynentalną tradycją europejską realizacja zasady państwa prawa, była w Polsce zabezpieczona po roku 1989, a do niedawna przynajmniej realizowana. Zasada ta stanowi jedną z norm otwierających Konstytucję Rzeczypospolitej Polskiej z 1997 roku (Art. 2 Konstytucji głoszący, że „Rzeczpospolita Polska jest demokratycznym państwem prawnym, urzeczywistniającym zasady sprawiedliwości społecznej”), jest też wyrażona w kolejnych, ważnych normach konstytucyjnych – w tym w Art. 7 Konstytucji głoszącym, iż organy władzy publicznej działają na postawie i w granicach prawa, w normach odnoszących się do funkcjonowania wymiaru sprawiedliwości czy gwarancjach proceduralnych praw obywatelskich. Z punktu widzenia tego artykułu ważne są normy konstytucyjne dotyczące postaw ustrojowych gospodarki oraz gwarancje wolności gospodarczej i ochrony praw własności (Art. 20, 21, 22 Konstytucji). Realizację zasady rządów prawa ma zabezpieczać Trybunał Konstytucyjny oraz system wymiaru sprawiedliwości, a także prawo europejskie i europejskie sądownictwo.

Z drugiej strony opinia publiczna negatywnie ocenia realizację zasady rządów prawa (państwa prawnego) w Polsce. Opinie krytyczne dotyczą zarówno procesów tworzenia prawa, jak i jego stosowania przez sądy, prokuraturę, policję, urzędy państwowe, w tym przede wszystkim urzędy skarbowe. Tego rodzaju krytyczne opinie znalazły swój dobitny wyraz w dwóch bardzo popularnych filmach – *Drogówka* oraz *Układ zamknięty*, ukazujących skrajne przekupstwo urzędników państwowych oraz mafijne powiązania biznesu, urzędów i prokuratur. Drugi ze wspomnianych tu filmów jest dość dokładną relacją z autentycznych wydarzeń związanych z procesami przekształceń własnościowych oraz praktykami wro-

giego przejęcia firm. Prasa codzienna oraz domeny internetowe omawiają wiele przykładów drastycznych naruszeń zasady rządów prawa.

Na poważne uchybienia w zakresie realizacji rządów prawa wskazuje też europejskie orzecznictwo, a przede wszystkim orzecznictwo Europejskiego Trybunału Praw Człowieka. W orzeczeniach Trybunału, w sprawach rozpatrywanych na skutek skargi wniesionej przez obywateli Polski, podkreśla się, że przewlekłość postępowań sądowych w wielu sprawach, szczególnie tych związanych z obrotem gospodarczym, stanowi naruszenie zasady państwa prawa wyrażonej w Europejskiej Konwencji Praw Człowieka i Podstawowych Wolności. Zgodnie bowiem z Konwencją warunkiem realizacji zasady państwa prawnego jest czas oczekiwania na orzeczenie. Oczekiwanie to ma mieć rozsądne granice².

Przestrzeganie prawa, a raczej stosowanie się do norm prawnych w obrocie gospodarczym, przez sądy oraz instytucje państwowe stanowi ważne uzupełnienie realizacji konstytucyjnej zasady rządów prawa. Tutaj z kolei ważnym wskaźnikiem patologii w relacjach między urzędnikami państwowymi a gospodarką może być tzw. Indeks korupcji sporządzany przez Bank Światowy.

Różnicę w opiniach na temat realizacji zasady rządów prawa pomiędzy prawnikami i nieprawnikami można łatwo wyjaśnić. Prawnicy postrzegają realizację tej zasady przez pryzmat prawa pisanego oraz ustawowych gwarancji i zabezpieczeń, podczas gdy nieprawnicy opierają się na własnych doświadczeniach, mając na uwadze „prawo żywe”, a zatem przede wszystkim osobiste doświadczenia ze stosowaniem prawa przez sądy i urzędy, faktyczne przestrzeganie prawa w obrocie gospodarczym przez jego głównych aktorów oraz informacje docierające do nich za sprawą mediów, tak klasycznych (prasa, TV), jak i nowych (Internet).

Problemy te są ważne z punktu widzenia funkcjonowania gospodarki oraz obrotu gospodarczego. Realizacja konstytucyjnej zasady rządów prawa, w tym wspomniana ochrona wolności gospodarczej i własności prywatnej, jak i związane z zasadą rządów prawa zabezpieczenie pewności i bezpieczeństwa obrotu stanowią formalne ramy efektywnej gospodarki. Są one podstawą przewidywalności i bezpieczeństwa obrotu gospodarczego, bezpieczeństwa inwestycji, pewności w zakresie realizacji zobowiązań i dotrzymywania zawartych umów. Z drugiej strony, osobiste doświadczenia uczestników obrotu oraz opinie na temat realizacji zasady rządów prawa rzutują na ogólną atmosferę towarzyszącą

² Zgodnie z Art. 6 ust. 1 Europejskiej Konwencji Praw Człowieka i Podstawowych Wolności „Każdy ma prawo do sprawiedliwego i publicznego rozpatrzenia jego sprawy w rozsądnym terminie (podkreślenie moje – GS) przez niezawisły i bezstronny sąd ustanowiony ustawą przy rozstrzygnięciu o jego prawach i obowiązkach o charakterze cywilnym albo o zasadności każdego oskarżenia w wytoczonej przeciwko niemu sprawie karnej”.

zawieranym transakcjom i inwestycjom, decydują o poziomie wzajemnego zaufania uczestników obrotu gospodarczego oraz zaufania do państwa, a także są podstawą rankingów takich instytucji jak Bank Światowy oraz wszelkich innych instytucji rankingowych. Wspomniany Indeks korupcji jest tu koronnym przykładem. Realizacja zasady rządów prawa w obrocie gospodarczym decyduje o jego charakterystyce, o tym, czy kształtujący się kapitalizm ma charakter „łupieżczy” czy też raczej bliższy jest stylowi działania Mannowskich Buddenbrooków.

Te dość oczywiste spostrzeżenia stają się mniej banalne wówczas, gdy spojrzymy na nie zgodnie z koncepcją charakterystyczną dla socjologicznego podejścia do prawa. W jej świetle prawo, zachowując swoją autonomię, nie działa w społecznej i aksjologicznej pustce, lecz w kontekście nieformalnych norm (etycznych, obyczajowych, moralnych i religijnych), utrwalonych praktyk, a także idei i ideologii uzasadniających przyjęte rozwiązania w ramach systemu prawa, a przede wszystkim wartości, stanowiących aksjologiczne racje dla zasady rządów prawa. Prawo jest też usytuowane w strukturze społecznej, w tym w strukturze władzy oraz utrwalonych, wzajemnych zależnościach pomiędzy władzą a podmiotami gospodarczymi, zwłaszcza tymi, których właścicielem jest Skarb Państwa.

Z punktu widzenia funkcjonowania efektywnej gospodarki istotna jest też nie tylko analiza funkcjonowania już istniejącego prawa, lecz także analiza procesów tworzenia prawa, idei i systemów wartości oraz interesów uwikłanych w ten proces. W konsekwencji, jeśli debata na temat związków państwa prawnego z gospodarką oraz rolą prawa dla funkcjonowania gospodarki ma być debatą realistyczną, musi uwzględniać społeczny, strukturalny i kulturowy kontekst tworzenia prawa z jednej strony, jego stosowania i przestrzegania w obrocie – z drugiej.

Tekst ten stanowi rozwinięcie powyższej tezy. W jego pierwszej części pokrótce zajmę się klasycznym, utrwalonym w socjologii twierdzeniem na temat związków prawa i efektywnej gospodarki. Dokonam analizy krytycznej owego klasycznego twierdzenia. W części drugiej i trzeciej przejdę do analizy problemów związanych z tworzeniem prawa oraz jego stosowaniem i przestrzeganiem w kontekście powstawania gospodarki wolnorynkowej na gruzach gospodarki państwowej, centralnie sterowanej, w oparciu o wyniki badań empirycznych, którymi kierowałam. Scharakteryzuję pokrótce kluczowe kwestie relacji pomiędzy organami państwa a aktorami gospodarczymi. W podsumowaniu zajmę się współczesną krytyką formalistycznie pojmowanej zasady rządów prawa w odniesieniu do przemian politycznych i gospodarczych w Europie Środkowo-Wschodniej w nawiązaniu do idei, jakie towarzyszyły tym przemianom i spróbuję sformułować taką koncepcję państwa prawa, która uzgadniałaby socjologiczne aspekty tworzenia i stosowania prawa. Tekst ten jest w dużej mierze oparty na

badaniach empirycznych na temat tworzenia się zrębów wolnej gospodarki w Polsce w związku z załamaniem się poprzedniego systemu politycznego i gospodarczego oraz kształtowaniem się początków nowej kultury prawnej po przystąpieniu Polski do UE³.

Artykuł ten zakończy *Epilog*. Ponieważ jesteśmy ostatnio świadkami drastycznego przeformułowania, a nawet przewartościowania konstytucyjnej zasady rządów prawa oraz roli instytucji, jakie z założenia miały stanowić gwarancje realizacji tej zasady, w *Epilogu* pokrótce scharakteryzuję tę nową sytuację i jej możliwe konsekwencje dla obrotu gospodarczego.

KRYTYCZNE SPOJRZENIE NA RELACJE MIĘDZY PRAWEM A GOSPODARKĄ W UJĘCIU KLASYCZNYM

Zgodnie z klasyczną tezą Maksa Webera sukces kapitalistycznej gospodarki w krajach Zachodu w dużej mierze wynika z podporządkowania systemu gospodarczego rządowi formalnie racjonalnego prawa. Formalnie racjonalne prawo po pierwsze, porządkuje działania gospodarcze, stwarza dla nich niepodważalne ramy. Po drugie, prawo stanowi gwarancję pewności i przewidywalności obrotu gospodarczego. Po trzecie, podporządkowanie gospodarki prawu zapobiega nadużyciom władzy, sterowaniu procesami gospodarczymi przez aktualnie panujących, zapobiega tym samym nepotyzmowi, kumoterstwu, a także korupcji, stwarzając mocne podłoże dla wolnej konkurencji i gospodarczej efektywności. Ponadto w świetle tej koncepcji prawo nie tylko legitymizuje władzę polityczną, ale ją ogranicza, wzmacniając tym samym niezależność gospodarki od samowoli władzy, co z kolei ma wielki wpływ na bezpieczeństwo i przewidywalność w zakresie obrotu gospodarczego.

Formalnie racjonalne prawo jest swego rodzaju „minimum moralności gospodarczej”. Może jednak stać się ono pustym minimum, o ile nie jest zakorzenione we wspomnianych normach i wartościach pozaprawnych, w tym przede wszystkim wartości samego prawa, jako racjonalnego i autonomicznego sposobu regulacji obrotu gospodarczego, oraz norm i wartości istotnych dla obrotu, pro-

³ Pierwsze z tych badań, finansowane przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego (KBN), zrealizowano na początku pierwszej dekady obecnego stulecia. Efektem tych badań były m.in. dwie publikacje książkowe *Buddenbrokowie czy piraci. Polscy przedsiębiorcy okresu głębokich przemian* [Kraków: Universitas 2002] oraz *Bieda i bogactwo w polskiej kulturze i świadomości* [Kraków: Universitas 2003].

Drugie ze wspomnianych badań, również finansowane przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, przeprowadzono w latach 2009–2013 w ramach projektu *Wzorce uczestnictwa polskich przedsiębiorców w Unii Europejskiej: uwarunkowania społeczno-kulturowe oraz instytucjonalne*.

i antyprawnych. W analizach przekształceń gospodarczych po krachu poprzedniego systemu wprowadza się nawet termin „popytu na prawo” jako pewnego minimum, minimalnego warunku efektywnej gospodarki.

Analizując związki pomiędzy zasadą rządów prawa a efektywną gospodarką, można jednak poczynić pewne zastrzeżenia. Przede wszystkim klasyczna teza o związkach między formalnie racjonalnym prawem a efektywną gospodarką ma charakter niezwykle statyczny, a prawo, zgodnie z najlepszą tradycją prawnopozytywistyczną, traktuje się tu jako fakt dany, fakt zastany w postaci systemu ustaw oraz przepisów wykonawczych, którym podporządkowane jest działanie organów państwa, sądów i obywateli (podmiotów gospodarczych). Tymczasem, samo prawo, czy też ogólniej – system prawa jest dynamiczny, podlega ciągłym zmianom, prawo jest ściśle związane z działaniami społecznymi i dokonywaniem wyborów przez społecznych aktorów. Powstaje ono w ciągłym i niekiedy niezwykle dynamicznym procesie tworzenia ustaw i aktów prawnych wykonawczych, jest interpretowane i stosowane/implementowane w procesie wydawania indywidualnych decyzji, jest realizowane w czynnościach podejmowanych w obrocie gospodarczym. A zatem kwestie realizacji zasady rządów prawa w odniesieniu do obrotu gospodarczego powinno się powiązać z dynamiką procesów jego tworzenia – co na ogół jest pomijane – jego interpretowania i stosowania w drodze decyzji podejmowanych przez organy państwa (w tym wymiar sprawiedliwości) oraz faktycznej jego realizacji w działaniach gospodarczych.

W odniesieniu do procesów tworzenia prawa we współczesnych społeczeństwach demokratycznych podkreśla się ponadto, iż są one obciążone nierozwiązywalnym konfliktem strukturalnym pomiędzy wielkimi i silnymi grupami interesów, w związku z czym tworzone prawo jest złe, jest tym konfliktem skażone. John Gray, brytyjski filozof społeczny, określił to jako „nowy dylemat Hobbesowski” [Gray 2003: 45]. Zgodnie z argumentami Graya zamiast szczęśliwego końca historii koniec wieku XX uwiłoczniał, że niezależnie od konstytucyjnej ochrony praw własności oraz swobód ekonomicznych, oraz uczynienia zasady państwa prawnego podstawową zasadą ustrojową, samo państwo staje się łupem wpływowych grup interesów, które wykorzystują je po to, by wydrzeć zasoby ze szkodą dla innych grup, które z kolei podejmują działania obronne. Dlatego też, zdaniem Graya, walka pomiędzy wpływowymi grupami interesów o kontrolę nad zasobami państwa jest nieuchronna – co w efekcie odbija się na procesach legislacyjnych, na tworzonym prawie. Jest to także, zdaniem Graya, konflikt nierozwiązywalny i nieusuwalny ani w drodze wprowadzenia ograniczonego konstytucjonalizmu (czyli ograniczenia demokracji i wzmocnienia ochrony swobód gospodarczych, jak nie tak dawno na przykład w Chile), ani

w drodze konstytucyjnej reglamentacji dostępu do zasobów państwowych, ani, jak chciałby na przykład Ralf Dahrendorf, poprzez rozszerzenie i zabezpieczenie obywatelom większego uczestnictwa w demokratycznym procesie podejmowania decyzji, czyli większego uczestnictwa w procesie stanowienia prawa. Niezależnie bowiem od tych zabezpieczeń silne grupy interesów czy wpływowe jednostki będą używały sposobów zgodnych z prawem (lobbying), niezgodnych z prawem (zakulisowe wpływanie na opinie prawodawców w zamian za przyszłe korzyści), jak i przestępczych (korumpowanie w sensie ścisłym, czyli kupowanie ustaw) w celu uzyskania wpływu na treść tworzonego prawa. Przykładem jednostronnego rozwiązania owego konfliktu byłoby natomiast „zawłaszczenie państwa” i jego instytucji przez jedną z grup interesów, która po opanowaniu instytucji ustawodawczych, rządu, wymiaru sprawiedliwości tworzy prawo zgodnie z własnymi interesami, totalnie je instrumentalizując i w efekcie prowadząc do sytuacji, w której prawo staje się po prostu narzędziem realizacji interesów grup, które „zawłaszczyły” państwo.

W związku z tym należy zwrócić uwagę na skutki tego rodzaju instrumentalnego i w istocie nihilistycznego podejścia do prawa: rozbieżności pomiędzy uchwalanymi ustawami, ciągłą zmianę prawa, jego nadprodukcję, co określane jest nawet jako swoista „powódź” regulacji prawnych, wreszcie na tworzenie prawa złego, sprzecznych regulacji, regulacji zawierających luki, czy też regulacji nadmiernie szczegółowych i drobiazgowych. Tego rodzaju „złe prawo” może stanowić fasadę dla gry prawdziwych czynników decydujących o funkcjonowaniu gospodarki: powiązań i zależności politycznych czy rodzinnych, korupcji. Jednak zgodnie z formalnie rozumianą zasadą państwa prawa prawo tego rodzaju ma być literalnie stosowane i przestrzegane.

W świetle opinii Graya jedyną szansą na porządne prawo, a zatem na urealnienie implementacji zasady państwa prawnego oraz kształtowanie się dobrego prawa – tak w sferze publicznej, a zatem prawa regulującego stosunki państwo–obywatel, jak i prywatnej, a zatem w sferze stosunków gospodarczych – jest powolne kształtowanie się konwencji oraz tradycji, kultury politycznej i prawnej uczestników procesów gospodarczych. Zgodnie zatem z tym poglądem, wyrażanym przez wielu innych autorów, ratunek tkwi w procesach oddolnych, spontanicznych działaniach społeczeństwa obywatelskiego. Istotne jest tu oddolne, spontaniczne i rozłożone w czasie kształtowanie się konwencji i tradycji, zwyczajów i nieformalnych zasad, które mogą stanowić źródło prawa. Jest to jedyna szansa na połączenie rządów prawa oraz efektywnej gospodarki w świecie współczesnym [Gray 2003: 47]. W odniesieniu do krajów budujących efektywną gospodarkę podkreśla się, że „dla krajów o niskim poziomie rozwoju gospodar-

czego, bardziej właściwe, aniżeli skomplikowane ustawy oraz instytucje systemu prawa amerykańskiego czy europejskiego są instytucje nieformalne podobne do tych, które zostały wygenerowane w obrocie gospodarczym na wczesnym etapie rozwoju nowoczesności w Europie [Haggard, MacIntyre 2008: 233].

Jak zatem widać, postulowane jest tu zakorzenienie instytucji prawnych regulujących gospodarkę w mikroracjonalnościach aktorów zaangażowanych w działalność gospodarczą, którzy i tak będą kształtowali reguły gry i instytucje zgodnie z prawem lub poza prawem, mając na względzie efektywność gospodarczą podejmowanych działań w najbliższej, ale i dalekiej perspektywie długoletnich i powtarzalnych kontaktów w obrocie gospodarczym.

Postulat ten jest jednak jedynie częściowo zgodny z rzeczywistością gospodarczą oraz działaniami aktorów procesów gospodarczych mających miejsce w sytuacji daleko idącej niepewności, w okresie głębokich przemian i przyspieszonej modernizacji. Działania te, jak podkreślają uczestnicy obrotu, niezależnie od wszelkich reguł i utrwalonych praktyk, wymagają zabezpieczenia prawnego oraz rozstrzygnięć i decyzji podejmowanych w oparciu o normy prawne, zabezpieczone sankcją⁴. Ma to szczególne znaczenie w systemie prawa stanowionego, gdzie stosunki gospodarcze, jako stosunki umowne, dają kontrahentom swobodę ich kształtowania, w tym odwołania się do nieformalnych praktyk, zwyczajów, reguł gry. Z drugiej jednak strony w przypadkach naruszenia postanowień umów, niewywiązywania się z zobowiązań dają zabezpieczenie w postaci ustawowych rozstrzygnięć, zabezpieczonych możliwością egzekucji. Stąd wielka rola państwa i tworzonego przez nie prawa. Ponadto u podstaw postulatu Graya oraz innych autorów głoszących podobne poglądy leży założenie równości stron w obrocie gospodarczym. W świecie współczesnym jest to założenie idealistyczne, daleko odbiegające od rzeczywistości. Znacznie częściej stosunki gospodarcze naznaczone są nierównością. Stąd waga ochrony prawnej i realizacji zasady państwa prawnego również w obrocie gospodarczym. Ważne natomiast staje się zakorzenienie prawa we wspomnianych racjonalnościach aktorów procesów gospodarczych, otwarcie się prawa stanowionego na rzeczywiste procesy gospodarcze. Idzie bowiem o to, by konstytucyjna zasada rządów prawa, podobnie jak i samo prawo, nie stały się instytucjami fasadowymi, formalnymi „pustymi” strukturami bez konkretnej treści, mającymi małą moc sprawczą, czy też po prostu instrumentami realizacji interesów silnych grup społecznych.

⁴ Zdaniem przedsiębiorców dobre praktyki i obyczaje w obrocie gospodarczym dopiero się kształtują, natomiast od prawa oczekuje się pewności i bezpieczeństwa obrotu, a nacisk spoczywa na sankcjach i zapewnieniu wykonalności umów [Skąpska 2002: 45 i n.].

To otwarcie się na rzeczywistość procesów gospodarczych ma znaczenie również dla procesów stosowania prawa i zapadających rozstrzygnięć. Również i tu podkreślić należy znaczenie stosowania prawa w poszczególnych przypadkach, ścisły związek tych rozstrzygnięć z realiami procesów gospodarczych w odniesieniu do konkretnych spraw.

Realistyczne spojrzenie na prawo, wybiegając poza klasyczne rozumienie rządów prawa oraz wartości prawa formalnie racjonalnego, skłania zatem do analizy rządów prawa z punktu widzenia owych konkretnych przypadków i ich cech charakterystycznych, z punktu widzenia słuszności rozstrzygnięcia – co oznacza np. uwzględnienie interesów stron, jak i ważnych interesów społecznych.

Trzeba też pamiętać, że stosowanie prawa jest kosztowne. Wymaga armii urzędników, policji, w tym policji skarbowej, więzień, sądownictwa. Znacznym kosztem realizacji zasady rządów prawa jest czas oczekiwania na decyzje i wyroki sądowe. A zatem poleganie tylko na tej wąsko interpretowanej zasadzie może sparaliżować obrót gospodarczy i/lub uczynić go bardzo kosztownym (koszty sądownictwa, organów ścigania, policji, więzień, komorników, firm windykacyjnych, adwokatów, kar za przedłużające się postępowania sądowe). Istotne stają się więc czynniki mniej kosztowne, a jednocześnie ułatwiające obrót, w tym przede wszystkim obrót nastawiony długoterminowo: dobre obyczaje kupieckie, zasady uczciwego obrotu, już ukształtowane praktyki, zasady współzycia społecznego, a także zwykłe zasady przyzwoitości czy uczciwości, warunkujące zaufanie między kontrahentami – warunek rozwoju efektywnej gospodarki wolnorynkowej. W sferze publicznej natomiast byłyby to zasady związane z ochroną interesu publicznego (jakkolwiek definiowanego), szacunku i zaufania do państwa, obywatelskości we wzajemnych kontaktach oraz zasady transparentności, rzetelności, uczciwości w działalności publicznej, przyzwoitości, unikania konfliktu interesów, szanowania państwowych zasobów („grosza publicznego”), co określane jest jako „moralność publiczna”.

Klasyczna teza na temat związków prawa i efektywnej gospodarki nie uwzględnia też procesów zmiany społecznej, w tym przede wszystkim zmiany dogłębnej, rewolucyjnej, polegającej na tworzeniu porządku nowego na gruzach starego, wspomnianych procesów przyspieszonej modernizacji i głębokich przemian ustrojowych i gospodarczych. Pomija zatem historię tworzenia się i rozwoju gospodarki wolnorynkowej, pierwotnej akumulacji kapitału, często związanej z bezprawiem, podbojami kolonialnymi, łamaniem pierwotnie zawieranych umów, czystą grabieżą, akumulacją kapitału w drodze działalności przestępczej, np. szmuglu alkoholu. Wprowadzenie chociażby bezwzględnej ochrony praw własności jako konstytutywnego elementu zasady rządów prawa na ogół pomija

sposoby zdobycia owej własności: w drodze grabieży, podbojów, zawłaszczania cudzych terytoriów, na potrzeby zawłaszczycieli definiowanych jako terytoria niczyje (*terra nullius*), czy też zawłaszczania własności państwowej. Problemem rządów prawa staje się tu legitymizacja owych czynności w trakcie wstępnej fazy akumulacji kapitału.

Procesy dogłębnych przemian ustrojowych i własnościowych, czego przykładem jest kształtowanie się gospodarki w państwach pokomunistycznych w Europie Środkowo-Wschodniej, skłaniają do dalszej krytycznej debaty nad związkami prawa formalnie racjonalnego i wąsko rozumianej zasady rządów prawa.

***QUO AB INITIO VITIOSUM EST, NON POTEST TRACTU TEMPORIS
CONVALESCERE (CO NA POCZĄTKU JEST WADLIWE,
NIE ULEGA UZDROWIENIU Z BIEGIEM CZASU)?***

W państwach pokomunistycznych problemy kształtowania się i legitymizacji konstytucyjnej zasady demokratycznego państwa prawnego oraz ogólniej – rządów prawa pojawiły się w związku z pierwszą fazą przekształceń własności państwowej we własność prywatną. Tamte wydarzenia mają już zatem historyczny charakter. Niemniej można sformułować tezę, że ukształtowane w drugiej połowie lat osiemdziesiątych ubiegłego stulecia pozaprawne normy i wzorce postępowania dały początek tendencjom oraz praktykom niekorzystnym zarówno z punktu widzenia funkcjonowania prawa, jak i efektywności gospodarczej.

Kolejnym istotnym etapem w procesie kształtowania się zasady rządów prawa stało się członkostwo Polski w UE, a zatem przyłączenie się do europejskiego obszaru prawnego, harmonizacja prawa polskiego z prawem UE, objęcie obszaru Polski jurysdykcją sądownictwa europejskiego oraz włączenie się przedsiębiorców, pracowników, urzędników do tego obszaru kulturowego, dla którego prawo i szacunek dla prawa stanowią niepodważalne i fundamentalne wartości (z punktu widzenia socjologii prawa jest to bardzo ważny proces). Owe wartości są związane z innymi wartościami podstawowymi: z jednej strony zabezpieczeniem swobód gospodarczych i praw własności, a z drugiej, ochroną podstawowych praw pracowniczych jako ważnych elementów efektywnej gospodarki.

Istotne zatem znaczenie miał charakter i rozmiar procesów przekształceń ekonomicznych i ogólnie prywatyzacji własności państwowej (w tym gruntów rolnych, zasobów mieszkaniowych, budynków publicznych), towarzyszący początkom transformacji. Prywatyzowano własność potraktowaną jako swoistą własność niczyją, *terra nullius* w środku Europy. W ramach tej fazy początkowej byliśmy świadkami procesów przypominających wczesne stadia kolonializmu,

gdy konkwistadorzy, piraci oraz zwykli przestępcy akumulowali kapitał w celu jego późniejszej legalizacji i osobistego już przekształcenia się w szanowanych przedsiębiorców. W sferze publicznej podobny charakter miały, i nadal mają, praktyki polegające na podziale łupów (lukratywnych stanowisk w administracji, a przede wszystkim w spółkach Skarbu Państwa). W tej wczesnej fazie wykształciły się pewne praktyki pozaprawne, później legalizowane. Jaskrawym przykładem jest legalizacja bezprawia na granicach Polski w postaci legalizacji nielegalnie zdobytych walut, które należało zadeklarować po to, by legalnie otworzyć walutowe konto bankowe. W warunkach transformacji pokomunistycznej prawo stało się narzędziem realizacji, a później ochrony silnych interesów oraz legalizacji wcześniejszego bezprawia czy też działań podejmowanych w sferze nieuregulowanej, zgodnie z zasadą, że to, co nie jest zabronione, jest dozwolone.

Do tej wczesnej fazy odnoszą się spostrzeżenia dotyczące przedkonstytucyjnych form zawłaszczania własności państwowej, zdefiniowanych przez mnie jako „prawa dostępu” [Skąpska 2011: 119], a przez autorów zajmujących się teorią racjonalnego wyboru określonych jako anarchia częściowo kontrolowana [Buchanan i Tullock 1967: 87]. Anarchia ta w warunkach polskich miała początkowo postać tzw. „prywatyzacji spontanicznej”, gdy za przysłowiową złotówkę lub za kredyt udzielany przez bank państwowy pod zastaw własności, również państwowej, która była przedmiotem prywatyzacji, można było stać się właścicielem pokaźnej firmy lub jej części. Później rozpoczęły się procesy legalizacji nowego porządku powstającego na gruzach starego w postaci zawieranych porozumień o charakterze ustrojowym, przygotowujących nową konstytucję, czemu towarzyszyło sformalizowanie ochrony własności prywatnej oraz wzrost popytu na porządne prawo.

Jednak, jak się podkreśla, raz ukształtowane sieci powiązań i zależności oraz nieformalne reguły gry charakteryzuje inercja. Przykładem tego rodzaju utrwalonych praktyk są te, które odwołują się do nieformalnej normy uniwersalnej, jaką jest norma wzajemności w czynieniu sobie usług (czemu może towarzyszyć charakterystyczna dla wspólnoty nielegalnych interesów i praktyk, zwanej w polskiej literaturze socjologiczno-prawnej „brudną wspólnotą”, praktyka zbierania na siebie wzajemnie „haków”) [Podórecki 1987: 54]. Dla fazy tej charakterystyczne i zrozumiałe było czynienie interesów z państwem, co przybierało niejednokrotnie formę wykorzystywania państwa przy użyciu prawa jako instrumentu realizacji korzyści własnych oraz traktowanie prawa przede wszystkim jako instrumentu realizacji owych korzyści, ze szkodą dla kontrahentów, interesu publicznego, interesu innych, nie z własnej winy pokrzywdzonych (kupowanie od państwa tanio

tylko i wyłącznie po to, żeby później drożej sprzedać, czego przykładem stała się sprzedaż akcji „Polisy” [Skąpska 2009]. Efektem tych praktyk zakorzenionych w ogólnej normie wzajemności było ukształtowanie się nieprzejrzystych relacji między polityką a biznesem, określanych jako kapitalizm polityczny.

Te pierwsze, przedkonstytucyjne fazy tworzenia się zrębów gospodarki wolnorynkowej mają dla czasów współczesnych jeszcze i takie konsekwencje, iż stworzyły one problemy legitymizacyjne nowego porządku opartego na poszanowaniu zasady państwa prawa, a zatem stworzyły problemy dla legitymizacji demokracji liberalnej oraz reform gospodarczych. Zwraca się też uwagę na moralne obciążenia procesów legitymizacji, wówczas gdy zawierane porozumienia co do kształtu nowego ustroju nie uwzględniają niekorzystnych skutków, jakie przemiany prawno-ustrojowe i reformy gospodarcze niosą dla tej części społeczeństwa, która w owych porozumieniach nie uczestniczyła: wzrostu bezrobocia, egzystencjalnej niepewności i nieprzewidywalności, niekiedy zubożenia znacznej części społeczeństwa, najczęściej poczucia relatywnej depriwacji oraz niesprawiedliwości nowego porządku. Wówczas, jak się podkreśla, porozumienia prawno-ustrojowe, jako swego rodzaju długoterminowe kontrakty, obciążone są wielkimi kosztami moralnymi, które, jak wyżej wspomniano, mogą się przyczynić do delegitymizacji podstaw prawno-ustrojowych oraz reform gospodarczych [Buchanan i Tullock 1967].

Na te problemy legitymizacyjne przemian analizowanych w skali makro nakładają się wspomniane już kwestie stanowienia złego prawa i w związku z tym jego niskie oceny wśród przedsiębiorców, co obecnie przyczynia się też do wzrostu nieufności do państwa. Przeprowadzone badania wskazały, jak podkreślają Andrzej Bukowski, Kaja Gadowska i Paulina Polak, że z jednej strony przedsiębiorcy deklarują uznanie dla prawa jako systemu reguł niezbędnych w gospodarce, z drugiej jednak prowadzą daleko posuniętą krytykę prawa oraz jego stosowania w oparciu o własne doświadczenia biznesowe. Z uznaniem dla potrzeby regulacji prawnych kontrastują zatem negatywne oceny konkretnych regulacji. Przedsiębiorcy wskazują na skomplikowanie prawa, jego niską jakość, zmienność i niestabilność [Bukowski, Gadowska, Polak 2014]. Według przeprowadzonych wśród przedsiębiorców w 2012 r. na zlecenie Ministerstwa Gospodarki badań 2/3 ankietowanych (66%) ocenia zmiany prawne jako częste [Filus i Pohl 2012, za Bukowski, Gadowska, Polak 2014]. W przygotowanym przez Ministerstwo Gospodarki *Programie Reformy Regulacji 2010–2011* wśród skutków słabej jakości prawa wymienia się niestabilność systemu prawnego (zbyt wiele i zbyt częste nowelizacje), niespójność przepisów i związany z nią brak przejrzystości

systemu prawnego oraz nadprodukcję aktów prawnych (inflację legislacyjną) [2010: 6]. Ogromna podaż aktów prawnych wywołuje brak stabilności i nieprzewidywalność prawa. Nie tylko nie sprzyja to budowaniu zaufania do prawa, ani nie pozwala przedsiębiorcom na znalezienie w prawie oparcia, ale też zwiększa w sposób oczywisty ryzyko popełniania błędów, wymusza nieustanne śledzenie zmian w prawie i pociąga za sobą duże koszty bycia na bieżąco z kolejnymi, często niespójnymi ze sobą regulacjami. Jak podkreślają wspomniani autorzy, najjaskrawszym przykładem niepokojącego zjawiska inflacji prawnej jest prawo podatkowe. Złej jakości prawo otwiera się na różnorodne interpretacje w procesie jego stosowania [Bukowski, Gadowska, Polak 2014]. Te z kolei, przy tak wielkiej ilości aktów prawnych, ich ciągłych zmianach, czy wynikających z gąszczu przepisów i pośpiechu legislatorów niespójnościach, w licznych przypadkach wykluczają się. Różne, często sprzeczne interpretacje – w szczególności charakteryzujące wspomniane kwestie związane z interpretacją stale zmieniających się przepisów prawa podatkowego – wprowadzają niepewność i ryzyko, a przez to ograniczają zaufanie do prawa. Ta zmienność i niespójność, swoista bylejakosć prawa w swoisty sposób wiąże się z działalnością administracji publicznej, której odmienne, a w niektórych przypadkach wręcz sprzeczne i nieprzewidywalne interpretacje przepisów dotyczą przedsiębiorców. Skomplikowane i wewnętrznie niespójne prawo stało się źródłem niepewności także dla urzędników. Oczywistym dla urzędników sposobem redukcji tej niepewności jest ucieczka w procedury biurokratyczne, związane z wąską, czysto literalną interpretacją samej zasady państwa prawa: mnożenie restrykcji, wymogów formalnych, przyjmowane po to, by chronić się przed ewentualnymi kontrolami i oskarżeniami o naruszenie procedur ze strony instytucji nadzorujących [Bukowski, Gadowska, Polak 2014]. Z danych przedstawionych w raporcie *MŚP pod lupą*, przygotowanym w ramach Europejskiego Programu Modernizacji Polskich Firm, wynika, że prawie 70% przedsiębiorców określa warunki do prowadzenia firmy w Polsce jako trudne bądź bardzo trudne. Narzekają przede wszystkim na zbyt skomplikowane procedury administracyjne, niejasne prawo i zawiły system podatkowy [Uszyński 2011: 30]. Na prawne bariery w prowadzeniu działalności gospodarczej w Polsce wskazują szczegółowe opracowania Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych Lewiatan *Czarna lista barier*, publikowane corocznie od 2004 r. Te niskie oceny prawa oraz administracji publicznej kontrastowane są z ocenami prawa i działalności urzędów państwowych w krajach Unii Europejskiej przez tych przedsiębiorców, którzy prowadzą działalność gospodarczą na terenie państw członkowskich należących do tzw. starej Unii, przed wszystkim w Niemczech

i we Francji, a także w Wielkiej Brytanii. Oprócz jakości prawa, jego większej przejrzystości i zrozumiałości przedsiębiorcy ci podkreślają przyjazne nastawienie do przedsiębiorców administracji państwowej, a także dość zaskakującą dla polskich przedsiębiorców daleko idącą ochronę praw pracowniczych [Skąpska 2013, niepublikowany raport z badań]. Kontakty gospodarcze i doświadczenia związane z prowadzeniem interesów w Unii Europejskiej niespodziewanie zatem prowadzą do dostrzeżenia roli państwa i jego agend, w tym administracji państwowej w zapewnianiu sprzyjających warunków dla prowadzenia działalności gospodarczej.

OD „RYNKU” DO „PAŃSTWA”

Jak starałam się wykazać, pomiędzy prawem, strukturami interesów a działalnością ekonomiczną istnieją daleko idące i niejednoznaczne powiązania, a podporządkowanie owych powiązań konstytucyjnej zasadzie państwa prawnego niekoniecznie rozwiązuje stare problemy, to znaczy dylematy odziedziczone po okresie przekształceń własnościowych oraz głębokich reform gospodarczych, a także problemy nowe, w rodzaju pokrótce tu omówionego „nowego dylematu Hobbesowskiego”. Problemy te pojawiają się na poziomie procesów tworzenia prawa oraz jego stosowania. W przypadku tworzenia prawa dylemat Hobbesowski jest tym ostrzejszy, a z punktu widzenia efektywnej gospodarki i dobrego prawa tym bardziej szkodliwy, im mniejsze znaczenie mają takie wartości, jak dobro publiczne oraz normy pozaprawne i pozaprawne reguły gry związane z koncepcją dobra publicznego czy prawidłowego funkcjonowania przestrzeni publicznej. W procesie stosowania prawa oraz jego realizacji w działalności gospodarczej trudno uniknąć skutków złego prawa, trudno odwoływać się do powoli się kształtujących instytucji nieformalnych, a z punktu widzenia efektywności gospodarczej – funkcjonalnych.

Kwestie te podejmowane są współcześnie również w odniesieniu do innych pokomunistycznych gospodarek w Europie Środkowo-Wschodniej, a nawet bardziej ogólnie – w odniesieniu do tzw. nowych demokracji kształtujących się u schyłku ubiegłego stulecia. Związki pomiędzy prawem a gospodarką poddawane są głębokiej i krytycznej refleksji. Krytyka ta dotyczy systemu gospodarczego powstałego na gruzach poprzedniego systemu gospodarki centralnie sterowanej i ukształtowanego kapitalizmu politycznego. Krytyka dotyczy też prawa oraz zasady rządów prawa w pewnej interpretacji tej zasady dokonanej w kontekście głębokich przekształceń własnościowych. Punktem wyjścia owej współczesnej krytyki są idee, które legły u podstaw głębokich przemian, określone nawet

mianem ortodoksji liberalnej oraz ortodoksji legalizmu [Dezalay i Garth 2002, ostatnio Bugarić 2015]. Jej przedmiotem jest wspomniane tu pokrótce zjawisko zawładnięcia państwa (*state capture*) przez nieformalne grupy interesu, częściowo rekrutujące się z członków dawnej nomenklatury, a obecnie składające się w dużej mierze z nowych przedsiębiorczych osób, bezwzględnie i bezpardonowo wykorzystujących szanse wzbogacenia się na gruzach własności państwowej, jak i korzystających z możliwości politycznego zawładnięcia spółkami skarbu państwa [Rupnik i Zielonka 2011, 2013]. Jak się współcześnie sugeruje, uzasadnienia dla niekontrolowanych, a zatem nieuregulowanych lub uregulowanych jedynie częściowo przekształceń własnościowych dostarczyła ideologia neoliberalizmu głosząca prymat rynku nad państwem oraz poddająca negatywnej ocenie jakąkolwiek formę polityczno-prawnej kontroli nad procesami rynkowymi. Krytyce podlega zatem tzw. „konsensus waszyngtoński”, którego treścią był postulat ograniczenia roli państwa do ochrony praw własności, dotrzymania zawartych umów oraz przeciwdziałania arbitralności rządu [Trubek 2006: 85]. Idą za tym krytyczne spostrzeżenia na temat formalizmu owej ideologii neoliberalnej, nieuwzględniania stosunków społecznych, społecznych ocen i wartości, kwestii społecznej solidarności oraz dobra publicznego, w zamian za to nacisk położony zostaje na reguły formalne ograniczające możliwość ingerencji władzy z jednej strony oraz kreowania takiego prawa, które w maksymalny sposób ułatwiałoby funkcjonowanie rynku – z drugiej. Tego rodzaju poglądy na prawo i rządy prawa, jak się podkreśla, zgodne są z klasycznym, anglosaskim modelem rządów prawa, a zatem z ochroną praw własności i zabezpieczeniem wykonalności umów oraz funkcjonowaniem silnego wymiaru sprawiedliwości. To rozumienie zasady rządów prawa, bliskie sformułowanej powyżej klasycznej koncepcji rządów prawa formalnie racjonalnego, pomija jednak całkowicie kwestie procesów tworzenia prawa, a zatem władzy ustawodawczej, jak i władzy wykonawczej, rolę administracji publicznej, prawno-publicznej regulacji procesów rynkowych oraz instytucji regulujących funkcjonowanie gospodarki w taki sposób, by wspomagały one procesy samoregulacji, jednocześnie jednak stały na straży tworzenia prawa refleksyjnego, wrażliwego na procesy gospodarcze, a jednocześnie prawa porządnego, gwarantującego pewność i przewidywalność w stosunkach gospodarczych, a zwłaszcza w stosunkach podmiotów gospodarczych z władzami publicznymi, w tym z urzędami skarbowymi.

Krytyka klasycznie rozumianej zasady rządów prawa, w obliczu badań nad procesami transformacji ustroju prawnego i gospodarczego, wydaje się uzasadniona również w aspekcie wspomnianych procesów społecznych i przemian ustrojowych. Klasycznie rozumiana koncepcja państwa prawnego (w systemie

prawa stanowionego) czy rządów prawa (w systemie anglosaskim *common law*) nie bierze pod uwagę wspomnianego tu „dylematu Hobbesowskiego”, a więc znaczenia silnych grup interesów w procesie tworzenia prawa, co prowadzi do swoistych patologii, tworzenia prawa złego, instrumentalnie traktowanego i nieprzejrzystego, będącego stałym przedmiotem walki o realizację interesów. Z drugiej jednak strony krytyka „konsensusu waszyngtońskiego” oraz wspomnianych ortodoksji liberalizmu i legalizmu nie uwzględnia roli i znaczenia prawa w regulowaniu obrotu gospodarczego, przede wszystkim w zabezpieczeniu wykonalności zobowiązań, podkreślanej przez przedsiębiorców zwłaszcza w sytuacji, gdy dobre praktyki i obyczaje kształtują się od zera [Skąpska 2002].

Dla gospodarek państw środkowoeuropejskich oraz procesów kształtowania się rządów prawa na tym obszarze wielkie znaczenie ma fakt członkostwa w Unii Europejskiej. Efekty członkostwa, chociaż zdecydowanie pozytywne, nie są jednak jednoznaczne. Zwraca się uwagę na szybkość integracji prawa nowych państw członkowskich z prawem europejskim, co prowadzi do powierzchowności integracji i pogłębia fasadowość prawa⁵. Jednak procesy integracji, jak wskazują polscy przedsiębiorcy, zdecydowanie uświadamiają znaczenie prawa w obrocie, przyczyniają się do edukacji prawnej, a jednocześnie uświadamiają znaczenie norm, wartości i praktyk pozaprawnych przyczyniających się do samoregulacji i obniżających koszty transakcji. Niejako wbrew ideom ograniczonego państwa członkostwo w Unii Europejskiej przyczynia się do przywrócenia należnej rangi prawu publicznemu oraz roli administracji rządowej w korygowaniu dysfunkcyjnych procesów rynkowych.

Podsumowując te krótkie uwagi, relacje gospodarki i rządów prawa, szczególnie w sytuacji dogłębnych przemian, nie są w sposób oczywisty jednoznaczne. Niewątpliwie, dobre prawo, a zatem refleksyjne prawo, tworzone przez prawodawcę posiadającego socjologiczną wyobraźnię oraz znającego realia szybko i głęboko reformowanych gospodarek, stanowi ważny czynnik zabezpieczający obrót gospodarczy. Jak się jednak wskazuje, istotnym czynnikiem jest tu nie tyle rynek, ile państwo i jakość administracji publicznej, a także instytucje, które stoją na straży procesów tworzenia prawa oraz jego interpretacji, a zatem przede wszystkim sądownictwo konstytucyjne i sądownictwo powszechne.

⁵ Jak zauważyła badaczka tych procesów, w szczególności włączenia do prawa wewnętrznego *acquis communautaire*, wymowny jest tu przykład Węgier. W tym przypadku włączenie połowy *acquis* do prawa wewnętrznego zajęło parlamentowi 5 minut! [Grzymała-Busse 2004: 23].

EPILOG

Jak zwykle życie okazuje się znacznie bogatsze niż rozważania teoretyczne, nawet oparte na badaniach empirycznych. To dość banalne spostrzeżenie zachowuje aktualność we współczesnej Polsce. Jak się bowiem wydawało, zasadna jest krytyka uproszczonego, pozytywistycznego rozumienia zasady państwa prawa czy rządów prawa i skoncentrowanie się na kwestiach realizacji tej zasady w obrocie gospodarczym, uwzględnienie jej kontekstu kulturowego i historycznego. Zasadne wydawało się potraktowanie jej jako swego rodzaju ramy dla procesów gospodarczych i wspomnianych w tym artykule mikroracjonalności aktorów tych procesów – dokonujących transakcji przedsiębiorców. Ostatnie wydarzenia w Polsce, w tym w szczególności destrukcja Trybunału Konstytucyjnego oraz planowane ograniczenia niezawisłości sądów, tworzą nowy kontekst dla funkcjonowania zasady rządów prawa oraz realizacji związanych z tą zasadą wartości, istotnych w obrocie gospodarczym: pewności, przewidywalności, bezpieczeństwa prawnego. Przede wszystkim jest to destrukcja instytucji kontrolujących tworzenie prawa, umożliwiająca tworzenie prawa jakiegokolwiek, najbardziej nawet byle jakiego, jeżeli tylko prawo to zabezpiecza interesy silnych grup społecznych, zgodnie z tezą o „nowym dylemacie Hobbesowskim”. To z kolei otwiera pole dla wszelkich patologii na poziomie obrotu gospodarczego, przede wszystkim nepotyzmu i korupcji.

BIBLIOGRAFIA

- Buchanan Patrick, J.M. Tullock.** 1962. *The Calculus of Consent. Legal Foundations of Constitutional Democracy*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Bugarić Bojan.** 2015. „The Rule of Law Derailed: Lessons from the Post-Communist”. *World Hague Journal of the Rule of Law* 7(2): 175–197.
- Bukowski Andrzej, Kaja Gadowska, Paulina Polak.** 2014. „Formal and Informal Rules of Doing Business in Poland in the Context of Accession to the European Union. An Analysis of the Institutional Changes”. *Polish Sociological Review* 4(188): 475–508.
- Dezalay Yves, Garth Bryanth** (red.). 2002. *Global Prescriptions. The Production, Exportation, and Importation of a New Legal Orthodoxy*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Doing Business in Poland* (2004–2014).
- Czarna Lista Barrier*. Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan. 2004–2014.
- Gray John.** 2003. „Potrzebny wam łut szczęścia i ... olej w głowie”. Wywiad z Beatą Polanowską-Sygułską. W: *Oblicza liberalizmu. Isaiah Berlin, John Gray, Steven Lukes i John Raz w rozmowie z Beatą Polanowską-Sygułską*. Kraków: Księgarnia Akademicka.
- Grzymala-Busse Alina.** 2004 (Marzec). *The New Dysfunctionalism? Paradoxes of EU Enlargement and the Postcommunist Candidate Countries*, niepublikowany referat przygotowany na konferencję europeistów. Chicago.

- Haggard Stephen, Andrew MacIntyre, Lydia Tiede.** 2008. "The Rule of Law and Economic Development". *Annual Review of Political Science* 11: 205–234.
- Podgórecki Adam.** 1987. *Spoleczeństwo polskie*. Rzeszów: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Pedagogicznej.
- Skąpska Grażyna.** 2002. O zasobach indywidualnych, społecznych oraz kulturowych w procesie tworzenia kapitalistycznej gospodarki. W: *Buddenbrokowie czy piraci? Polscy przedsiębiorcy okresu głębokich przemian*, G. Skąpska (red.), 13–35. Kraków: Universitas.
- Skąpska Grażyna.** 2009. "The Rule of Law, Economic Transformation and Corruption after the Fall of the Berlin Wall". *The Hague Journal of the Rule of Law* 1(2): 284–306.
- Skąpska Grażyna.** 2011. *From "Civil Society" to "Europe". A Sociological Study of Constitutionalism after Communism*. Boston-Leyden: Brill.
- Skąpska Grażyna.** 2013. *Wzorce uczestnictwa polskich przedsiębiorców w Unii Europejskiej: uwarunkowania społeczno-kulturowe oraz instytucjonalne*, niepublikowany raport z badań.
- Trubek David M.** 2006. The "Rule of Law" in Development Assistance. Past, Present and Future. In: *The New Law and Development. A Critical Appraisal*, D.M. Trubek, A. Santos (red.). Cambridge: Cambridge University Press.
- Uszyński Daniel.** 2010. Niejasne przepisy, legislacyjne pułapki i luki w systemie prawa podatkowego. W: *W świecie finansów i prawa finansowego: działalność dydaktyczna profesora Jana Głuchowskiego*, B. Kołosowska i P. Prewysz-Kwinto (red.), 143–160. Toruń: Wyższa Szkoła Bankowa.

Grażyna Skąpska

RULE OF LAW AND THE ECONOMY. REFLECTIONS OF A SOCIOLOGIST OF LAW

Abstract

The aim of this paper is to analyze the realization of the rule of law principle and the functioning of the informal market economy framework in Poland. The starting point for this analysis is Max Weber's thesis on the importance of the rule of law for economic success. In the context of Poland's deep political systemic transformation, this thesis forms the foundation for a critical analysis of the creation, application, and actual functioning of law in economic relations, as broadly understood.

In the first part of the paper I discuss and critically analyze the classic thesis – broadly accepted in sociology – regarding the interrelationship between law and an effective economy. In the second and the third parts of the paper, I analyze the matter of law's creation, application, and observance against the backdrop of a market economy emerging from the ruins of a central, state command economy. The analysis herein is based on empirical data from research conducted under my supervision. Next follows a brief review of the crucial issues concerning the relationship between state agencies and economic actors. The final part of this paper investigates contemporary criticism of the formalistic rule of law principle with regard to the social and economic transformations in Central Eastern Europe. I refer to ideas which were key to these transformations, and propose a rule of law concept which would consider the sociological aspects of law's creation and application.

Keywords: rule of law, government of laws, formally rational law, self-regulation, living law, reflexive law, the 'new Hobbesian dilemma'

ANNA LEWICKA-STRZALECKA
Polska Akademia Nauk*

MORALNOŚĆ FINANSOWA KONSUMENTÓW JAKO KONSTRUKT TEORETYCZNY I JEGO EMPIRYCZNA REPREZENTACJA NA PRZYKŁADZIE POLSKICH KONSUMENTÓW

Streszczenie

Patologie występujące w sferze finansów są trafnym odzwierciedleniem organizacji społeczeństwa nie tylko w kontekście wielkich skandali i zapaści powodowanych przez instytucje finansowe, bezwzględnych oszustów czy chciwych menedżerów, ale także od strony udziału zwykłych obywateli w deregulacji rynku. Drobne wykroczenia i nadużycia nie są tak spektakularne jak zorganizowane oszustwa, ale popełniane w skali masowej oddziałują negatywnie na rynek i instytucje społeczne. Celem artykułu jest analiza zaburzeń systemu moralnej regulacji konsumentów w obszarze relacji finansowych oraz empiryczna identyfikacja struktury tych zaburzeń i czynników im sprzyjających. W perspektywie teoretycznej analiza bazuje na koncepcji moralności ekonomicznej [Thompson 1971] oraz teorii anomii instytucjonalnej odnoszonej do codziennych nadużyć [Karstedt, Farrall 2006]. Część empiryczna ukierunkowana została na badanie moralności finansowej traktowanej jako konstrukt złożony z dwóch komponentów: oceny nadużyć dokonywanych przez konsumentów oraz percepcji instytucjonalnej deregulacji na rynku finansowym, a także próby uchwycenia zależności między tymi komponentami. Badanie zrealizowano techniką telefonicznego sondażu, przeprowadzonego na ogólnopolskiej, reprezentatywnej 1000-osobowej próbie dorosłych konsumentów.

Słowa kluczowe: moralność ekonomiczna, teoria anomii instytucjonalnej, moralność finansowa konsumentów, codzienne nadużycia

* Prof. dr hab., Instytut Filozofii i Socjologii PAN; e-mail: alewicka@ifispan.waw.pl

WSTĘP

Postępująca finansjalizacja¹ życia gospodarczego i społecznego czyni perspektywę finansową ludzkich zachowań istotnym wyznacznikiem kondycji moralnej społeczeństwa. Zdaniem niektórych badaczy [Lapavitsas 2013] zjawisko finansjalizacji lepiej oddaje procesy zachodzące w światowej gospodarce w ostatnim półwieczu niż idea globalizacji, a nawet identyfikuje współczesne stadium kapitalizmu określane jako kapitalizm finansowy. Patologie występujące w sferze finansów są trafnym odzwierciedleniem istotnych cech organizacji społeczeństwa, nie tylko w kontekście wielkich afer i zapaści, powodowanych przez instytucje finansowe i zarządzających nimi menedżerów, ale także z punktu widzenia udziału, jaki w zaburzeniu funkcjonowania rynku mają zwykli obywatele. Na ów udział składają się różnego rodzaju nieetyczne zachowania, nadużycia, wykroczenia, a nawet przestępstwa, które są popełniane na szeroką skalę w trakcie codziennego funkcjonowania ludzi na rynku, w szczególności na rynku produktów finansowych. Chociaż niektóre z nich nie są nielegalne, wszystkie budzą większe lub mniejsze zastrzeżenia, z jednej strony dlatego, że stanowią sprzeniewierzenie się dotychczas uznawanym wartościom lub normom moralnym, zaś z drugiej dlatego, że ich powszechność, suma przekraczająca pewien poziom uniemożliwia sprawne funkcjonowanie rynku, a nawet może doprowadzić do jego zachwiania. Nadużyć tych dopuszczają się przeciętni obywatele, uchodzący za praworządnych w oczach własnych i innych, zaś ich zakres jest dla określenia moralnej kondycji społeczeństwa równie znaczący jak wskaźniki przestępstw kryminalnych. Może bowiem wskazywać, iż rzekomo przestrzegająca reguł prawnych i moralnych większość obywateli nie jest większością, a naruszanie tych reguł jest normą.

Tymczasem etyczne przekonania i zachowania konsumentów nie cieszą się nadmiernym zainteresowaniem badaczy, które jest kierowane głównie na analizy i krytykę moralności biznesu. Konsumenty są czasem pytani o to jak postrzegają etykę w różnych sferach działalności gospodarczej, w szczególności w praktyce marketingowej, ale nie o etyczny wymiar ich własnych zachowań. Wynika to zapewne z przyjmowanego dość powszechnie założenia, że konsumenci mogą być obiektem działań rynkowych, ze względu na swoją słabszą pozycję powinni być przedmiotem ochrony, ale nie wpływają istotnie na kształt relacji rynkowych. Założenie to wydaje się wątpliwe, ponieważ koncentracja na badaniu moralności

¹ W szerokim ujęciu finansjalizacja (ang. *financialization*) polega na rosnącej roli rynków finansowych, motywów finansowych, instytucji finansowych i elit finansowych w funkcjonowaniu gospodarki i kierujących nią instytucji, zarówno na poziomie poszczególnych krajów, jak i międzynarodowym [Epstein 2005: 3].

podmiotów zajmujących się biznesem oddaje jednostronny obraz rzeczywistości gospodarczej, który pomija istotny wpływ, jaki ma na nią moralność kupujących produkty i usługi. Mieszczące się w tej moralności drobne nadużycia i wykroczenia, zapewne mniej spektakularne niż „wielkie przekręty” dokonywane przez nieuczciwych menedżerów czy skorumpowanych urzędników, jednak popełniane w skali masowej, wywierają istotny wpływ na kształt instytucji rynkowych i pośrednio instytucji społecznych. Na przykład, powszechne korzystanie z usług pewnych wykonawców „pracujących na czarno”² nie tylko stanowi poważny uszczerbek dla finansów publicznych, ale deformuje standardy społeczne. Fakt, że nie tylko konsumenci czują się wykorzystywani przez biznes, ale ten ostatni odnotowuje rosnące straty na skutek oszustw dokonywanych przez klientów przyczynia się do erozji norm regulujących swobodną i efektywną wymianę gospodarczą.

Głównym celem niniejszego opracowania jest analiza zaburzeń systemu moralnej regulacji konsumentów w obszarze relacji finansowych oraz empiryczna identyfikacja struktury tych zaburzeń i czynników im sprzyjających. W perspektywie teoretycznej analiza lokuje się w obszarze badań nad moralnością ekonomiczną oraz teorii anomii instytucjonalnej odnoszonej do codziennych nadużyć. Odwołuje się także do konceptualnych i instrumentalnych ustaleń badaczy posługujących się skalą etyki konsumenta – Consumer Ethics Scale. Część empiryczna ukierunkowana została na badanie moralności finansowej traktowanej jako konstrukt złożony z dwóch komponentów: oceny nadużyć dokonywanych przez konsumentów oraz percepcji instytucjonalnej deformacji na rynku finansowym, a także próby uchwycenia zależności między tymi komponentami. Badanie zrealizowano techniką telefonicznego sondażu, przeprowadzonego na ogólnopolskiej, reprezentatywnej 1000-osobowej próbie dorosłych Polaków.

MORALNOŚĆ FINANSOWA JAKO TYP MORALNOŚCI EKONOMICZNEJ

Etyczne standardy konsumentów przejawiające się w postawach wobec nadużyć popełnianych przez słabszą stronę transakcji rynkowych stanowią jedną ze składowych tzw. moralności ekonomicznej. Pojęcie to zostało zaproponowane przez Edwarda P. Thompsona [1971], który w perspektywie historycznej analizował zamieszki chłopów w osiemnastowiecznej Anglii żądających godziwych cen na podstawowe dobra. Protestowali oni przeciw działaniom właścicieli ziemskich,

² Jak wynika z badań przeprowadzonych przez Mroza [2012] w największym stopniu dotyczy to usług remontowo-budowlanych – 51%, następnie usług opiekuńczych – 15%.

którzy zaczęli sprzedawać mąkę i kukurydzę zewnętrznym kontrahentom, oferującym wyższe ceny na te dobra, zamiast udostępniać je lokalnej społeczności, po cenach z dawien dawna ustalonych. Thomson uważał, że niesłuszne jest redukcjonowanie tych protestów do dążeń stymulowanych koniecznością zaspokojenia elementarnych potrzeb. Twierdził on, że opór pojawił się na skutek rozbieżności między oczekiwaniami ugruntowanymi w relacjach społecznych i regułach wzajemności, realizowanymi przez dotychczas funkcjonującą gospodarkę feudalną, a wyłaniającym się odmiennym porządkiem moralnym, kształtowanym przez autonomiczny i rozwinięty rynek. Deregulacja rynku radykalnie wpłynęła na ład moralny, zmieniając pojmowanie sprawiedliwości i uczciwości, weryfikując przesłanki stanowiące podstawy zaufania, modyfikując przekonania dotyczące handlu dobrami podstawowymi oraz źródeł i zakresu uczciwego zysku. Protesty stanowiły wyraz obrony dotychczasowego porządku normatywnego uznawanego przez wspólnotę biedaków, dotyczącego funkcjonowania lokalnej gospodarki oraz praw i obowiązków uczestniczących w niej aktorów, czyli ich źródłem nie były głód i deprywacja, ale „moralność ekonomiczna”³. Thomson zakładała, że prawa rynku bazują na poczuciu uczciwości, sprawiedliwości, uznawanych rolach i zasadach i akceptowanych zachowaniach, zaś z drugiej strony wskazywał, że zmiany gospodarcze przeobrażają moralność ekonomiczną, w szczególności relacje między władzą rynkową i wymogami moralnymi.

Pojęcie moralności ekonomicznej oderwane od kontekstu historycznego ujawniło swój uniwersalny wymiar, co znalazło wyraz w jego zastosowaniu w badaniach w obszarze antropologii, socjologii ekonomicznej, nauk politycznych [Burke 2005]. W szerokim ujęciu moralność ekonomiczna traktowana jest jako społeczna percepcja reguł sprawiedliwości i moralnej strony ładu gospodarczego kształtowana przez kontekst ekonomiczny oraz wymiar kulturowy i przejawiana w jednostkowych zachowaniach [Lopes 2010]. Pojęcie to zostało wykorzystane w analizie normatywnych orientacji sprzyjających wykroczeniom konsumentkim [Karstedt, Farrall 2006]. W analizie tej przyjęto, że owe wykroczenia są pewnym analogiem wobec chłopskich protestów opisywanych przez Thomsona. Te ostatnie wyrażały swoisty opór wobec nowego ładu moralnego, te pierwsze stanowią reakcję na nieetyczne praktyki biznesu doświadczane przez klientów w postaci oszukańczych praktyk sprzedażowych, ukrytych opłat, umów pisanych małym drukiem. Reakcje nie muszą następować bezpośrednio, przejawiają się

³ Moralność ekonomiczna nie jest dosłownym tłumaczeniem terminu *moral economy*, ale lepiej oddaje istotę tego pojęcia niż stosowane czasem określenie „ekonomia moralna”.

raczej w postaci powolnych zmian instytucjonalnych, szczególnych przeobrażeń zbiorowych postaw, zakorzenionych w kulturze systemów przekonań i wartości.

W oparciu o koncepcję moralności ekonomicznej utworzono jeden z modułów Europejskiego Sondażu Społecznego [ESS-2004]. Ów moduł został zorientowany na analizę normatywnej i moralnej kultury rynków i konsumpcji w krajach europejskich oraz określenie wpływu, jaki na moralność ekonomiczną wywierają procesy globalizacyjne, polityki neoliberalne oraz transformacja gospodarcza. Moralność ekonomiczna została zoperacjonalizowana w postaci pytań dotyczących: 1. zaufania do poszczególnych sektorów rynku, 2. osobistego doświadczenia nieetycznych praktyk, 3. obawy przed nieuczciwym traktowaniem, 4. przyzwolenia dla nieetycznych praktyk na rynku, 5. stosunku do prawa i powinności społecznych, 6. postrzegania roli biznesu i miejsca konsumentów na rynku, 7. deklarowanych wykroczeń konsumenckich.

Wyniki badania konsumentów z 23 krajów w zakresie wspomnianego wyżej modułu pozwoliły na określenie złożonej relacji między sytuacją ekonomiczną respondentów, będącą miarą względnej ich deprivacji i akceptacji dla nadużyć konsumenckich, a także umożliwiły ustalenie wpływu, jaki na tę relację ma poziom ekonomicznego rozwoju danego kraju oraz czynniki kulturowe [Lopes 2010]. Okazało się, że poczucie deprivacji wpływa na poziom wykroczeń konsumenckich w tych krajach, w których normy społeczne wskazują na dewiacyjny charakter tych wykroczeń, natomiast w krajach, w których nadużycia spotykają się z większym przyzwoleniem typu „wszyscy tak robią”, ma ono drugorzędne znaczenie. Wtedy, gdy ład normatywny jest słabym hamulcem dla popełniania nadużyć, konsumenci w lepszej sytuacji ekonomicznej popełniają ich więcej, ponieważ częściej dokonują transakcji na rynku. Z kolei ład normatywny jest kształtowany przez wzajemne oddziaływanie czynników kulturowych i ekonomicznych. Wzrost ekonomiczny sprzyja przyzwoleniu dla nadużyć konsumenckich, ale tylko w krajach o PKB przekraczającym średni poziom europejski. W krajach o PKB poniżej tego poziomu większy wpływ czynników kulturowych na ład normatywny zdaje się zaburzać oddziaływanie sytuacji ekonomicznej jednostki na jej akceptację dla nadużyć konsumenckich [Lopes 2010].

Analizy danych zawartych we wspomnianej edycji ESS pozwoliły na odtworzenie struktury etycznych standardów konsumentów europejskich w oparciu o pytania dotyczące samoidentyfikacji konsumentów w zakresie wyznawanych norm i zachowań na rynku [Lewicka-Strzałecka 2006a]. Ujawniona hierarchia standardów moralnych okazała się bardzo podobna we wszystkich badanych krajach, istnieją natomiast między nimi różnice w wadze przypisywanej tym standardom. Warto podkreślić, że wyniki ESS nie potwierdzają wysuwanej w li-

teraturze [Wood 1995; van Luijk 1997; Priem i in. 1998] hipotezy głoszącej, iż standardy etyczne konsumentów z krajów rozwiniętych są wyższe niż standardy konsumentów z krajów rozwijających się. Szczególnie wyrazistym tego przykładem jest permisywizm konsumentów z krajów o wyższym poziomie kultury moralno-gospodarczej⁴ wobec unikania płacenia VAT i innych podatków.

Ważnym nurtem w badaniu etyki konsumenckiej są badania, które zapoczątkowali James Muncy i Scott Vitell [1992]. Etyka konsumenta rozumiana jest, zgodnie z oryginalną propozycją tych badaczy, jako ogół standardów i zasad kierujących zachowaniem jednostek w sferze nabywania, użytkowania i pozbywania się produktów i usług. Stworzone przez nich narzędzie do badania tych standardów i zasad – *Consumer Ethics Scale* – składa się z 27 stwierdzeń opisujących zachowania konsumentów w trzech wyodrębnionych sferach, zaś badanie za pomocą tego narzędzia polega na wyrażeniu stopnia akceptacji dla poszczególnych zachowań na pięciostopniowej skali. Muncy i Vitell, na podstawie przeprowadzonych przez siebie badań, określili hierarchię etycznych standardów konsumentów, dokonali ich strukturalizacji i wyłonili pewne społeczno-demograficzne determinanty etycznych postaw. Te rezultaty stały się impulsem do podjęcia badań empirycznych nad etyką konsumenta przez wielu innych badaczy, którzy traktowali wyniki Muncego i Vitella jako punkt odniesienia i wykorzystywali różne wersje skonstruowanego przez nich narzędzia. Samo narzędzie jest modyfikowane i aktualizowane ze względu na zmieniającą się rzeczywistość gospodarczą [Vitell, Muncy 2005]. Skala *Consumer Ethics Scale* stosowana była do badania postaw konsumentów i ich uwarunkowań w różnych krajach [Muncy, Eastman 1998; Rawwas 1996], a także do badań porównawczych między poszczególnymi krajami i grupami krajów [Al-Khatib i in. 1997; Priem i in. 1998].

Przykładem takich badań były badania porównujące etyczne postawy konsumentów reprezentujących południowe i północne państwa Unii Europejskiej [Polonsky i in. 2001]. Próbowano w nich odpowiedzieć, w jakim stopniu wspólny, w sensie uregulowań prawnych i braku barier handlowych, rynek europejski jest jednolity ze względu na etyczne standardy konsumentów. Badania te stanowiły punkt odniesienia dla badań nad etycznymi standardami konsumentów polskich i porównania ich z konsumentami europejskimi [Lewicka-Strzałecka 2006b]. Podobnie jak w badaniach bazujących na danych ESS hierarchia standardów moralnych wszystkich branż pod uwagę grup konsumentów okazała się prawie

⁴ Wyznacznikami kultury moralno-gospodarczej dla poszczególnych krajów są: poziom uogólnionego zaufania, poziom korupcji oraz poziom rozwoju społeczno-gospodarczego [Lewicka-Strzałecka 2006a].

identyczna, różnice między grupami ujawniły się natomiast w ocenie poziomu naganności poszczególnych zachowań.

Szczególnie znaczącą perspektywą w analizie moralności ekonomicznej jest perspektywa finansowa, która w coraz większym stopniu przenika życie współczesnych społeczeństw, stając się jednym z głównych wymiarów funkcjonowania zarówno całej gospodarki, jak i poszczególnych firm. Rosnąca liczba samobójstw spowodowanych względami finansowymi⁵ może być traktowana jako wskaźnik społecznej deformacji, czyli po Durkheimowsku pojmowanej anomii [Durkheim 2006]. Finanse zyskują na znaczeniu w życiu jednostek, zaś poziom finansowych kompetencji staje się coraz ważniejszym wyznacznikiem radzenia sobie w życiu przez współczesnych konsumentów. Moralność finansowa może zatem być traktowana jako szczególny rodzaj moralności ekonomicznej, rozumiany jako ogół standardów i zasad uznawanych i urzeczywistnianych przez konsumentów i biznes w obszarze działań bezpośrednio lub pośrednio związanych ze sferą finansów. Bazę teoretyczną dla analizy moralności finansowej stanowi teoria anomii instytucjonalnej.

TEORIA ANOMII INSTYTUCJONALNEJ

Inspiracją dla teorii anomii instytucjonalnej, sformułowanej w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku przez Stevena Messnera i Richarda Rosenfelda, była próba wyjaśnienia wysokiego, w porównaniu z innymi rozwiniętymi krajami, poziomu przestępstw w Stanach Zjednoczonych. Pozostając w paradygmacie socjologii Durkheima, teoria ta zakłada, że poziom i forma przestępstw dokonywanych w danym społeczeństwie stanowią konstytutywną charakterystykę jego organizacji [Messner, Rosenfeld 1997]. Jej autorzy zmodyfikowali i rozwinęli klasyczną teorię anomii Roberta Mertona [1938, 2002], upatrującą źródeł wysokiego poziomu przestępczości w USA w niezgodności kulturowej presji na sukces materialny z faktycznymi szansami jego osiągnięcia za pomocą legitymizowanych środków. Owa niezgodność polega na tym, że pomimo powszechnego przekonania, że każdy może dorobić się dzięki ciężkiej pracy, istniejąca struktura społeczna ogranicza wielu jednostkom możliwości osiągnięcia sukcesu ekonomicznego za pomocą legitymizowanych sposobów i skłania do wkraczania na drogę przestępstwa. To z kolei sprzyja deformacji i osłabieniu standardów kulturowych normujących sposoby osiągania kulturowo uznanych celów, zaburzeniu społecznego porządku, czyli anomii. W stanie anomii uznane

⁵ *Coraz więcej samobójstw. Polacy nie wytrzymują kryzysu*. Dziennik. pl. 11.06.2012.

normy społeczne ulegają zawieszeniu i przestają regulować zachowanie ludzi, społeczne więzi i interakcje stają się cyniczne i koniunkturalne [Szafraniec 2002: 453]. Normatywne ograniczenia odnoszące zachowania jednostek do kategorii dobra i zła zostają zastąpione przez normy sprawnościowe, czyli jak zauważa Merton [1968: 189], najważniejsze staje się pytanie o efektywność procedur prowadzących do uznanych społecznie celów.

Messner i Rosenfeld [2007], przychylając się do poglądu Mertona o rozbieżności między kulturową presją na sukces ekonomiczny i strukturą społeczną blokującą jego osiągnięcie jako źródle wysokiej przestępczości w USA, wskazali na źródła społecznej demoralizacji, upatrując ich w systematycznym braku równowagi między poszczególnymi sferami instytucjonalnymi. Te wyjaśnienia, początkowo odnoszone do sfery kryminologii, stopniowo poszerzane, stworzyły podstawy dla teorii instytucjonalnej anomii, mającej szersze zastosowanie.

Kluczowe dla tej teorii pojęcie instytucji odwołuje się do koncepcji Parsonsa [1990] i jego rozróżnienia subiektywnego i obiektywnego traktowania instytucji. To pierwsze przyjmuje perspektywę indywidualnego aktora i jest pomocne w rozumieniu zachowań jednostek, to drugie odzwierciedla punkt widzenia socjologicznego obserwatora i ułatwia charakterystykę instytucjonalnego porządku społecznego. Instytucje w sensie subiektywnym wyznaczają relacje między środkami i celami działań jednostek. Wielość celów poszczególnych jednostek i różnorodność dróg, którymi można do nich dążyć, tworzy łańcuchy takich relacji. Mogą być one uznawane za stosowne z punktu widzenia różnych racjonalności, toteż porządek społeczny wymaga zdaniem Parsonsa koordynacji jednostkowych działań, która powinna opierać się na wspólnym systemie wartości. Nie oznacza to, że wszyscy akceptują te wartości i zawsze działają w zgodzie z nimi, jednak brak jakiegokolwiek porozumienia czy podstawowych wartości prowadzi do chaosu, Hobbsowskiej wojny wszystkich ze wszystkimi. Dlatego instytucje społeczne muszą być fundowane na wspólnych wartościach. Wyznaczają one system norm postępowania, wzory ról społecznych, określanych przez oczekiwania partnerów interakcji. Zgodność postępowania z owymi normami obwarowana jest przez odpowiednie sankcje przejawiające się w postaci społecznej presji wywieranej na jednostkę zobowiązującą ją do realizacji uznanych wartości.

Messner i in. [2008] zauważają, że chociaż Parsons zaniedbywał w kreowaniu zachowań inne czynniki niż konsensus wartości i wewnętrzne reguły, to jego rama konceptualna zwraca uwagę na istotny wymiar w analizie instytucjonalnej. Zwykle przyjmuje się, że instytucje są wyznaczone przez obserwowane wzory zachowań, czyli zachowania regularnie powtarzane stanowią zachowania zinstytucjonalizowane. Parsons natomiast sprowadza swoje pojmowanie instytucji

do reguł, które uczestniczą w pojawieniu się tych powtarzanych zachowań. Są to „wzory norm, które określają, co w danym społeczeństwie uważa się za właściwe, prawnie uzasadnione lub oczekiwane sposoby działania bądź normy stosunków społecznych” [Parsons 1972: 53]. Podobna intuicja znalazła swój wyraz w definicji uznawanej za bazową dla neoinstytucjonalizmu, określającej instytucje jako „społecznie uznane reguły gry lub, bardziej formalnie, obmyślane przez ludzi ograniczenia, które kształtują ich wzajemne relacje” [North 1990: 3].

Instytucje rozważane w perspektywie systemu społecznego (obiektywnej) tworzą system wzajemnych powiązań, uzupełniających się lub będących w konflikcie. Poziom zgodności norm właściwych dla poszczególnych instytucji określa poziom „strukturalnej integracji” porządku instytucjonalnego. Inną cechą porządku instytucjonalnego identyfikowaną przez Parsonsa jest „regulacyjna integracja” rozumiana jako stopień, w którym normy instytucjonalne wpływają na rzeczywiste działania. Pełna regulacja jest hipotetyczną sytuacją, typem idealnym, niewystępującym w praktyce. Druga skrajność, czyli normy działania całkowicie pozbawione podstaw moralnych, rozumianych jako zakorzenienie we wspólnym systemie wartości, jest także stanem hipotetycznym. Stany pośrednie, czyli normy społeczne bardziej lub mniej niezależne od względów moralnych odpowiadają słabszym lub silniejszym stanom anomii.

Proces instytucjonalnej kontroli może zachodzić na dwóch poziomach. Na poziomie indywidualnym reguły instytucjonalne stanowią pewną część otoczenia jednostek wpływającą na ich wybory sposobów mających prowadzić do pożądanego celu. Na poziomie makro instytucje ograniczają wybory i jednocześnie kreują pewne możliwości. Chociaż instytucje powstają w wyniku indywidualnych i zespołowych działań ich własności, nie mogą być całkowicie zaprojektowane przez poszczególnych aktorów.

Messner i Rosenfeld rozszerzyli Mertonowski model napięcia między kulturą i strukturą na pozostałe instytucje społeczne, które skupiają się wokół funkcjonalnie wyodrębnionych sfer działalności człowieka. Te sfery to: ekonomia, pełniąca funkcję adaptacyjną, polityka, mobilizująca zasoby i dystrybuująca władzę w celu osiągnięcia kolektywnych celów, rodzina, zapewniająca reprodukcję członków społeczeństwa oraz socjalizująca do norm i wartości obecnych w kulturze dominującej, edukacja, zapewniająca transmisję kanonu kultury oraz socjalizację i zasoby kapitału ludzkiego niezbędnego do wykonywania ról społecznych związanych z pracą zawodową [Messner i Rosenfeld 1997; Bieliński 2013]. Instytucje te są powiązane i wzajemnie się warunkują. Na przykład funkcjonowanie sfery ekonomii zależy od jakości kapitału ludzkiego, który jest rozwijany w szkole, zdolność szkoły do tego, by ten kapitał rozwinąć jest uwarunkowana przez kulturowe

wyposażenie, które uczniowie uzyskali w rodzinie, zaś dla sprawnego działania wszystkich tych instytucji niezbędne jest minimum społecznego porządku, za który odpowiada sfera polityki. Na jakość polityki mają z kolei wpływ zarówno zasoby ekonomiczne, jak i kapitał ludzki.

Wymogi efektywnego funkcjonowania poszczególnych instytucji często bywają w konflikcie. Wyrazistym tego przykładem jest sfera ekonomii i rodziny. Twórcy teorii anomii instytucjonalnej [Messner i in. 2008] zauważają za Parsonsem, że relacje rodzinne są poddane normom partykularyzmu i afektywnego zaangażowania, podczas gdy transakcje rynkowe są rządzone przez uniwersalizm i afektywną neutralność. Sposób, w jaki konfliktowe wymagania instytucji są uzgadniane, może być uznany za wyróżniającą charakterystykę poszczególnych systemów społecznych, która odwzorowuje „instytucjonalną równowagę sił” (*institutional balance of power*). Na przykład w niektórych krajach byłego bloku komunistycznego porządek instytucjonalny jest zdominowany przez system polityczny. W pewnych społeczeństwach pierwotnych sferą dominującą bywa rodzina, klan, grupa etniczna. Podstawowa teza teorii anomii instytucjonalnej głosi, że zachwianie instytucjonalnej równowagi sił przejawiające się w dominacji ekonomii nad innymi sferami działalności człowieka sprzyja społecznej demoralizacji i powoduje wyższy poziom brutalnych przestępstw w krajach rozwiniętych.

Dominacja ekonomii może przejawiać się na trzy sposoby [Messner, Rosenfeld 2007: 82–83]. Po pierwsze, pozaekonomiczne role społeczne dewaluują się względem ról ekonomicznych, zmniejsza się ich społeczny prestiż i obniża gratyfikacja za efektywne ich pełnienie. Na przykład zdobywanie wiedzy, nauka, edukacja w coraz mniejszym stopniu cenione są ze względu na nie same, a coraz częściej jako środek do poprawiania statusu finansowego. Po drugie, następuje akomodacja jednostek do ról ekonomicznych, wszelkie inne role muszą być im podporządkowane. Służbowe obowiązki są zawsze ważniejsze niż rodzinny obiad. Kłopotem jest raczej znalezienie czasu dla rodziny niż na pracę. Po trzecie, logika rynkowa penetruje wszelkie obszary życia społecznego, czego przykładem jest komercjalizacja sportu, sztuki czy prywatyzacja instytucji publicznych. Logika rynkowa dyktuje kalkulację w kategoriach kosztów i korzyści w celu alokacji rzadkich zasobów, skłania do wyboru efektywnych sposobów realizacji celów oraz zaleca akumulację podstawowego medium wymiany stosowanego w ekonomicznych transakcjach, czyli pieniędzy.

Oderwanie sfery ekonomicznej od instytucji społecznych, podporządkowanie tych ostatnich logice rynkowej, swoiste ich „utowarowienie” kreuje społeczną anomię. Jednocześnie Messner i Rosenfeld [1997] zauważają, że rynek może nie tylko deformować, ale także w pewnych okolicznościach jest w stanie

wspierać porządek moralny społeczeństw kapitalistycznych. Warto podkreślić, że zagadnienie relacji między rynkiem i moralnymi fundamentami społeczeństwa jest trudne do jednoznacznego rozstrzygnięcia. Pytanie o to, czy wolny rynek powoduje erozję charakteru moralnego (*Does the free market corrode moral character?*) jest jednym z wielkich pytań (*big questions*), wokół których ogniskują się debaty fundacji Templetona. Odpowiedzi kilkunastu wybitnych współczesnych przedstawicieli świata nauki odzwierciedlają pełen przekrój stanowisk, począwszy od zdecydowanej negacji, przez liczne opinie relatywizujące ten wpływ, a skończywszy na całkowitej aprobacie poglądu o demoralizujących konsekwencjach rynku. Podejmowane są także próby rozstrzygnięcia tej kwestii na drodze empirycznej [Falk, Szech 2013].

Teoria anomii instytucjonalnej nie deprecjonuje wartości rynkowych jako prowadzących nieuchronnie do anomii, ale jej przyczyn upatruje w braku instytucjonalnej równowagi, czyli dominacji sfery ekonomii nad innymi sferami [Messner i Rosenfeld 1997]. Dominacja taka osłabia zdolność instytucji społecznych do kontrolowania jednostkowych zachowań, a co więcej, wpływa deformująco na funkcjonowanie instytucji rynkowych, które powinny być zakorzenione w aksjologiczno-normatywnym porządku. Źródłem anomii prowadzącej do upowszechnienia zachowań dewiacyjnych jest zatem brak równowagi instytucjonalnej, w szczególności przewaga sfery ekonomii nad innymi sferami życia społecznego.

Warto podkreślić, że zarówno twórcy teorii anomii instytucjonalnej, jak i inni badacze podejmowali próby jej weryfikacji w oparciu o dane empiryczne. W badaniach tych starano się wyjaśnić zróżnicowany poziom przestępczości między krajami lub między stanami USA przez odniesienie do różnych wskaźników odwzorowujących relacje instytucjonalne. Dokonany przez Kittlesona przegląd tych badań wskazuje, że w umiarkowanym stopniu potwierdzają one teorię anomii instytucjonalnej [Kittleson 2012]. Autor ten poddał weryfikacji koncepcję Messnera i Rosenfelda, posługując się zaawansowanymi metodami ilościowymi w postaci hierarchicznego liniowego modelowania i wykorzystując dane z czterech rund Europejskiego Sondażu Społecznego. Kittleson zauważa, że obok zakłóceń wynikających z niejednorodności danych na trudność weryfikacji tej koncepcji ma wpływ złożoność teoretycznego konstrukt, jakim jest „dominacja sfery ekonomicznej nad innymi sferami” i zróżnicowanie sposobów operacjonalizacji tej relacji i jej pomiaru.

TEORIA ANOMII INSTYTUCJONALNEJ W BADANIU CODZIENNYCH NADUŻYĆ

Zapoczątkowana pytaniem o przyczyny wysokiego poziomu brutalnych przestępstw teoria anomii instytucjonalnej znalazła również zastosowanie w wyjaśnianiu uwarunkowań wykroczeń lżejszego kalibru, tzw. nadużyć dnia codziennego (*crimes of everyday life*). W odróżnieniu od przestępstw dokonywanych przez ekskluzywną grupę białych kołnierzyków i brutalnych przestępstw będących udziałem ograniczonej grupy kryminalistów popełniane na szeroką skalę nadużycia dnia codziennego są stosunkowo mało poznanym obszarem. Zdarzają się one w trakcie wykonywania przez zwykłych obywateli codziennych czynności i mają charakter drobnych przestępstw, wykroczeń, naruszenia zasad *fair play* lub przekroczenia norm etycznych. Polegają, między innymi, na unikaniu płacenia podatków, ubieganiu się o nienależne świadczenia, wchodzeniu na pasy na czerwonym świetle, niepłaceniu abonamentu telewizyjnego itp. Codzienne nadużycia, należące do szarej strefy moralności i legalności, popełniane są przez ludzi, którzy obruszyliby się, gdyby nazwać ich przestępcami.

Zakładając, że codzienne nadużycia trafnie charakteryzują społeczny porządek moralny, Suzanne Karstedt i Stephen Farrall podjęli próbę kontekstualizacji normatywnych orientacji i doświadczeń niesprawiedliwości sprzyjających tego typu nadużyciom [Karstedt, Farrall 2006]. Zauważają oni, że na ogół ofiarami i winowajcami nadużyć na rynku są przeciętni konsumenci, przy czym zamożni częściej niż ubodzy angażują się w oszukańcze praktyki i częściej stają się ich ofiarami, czyli przymus ekonomiczny nie jest wiodącym motywem skłaniającym do nadużyć. Ich sprawcy pochodzą z wyższych klas społecznych, są lepiej wykształceni, mają wyższe dochody i większe szanse na zatrudnienie. Karstedt i Farrall uważają, że chciwość i chęć zdobycia przewagi, charakterystyczne dla wielu jednostek należących do tych klas, nie w pełni wyjaśniają rosnący poziom nieetycznych zachowań. Ważnym czynnikiem kształtującym moralność ekonomiczną są przeobrażenia gospodarcze i społeczne, mające w ciągu ostatnich dekad postać polityki neoliberalnej i deregulacyjnej. Zwiększona liczba oszukańczych praktyk biznesu wobec klientów, będąca efektem tej polityki, skłania tych ostatnich do swoistego oporu w postaci uciekania się do rozmaitych konsumenckich nadużyć.

Uważa się, że polityka neoliberalna uformowała moralność ekonomiczną współczesnych społeczeństw na kilka sposobów. Przede wszystkim zakładała ona, że ekonomiczna rola obywateli polega na aktywnym polepszaniu swojej sytuacji i należy kształtować maksymalnie przedsiębiorcze postawy jednostek

[Rose 1996: 340]. Ponadto konsumenci zostali uznani za „suwerena” i zmuszeni do podjęcia odpowiedzialności i ryzyka. Jednocześnie deregulacja rynków stworzyła nowe ryzykowne otoczenie o niewielkim poziomie przewidywalności [Ericsson i in. 1999]. Wreszcie, obywatelom narzucono rolę konsumentów w ich relacjach z instytucjami państwowymi i reguły rynkowe zostały przyjęte w wielu dziedzinach, takich jak opieka społeczna, bezpieczeństwo. Zmieniło to relacje między ryzykiem i winą, odpowiedzialnością i przystosowaniem [Ericsson i in. 1999]. W konsekwencji zmianie uległo definiowanie i postrzeganie nieakceptowanych, nieuczciwych czy kryminalnych praktyk na rynku.

Karstedt i Farrall [2006: 1016–1017] wskazali na pewne mechanizmy rozszerzające zakres anomii rynkowej, prowadzące do zwiększenia nieuczciwych i nieetycznych praktyk zarówno konsumentów, jak i biznesu. Po pierwsze, charakterystyczny dla współczesnego rynku rosnący poziom ryzyka i zakres wyborów konsumenckich przyczynia się do rozmycia granicy między legalnie podejmowanym ryzykiem i nielegalnym wyborem, sprzyjając chęci angażowania się w nieformalne lub nieetyczne praktyki w transakcjach z biznesem lub instytucjami państwa. Coraz niższy stopień wzajemnego zaufania obu stron takich transakcji generuje zapotrzebowanie na dodatkowe skomplikowane regulacje i biurokratyczne rozwiązania, co z kolei skłania do ich naruszania i obchodzenia. Po drugie, konsumenci poszkodowani przez biznes bywają traktowani jako osoby, które same są sobie winne, gdyż nie okazali się wystarczająco przezorni i nie umieli odpowiednio oszacować ryzyka. Upowszechnienie zasady *caveat emptor* osłabia normy zakazujące nieuczciwego traktowania klientów przez biznes, zabraniające dostarczania im wprowadzających w błąd czy nieuczciwych informacji. Po trzecie, rozmywa się granica między legalną, półlegalną i nielegalną strefą. Nielegalność czy nieetyczność staje się kwestią subiektywną, zależną od osoby orzekającej o takiej charakterystyce; coś, co szkodzi mnie, jest lub powinno być traktowane jako przestępstwo, jeżeli szkodzi komuś innemu – jest neutralne, jeżeli natomiast przynosi mi korzyść – jest dopuszczalne lub nawet godne pochwały. W efekcie jednostki stają się cyniczne w stosunku do prawa i regulacji i w zależności od potrzeby przestrzegają ich lub nie. Po czwarte, zbyt wiele norm i regulacji zmniejsza gotowość do podporządkowania się zasadom moralnym i skłania do obchodzenia takich zasad. Skuteczność nielegalnych sposobów osiągania celów przesądza o ich legitymizacji i moralnej dopuszczalności i w konsekwencji obniża respekt dla prawa.

W oparciu o refleksję nad wpływem, jaki na moralność ekonomiczną jednostki miały zmiany społeczne i ekonomiczne na poziomie makro oraz posługując

się instrumentarium wywodzącym się z teorii anomii instytucjonalnej, Karstedt i Farrall [2006] podjęli próbę określenia relacji między poziomem rynkowej anomii i skłonnością przeciętnych konsumentów do angażowania się w nadużycia. Przyjęto, że syndrom rynkowej anomii na poziomie jednostki określa postrzeganie przez nią braku równowagi rynkowej, przejawiającej się w poczuciu asymetrii sił między konsumentami i biznesem oraz takiej dominacji motywu zysku tego ostatniego, która skłania drugą stronę do działań niemoralnych i ryzykownych. Anomia rynkowa jest odwzorowywana przez konstrukt tworzony przez brak zaufania do rynku, obawę przed transakcjami rynkowymi oraz cynizm moralny. Przyzwolenie dla nadużyć zostało wyrażone przez skłonność do angażowania się w następujące działania: płacenie gotówką w celu uniknięcia płacenia VAT, zaciemnianie informacji podawanych do celów ubezpieczeniowych, ukrywanie wad towaru sprzedawanego z drugiej ręki, ubieganie się o nienależne odszkodowanie. Obejmujący powyższe zmienne model równań strukturalnych został empirycznie zweryfikowany na ogólnokrajowych próbach konsumentów reprezentujących Anglię i Walię, Niemcy Zachodnie i Wschodnie. Autorzy wykazali, że syndrom anomii rynkowej zwiększa gotowość przeciętnych obywateli do angażowania się w codzienne nadużycia.

OPERACJONALIZACJA MORALNOŚCI FINANSOWEJ KONSUMENTÓW I OPIS BADANIA

Zjawisko regulacji społecznej i jej zaburzeń bywa operacjonalizowane i mierzone na wiele rozmaitych sposobów, przy czym dominującym podejściem jest zastosowanie pomiaru wielowskaźnikowego w postaci kilku lub kilkunastu pytań [Bieliński 2013]. Tego typu rozwiązanie przyjęto w niniejszym projekcie, zakładając, że moralność finansowa stanowi cechę agregatową danej zbiorowości, czyli taką, którą można określić na podstawie cech ludzi tworzących tę zbiorowość [Nowak 1985: 111]. Empiryczna identyfikacja moralności finansowej Polaków objęła wyłonienie deklarowanego przez nich porządku normatywnego w obszarze zachowań konsumenckich oraz postrzeganej anomii rynkowej, a także próbę uchycenia relacji między tymi zjawiskami (Rys. 1).

RYSUNEK 1. Model moralności finansowej konsumentów



Źródło: Opracowanie własne

Porządek normatywny zorientowany na zachowania konsumentów w sferze finansów został zrekonstruowany na podstawie pytań dotyczących poziomu usprawiedliwiania konkretnych zachowań konsumentów naruszających normy prawne bądź standardy moralne. Chociaż deklaracje ludzi nie są tym samym co ich faktyczne działania, to, jak pokazują wspomniane wyżej międzykrajowe porównania dokonane w ramach Europejskiego Sondażu Społecznego, uznanie dla określonego porządku normatywnego jest istotną determinantą faktycznych wyborów dokonywanych na rynku [Lopes 2010]. Ów porządek ufundowany jest na pewnych wartościach i zasadach moralnych będących warunkiem funkcjonowania gospodarki rynkowej. Jednocześnie ulega on deformacji przez ograniczanie zakresu obowiązywania tych zasad, uznawanie okoliczności, w których wartości mogą być naruszane. Postępująca deformacja kreuje klimat społecznego przyzwolenia na odstępstwa od norm i stanowi proces prowadzący do „rozmiękczenia dotychczasowego sposobu zachowania” [Willgerodt 1980: 141], określane mianem moralności krańcowej⁶. Jak zauważa Aniela Dylus [1992], moralność krańcowa jest ciągłą tendencją w dół, stylem bycia przeciw obowiązującemu porządkowi życia społecznego, podejmowanym najpierw przez jednostki lub pojedyncze grupy społeczne. Podobnie proces zmiany norm społecznych widzi Piotr Sztompka, podkreślając, iż w jego ostatecznym etapie „rosnąca liczba

⁶ Określenie to nie oznacza zachowań moralnych człowieka w sytuacjach krańcowych. Zaczerpnięte z ekonomii wskazuje na zbliżanie się do granicy moralnie dopuszczalnego; podobnie jak w praktyce gospodarczej istnieje pewna granica, po której przekroczeniu działanie przestaje się opłacać.

udanych i bezkarnych ominięć norm prowadzi do sytuacji, kiedy pewne do niedawna dewiacyjne czy przestępcze sposoby zachowania ulegają instytucjonalizacji, wchodzą jako przyzwolenia do społecznego systemu normatywnego” [Sztompka 2016: 267]. W badaniu moralności finansowej przyjęto, że porządek normatywny może być odwzorowywany przez ustosunkowanie się do normy nakazującej wywiązywanie się ze zobowiązań finansowych oraz oceny odstępstwa od ogólnych zasad w pewnych konkretnych sytuacjach. Zostały one wyrażone na czterostopniowej skali określającej częstość usprawiedliwiania poszczególnych nadużyć dokonywanych przez konsumentów, począwszy od *nigdy* przez *czasem*, *często* do *zawsze*.

Drugi komponent moralności finansowej, czyli percepcję anomii rynkowej, odwzorowywały pytania o ocenę funkcjonowania pewnych instytucji w sferze finansowej. Źródłem anomii w wymiarze globalnym można poszukiwać w neoliberalnej polityce gospodarczej skutkującej powtarzającymi się kryzysami na rynkach finansowych, a w przypadku niedojrzałej gospodarki kapitalistycznej dodatkowo w słabości prawodawstwa i instytucji chroniących konsumentów. Anomia rynku postrzegana przez konsumentów stanowi pewien teoretyczny konstrukt odwzorowujący zaburzenie ładu instytucjonalnego przejawiające się w braku równowagi stron transakcji, a także w erozji norm społecznych regulujących wywiązywanie się z zobowiązań finansowych. Konstrukt ten może być identyfikowany przez kilka wskaźników składających się na ogólną ocenę relacji między konsumentami i instytucjami finansowymi. Zakłada się, że owa ocena kształtowana jest przez przekaz medialny i wiedzę potoczną czerpaną zarówno z otoczenia, jak i opartą na osobistym doświadczeniu. Przekaz medialny obejmuje informacje dotyczące wielomilionowych nadużyć popełnianych przez globalnych graczy, pazernych finansistów z Wall Street, nieuczciwych prezesów banków, którzy doprowadzają do bankructwa swoje firmy i mimo to dostają wysokie odprawy. W odniesieniu do naszego kraju szeroko nagłaśniane są problemy szerokich grup klientów poszkodowanych w aferach typu Amber Gold lub podstępnie skłonionych do wzięcia kredytów walutowych, zakupu polis lokat itp. Określenie „bankster” weszło chyba na dobre do języka polskiego. Z drugiej strony korzystne oferty i poziom usług finansowych świadczonych na co dzień, personalne kontakty z instytucjami ze sfery finansowej, głównie bankami, mają raczej pozytywny wpływ na jej wizerunek [TNS Polska 2014]. Polscy konsumenci ufają bankowi, z którego usług korzystają, chętniej (60%) niż ogółowi banków (50%). Konsumenci opierający swoją wiedzę wyłącznie na przekazie medialnym i doniesieniach prasowych mają zdecydowanie gorsze zdanie o sektorze finansowym niż ci, którzy korzystają z jego usług.

Badania własne zrealizowano techniką telefonicznego sondażu przeprowadzonego na zlecenie Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych na ogólnopolskiej, reprezentatywnej 1000-osobowej próbie Polaków w wieku powyżej 18 lat w marcu 2016 roku. Badania realizowała firma Pactor [<http://www.pactor.pl/badania-opinii-rynku.php>].

WYNIKI

Należy podkreślić, że odpowiedzi otrzymane w trakcie przeprowadzonych badań oddają w głównej mierze sferę normatywną i afektywną badanych osób. Oznacza to, że dowiadujemy się, jakie postępowanie i w jakim zakresie może liczyć na usprawiedliwienie, czyli poznajemy poziom społecznego przyzwolenia na nadużycia oraz dowiadujemy się, jak postrzegany jest zakres nieprawidłowości rynkowych, czyli poznajemy poziom percepcji anomii rynkowej. Chociaż deklarowanie przez ludzi pewnych norm i wartości w ograniczonym stopniu rzutuje na ich rzeczywiste zachowania, to może być uznane za wskaźnik moralnej kondycji rynku, będącej ważnym czynnikiem jego efektywnego funkcjonowania. Takim wskaźnikiem jest również usprawiedliwienie dla naruszania norm, odwzorowujące społeczne przyzwolenie dla nadużyć. Przyzwolenie tworzy korzystny klimat, sprzyjające środowisko dla tych nadużyć, ponieważ osoby popełniające je nie tylko nie muszą obawiać się społecznego ostracyzmu, ale mogą liczyć na swoiste wsparcie ze strony otoczenia. Polega ono na przykład na tym, że pracodawcy podają nieprawdziwe dane o dochodach swoich pracowników, by pomóc im w uzyskaniu kredytu, a sąsiedzi i znajomi dłużnika nie tylko nie okazują dezaprobaty dla jego nierzetelności, ale nierzadko utrudniają wierzycielom dotarcie do niego.

ODDAWANIE DŁUGÓW JAKO OBOWIĄZEK MORALNY

Pytanie wstępne w badaniu moralności finansowej polskich konsumentów dotyczyło poziomu akceptacji ogólnej normy zobowiązującej do oddawania długów. Norma nakazująca wywiązywanie się z podjętych zobowiązań finansowych, czyli spłacanie zaciągniętych długów, jest jedną z najbardziej uniwersalnych norm moralnych. Jej uzasadnienie opiera się z jednej strony na szacunku dla cudzej własności, z drugiej zaś odwołuje się do wartości, jaką stanowi zasada dotrzymywania umów. Jak wiadomo, wartości te stanowią etyczny fundament, na którym bazuje gospodarka kapitalistyczna. Rynek nie mógłby sprawnie funkcjonować, gdyby umowy nie były dotrzymywane, własność naruszana, a większość trans-

akcji nie opierała się na zaufaniu. Podobnie relacje tych norm widziała Maria Ossowska. Analizowała je z perspektywy antropologii kultury, umieszczając normę zalecającą odpowiedzialność za słowo i zakazującą kradzieży w grupie norm służących potrzebie zaufania [Ossowska 1970].

Poznaniu miejsca normy nakazującej wywiązywanie się z podjętych zobowiązań finansowych w systemie aksjologicznym Polaków służyło pytanie *Czy zgadza się Pani/Pan z poglądem, że oddawanie długów jest zawsze obowiązkiem moralnym?* Twierdząco odpowiedziało na nie 97% badanych osób, przecząco – 2%, a niezdecydowanie (*trudno powiedzieć*) wyraził 1% badanych. Wyniki te wskazują, że norma ta jest z niewielkimi wyjątkami akceptowana w polskim społeczeństwie. Prawie identyczne rozkłady odpowiedzi na analogiczne pytanie uzyskano w dwu innych badaniach przeprowadzonych kilka lat temu również na reprezentatywnych grupach Polaków [Lewicka-Strzałecka, Białowolski 2007 oraz Raport KRD 2008].

Chociaż wyniki te odzwierciedlają tylko deklaratywne poparcie wyrażone na bardzo wysokim poziomie ogólności, ich dobitność jest godna uwagi, ponieważ niewiele norm etycznych cieszy się tak powszechną akceptacją. Wysokie, ale mniejsze niż w poprzednim pytaniu, poparcie (92% wskazań) ma opinia, że „należy płacić podatki, gdyż z nich finansowane są ważne cele i potrzeby społeczne, np. bezpieczeństwo, służba zdrowia, szkolnictwo” [CBOS 2016], jeszcze mniejszą akceptacją (83% wskazań) cieszy się pogląd głoszący, że „łapówka w każdej dziedzinie życia, wszędzie i zawsze jest niemoralna” [CBOS 1999]. Zapewne odpowiedzi na pytania dotyczące ogólnych norm moralnych w ograniczonym stopniu odzwierciedlają rzeczywiste postępowanie czy choćby autentyczne poglądy respondentów i świadczą raczej o ich przekonaniu, jakie stanowisko wypada zająć w danej kwestii. Znaczenie powszechnego uznawania normy nakazującej oddawanie długów polega na tym, że może ono być odczuwane jako przymus zewnętrzny, mający wpływ na postępowanie ludzi nawet przy braku internalizacji tej normy.

PORZĄDEK NORMATYWNY WYZNACZONY PRZEZ POZIOM USPRAWIEDLIWIANIA NADUŻYĆ DOKONYWANYCH PRZEZ KONSUMENTÓW

Pierwszy komponent moralności finansowej Polaków, czyli przyzwolenie na działania konsumentów niezgodne z prawem lub naruszające standardy etyczne, został wyznaczony przez rozkłady procentowe odpowiedzi na pytania o usprawiedliwianie poszczególnych działań tego typu (tabela 1). Można przyjąć, że brak

przyzwolenia, czyli poziom moralnego rygoryzmu, jest określany przez wskazanie, że dane nadużycie nigdy nie może być usprawiedliwione. Odpowiednio okazjonalne, mniej lub bardziej częste usprawiedliwianie nadużyć konsumencjki wyznacza zakres przyzwolenia na te nadużycia, czyli poziom moralnego permissyvizmu. Pytania w tabeli 1 zamieszczono w porządku hierarchicznym, ze względu na malejący poziom moralnego rygoryzmu, mierzony odsetkiem odpowiedzi *nigdy*. Koresponduje z nim rosnący poziom moralnego permissyvizmu, mierzony sumą odsetek odpowiedzi *czasem*, *często* lub *zawsze* na pytanie o możliwość usprawiedliwiania poszczególnych działań.

TABELA 1. Porządek normatywny zorientowany na nadużycia konsumentów w sferze finansów

| Czy można usprawiedliwić, gdy ktoś | Częstość w % | | | |
|---|--------------|---------------|---------------|---------------|
| | <i>nigdy</i> | <i>czasem</i> | <i>często</i> | <i>zawsze</i> |
| posługuje się cudzym dokumentem tożsamości, by uzyskać kredyt? | 98,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| zawyża wartość poniesionych szkód, by uzyskać nienależne odszkodowanie? | 85,7 | 10,6 | 2,2 | 1,5 |
| zataja informacje uniemożliwiające wzięcie kredytu? | 83,2 | 13,6 | 1,8 | 1,4 |
| nie zwraca uwagi kasjerowi, który pomylił się na własną niekorzyść? | 80,6 | 11,8 | 2,8 | 4,8 |
| zmienia często rachunki bankowe, by uniknąć zajęcia środków przez komornika? | 76,8 | 19,2 | 2,7 | 1,3 |
| przepisuje majątek na rodzinę, by uciec przed wierzycielem? | 71,7 | 22,5 | 3,2 | 2,6 |
| płaci gotówką bez rachunku, by uniknąć płacenia VAT? | 67,0 | 23,2 | 5,6 | 4,2 |
| „pracuje na czarno”, by uniknąć ściągania długów z pensji? | 64,4 | 26,9 | 6,4 | 2,3 |
| zaciąga kredyt nie zapoznając się dokładnie z warunkami spłaty? | 64,1 | 26,6 | 6,1 | 3,2 |
| Indeks przyzwolenia dla nieetycznych zachowań finansowych (średnia sum odsetek odpowiedzi <i>czasem</i> , <i>często</i> lub <i>zawsze</i> na pytania o możliwość usprawiedliwiania poszczególnych działań) | 23,2 | | | |

Źródło: Opracowanie własne

Indeks przyzwolenia dla nieetycznych zachowań finansowych (permissyvizmu moralnego) został wyznaczony przez średnią sum odsetek odpowiedzi *czasem*, *często* lub *zawsze* na pytania o możliwość usprawiedliwiania poszczególnych działań. Stanowi on syntetyczną miarę społecznego przyzwolenia na naruszanie przez konsumentów norm prawnych bądź standardów etycznych w obszarze

relacji finansowych. W badanej grupie wynosi on 23,2, co oznacza, że Polacy są skłonni do usprawiedliwiania odstępstwa od zasad w blisko jednej czwartej sytuacji.

Dane przedstawione w tabeli 1 odzwierciedlają znaczny stopień zróżnicowania etycznych standardów dotyczących oceny zachowań konsumentów w konkretnych sytuacjach, począwszy od zachowań, które są prawie bezwzględnie potępiane, a kończąc na zachowaniach usprawiedliwianych przez ponad jedną trzecią badanych osób. Najbardziej rygorystycznie respondenci odnoszą się do tych nadużyć konsumenckich, które polegają na wyłudzeniu pieniędzy za pomocą posługiwania się fałszywymi dokumentami, zawyżania wartości poniesionych szkód oraz ukrywania informacji uniemożliwiających zaciągnięcie kredytu, przy czym pierwsze zachowanie jest zdecydowanie mocniej potępiane niż dwa kolejne. Być może źródłem tej przewagi jest czynnik, który Scott Vitell i James Muncy zidentyfikowali jako różnicę między aktywnym i pasywnym wykorzystywaniem nielegalnych działań (*actively and passively benefiting from illegal activities*) [Vitell, Muncy 2005]. Posługiwanie się cudzym dokumentem tożsamości, by uzyskać kredyt, jest aktywnie inicjowanym działaniem przestępczym, natomiast zawyżanie wartości poniesionych szkód, by uzyskać nienależne odszkodowanie oraz ukrywanie informacji uniemożliwiających wzięcie kredytu, są działaniami polegającymi na wykorzystaniu nadarzającej się okazji. Moralność finansowa okazuje się współgrać z normami prawa, ponieważ najrzadziej usprawiedliwiane nadużycia konsumenckie to te, które są zagrożone sankcjami karnymi. W nieco mniejszym stopniu badane osoby są skłonne potępiać wykorzystywanie nadarzającej się okazji w postaci błędu kasjera, który pomylił się na swoją niekorzyść.

Dolną część hierarchii etycznych standardów konsumentów wyznaczyło względnie duże przyzwolenie na zachowania naruszające, w różnej formie, zasadę nakazującą wywiązywanie się ze zobowiązań finansowych. Respondenci dostrzegają okoliczności usprawiedliwiające kogoś, kto: zmienia często rachunki bankowe, by uniknąć zajęcia środków przez komornika i/lub przepisuje majątek na rodzinę, by uciec przed wierzycielem i/lub płaci gotówką bez rachunku, by uniknąć płacenia VAT i/lub „pracuje na czarno”, by uniknąć ściągania długów z pensji. Potwierdza to prawidłowość polegającą na tym, że ludzie na poziomie ogólnych i abstrakcyjnych deklaracji moralnych są bardziej restrykcyjni niż na poziomie norm szczegółowych i konkretnych zachowań. Na przykład wyniki Europejskiego Sondażu Społecznego wskazują, że część spośród osób, które wyrażają pogląd, że obywatel nie powinien oszukiwać przy płaceniu podatków, jest skłonna tolerować unikanie płacenia podatku VAT [Lewicka-Strzałecka 2006].

Podobną zależność ujawniającą rozbieżność opinii ogólnych i szczegółowych demonstrują prace dotyczące preferencji społeczno-ekonomicznych [Tyszka, Sokołowska 1991, Frentzel-Zagórska, Zagórski 1992].

Na ostatnim miejscu w hierarchii etycznych standardów konsumentów znalazło się zachowanie polegające na zaciąganiu kredytu bez dokładnego zapoznania się z warunkami jego spłaty. To obdarzone przez respondentów największym poziomem tolerancji zachowanie nie jest w żaden sposób sankcjonowane prawnie, ma jednak wymiar etyczny. Może bowiem być potraktowane jako sprzeniewierzenie się powinności bycia odpowiedzialnym konsumentem, powinności analizowanej przez badaczy etycznego konsumeryzmu, a także postulowanej przez stowarzyszenia konsumentów. Warto zauważyć, że kredytodawcy mają prawny obowiązek udzielania wyczerpujących i precyzyjnie określonych informacji dotyczących warunków udzielanego kredytu⁷, toteż lekceważenie tych informacji przez konsumentów stanowi swojego rodzaju grzech zaniechania, w pierwszym rzędzie mogący skutkować stratami jednostki, ale mający także niekorzystne skutki społeczne.

Dane w tabeli 2 przedstawiają indeks przyzwolenia dla nieetycznych zachowań finansowych w poszczególnych grupach respondentów różniących się między sobą ze względu na cechy społeczno-demograficzne. Okazało się, że podobnie jak w badaniach standardów etycznych konsumentów z krajów UE [Lewicka-Strzałecka 2006] wyższy poziom przyzwolenia dla nieetycznych zachowań konsumentów przejawiają mężczyźni niż kobiety. Ten wynik koresponduje z danymi z raportów o zaległym zadłużeniu, wskazującymi, że niesolidnymi dłużnikami częściej są mężczyźni niż kobiety [InfoDług 2016]. Można przypuszczać, że w jakimś stopniu za tę różnicę odpowiada czynnik moralny. Dane przedstawione w tabeli 2 wskazują także, że wymagania moralne dotyczące kwestii finansowych rosną wraz z wiekiem. To ostatnie może być funkcją naturalnego procesu moralnego rozwoju albo efektem różnicy między pokoleniami, spowodowanej funkcjonowaniem w odmiennych systemach gospodarczych. Inne cechy społeczno-demograficzne różnicują poziom permisywizmu moralnego w nieznacznym stopniu.

⁷ Obowiązek ten wynika z Ustawy z dnia 12 maja 2011 roku o kredycie konsumenckim.

TABELA 2. Cechy społeczno-demograficzne a indeks przyzwolenia dla nieetycznych zachowań finansowych

| Cechy społeczno-demograficzne | N | Indeks przyzwolenia dla nieetycznych zachowań finansowych* |
|--|-----|--|
| OGÓLEM | | 23 |
| Płeć | | |
| mężczyźni | 478 | 25 |
| kobiety | 522 | 22 |
| Wiek | | |
| 18–29 lat | 200 | 27 |
| 30–49 | 358 | 25 |
| 50–64 | 256 | 21 |
| 65 lat i więcej | 186 | 20 |
| Wykształcenie | | |
| wyższe | 380 | 23 |
| średnie lub policealne | 404 | 23 |
| zasadnicze zawodowe | 151 | 23 |
| gimnazjalne lub podstawowe | 65 | 26 |
| Źródło dochodu | | |
| praca najemna | 456 | 24 |
| własny biznes | 102 | 29 |
| rolnictwo | 63 | 23 |
| zasiłki | 17 | 27 |
| emerytura/renta | 292 | 20 |
| inne | 70 | 26 |
| Dochód na jedną osobę w gospodarstwie domowym | | |
| do 550 PLN | 95 | 25 |
| 551–1.000 PLN | 236 | 25 |
| 1.001–1.400 PLN | 208 | 21 |
| 1.401–2.000 PLN | 210 | 24 |
| powyżej 2.000 PLN | 251 | 24 |
| Miejsce zamieszkania | | |
| wieś | 396 | 23 |
| miasto do 10 tys. mieszkańców | 59 | 22 |
| 10–100 tys. mieszkańców | 263 | 24 |
| 101–500 tys. mieszkańców | 167 | 22 |
| powyżej 500 tys. mieszkańców | 114 | 26 |
| Sytuacja gospodarstwa domowego wobec kredytu | | |
| regularnie spłaca | 342 | 22 |
| problemy ze spłatą | 21 | 26 |
| spłacony kredyt | 286 | 24 |
| nigdy nie zaciągany kredyt | 351 | 23 |

* mierzony średnią sum odsetek odpowiedzi *czasem*, *często* lub *zawsze* na pytania o możliwość usprawiedliwienia poszczególnych działań.

Źródło: Opracowanie własne

OCENA POSZCZEGÓLNYCH NADUŻYĆ DOKONYWANYCH PRZEZ KONSUMENTÓW

Przedstawiona niżej analiza ocen poszczególnych zachowań przeprowadzona w porządku hierarchicznym ze względu na poziom rygorystyki wobec tych zachowań pozwala na uchwycenie pewnych bardziej szczegółowych prawidłowości.

Najsurowiej ocenianym zachowaniem okazało się posługiwanie się cudzym dokumentem tożsamości, by uzyskać kredyt. Respondenci byli nieomalże jednomyślni w negatywnej ocenie tego zachowania, ponieważ 98,5% wyraziło opinię, że zachowanie to nigdy nie może być usprawiedliwiane, po 0,5% było zdania, że *czasem*, *często* lub *zawsze* można je usprawiedliwiać. Zachowanie to jest przestępstwem zagrożonym karą pozbawienia wolności na mocy kodeksu karnego.

Jednocześnie warto zauważyć, że nie jest to zachowanie incydentalne, na co wskazuje badanie opinii przedstawicieli firm z sektora finansowego, spośród których 63% stwierdziło, iż posługiwanie się cudzym dokumentem tożsamości w celu wyłudzenia kredytu nie tylko miało miejsce w ich instytucjach, ale było to najczęściej popełniane nadużycie konsumenckie [KPF, E&Y 2015]. Najbardziej na ryzyko wyłudzeń narażone są kredyty i pożyczki gotówkowe, następnie ratalne i w segmencie kart kredytowych, najmniej – kredyty mieszkaniowe i samochodowe, co zapewne wiąże się z poziomem ich zabezpieczeń [KPF, E&Y 2014]. Suma przestępstw wyłudzenia kredytu ma poważne skutki dla finansów publicznych. Jak wynika z szacunków Związku Banków Polskich, łączna kwota udaremniionych prób wyłudzeń kredytów w 2015 r. wyniosła ponad 315 milionów złotych. Te ostatnie dane dotyczą jedynie liczby i wielkości prób wyłudzeń zablokowanych na stosunkowo późnym etapie sprawdzania wiarygodności kredytowej w Biurze Informacji Kredytowej [ZBP 2015]. Skala faktycznych nadużyć jest znacznie większa, ponieważ, jak oceniają przedstawiciele firm z sektora finansowego, liczba zawiadomień o popełnieniu przestępstwa była przeszło połowę mniejsza od liczby zidentyfikowanych nadużyć [KPF, E&Y 2015].

Drugim najbardziej rygorystycznie ocenianym zachowaniem okazało się zawyżanie wartości poniesionych szkód, by uzyskać nienależne odszkodowanie. Blisko 86% respondentów uznało, że zachowanie to nigdy nie może być usprawiedliwione, co dziesiąty jest skłonny je usprawiedliwiać *czasem*, 2% – *często* i 1,5% – *zawsze*. Zawyżanie wartości poniesionych szkód, po to, by uzyskać nienależne odszkodowanie, jest łagodniejszą formą przestępstwa ubezpieczeniowego. Jednak świadome powiększenie roszczenia związanego z autentyczną szkodą (tzw. *opportunistic fraud*) okazuje się bardziej kosztownym rodzajem przestępstwa dla wielu ubezpieczycieli niż to, które polega na celowym sfin-

gowaniu całego zdarzenia. Jak wynika z raportu Polskiej Izby Ubezpieczeń [PIU 2014], systematycznie rośnie zarówno wartość, jak i liczba wyłudzeń, tak w dziale I, obejmującym ubezpieczenia na życie, jak i w II, opisującym pozostałe ubezpieczenia osobowe oraz majątkowe. Raport wskazuje, że suma wyłudzeń z polis ubezpieczeń na życie przekroczyła w 2014 roku 10 mln zł, a jeszcze pięć lat temu przekraczała nieco 3 mln zł, zaś poziom oszustw dotyczących ubezpieczeń majątkowych wzrósł w porównywalnym okresie z 88 mln zł do 151 mln zł. Interpretacja tych wyników nie jest jednoznaczna. Wzrost wolumenu ujawnianych nieprawidłowości może z jednej strony świadczyć o wzroście przestępczości ubezpieczeniowej, ale z drugiej – o większej skuteczności w jej wykrywaniu. Wzrostu tego nie da się wytłumaczyć rozwojem rynku ubezpieczeń w Polsce, gdyż w obu analizowanych działach ubezpieczeń odnotowano spadki.

Trzecim ze względu na poziom braku usprawiedliwiania w hierarchii nadużyć konsumenckich okazało się zatajanie informacji uniemożliwiających wzięcie kredytu. Ponad 83% badanych osób uznało, że zachowanie to nigdy nie może być tolerowane, co siódma osoba jest skłonna je usprawiedliwić *czasem*, 2% – *często* i 1% – *zawsze*. Zatajanie informacji uniemożliwiających wzięcie kredytu ma na celu fikcyjne powiększenie zdolności kredytowej i może być uznane za naruszenie prawa poprzez chęć wyłudzenia kredytu. Obecnie instytucje finansowe mają coraz większe możliwości wnikania w szczegóły dotyczące dochodów, wydatków i zobowiązań finansowych swoich klientów. W oparciu o analizę rachunków oszczędnościowych dochody są dokumentowane, możliwe jest określenie wielkości i struktury wydatków, kredytodawcy mają coraz szerszy dostęp do rejestrów monitorujących aktualne zobowiązania kredytowe i pożyczkowe. Coraz bardziej rozbudowane systemy wymiany informacji kredytowej pozwalają ograniczyć asymetrię informacyjną pomiędzy kredytodawcą i kredytobiorcą, zaś dobrowolna redukcja tzw. renty informacyjnej przez instytucje finansowe świadczy, że informacja o potencjalnych kredytobiorcach ma dla nich podstawową wagę [Kurkliński, Markowski 2012]. Pewne informacje bywają pozyskiwane w sposób mniej formalny, np. analiza facebookowego profilu potencjalnego kredytobiorcy może umożliwić zdobycie wiedzy o jego zobowiązaniach alimentacyjnych.

Mimo powyższych zabezpieczeń możliwe są nadużycia, np. zatajanie prywatnej pożyczki, którą trzeba spłacać czy niepoinformowanie o posiadaniu dzieci. Na forach społecznościowych spotyka się rady, jak te zabezpieczenia obejść. Owe rady mają umożliwiać skuteczne osiągnięcie celu, jakim jest uzyskanie kredytu bez względu na faktyczną sytuację finansową potencjalnego kredytobiorcy i ignorowanie obiekcji etycznych. Być może usprawiedliwianie zatajania informacji wynika z przekonania, że to klient najlepiej wie, ile jest

w stanie miesięcznie przeznaczać na spłatę zadłużenia, ponieważ obok czysto subiektywnych względów w grę może wchodzić liczenie na nieformalne wsparcie rodziny lub nieudokumentowane dochody. Być może pozyskiwanie przez banki dokładnych informacji o życiu ludzi traktowane jest jako nadmierna ingerencja instytucji w prywatną sferę jednostek i usprawiedliwianie zatajania informacji uniemożliwiających wzięcie kredytu stanowi kontestację takiej ingerencji.

Czwartym w hierarchii ze względu na poziom braku usprawiedliwiania nadużyciem konsumenckim jest zachowanie polegające na niezwróceniu uwagi kasjerowi, który pomylił się na własną niekorzyść. Ponad 80% badanych osób uznało, że nigdy nie można go usprawiedliwiać, prawie 12% dopuszcza taką możliwość *czasem*, 3% – *często* i 5% – *zawsze*. Podobny układ odpowiedzi na pytanie o usprawiedliwianie zatrzymywania dla siebie omyłkowo wydanej przez sprzedającego reszty uzyskano w przeprowadzonym przez GUS badaniu spójności społecznej, w którym blisko 81% respondentów nigdy nie usprawiedliwia takiego zachowania, a pozostali w pewnych sytuacjach dopuszczają taką możliwość [GUS 2015]. Warto podkreślić, że niereagowanie na pomyłkę kasjera jest pierwszym w omawianej hierarchii nadużyć konsumenckich zachowaniem, nieobjętym sankcjami prawnymi. Powodem stosunkowo dużego braku przyzwolenia na tego typu zachowanie może być fakt, iż stroną potencjalnie poszkodowaną jest tu konkretna osoba, wobec której miewa się większą empatię niż wobec formalnej organizacji. Z drugiej strony akceptacja dla odmiennego stanowiska może być wyznacznikiem postawy skłaniającej do wykorzystania okazji, która zaistniała w trakcie wymiany rynkowej, może wyrażać przekonanie, że druga strona transakcji powinna cechować się profesjonalizmem i ponosić konsekwencje swoich błędów.

W dalszej części hierarchii etycznych standardów konsumentów znalazła się grupa zachowań łamiących ogólną normę nakazującą finansową rzetelność. Analiza oceny tych zachowań przez respondentów weryfikuje pozytywnie opinię, iż w konkretnych sytuacjach ludzie chętniej przystają na odstępstwa od zasad niż w przypadku ogólnych wymagań moralnych. Pierwszym ze wspomnianej grupy zachowań okazało się działanie polegające na częstej zmianie rachunków bankowych, po to, by uniknąć zajęcia środków przez komornika. Blisko 77% respondentów nie akceptuje tego zachowania nigdy, prawie jedna piąta jest skłonna usprawiedliwiać je *czasem*, 3% – *często* i 1% – *zawsze*. Chociaż działanie to jest coraz mniej skuteczne – ponieważ komornicy korzystają z usługi OGNIVO umożliwiającej poszukiwanie rachunków bankowych dłużników – jego usprawiedliwianie może być przejawem niechęci do działań komorniczych, której źródłem z jednej strony bywają własne doświadczenia, zaś z drugiej szeroko

nagłaśniane naganne, choć w stosunku do liczby takich postępowań jednostkowe [Ostaszewski 2015], postępowania komorników.

Podobnym przejawem niechęci, tym razem do działań windykacyjnych, przynajmniej w pewnym stopniu, jest przyzwolenie na przepisywanie majątku na rodzinę, by uciec przed wierzycielem. Takiego zachowania nigdy nie akceptuje blisko 72%, natomiast 22% usprawiedliwia je *czasem*, 3% – *często* i niemal 3% – *zawsze*. Analiza forów internetowych, na których poruszane są kwestie relacji między dłużnikami i windykatorami wskazuje na co najmniej dwa możliwe źródła takiego usprawiedliwiania. Po pierwsze, unikanie spłaty zadłużenia nie jest rozważane w kategoriach etycznych, ale raczej jako problem praktyczny, który trzeba umiejętnie rozwiązać. Po drugie, uważa się, że roszczenia wierzycieli są nieuzasadnione, gdyż zadłużenie powstało na skutek niesprzyjających okoliczności losowych, działania złych ludzi czy instytucji lub przekracza możliwości finansowe dłużnika. Usprawiedliwienia są wzmacniane przez nagłaśniane przez media przykłady osób stojących wysoko w społecznej hierarchii – urzędników państwowych, polityków, przedsiębiorców, które posuwają do się różnych, czasem nielegalnych sztuczek, by uniknąć oddawania zaciągniętych należności.

Jednym z działań, na które badane osoby przyzwalają najczęściej jest płacenie gotówką bez rachunku, by uniknąć płacenia VAT. Działanie to nigdy nie może być tolerowane zdaniem 67% respondentów, ale prawie jedna czwarta jest skłonna usprawiedliwiać je *czasem*, 6% – *często* i 2% – *zawsze*. Warto zauważyć, że zachowanie, gdy „ktoś zgadza się zapłacić gotówką bez rachunku, aby uniknąć płacenia VAT lub innych podatków”, okazało się nadużyciem konsumenckim najczęściej tolerowanym przez respondentów z 17 krajów europejskich (w tym polskich) badanych w sondażu Europejskim Sondażu Społecznym [Lewicka-Strzałecka 2006]. Można przypuszczać, że tolerancja dla takich zachowań bierze się stąd, iż poszkodowanym w ich efekcie jest nie lubiany fiskus, a ogólniej państwo, które w powszechnej opinii ustanawia niesprawiedliwe podatki i marnotrawi je.

Najczęściej usprawiedliwianym zachowaniem z serii naruszeń normy nakazującej wywiązywanie się ze zobowiązań finansowych okazała się „praca na czarno”, by uniknąć ściągania długów z pensji. Działania tego nigdy nie usprawiedliwia 65% respondentów, 27% usprawiedliwia je *czasem*, 6% – *często* i 2% – *zawsze*. Podejmowanie pracy na czarno okazało się najczęściej usprawiedliwianym zachowaniem spośród zachowań analizowanych w badaniu spójności społecznej przeprowadzonym przez GUS, w którym 22% respondentów nie wyraziło na nie przyzwolenia [GUS 2015]. Można przypuszczać, że znaczna przewaga braku tolerancji dla „prac na czarno” podejmowanej w celu uniknięcia ściągania

długów z pensji nad brakiem tolerancji dla „pracy na czarno” jest swoistą miarą moralności finansowej ograniczającej przyzwolenie dla nieformalnego zatrudnienia wtedy, gdy ma ono służyć naruszeniu normy nakazującej wywiązywanie się ze zobowiązań finansowych.

Ostatnim w hierarchii standardów etycznych konsumentów okazało się zachowanie polegające na tym, że ktoś zaciąga kredyt, nie zapoznając się dokładnie z warunkami spłaty. Nieco ponad 64% respondentów stwierdziło, że takie zachowanie nigdy nie może być usprawiedliwione, ale ponad jedna czwarta uważa, że czasem można uznać jego powody, ponad 6% uważa, że można je uznać *często*, a ponad 3%, że *zawsze*. Można przypuszczać, że ten wysoki poziom tolerancji dla zaciągania kredytu bez dokładnego zapoznania się z jego warunkami wynika z dwu powodów. Po pierwsze, uważa się, że przeciętny konsument ma ograniczone możliwości, by zrozumieć zawoilości dokumentów finansowych. W świadomości społecznej dominuje opinia, że bankowe umowy i regulaminy są napisane mało zrozumiałym, prawniczym językiem, są zbyt długie, wydrukowane małą, trudno czytelną czcionką. Suma stron umowy, regulaminu i tabeli opłat to czasem nadal, w zależności od typu kredytu czy poziomu skomplikowania innego niż kredyt produktu, kilkanaście lub nawet kilkadziesiąt stron. Pomimo tego, że brak wiedzy lub nazbyt częste pomijanie w swoich decyzjach wiedzy o warunkach zaciąganego kredytu może być istotną przyczyną kłopotów z jego spłatą, wiele osób nie czyta dokumentów, które podpisuje lub czyta je pobieżnie. Jak wynika z badania TNS Polska, co trzeci Polak decydujący się nabyć produkt finansowy nie czyta umowy przed jej podpisaniem, zaś spośród czytających zaledwie 17% deklaruje pełne jej rozumienie [TNS 2015]. Drugim powodem stosunkowo wysokiej tolerancji dla nieczytania umów jest zapewne fakt, że osoby, które to czynią szkodzą przede wszystkim sobie, czyli same ponoszą negatywne skutki własnej ignorancji. Szkoda konsumenta powstaje w efekcie jego własnych działań czy raczej ich braku.

Brak staranności w zapoznawaniu się z warunkami umowy kredytowej jest istotnym przejawem niefrasobliwego stosunku do kwestii finansów osobistych, która została uznana za główną przyczynę problemów z terminową obsługą długów w jednym z cyklicznych raportów z badań sytuacji na rynku Consumer Finance [KPF, IRG SGH 2014]. Zdaniem respondentów biorących udział w tym badaniu lekkomyślne zaciąganie zobowiązań finansowych i brak planowania wydatków i dochodów znacznie częściej powoduje niemożność spłacania należności przez konsumentów niż wypadki losowe w postaci utraty pracy lub choroby czy świadome wyłudzenia. Taka opinia w kontekście wysokiej tolerancji dla braku dokładności w zapoznawaniu się konsumentów z warunkami spłaty kredytu

wskazuje na poznawcze ograniczenia moralności konsumenckiej i wzmacnia postulat upowszechniania edukacji finansowej.

PERCEPCJA INSTYTUCJONALNYCH ZABURZEŃ NA RYNKU FINANSOWYM

Obok przedstawionej wyżej oceny nadużyć dokonywanych przez konsumentów drugim komponentem moralności finansowej Polaków jest percepcja instytucjonalnych zaburzeń, czyli postrzeganie anomii rynkowej. W oparciu o analizę literatury, wypowiedzi publicystycznych oraz treści sondaży badających wizerunek instytucji finansowych przyjęto, że poziom postrzeganej przez klientów anomii w sferze finansowej można określić za pomocą następujących wymiarów: poczucie rzetelności oferty przedstawianej przez instytucje finansowe, poczucie sprawiedliwej wymiany rynkowej, poziom uczciwości transakcji ubezpieczeniowych, poczucie bezpieczeństwa gwarantowanego przez instytucje państwowe, poziom zaufania do większości instytucji finansowych, poziom skuteczności społecznych sankcji.

Wymiary te zostały zoperacjonalizowane w formie pytań o poziom akceptacji odpowiednich twierdzeń i odpowiadającej im czterostopniowej skali odpowiedzi od *zdecydowanie tak* przez *tak*, *nie*, aż do *zdecydowanie nie*. W tabeli 3 przedstawiono procentowe rozkłady odpowiedzi na te pytania.

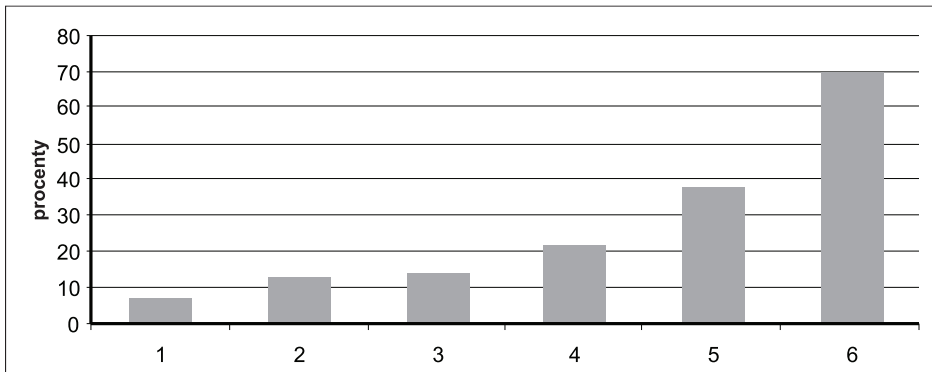
Dane przedstawione w tabeli 3 posłużyły do zilustrowania (rys. 2 załączony poniżej) percepcji anomii w postaci wykresu, który został wyznaczony przez wartości stanowiące sumę odsetek odpowiedzi negatywnych (*zdecydowanie nie* i *raczej nie*) bądź odpowiedzi pozytywnych (*zdecydowanie tak* i *raczej tak*) na pytania wskaźnikowe. Odsetki odpowiedzi negatywnych były sumowane w odniesieniu do początkowych trzech pytań zawartych w tabeli 3, czyli: *Czy uważa Pani/Pan, że oferty produktów finansowych często zawierają „haczyki” i niedomówienia?*, *Czy uważa Pani/Pan, że instytucje finansowe zarabiają zbyt dużo kosztem klientów?*, *Czy uważa Pani/Pan, że ubezpieczyciele często zaniżają należne odszkodowania?*. Odsetki odpowiedzi pozytywnych były sumowane w odniesieniu do końcowych trzech pytań zawartych w tabeli, czyli 3: *Czy uważa Pani/Pan, że instytucje państwa skutecznie zabezpieczają interesy finansowe obywateli?*, *Czy uważa Pani/Pan, że większości instytucji finansowych można ufać?*, *Czy uważa Pani/Pan, że w Polsce, osoby unikające oddawania długów są źle widziane w swoim środowisku?*

TABELA 3. Anomia rynku finansowego postrzegana przez konsumentów

| Czy uważa Pani/Pan, że | Częstość w % | | | |
|--|-------------------------|-------------------|-------------------|-------------------------|
| | <i>zdecydowanie tak</i> | <i>raczej tak</i> | <i>raczej nie</i> | <i>zdecydowanie nie</i> |
| oferty produktów finansowych często zawierają „haczyki” i niedomówienia? | 36,7 | 56,5 | 5,5 | 1,3 |
| | 93,2 | | 6,8 | |
| instytucje finansowe zarabiają zbyt dużo kosztem klientów? | 29,7 | 58,0 | 11,7 | 0,6 |
| | 87,7 | | 12,3 | |
| ubezpieczyciele często zaniżają należne odszkodowania? | 24,5 | 61,8 | 12,1 | 1,6 |
| | 86,3 | | 13,7 | |
| instytucje państwa skutecznie zabezpieczają interesy finansowe obywateli? | 2,2 | 19,8 | 65,1 | 12,9 |
| | 22 | | 78 | |
| większości instytucji finansowych można ufać? | 3,1 | 35,1 | 53,4 | 8,4 |
| | 38,2 | | 61,8 | |
| w Polsce, osoby unikające oddawania długów są źle widziane w swoim środowisku? | 14,4 | 56,0 | 26,6 | 3,0 |
| | 70,4 | | 29,6 | |

Źródło: Opracowanie własne

RYSUNEK 2. Percepcja anomii rynkowej



1. poczucie rzetelności oferty przedstawianej przez instytucje finansowe
2. poczucie sprawiedliwej wymiany rynkowej
3. poziom uczciwości transakcji ubezpieczeniowych
4. poczucie bezpieczeństwa gwarantowanego przez instytucje państwowe
5. poziom zaufania do większości instytucji finansowych
6. poziom skuteczności społecznych sankcji

Źródło: Opracowanie własne

Analiza danych przedstawionych w tabeli 3 i na rysunku 2 wskazuje, że najsłabszym punktem instytucjonalnej regulacji rynku finansowego jest poczucie braku rzetelności oferty przedstawianej przez instytucje finansowe, przejawiające się w przekonaniu klientów, że są celowo wprowadzani w błąd przez drugą stronę transakcji. Na przekonanie to składają się zarówno osobiste doświadczenia klientów w postaci ulegania namowom do zakupu nieodpowiednich lub wręcz niebezpiecznych dla nich produktów finansowych, ukrywania w umowach niekorzystnych warunków, bagatelizowania ryzyka, posługiwania się oszukańczą lub zwodniczą reklamą, jak i masowo powielane, może nie zawsze rzetelnie, informacje o takich praktykach. Zaledwie co czternasta osoba uważa, że oferty produktów finansowych są rzetelne, czyli nie zawierają „haczyków” i niedomówień, a ponad 93% jest przeciwnego zdania. Nieco lepszą opinię na temat rzetelności oferty produktów finansowych dostarczanej przez banki wyrazili respondenci badani przez TNS Polska, spośród których 18% jest zdania, że banki nie stosują „haczyków” i niedomówień w relacjach z klientami [TNS Polska 2014].

Niewiele lepiej w obszarze ładu instytucjonalnego uplasowało się poczucie braku sprawiedliwej wymiany rynkowej. Nieco ponad 12% respondentów zaprzeczyło opinii, że instytucje finansowe zarabiają zbyt dużo kosztem klientów, natomiast ponad 87% zgodziło się z nią. Podobnie niskie poczucie sprawiedliwej wymiany na rynku mają respondenci badani przez CBOS [CBOS 2012], spośród których 12% wyraziło opinię, że banki zwykle uczciwie zarabiają na prowizjach, a trzy czwarte uznało, że banki stosują za wysokie marże i lichwiarskie procenty. Można przypuszczać, że poczucie sprawiedliwej wymiany rynkowej zostało na poziomie ogólnym osłabione przez wybuch kryzysu na rynkach finansowych, któremu towarzyszyły doniesienia medialne o niebotycznych dochodach członków finansjery, nieponoszących żadnych konsekwencji swoich nieodpowiedzialnych decyzji. Z drugiej strony poczucie to stanowi pochodną świadomości nadmiernie wysokich prowizji i opłat na co dzień ponoszonych przez klientów instytucji finansowych. Na przykład, jak wynika z raportu Goldman Sachs, prowizje i opłaty w polskich bankach są jednymi z najwyższych w Europie [Goldman Sachs Global Investment Research 2013]. W łącznych przychodach polskich banków aż 27 procent pochodzi właśnie z prowizji i opłat. Pod tym względem zajmujemy czwarte miejsce w Europie [Wąsowski 2014]. To pokazuje, w jak dużym stopniu banki generują gigantyczne zyski, między innymi dzięki nakładaniu na klientów kolejnych, wysokich opłat.

Zbliżonym do poprzedniego wynikiem poziomu instytucjonalnej anomii okazała się percepcja niewysokiego poziomu uczciwości transakcji ubezpieczeniowych, mogąca skutkować obawą przed byciem oszukanym przez stronę

wykorzystującą przewagę biznesową, przejawiająca się w niskiej ocenie poziomu uczciwości transakcji ubezpieczeniowych. Ponad 86% badanych osób zgodziło się z opinią, że ubezpieczyciele często zaniżają należne odszkodowania i tylko co siódmy respondent wyraził odmienne zdanie. Na niską ocenę poziomu uczciwości transakcji ubezpieczeniowych składają się zapewne szeroko nagłaśniane historie osób, którym firmy ubezpieczeniowe nie chciały zrekompensować poniesionych strat pomimo prawidłowo opłacanych składek. W wielu spośród tych historii problem polegał na niejednoznacznej interpretacji odpowiednich zapisów umowy. Za szczególnie bogate źródło intratnych dochodów firm ubezpieczeniowych uchodzi zaniżanie odszkodowań z polis OC. Według wyliczeń Rzecznika Ubezpieczonych (obecnie już Rzecznika Finansowego), kwoty te mogą sięgać miliardów złotych, zaś jak donosi prasa, ubezpieczyciele zaniżają odszkodowania nawet o 70%. Klienci rezygnują z podjęcia konfrontacji z potężnymi towarzystwami ubezpieczeniowymi zatrudniającymi tysiące pracowników, sztaby prawników i dysponującymi olbrzymimi budżetami, ale pozostają z poczuciem krzywdy i wykorzystania [Głapiak 2014].

Kolejny wymiar instytucjonalnej deformacji wyznaczyło poczucie braku bezpieczeństwa gwarantowanego przez instytucje państwowe. Instytucje państwowe powinny chronić interesy konsumentów, którzy są stroną zdecydowanie słabszą w konfrontacji z organizacjami silnymi pod względem informacyjnym i finansowym. Tymczasem powtarzające się i mające szeroki zasięg patologie, słabość KNF i UOKiK, które nie posiadają wystarczających uprawnień i kompetencji, by im przeciwdziałać, zdają się wskazywać na brak instytucjonalnej ochrony interesów finansowych obywateli ze strony państwa. Badane osoby przychyliły się do opinii o niskim poziomie tej ochrony, ponieważ tylko 22% respondentów zgodziło się z opinią, że instytucje państwa skutecznie zabezpieczają interesy obywateli, a blisko cztery piąte uznało, że tak nie jest.

Ważnym wyznacznikiem poziomu rynkowej anomii jest zaufanie do instytucji finansowych, które zostało zmierzone za pomocą pytania *Czy większości instytucji finansowych można ufać?* Odsetek pozytywnych odpowiedzi na to pytanie wyniósł 38% i odpowiednio negatywnych – 62%. Zaufanie jest traktowane jako kluczowy zasób w gospodarce, toteż poziom zaufania w różnych konfiguracjach jest oceniany w międzykrajowych i krajowych sondażach. Przykładem pierwszego jest barometr zaufania Edelmiana (*Edelman Trust Barometr*) od 16 lat porównujący poziom zaufania do biznesu, mediów, organizacji pozarządowych i rządu. Jak wynika z sondażu przeprowadzonego w 2016 roku w 28 krajach, konsumenci uznali branżę finansową za najmniej godną zaufania spośród kilkunastu sektorów gospodarki [Edelman Trust Barometr 2016]. Instytucjom finansowym

ufa nieco ponad połowa respondentów (51%), podczas gdy na przykład branży technologicznej – trzy czwarte. Konsumenci bardziej niż branży finansowej ufają przemysłowi farmaceutycznemu (53%), obciążonemu również skutkami poważnych afer i nadużyć. Najniższy poziom zaufania do instytucji finansowych przejawiają obywatele Niemiec (32%), polscy konsumenci darzą je zaufaniem na poziomie 39%, więc zbliżonym do wyniku uzyskanego w badaniach własnych.

Najmniej negatywnie ocenianym wymiarem instytucjonalnej deformacji okazało się poczucie skuteczności społecznych sankcji wyznaczone przez odpowiedzi na pytanie *Czy w Polsce, osoby unikające oddawania długów są źle widziane w swoim środowisku?* Negatywnej odpowiedzi na to pytanie, wskazującej na erozję społecznej normy nakazującej wywiązywanie się ze zobowiązań finansowych, udzieliło 30% i odpowiednio przekonanie o funkcjonowaniu społecznej instytucji stojącej na straży przestrzegania tej normy – 70%. Ocena presji społecznej na oddawanie długów okazuje się znacznie bardziej pozytywna niż ocena funkcjonowania formalnych instytucji finansowych. Tym niemniej prawie co trzecia badana osoba wyraziła przekonanie, że ludzie coraz mniej obawiają się napiętnowania ze strony dalszego czy bliższego otoczenia z powodu unikania spłacania długów i potencjalna dezaprobata skłaniająca do wywiązywania się ze zobowiązań finansowych traci znaczenie. Przekonanie to zbieżne jest z doświadczeniem przedstawicielki środowiska komorniczego wyrażonym w następującej opinii: „Kiedyś dla przeciętnego Kowalskiego z małego miasteczka dług z finałem u komornika to był wstyd, dziś co drugi sąsiad tego Kowalskiego jest zadłużony, a większość ma sprawy u komornika. Nikogo już nie dziwi wizyta komornika w małej wiosce, to nie wzbudza żadnej sensacji” [Sowa 2015].

ANOMIA RYNKOWA A PORZĄDEK NORMATYWNY

Porządek normatywny, zarówno ten dotyczący ogólnych norm moralnych, jak i odwzorowywany w ocenach konkretnych nadużyć, w szczególności popełnianych przez konsumentów, kształtowany jest przez wiele rozmaitych czynników. Przypuszcza się, że jednym z takich czynników może być zaburzenie instytucjonalnej regulacji rynku, czyli anomia rynkowa [Karstedt, Farrall 2006]. Teoria wymiany społecznej [Blau 2010] podpowiada, że poczucie zaburzonej równowagi, którego źródłem jest ujemny bilans kosztów i korzyści w relacjach z instytucjami, w szczególności z instytucjami finansowymi, sprzyja zachowaniom dewiacyjnym. Reguła wzajemności w wersji negatywnej [Cialdini 1994] skłania ludzi do usprawiedliwiania nadużyć wobec instytucji, które w ich mniemaniu zarabiają zbyt dużo, postępują nieuczciwie, nie są godne zaufania. Czynnikiem osłabiają-

cym wymagania etyczne może być także obserwowanie, że presja otoczenia na ich respektowanie traci na znaczeniu. Inaczej mówiąc, można przypuszczać, że postrzeganie dysfunkcji rynku wpływa demoralizująco na jego uczestników, czyli respondenci mający poczucie zaburzonego funkcjonowania instytucji finansowych przejawiają wyższy poziom moralnego permissywizmu, manifestujący się w częstszym usprawiedliwianiu nadużyć konsumenckich.

W celu sprawdzenia tego przypuszczenia porównano poziom postrzegania zaburzeń instytucjonalnych przez osoby w żadnym wypadku nieakceptujące nieetycznych zachowań konsumentów oraz takie, które są skłonne przymknąć na nie oko, czyli grupy rygorystów i permissywistów. Do grupy rygorystów zaliczono osoby, które na wszystkie pytania o możliwość usprawiedliwiania nadużyć konsumenckich odpowiedziały, iż nigdy nie dopuszczają takiej możliwości, natomiast w grupie permissywistów znaleźli się respondenci dopuszczający taką możliwość w co najmniej siedmiu przypadkach. Poziom anomii w odpowiednich wymiarach postrzeganej przez grupy rygorystów, permissywistów oraz ogół respondentów został przedstawiony w tabeli 4.

TABELA 4. Postrzegana anomia rynkowa a deklarowany stosunek do nadużyć konsumenckich

| Czy uważa Pani/Pan, że | Częstość w % suma odsetek odpowiedzi zdecydowanie nie i raczej nie | | |
|--|---|----------------------------------|-------------------------|
| | rygorysty n = 247 | ogół respondentów n = 1000 | permissywiści n = 98 |
| oferty produktów finansowych często zawierają „haczyki” i niedomówienia? | 12 | 7 | 6 |
| instytucje finansowe zarabiają zbyt dużo kosztem klientów? | 15 | 12 | 10 |
| ubezpieczyciele często zaniżają należne odszkodowania? | 13 | 13 | 13 |
| instytucje państwa skutecznie zabezpieczają interesy finansowe obywateli? | Częstość w % suma odsetek odpowiedzi zdecydowanie tak i raczej tak | | |
| | 22 | 22 | 22 |
| większości instytucji finansowych można ufać? | 42 | 38 | 30* |
| w Polsce, osoby unikające oddawania długów są źle widziane w swoim środowisku? | 74 | 70 | 62* |

*p < 0.05

Źródło: Opracowanie własne

Otrzymane wyniki uprawdopodobniają wskazane wyżej prawidłowości dotyczące relacji między postrzeganą anomią rynkową a deklarowanym stosunkiem do nadużyć konsumenckich. W wymiarach obejmujących poczucie uczciwości transakcji ubezpieczeniowych oraz poczucie bezpieczeństwa gwarantowanego przez instytucje państwowe rygorysty i permisywiści nie różnią się między sobą. Natomiast rygorysty wyżej niż permisywiści oceniają rzetelność oferty przedstawianej przez instytucje finansowe oraz sprawiedliwość transakcji z tymi instytucjami, a co więcej rygorysty istotnie częściej niż permisywiści deklarują zaufanie do instytucji finansowych oraz przekonanie o skuteczności społecznych sankcji. Dane te wzmacniają zatem słuszność poglądu, że postrzeganiu zaburzeń na rynku finansowym towarzyszą postawy permisywizmu moralnego konsumentów w sferze finansów.

ZAKOŃCZENIE

Przedstawione wyżej analizy opierają się na założeniu, że rynek jest miejscem, na którym nie tylko przeprowadzane są transakcje gospodarcze, ale również urzeczywistniane są standardy moralne. Ponieważ sfera finansów odgrywa coraz większą rolę w życiu współczesnego człowieka, może być traktowana jako obszar badań, szczególnie użyteczny zarówno w identyfikacji ładu moralnego, jak i w analizie procesu jego przeobrażeń. Koncentracja na normach i ocenach moralnych konsumentów zwraca uwagę na podmiotową rolę słabszej strony wymiany gospodarczej w rynkowych transakcjach i jednocześnie jest wyrazem przekonania o wpływie moralności konsumenckiej na kształt relacji rynkowych. Obniżające się standardy tej moralności, przejawiające się w rosnącej liczbie nadużyć i wykroczeń konsumenckich, nie tylko wyrażają spadkową tendencję fenomenu etosu właściwego życiu gospodarczemu, ale mają także negatywne skutki dla wszystkich stron wymiany. Biznes ponosi straty finansowe, które są powodowane przez kradzieże dokonywane przez klientów, niespłacone kredyty, wyłudzone odszkodowania. Straty ponoszą także konsumenci na skutek zwiększenia kosztów transakcyjnych w postaci dodatkowych zabezpieczeń, wzmocnionej kontroli, bardziej rozbudowanej biurokracji, zaostrzenia rozmaitych sankcji, ograniczenia dostępu do niektórych usług dla pewnych grup użytkowników. Nadużycia konsumenckie mają również negatywny wpływ na finanse publiczne, na przykład nagminne płacenie gotówką bez faktury powoduje znaczący uszczerbek wpływów z podatku VAT.

Zrekonstruowany na podstawie pytań dotyczących poziomu usprawiedliwienia określonych zachowań konsumentów porządek normatywny ma wyraźnie

hierarchiczny charakter. Na szczycie hierarchii społecznej dezaprobaty znalazły się zachowania polegające na wyłudzeniu pieniędzy, nieco niżej – wykorzystanie nadarżającej się okazji, by odnieść korzyść kosztem sprzedawcy, dolną część hierarchii wypełniły oszukańcze praktyki sprzeniewierzające się zasadzie nakazującej wywiązywanie się ze zobowiązań finansowych, zaś ostatnie miejsce zajął brak staranności konsumentów w zawieraniu umów. Wyznaczony przez tę hierarchię porządek normatywny odwzorowujący zakres społecznego przyzwolenia na naruszanie norm prawnych bądź standardów moralnych jest istotnym regulatorem rynku, ponieważ szerokie przyzwolenie na subnormatywne zachowania może utrudniać działanie prawa i innych formalnych instytucji, zaś jego brak może je wspomagać i usprawniać.

Jak zauważa Victor Nee, „ład społeczny nie jest efektem samych norm społecznych, lecz mechanizmów społecznych, „poprzez które owe normy powstają oraz są podtrzymywane” [Nee 2006: 564]. Teoria anomii instytucjonalnej podpowiada, że jednym z takich mechanizmów może być postrzeganie przez konsumentów instytucjonalnej regulacji rynku. Przedstawiona wyżej rekonstrukcja tego postrzegania wskazuje na niskie oceny funkcjonowania instytucji w sferze finansowej, zgodne z opiniami konsumentów uzyskanymi w wielu innych badaniach. Okazuje się także, że osoby w większym stopniu przekonane o dysfunkcjonalności instytucji w sferze finansów są bardziej skłonne usprawiedliwiać nieetyczne zachowania konsumentów. Inaczej mówiąc, coraz bardziej zasadne staje się przypuszczenie, że postrzeganie dysfunkcji rynku łączy się z demoralizacją jego uczestników, czyli respondenci mający poczucie zaburzonego funkcjonowania instytucji finansowych przejawiają wyższy poziom moralnego permisywizmu manifestujący się w częstszym usprawiedliwianiu nadużyć konsumenckich.

BIBLIOGRAFIA

- Al-Khatib J., S.J. Vitell, M.A. Rawwas.** 1997. “Consumer Ethics: A Cross-Cultural Investigation”. *European Journal of Marketing* 31(11/12): 750–767.
- Bieliński J.** 2013. *Między anomią a fatalizmem. Regulacja społeczna w Polsce w okresie zmiany systemowej*. Kraków: Nomos.
- Bernstein L.** 1992. “Opting Out of the Legal System. Extralegal Contractual Relations in the Diamond Industry”. *Journal of Legal Studies* 21: 115–157.
- Blau P.M.** 2010. *Wymiana i władza w życiu społecznym*. Kraków: Nomos.
- Burke P.** 2005. *History and Social Theory*. Ithaca: Cornell University Press.
- CBOS 1999. *Opinie o łapówkach*. Komunikat z badań BS/139/99.
- CBOS 2012. *Zaufanie do banków*. Komunikat z badań BS/145/2012.
- CBOS 2016. *Postawy wobec płacenia podatków*. Komunikat z badań 85/2016.

- Cialdini R.** 1994. *Wywieranie wpływu na ludzi*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Durkheim É.** 2006. *Samobójstwo. Studium z socjologii*. Tłum. K. Wakar. Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Dylus A.** 1992. *Moralność krańcowa jako problem dla katolickiej nauki społecznej*. Warszawa: Pallotinum.
- Edelman Trust Barometer.** 2016. <http://www.edelman.com/insights/intellectual-property/2016-edelman-trust-barometer/> [dostęp: 15.09.2016].
- Epstein G.A.** 2005. *Financialization and the World Economy*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Ericson R.V., D. Barry, A. Doyle.** 1999. "The Moral Hazards of Neo-Liberalism: Lessons from the Private Insurance Industry". *Economy and Society* 29: 532–58.
- Falk A., N. Szech.** 2013. „Morals and Markets”. *Science* 340: 707–711.
- Frentzel-Zagórska J., K. Zagórski.** 1992. „Prywatyzacja i interwencjonizm państwowy w polskiej opinii publicznej”. *Studia Socjologiczne* 3-4: 65–87.
- Głapiak E.** 2014. „Ubezpieczyciele zaniżają odszkodowania”. *Rzeczpospolita. Ubezpieczenia*. 14.05.
- Goldman Sachs Global Investment Research. 2013. <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/archive/> [dostęp: 15.04.2016].
- GUS. 2015. *Wartości i zaufanie społeczne w Polsce w 2015 r. Badanie spójności społecznej*. Warszawa: GUS.
- InfoDług. 2016. *Ogólnopolski raport o zaległym zadłużeniu i niesolidnych dłużnikach*. BIG InfoMonitor.
- Karstedt S., S. Farrall.** 2006. "The Moral Economy of Everyday Crime. Markets, Consumers and Citizen". *British Journal of Criminology* 46: 1011–1036.
- Kittleson M.A.** 2012. *A Cross-National, Longitudinal Test of Institutional Anomie Theory*. Western Michigan University, Master's Theses. Paper 54. http://scholarworks.wmich.edu/masters_theses/54. [dostęp: 15.06.2016].
- KPF, E&Y. 2014. *Wyludzenia kredytów w segmencie detalicznym*. Raport z badania przeprowadzonego przez Konferencję Przedsiębiorstw Finansowych oraz Ernst & Young.
- KPF, E&Y. 2015. *Nadużycia w sektorze finansowym*. Raport z badania przeprowadzonego przez Konferencję Przedsiębiorstw Finansowych oraz Ernst & Young.
- KPF, IRG SGH. 2014. *Sytuacja na rynku Consumer Finance. III kwartał 2014*. Raport z badania przeprowadzonego przez Konferencję Przedsiębiorstw Finansowych oraz Instytut Rozwoju Gospodarczego SGH.
- Kurkliński L., K. Markowski (red.)**. 2012. *Systemy wymiany informacji kredytowej – doświadczenia polskie i europejskie*. Warszawa: Biuro Informacji Kredytowej S.A.
- Lapavistas C.** 2013. *Profiting without Producing: How Finance Exploits Us All*. London and New York: Verso.
- Lewicka-Strzałecka A.** 2006a. Moralność ekonomiczna w krajach europejskich. W: *W środku Europy*. H. Domański, A. Ostrowska, P. Sztabiński (red.). 241–266. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Lewicka-Strzałecka A.** 2006b. *Odpowiedzialność moralna w życiu gospodarczym*. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Lewicka-Strzałecka A., P. Białowolski.** 2007. Etyka zobowiązań finansowych i stosunek do instytucji upadłości konsumenckiej. W: *Etyka i ekonomia*. B. Klimczak, A. Lewicka-Strzałecka (red.), 87–108. Warszawa: Wydawnictwo PTE.

- Lopes C.A.** 2010. "Consumer morality in times of economic hardship: evidence from the European Social Surve". *International Journal of Consumer Studies* 34: 112–120.
- Luijk H.J.L. van.** 1997. "Business Ethics in Western and Northern Europe: A Search for Effective Alliances". *Journal of Business Ethics* 6: 111–122.
- Merton R.K.** 1938. "Social Structure and Anomie". *American Sociological Review* 3: 672–82.
- Merton R.K.** 1964. Anomie, Anomia, and Social Interaction. W: *Anomie and Deviant Behavior*. Marshall Clinard (red.), 213–242. New York: Free Press.
- Merton R.K.** 1968, 2002. *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*. Tłum. E. Morawska, J. Wertenstein-Zuławski. Warszawa: PWN.
- Messner S., R. Rosenfeld.** 1997. Markets, Morality and an Institutional Anomie Theory of Crime. W: *The Future of Anomie Theory*. N. Passas, R. Agnew (red.), 207–224. Boston: Northeastern University Press.
- Messner S., R. Rosenfeld.** 2007. *Crime and the American Dream*. Belmont, CA: Wadsworth.
- Messner S., H. Thome, R. Rosenfeld.** 2008. "Institutions, Anomie, and Violent Crime: Clarifying and Elaborating Institutional-Anomie Theory". *International Journal of Conflict and Violence* 2 (2): 163–181.
- Mrólz B.** 2012. Konsument i gospodarstwa domowe na nieformalnym rynku pracy w Polsce, *Konsumpcja i rozwój* 1(2): 24–35.
- Muncy J.A., J.K. Eastman.** 1998. "Materialism and Consumer Ethics: An Exploratory Stud". *Journal of Business Ethics* 17: 137–145.
- Muncy J.A., S.J. Vitell.** 1992. "Consumer Ethics: An Investigation of the Ethical beliefs of the final Consumer". *Journal of Business Research* 27: 297–311.
- Nee V.** 2006. Instytucje jako forma kapitału. Tłum. M. Biernacka. W: *Współczesne teorie socjologiczne*. A. Jasińska-Kania, L.M. Nijakowski, J. Szacki, M. Ziółkowski (red.), 563–565. Warszawa: Scholar.
- North D.C.** 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Nowak S.** 1985. *Metodologia badań społecznych*. Warszawa: PWN.
- Ossowska M.** 1970. *Normy moralne*. Warszawa: PWN.
- Ostaszewski P.** 2015. *Efektywność egzekucji komorniczej*. Warszawa: Instytut Wymiaru Sprawiedliwości.
- Parsons T.** 1951. *The Social System*. New York: Free Press.
- Parsons T.** 1990 [1934]. "Prolegomena to a Theory of Social Institutions". *American Sociological Review* 55: 319–33.
- Parsons T.** 1972. *Szkice z teorii socjologicznej*. Tłum. A. Bentkowska. Warszawa: PWN.
- PIU.** 2014. Raport roczny Polskiej Izby Ubezpieczeń 2014. <https://www.piu.org.pl/raport-roczny-piu>. [dostęp: 15.04.2016].
- Polonsky M.J., P.Q. Brito, J. Pinto, N. Higgs-Kleyn.** 2001. "Consumer Ethics in the European Union: A Comparison of Northern and Southern Views". *Journal of Business Ethics* 31: 117–130.
- Priem R., D. Worrell, B. Walters, T. Coalter.** 1998. "Moral Judgment and Values in a Developed and Developing Nation: A Comparative Analysis". *Journal of Business Ethics* 17: 491–501.
- Rawwas M.Y.A.** 1996. "Consumer Ethics: An Empirical Investigation of Ethical beliefs of Austrian Consumers". *Journal of Business Ethics* 15(9): 1009–1119.

- Rona-Tas A.** 2014. Consumer Credit and Society in Transition Countries. In: *Markets and Civil Society: The European Experience in Comparative Perspective*. V. Peres-Dias (ed.). New York: Berghan.
- Rose N.** 1996. "The Death of the Social? Re-figuring the Territory". *Economy and Society* 25: 327–56.
- Sowa B.** 2015. „Zabawy z długami, jak ustrzec się komornika”. *Dziennik.pl* 21.01.2015.
- Szafraniec K.** 2002. Anomia okresu transformacji a orientacje normatywne młodzieży. Perspektywa międzygeneracyjna. W: *Kondycja moralna społeczeństwa polskiego*. J. Mariański (red.), 453–480. Kraków: Wydawnictwo WAM.
- Sztompka P.** 2016. *Kapitał społeczny. Teoria przestrzeni międzyludzkiej*. Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Thompson E.P.** 1971. „The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century”. *Past and Present* 50: 76–136.
- TNS Polska. 2014. *Wizerunek polskiego sektora bankowego*. Raport TNS Polska dla Związku Banków Polskich.
- TNS Polska. 2015. *Postawy konsumentów wobec produktów finansowych w kontekście tzw. polisolat*. Raport TNS Polska dla Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów.
- Tyszka T., J. Sokółowska.** 1991. „Struktura poznawcza i struktura preferencji Polaków w sferze społeczno-ekonomiczne”. *Studia Socjologiczne* 3–4: 29–50.
- Vitell S., J. Muncy.** 2005. “The Muncy-Vitell Consumer Ethics Scale: A Modification and Application”. *Journal of Business Ethics* 62: 267–275.
- Wąsowski M.** 2014. *Banki w Polsce mają jedne z najwyższych opłat i prowizji w Europie?* Raport Goldman Sachs uderza w polską bankowość. <http://natemat.pl/97041> [dostęp: 16.04.2016].
- Willgerodt H. von.** 1980. *Grenzmoral und Wirtschaftsordnung*. W: *Soziale Verantwortung. Festschrift für Goetz Briefs zum 80. J. Broermann, P. Herder-Dorneich* (red.). Berlin: Geburtsag.
- Wood G.** 1995. “Ethics at the Purchasing/Sales Interface: An International Perspective”. *International Marketing Review* 12(4): 7–19.
- ZBP. 2015. InfoDOK. Raport o dokumentach. 24 edycja: IV kwartał 2015.

Anna Lewicka-Strzalecka

CONSUMER FINANCIAL MORALITY AS A THEORETICAL CONSTRUCT AND ITS EMPIRICAL REPRESENTATION IN THE CASE OF POLISH CONSUMERS

Abstract

Pathologies in the financial sphere accurately reflect the organization of society, not only in the context of the major scandals and collapses caused by financial institutions, ruthless crooks, or greedy managers, but also with respect to the participation of normal citizens in market deregulation. Petty crime and unfair practices are not so spectacular as organized swindles, but committed en masse they negatively affect the market and social institutions. The aim of this paper is to analyze the disturbances in the system of moral regulation of consumers in the financial sphere, and to identify empirically the structure of these disturbances and their facilitators. The theoretical framework of the analysis is based on the concept of a moral economy (Thompson 1971) and

the institutional anomie theory of everyday crime (Karstedt, Farrall 2006). The empirical part is oriented toward the study of financial morality of consumers, treated as a construct comprised of two components: evaluation of everyday crimes committed by consumers and the perception of the institutional deregulation in the financial market. This work is also an attempt to capture the relationship between these components. The study was conducted using a telephone survey on a Polish nationwide representative sample of 1000 adult consumers.

Keywords: moral economy, institutional anomie theory, consumer financial morality, crimes of everyday life

JÜRGEN SCHRATEN
University of Giessen*

CREDIT AS A SOURCE OF DEBTS AND WEALTH

Abstract

This article analyses how easily accessible financialised consumer credit changes the social character of money as such. It is clear that contemporary consumer credit markets entail dangers of increasing levels of over-indebtedness, as well as opportunities for the growing economic independence of citizens. Financialised consumer credit is characterised by three factors: complex regulation, the option of resale of debts, and high costs for the customer. My main argument is that the consequences of financialised consumer credit markets can be governed by arranging institutions properly. In other words, it is argued that financialised consumer credit is neither good nor bad in general, but that its social acceptability will be the outcome of a complex regulatory arrangement. To demonstrate the options of such an arrangement, this article investigates the market conditions in Germany and compares them to some features of Poland.

Keywords: financialisation, credit, market economy, law

Sociological and anthropological research on consumer credit has been very productive recently. Some influential studies emphasised the topical phenomenon of individual and household debt in a global long-term perspective [Graeber 2011; Peebles 2010; Gelpi and Julien-Labruyère 2000]. Policies of consumer bankruptcy and insolvency legislation, which deal with the problem of high levels of over-indebtedness, have been analysed on an internationally comparative level [Niemi, Ramsay and Whitford 2009; Kilborn 2007; Niemi-Kiesiläinen, Ramsay

* Dr., Department of Sociology, University of Gießen and Human Economy Programme; e-mail: juergen.schraten@sowi.uni-giessen.de

and Whitford 2003]. Regional areas of the most thriving scientific investigation were the nucleus of the global credit industry, the United States, and to a lesser degree the centre of European consumer credit, the United Kingdom, with a variety of guiding questions [Prasad 2012; Hyman 2011; Krippner 2011; 2005; Langley 2010; O'Connell 2009; Montgomerie 2006; Skeel Jr. 2001; Calder 1999]. These studies are of importance for research in other regions, too, because the financialised consumer credit industry is transnationally interconnected, and its centres remain in the United States and in Great Britain.

Most of these studies, however, focus either on the demand side or on the supply side of consumer credit markets, or on pre-market forms of consumer credit. In distinction to this, the article at hand claims to capture financialised consumer credit markets as *total social facts* in the meaning of Marcel Mauss [1966], i.e., it aims at grasping the extension of consumer credit markets as an actor-network in society. The mechanisms on the side of credit providers are completely different from the worries of borrowers, of course. Yet, exactly the incommensurability of these interests keeps the market alive as a social phenomenon.

Methodology and concept of this article were developed in an in-depth-analysis of the South African consumer credit market. The method is an institutional analysis based on economic sociology of law [Swedberg 2003; Weber 1978]. Its basic assumption is that hegemonic economic institutions in complex societies are *legally constituted* because they depend on widespread public legitimacy. Legality provides for protection of economic transactions against interference from outside, and legitimacy ensures continuance of a market. A historical sociology of consumer credit serves the purpose of illustrating the question of legitimacy [Berger and Luckmann 1991: 72–73]. Of course, consumer credit has always been a hub of semi-legal and illegal business. However, a fundamental characteristic of *financialised consumer credit* is its establishment as a market, i.e., as a generally accessible and observable institution of society. The access to consumer credit has turned from a morally deprecated financial strategy into a democratic claim [Burton 2008: 5]. This is why the set of institutions of a consumer credit market require generalised trust as well as legitimacy.

This article carefully examines the relevance of the topic and the validity of the concepts for Germany, and provides some illustrating information about Poland. However, the article cannot perform an economic sociology of law in detail but rather outlines a potential field of further research. The German market is comparatively robust, and the Polish consumer credit market showed growth rates slightly higher than the other accession states of the European Union of 2004.

Consumer credit has changed its character fundamentally since the 1980s. It turned from a private business contract between two parties – or sometimes, an informal agreement enforced by social power – into a governmentally provided consumer credit market, which is promoted and advertised. Yet, it remains a special market under governmental surveillance and is strictly regulated because it deals with a “fictitious commodity”, i.e., with money itself [Polanyi 2001: 71–80]. With the term ‘fictitious commodities’ Karl Polanyi referred to the commodification of land, labour and money in market societies, because these commodities cannot be produced in a greater amount should the demand for them increase. On the contrary, it is well known that money has to remain *scarce* to keep its purchasing power.

The transformation of loan contracts from private peer-to-peer agreements of two parties into a complex institutional arrangement means that society as such is always involved. This is inevitable as a differentiated society with increasingly specialised labour markets depends on the proper functioning of the basic commodity of consumer credit markets, i.e., money. After consumer credit had been exonerated from moral condemnation, other forms of control had to be put in place. In the course of financialisation of the economy personal trust was generalised and risks were spread, involving a number of economic participants into the relationship. Financialised consumer credit has a specific effect on the relation of vertical, horizontal and general trust, as will be shown in the third section. This transformation is based on a redistribution of risks in credit relations by the application of credit scoring, and a modification – and very often a limitation – of property rights due to the implementation of consumer bankruptcy and insolvency laws.

This article begins with an illustration of financialised consumer credit, as distinguished from bridging loans and instalment loans, and its relevance for Germany and Poland, illustrated by contrasting examples from other countries. The main components of a functioning consumer credit market are identified in this section.

The second section gives an historical overview of the idea of usury. It then distinguishes three forms of consumer credit: bridging loans, instalment credit and, finally, financialised consumer credit. The older treatments of consumer credit not only provide the background for contemporary legitimisation but also offer alternative perspectives on the topic.

In a third section, the transformation of personal into institutional trust and its relation to control is discussed, firstly, by reference to credit scoring, and secondly, by interpreting consumer bankruptcy and insolvency legislation as

a limitation of property rights. Additionally, higher levels of over-indebtedness, associated with thriving consumer credit markets, effected in a partial limitation of property rights and redirection of trusting relations.

The conclusion of the article reflects the often neglected opportunities deriving from consumer credit, and reflect on the options of rearrangements of the institutional settings.

SOME CHARACTERISTICS OF FINANCIALISED CONSUMER CREDIT MARKETS

The availability of consumer credit has massively increased since the 1980s. Part of his development were changes especially in the form of risk assessment procedures, which turned from a personal check of trustworthiness into an institutionalised calculation of the customer's eligibility to repay a loan depending on his or her future economic prospects. This technology, named *credit scoring*, allows performing risk assessments even at a distance, and resulted in bargaining unsecured loans which can be requested without any personal interaction in the World Wide Web [see <http://www.maxda.de> and <http://www.wonga.pl> as examples] or within a few minutes at a bank branch. It will be discussed in detail in the third section, and the article begins with illustrating the effects of this change.

In distinction from older forms of personal lending, financialised consumer credit seems not to be scarce. It is openly advertised and integral part of many sales. Some loans are granted without a collateral, i.e., they are *unsecured loans*, which means that there is a high risk of capital loss and indebtedness attached to them.

In Germany, the market access barriers as well as the restrictions in regard to financial products are relatively high. The general approval of banks is controlled by the governmental supervisory body *BaFin* (*Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht*), and the current business is constantly checked by the central bank. Minimum requirement for founding a deposit bank in Germany is a capital injection as high as € 5 billion, and other capitalisation requirements add up to this. Interest rate restrictions derive from the Civil Code [*Bürgerliches Gesetzbuch*: 138] as well as from the Criminal Code [*Strafgesetzbuch*: 291]. Since 1967, the interest rate cap is controlled by the central bank. The maximum interest rate ceiling is defined as twice the average annual percentage rate of all consumer loans granted by commercial banks (*MFI-rate*), categorised along credit type and term, but not more than twelve percentage points over average rates [IFF and ZEW 2010: 63]. Actually, this resulted in maximum interest rates below 20 per

cent during recent years – at 15.2 per cent in August 2015 – and deterred some credit providers from entering the German market [Bundesbank 2015: 122].

After a strong market growth during the second half of the 1980s, and another short boom after German unification in 1990, the demand for consumer credit in Germany flatlined since the 1990s. The amount of outstanding credit grew slowly in comparison to other European countries and even declined after 2004. The share of consumer credit of the Gross Domestic Product decreased in some years since 1995, and there was a temporary contraction of the consumer credit market [Bundesbank 1993: 21–32; IFF and ZEW 2010: 195–197]. From 2013 to 2014, there was no growth in private consumer credit at all. Nearly a quarter of all consumer credit was used for car financing, and almost half the amount of all loans served instalment purchases and improvement of housing. Higher income strata were overrepresented, but 37 per cent of all loans were granted to customers from the average income strata [Bankenfachverband 2015: 32–35]. Yet, even in Germany there exists a subprime credit market [Kredite ohne Schufa, e.g. <http://www.certo-finanz.de>], exploiting existing legal loopholes by replacing interest with fees [IFF and ZEW 2010: 202]. This sector of the market is difficult to gauge, though. To sum up, the consumer credit industry in Germany is relatively robust, almost without growth and the range of products remains comparatively small.

For instance, the payday lender Wonga operates in South Africa, Britain, Canada, Spain and Poland but not in Germany. Wonga.pl is an interesting example to demonstrate the options of financialised consumer credit. They promise their customers to perform to check the application for a small loan within 15 minutes. This means, a borrower asks for money, transfers some basic information that enables the company to identify the person free of doubt, and within 15 minutes the money will be transferred to the borrower's account. No customer has to enter a bank and meet a clerk, not even to talk personally to someone else on the phone. In Poland, Wonga offers loans up to 750 Złoty for a maximum repayment period of 60 days. The rates of Wonga.pl are modelled to be easy to calculate, but at the same time they mix up interest and fees to an inscrutable clutter. Wonga.pl is confronted with the Polish interest rate restriction of 400 per cent of the central bank's Lombard Rate [IFF and ZEW 2010: 63], i.e., ten per cent in August 2015. The company circumvents this restriction by declaring not to take interest at all but to charge a provision [*Prowizja*].

The loan offer starts with two simple questions. "How much money do you need? For how long?" Then a customer can move a slider bar from zł 50 up to zł 750, and another one to choose a time frame between 1 and 60 days as period of repayment (indeed, customers may borrow money for a single day). At the

time of research, first time customers received an appetiser: 10 Złoty regardless of the amount they borrow, for a maximum repayment period of two months. In August 2015, a regular offer was a loan of zł 1080 for twelve days, requiring a repayment of zł 1159,38, and this offer was free of interest but charged with a “brokerage”. For the borrower, it is unimportant how the costs are named, of course, and I calculated an annual percentage rate of 126 per cent from this example¹.

Wherever they operate, Wonga exploits the margins. In the United Kingdom, there is no interest rate ceiling, only the legal principle of fairness of contracts [IFF and ZWE 2010: 52]. To their British customers Wonga offered a loan of £100, to repay with £110,40 after thirteen days. This resulted in an annual percentage rate of 1509 per cent. Remarkably, in Poland Wonga hid the costs of credit behind *Prowizja*, whereas in Britain they were obliged to publish them but need not restrict them. As a consequence, the annual percentage rate of 1509 per cent was openly shown on the website.

An inevitable concomitant of financialised consumer credit is over-indebtedness. Credit scoring is based on calculating the future income prospects of customers, but even most carefully estimated expectations are subject to unforeseen events like unemployment, illness and divorce. A common parameter for assessing the levels of indebtedness of a country’s population is the debt-to-income ratio. It designates how much of the average monthly income of households has to be spent on debts. A deterring effect on this parameter derives from national cultures of mortgages and housing, though. In some countries, housing is used as a main strategy of private asset accumulation, and mortgages play an important role because houses are paid off with relatively cheap debts, and consumption is financed with mortgages. As a consequence, in some countries the debt-to-income-ratio indicates figures above 100 per cent (even above 200 per cent in the cases of Denmark, Ireland and The Netherlands). The subprime mortgage crisis of 2008 blurred these statistics once more. Nevertheless, the debt-to-income-ratio gives an idea of how important a role consumer credit plays in a country.

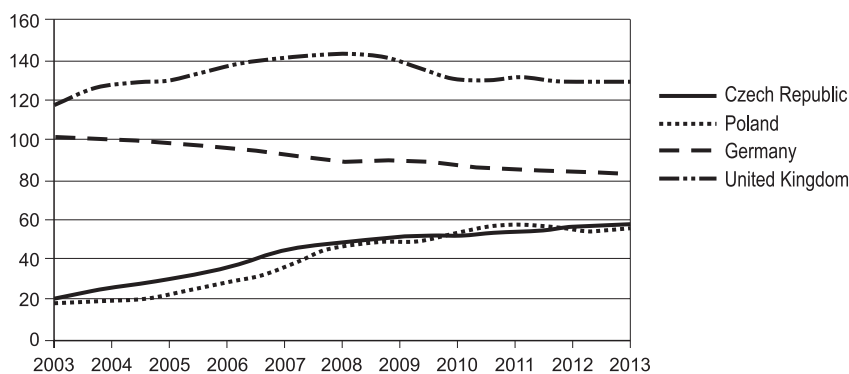
In the European context, the figures show a very uncommon development in Germany, with constantly declining debt-to-income-ratios since 2003. In the United Kingdom, the rates are relatively high and rising. Poland shows increasing levels of indebtedness, too. For the purpose of comparison, the Czech Republic as another accession state of 2004 is included, which has a comparatively high

¹ Credit costs divided by the principal, in relation to the repayment period factor. $[(1159.38 - 1080) / 1080] \times [24 / 1.4] \times 100 = 126$.

interest rate ceiling of four times the average [IFF and ZEW 2010: 39]. In Poland, like in the Czech Republic, roughly half the income is spent on servicing debts, in Germany it declined from 100 per cent to 80 per cent, and in the UK it is near 130 per cent.

Two insights are important here: First of all, there was no difference of market development between Poland and the Czech Republic despite a divergence in interest rate restrictions. This can be explained by the fact that credit scoring refers to *prospects* of future earnings of customers, and demand is governed by economic *expectations* of middle-class borrowers. That is to say, neither credit providers nor consumers tend to expand their demand for consumer credit as long as economic prospects are ambivalent. Another insight refers to the effect of institutional arrangements. The restriction on interest rates and credit products in Germany accustomed the middle income strata to get along with their earnings, but it seems to be more common to smooth consumption over time by using loans in the UK. Of course, these explanations would require more detailed research, and are only suggested here.

CHART: Debt-To-Income Ratio



Source: Eurostat

By the time of 2008, when Poland amended its bankruptcy laws, it provided the sixth biggest consumer credit market of the European Union, which had strongly grown since 2004. Main areas of growth were loans on current accounts and credit cards [IFF and ZWE 2010: 212]. That is to say, the growth of consumer credit in Poland was mainly caused by a demand for short term loans. Probably this development was carefully recognised by Wonga, because this represents their business field and they began to operate in Poland in 2012.

It is important to notice that non-financialised consumer credit still plays a very prominent role in Poland. More than half of the market share of household credit was caused by home loans, which were accessible to people without a bank account and contained a relatively low risk to credit providers. In 2010, the average size of home loans was € 385 with repayment periods of 6, 9 or 12 months and interest rates at the margins. There were two ways of debt collection: weekly visits by an agent of the credit provider or through a bank account. Cash payments to a credit provider required a “convenience fee” but entailed no extra costs in case of a default; with debit orders from a bank account it was just the other way around. In 2015, the biggest provider in this area – a company with headquarters in the UK – had 851,000 customers in Poland and Lithuania, and granted more than € 240 million of credit money to them [IFF and ZEW 2010: 212–214 and <http://www.ipfin.co.uk>].

This reference to the Polish market with its relatively high proportion of mortgages allows identifying some characteristics of financialised consumer credit. Important to keep in mind that older forms of credit – bridging loans and instalment loans – do not disappear, but they are rivalled by new products.

Financialised consumer credit can be characterised by six core factors [Schraten 2014a, 2014b; Hyman 2011; Langley 2010; Langenohl 2008; Burton 2008: 66–85; Montgomerie 2006; Dodd 2005; Shiller 2003; Martin 2002].

1. It is offered on a generally accessible market, and there is competition between credit providers in regard to products and market shares. The business is evaluated in regard to growth rates. This is remarkable as household’s savings were held to be a precondition for a healthy economy since the times of Adam Smith, and *private debts* had been equated with *living beyond one’s means*.

2. It is available without a collateral. This allows people without assets and fortunes to receive a loan. Precondition, however, is a prospect of income. Generally, this means a switch from past achievements towards future outlooks.

3. In distinction from bridging and instalment loans, which represent personal contracts between lender and borrower in a long-term relationship, financialised consumer loans are offered in a complex institutional framework, backed by financial markets on which debts are resold as asset-backed securities. The initial contract can change its forms, risk takers may enter and leave the deal.

4. This requires a complex regulatory framework because the sanctity of contracts no longer is sufficient to found a consumer credit relation. Banking supervision and international payment systems are among the most important factors of this framework.

5. Technology plays an important part in financialised consumer credit. This factor ranges from electronic funds transfer, cash withdrawal at an ATM, deposit orders for collecting the debts to credit scoring, which came of age only after decentralised electronic data collecting and processing emerged.

6. The pricing of credit is profit-maximising instead of risk-minimising. This means that high risk customers, e.g., with relatively low income, represent better customers than highly reliable payers because there is a higher interest rate attached to them. Additionally, defaults of repayment offer the option of increased earnings, instead of destroying trustworthiness as the foundation of the business relationship.

To understand and evaluate this fundamental changes from “old” to “new” credit [Burton 2008: 67] it is important to give a short historical sociology of consumer credit.

FROM SECRET BUSINESS TO ADVERTISED CONSUMER CREDIT

The historical sociology of consumer credit is important for two reasons. First of all, regulation of consumer credit markets is debated on the background of economic ethics which are based on *longue durée* developments. In particular, interest rate caps are morally gauged and legally justified on the notion of *usury* [IFF and ZEW 2010: 25–27]. Secondly, older forms of credit – and the social mechanisms underlying them – still compete with financialised consumer credit, and it is of relevance to outline that different forms of consumer credit correlate with specific socio-economic conditions, especially concerning labour markets.

This section covers two interrelated topics. It starts with the topic of usury as a condemnation of taking interest, and it then explains three developmental stages of consumer credit, i.e., bridging loans, instalment loans and financialised loans.

THE DISCOURSE ON USURY HAMPERS MONEY LENDING

Although financialised consumer credit markets are the result of a highly competitive banking business in an environment of flexible interest rates, restrictions based on the historical idea of usury are still valid in most European countries. Economically, they function as price controls and quite often they are discussed as part of consumer protection. Nevertheless, twenty-one member states of the European Union explicitly refer to the term “usury”, and some justify restrictions of the interest rate in order to defend “good morals” [IFF and ZWE 2010: 38–45].

A review of the development of the idea of usury should not stick to the chronology of moral justifications but to that of legal orders because of the asynchrony of the two paths. The condemnation of taking interest on borrowed fungible goods and money made full sense in a subsistent economy without general growth¹. In fact, taking care of borrowed things might have incurred costs rather than benefits under such circumstances, therefore demanding extra charges on lending could be seen as an offence to fairness. Nevertheless, the mismatch in the distribution of resources made lending a promising venture despite social deprecation. The foundations of governing money lending were already laid in the earliest fixed and published European laws, i.e., the Twelve Tables of the Roman Republic after 451 BCE. They provided a limitation of interest rates, although the quantification is still disputed among historians. However, money lending remained a matter of concern to a small elite of Romans only, but credit crises were common among them [Temin 2006: 136, 143–146; Andreau 1999: 9–29, 90–99].

The Roman law fragmented over time until a period of unification and systematisation set in after 438 CE, which remained of importance for legal argumentation as well as for moral justifications to the present day. The Justinian Code of Roman Law, compiled between 529 and 533, distinguished the *mutuum* from the *nauticum foenus* contract. The first referred to a temporary transfer of ownership to the borrower with the consequence that all gains deriving from the usage of the loan would belong to the borrower as well. The second referred to the concept of a loan contract that allowed stipulating a fixed interest rate beforehand. The name documented that its initial purpose was to finance large and long lasting seaborne mercantile ventures. In these cases interest was justified by the idea that the lender kept ownership of his property, he literally *took part* in the enterprise [Munro 2012: 159–160].

During the late middle-ages, however, another line of argument shaped the European discourse on usury. Its sources were much older – the Bible and Aristotle. Their views were amalgamated by Scholastic theologians like Albertus Magnus and St. Thomas Aquinas and initiated a struggle between religious condemnation and economic requirements [Noonan 1957]. Aristotle's argument became downright famous and still can be found in popular discussions, therefore it is worthwhile citing him: "Hence, usury is very justifiably detested, since it gets wealth from money itself, rather than from the very thing money was devised to facilitate. [...] Hence, of all the kinds of wealth acquisition this one is the most unnatural" [*Politics I.10.1258^b*, Aristotle 1998: 19]. This ancient line of argument supported already existing Christian tenets of the medieval times. The most influential commandment of the Bible also was the most ambiguous one,

because Deuteronomy 23: 19–20 made a distinction between prohibited demands from fellow Israelites and admissible claims of interest from foreigners. Despite other, more definite interdictions against usury [Exodus 22:25; Leviticus 25: 35–37; Ezekiel 18:13; Luke 6: 35; Matthew 21: 12–13; Mark 11:15], Scholastic debates focussed on the oldest commandment. Of main importance was that these debates transformed the formal distinction between legal and illegal forms of lending in Roman law into a moral one. From the thirteenth century on, interest on money lending – not on lent property, though – was said to be a deadly sin [Munro 2012: 160–161].

From here, money lending and taking interest was generally excoriated, and made it the business of social outcasts in Western societies². However, exemptions from the rule had always been possible. The ideology hampered but could not prevent the practice of money lending. Sovereigns demanded money for war, agrarian societies needed credit after failed harvests, and even the Christian church made use of it in her business. Above of all, European economies regularly suffered from a shortage of specie, with the consequence that business had to be done on a credit base. Then, subsequently to the commercial organisation of production and the expansion of trade from the fifteenth century on, money markets appeared all over Europe [Braudel 1992: 51]. They were constantly counteracted on moral grounds by religious leaders but with decreasing success [Braudel 1992: 559–565]. The debates on usury – and possible exemptions from it – shaped discussions well into the twentieth century [Munro 2012; Calder 1999: 74–108; Postan 1973; Nelson 1969]. Of importance for the topic of personal loans was that moral scruples added up to the risk of money lending, so that credit was accessible only to people of unquestioned reputation [Burton 2008: 6–13; Fontaine 2001].

This conflict between two perceptions of credit as morally deprecated on the one hand and economically useful on the other was still to be found in the birthplace of the consumer credit industry just prior to its establishment, i.e., in the United States at the turn from the nineteenth to the twentieth century. With usury laws still in place, needy households had very limited options to borrow money: family and friends, illegal money lenders, pawnbrokers and mortgage lenders. The business of pawnshops was facilitated by the fact that they did not require elaborated contracts and complex debt collection methods because the pawn itself functioned as an object of agreement as well as a collateral. Addition-

² The history of non-monetary lending and its restriction is much older; see Graeber 2011; Gelpi and Julien-Labruyère 2000: 3–14.

ally, pawnbroking made it easy to hide illegal costs by simply underrating the pawn. The growth of pawnshops during the early industrial period signalled the need of the working class for credit providers [Calder 1999: 38, 42–58]. The few available providers of consumer credit before the widespread relaxation of usury laws were either short of money themselves, expensive or required some kind of collateral, and most of them could only be found in bigger cities.

The social revolution that came with the industrialisation changed the views on consumer credit fundamentally. In England, the Usury Repeals Act 28 of 1855 removed the fixed interest rate of 6 per cent, which had been valid in the British Empire since the Usury Act of 1660. Ten European countries followed with similar measures until 1867 [Calder 1999: 114, 330]. For example, in England the limitation of interest rates became the responsibility of courts (s. 2 Usury Repeals Act). In Prussia and the North German Confederation, a “law concerning contractual interest rate”³ removed any legal limitation of interest rates in 1867, and transferred the oversight to controlling authorities of pawnshops. The new point of view that became prevalent in these times was exemplarily expressed by a judge of the Victorian times who had to deal with debtors regularly.

The great mass of the working class are respectable, sober, and frugal. And almost all of them require credit. Why? Simply because very few of them can afford – out of their earnings – to save a fund of ready money. [...] The evil involved is Poverty [sic], which is the inheritance of mankind. Credit is the corrective of that evil, as, in a civilised country, it enables a man who is without present means, to tide over, by aid of the capitalist, temporary vicissitudes, which in a savage state, would involve him in ruin and starvation [Johnes 1869: 4].

Judge Johnes, in the way of suggesting a rational allocation of money, referred to a paradox of early industrial development here. On the one hand, wage labour lifted the living conditions of many, and allowed them building an existence based on industrial commodities instead of subsistence. On the other hand, industrialisation made workers dependent on wages, and any interruption of earnings due to illness or unemployment left them without means. For the development of consumer credit this double movement was crucial. It enabled credit providers to calculate benefits from the prospect of future wages against the risk of lending to low- and middle-income customers. At the same time the inconsistency of economic development created a regular demand from those with an interruption of income [Calder 1999: 116–117]. Additionally, the state-

³ Gesetz, betreffend die vertragsmäßigen Zinsen, Bundesgesetzblatt des Norddeutschen Bundes Band 1867, Nr. 11, S. 159–160, Fassung vom 14. November 1867, Bekanntmachung 19. November 1867.

ment of Judge Johnes gave proof of the meanwhile established social legitimacy of earning money with money. Aristotle's notion of money's infertility had been overcome by insights into the option of "money-breeding" (Marx 1987: 90) by charging interest on invested amounts of money. Part of the reversal of opinion in regard to consumer credit was that it became unusual to imprison debtors, because creditors were more interested in their productivity than in their punishment [Burton 2008: 14–19; Finn 1998].

THE THREE FORMS OF CONSUMER CREDIT

The option to charge higher interest was a precondition for establishing legal consumer credit. In the beginning, the removal of interest rate caps made some pawnbrokers aware of the fact that there was money to be made by credit, and the business grew quickly [Calder 1999: 51–57].

Besides moral condemnation, lending small amounts of money was an expensive business to perform [Calder 1999: 115]. In distinction from banks, small lenders had no access to deposits and often had to borrow bigger amounts of money themselves. Checking the eligibility of potential customers required at least the same effort than for bigger business loans to companies. Many questions were asked, and given answers had to be approved. Additionally, the collection of debts was a time consuming and often fruitless endeavour [Calder 1999: 53; Hart 1990: 179–186]. For working class borrowers of the nineteenth and beginning twentieth century it was not uncommon to pay back only a few cents or pennies a week over a period of several years.

Finally, a prospering consumer credit industry came into being after the First World War [Hyman 2011: 10–44; Calder 1999: 211–261]. Its success depended on the combination of two different kinds of lending: small loan cash lending to the working class, and the instalment sale, which had developed as a specific kind of sales strategy especially to farmers and upper-middle-class households from the mid-nineteenth century on. Already in the nineteenth century, expensive harvesters and sewing machines were promoted by the option of instalment purchase. From the 1920s on, expensive consumer goods like cars, refrigerators and radios could be sold to contracted workers with a solid prospect of wages by demanding relatively small monthly payments. It massively increased the turnover of producers, and allowed the working class to enjoy consumer goods without having to save for years beforehand.

However, the consumer lending industry was not established by commercial banks but by loan societies in the first place. Loan societies did not receive their

capital from deposits but from stockholders' capital injections. In their business practice, many of them demanded a down-payment of a certain amount before granting the rest as a loan, sometimes up to half the price. Additionally, the money was directly passed on to the seller of the industrial good, and the commodity served as a collateral. This functioned as risk-reducing measure on the part of credit providers and established a long-lasting business relationship between lender and borrower. The instalment payment procedure was deliberately advertised as a kind of financial education by the business association. "The experience of repaying the loan taught him [the customer] the habit of putting aside money every month, so that after a loan was repaid, he started a savings account and became a stock holder in a loan association" [a business representative cited in Calder 1999: 143]. Another credit provider defined his business as follows: "The job of the industrial lender... is to get people out of debt and teach them to budget their earnings and save" [cited in Calder 1999: 144]. In other words, the purpose of instalment lending allegedly was to dispense with lending at all, and it still rested on the virtues of thriftiness and savings.

As a reaction to the financial crisis of 1929, instalment loan societies were accompanied by mortgage lenders [Hyman 2011: 45–97]. Housing and expensive consumer goods built the occasion for expanding the business to Western Europe after the Second World War, too [Gaillard 2012; Belvederesi-Koch 2012; O'Connell 2009: 88–130]. It is important to say that the lending business was heavily regulated and governmentally supervised. Commercial banks shunned the risks involved in consumer credit and entered the business only very reluctantly. In the early postwar period, there was better business to make with industrial credit. It was the proper place for a joke that went around in the United States of the 1920s, referring to the economic divide of the financial business: "A bank is a place for the poor man to put his money so that a rich man can get it when he wants" [Calder 1999: 146].

Housing was not only connected to the mortgage industry, but also to the construction sector of industrialised societies. Especially in the United States, balancing the access to mortgages was used to govern the business cycles of the construction industry and to direct economic development in boom and downturn periods. Due to a bunch of reasons, which cannot be discussed here in detail, this policy of a governed capitalism failed from the 1960s on, creating the double problem of a lack of investments and high inflation rates [Schraten 2015b; Krippner 2012; Hyman 2011: 220–280]. The core of the problem became known under the term of "stagflation", the term being a combination of "stagnation" of growth rates and "inflation", because it disabled the New Deal-policy of induc-

ing new growth by governmental capital injections during economic downturns. Under the new circumstances, increasing the money supply just aggravated the problem of inflation but did not trigger investments as all economic actors expected exactly this to happen, and adjusted their actions beforehand [Friedman 1968]. Krippner points out that there was no intentional program to solve the problem. Instead, the financialisation of the economy would be better understood as the unintended consequence of a number of reactions to the crisis of stagflation [Krippner 2012: 58].

Among the most important results of the crisis were the creation of a secondary market for mortgages from the 1960s on, and the transformation of a compartmentalised financial business into an integrated and internationally competing banking business. The first was intentionally created to increase the option of mortgage lending institutions to refinance themselves without depending on money injections from the government. It served as a model for securitisation of other financial products, which passed a number of relatively small cash flows to investors in the form of bonds [Leyshon and Thrift 2007]. The rationale of the principle lies in reselling debts at a price above the amount of the principal but below the total of repayments, creating a beneficial opportunity for credit providers and bond investors alike [Cumming 1987; Langley 2006]. The second measure, i.e., the removal of restrictions on the business of commercial banks, allowed mainstream banks to act as credit providers, tapping the resources of common savers. Important part was the cutback of interest rate restrictions, especially in regard to deposits of ordinary bank customers. It should be noted, that both measures granted a huge part of the population access to additional financial resources. Therefore, no public opposition could be expected by opening the market to middle-income citizens.

The most crucial governmental measure, however, consisted in the willingness to fight inflation at the cost of employment. From October 1979 on, the Federal Reserve Bank of the United States intended to keep the money supply stable by letting interest rates rise whenever capital demand increased. The effect was a volatile and relatively high interest rate. The consequences of these high interest rates lasted despite an abandonment of monetarist policies after 1982.

Policy makers had expected a contraction of the money supply as outcome of high interest rates. What they did not calculate was that non-U.S. capital was looking for worthwhile investment opportunities meanwhile. Capital from abroad started investing in bonds on U.S. financial markets, and the increased demand let the market prices rise. The Reagan administration, stripped off the possibility to finance the governmental budget by raising the supply of U.S. dollars, began to

issue bonds and provided for new securities to invest in [Krippner 2012: 58–120; Hyman 2011: 220–280]. This financial mechanism soon became popular in other countries, too.

The effects on ordinary citizens was twofold. On the one hand, financial markets offered new options to invest own earnings. On the other hand, commercial banks now offered new credit products to finance consumption in advance. The traditional landscape of finance had been clearly divided into investing companies and saving customers. From the 1980s on, ordinary citizens turned out to be savers and borrowers at the same time [Krippner 2012: 74–76]. Of course, there is no contradiction between serving long-term savings plans for the own retirement on the one hand, and taking out a loan to finance current consumption on the other.

In the course of the portrayed economic development, three different forms of lending appeared. In the beginning, missing economic stability created a demand for small loans by lower-income customers. It is important to mention that bridging loans were introduced with a beneficial intention in the beginning, and turned into a profit-oriented business later only [Calder 1999]. This line of development was repeated in the 1990s in the Third World; “micro-lending” was intended to have emancipating effects before it became the playground of a profit-oriented business [Bateman 2010]. As contract work and continually rising wages turned into a general economic expectation, instalment credit made a loan product of the property-owning class available to wage labourers. These loans were intended for consumption from the beginning, and they had a disciplining effect on financial management of the masses by offering them access to consumer goods in exchange for a long-term rationing of their income. It created persistent economic relationships between credit providers and borrowers [Langley 2010]. In the course of this development, the future turned from an unpredictable fate into a calculable time-frame. This laid the foundation for financialised credit, which basically extended the access to consumer credit by spreading the risks. In the course of this development the business principle of instalment banks, that is receiving interest for accepting the danger of a default of repayment, was extended, first, to commercial banks, and then to investors on financial markets. This improved the techniques of risk measurement and increased the available monetary resources [Burton 2008: 66–85].

This economic development was closely connected to the developments of communication and data processing technology, which facilitated financialisation on the one hand, but was supported by it on the other. This development had a deep impact on the handling of trust in credit relationships.

THE TRANSFORMATION OF TRUST IN FINANCIALISED CONSUMER CREDIT MARKETS

The previous sections of this article gave some evidence to the idea that a contract between a credit provider and a customer has become a matter of strangers who do not even have to talk to each other. The economic relation starts with the initiation of a loan contract, often between a lender and a borrower who had no business relation before, and it ends with the final settlement of the deal. In this section it is argued that trust in credit agreements was transformed from a horizontal social relation between two parties into a complex of vertical *control* and generalised *confidence* and *trust*. However, this argument depends on the existence of legal options of debt relief for over-indebted borrowers. Consumer bankruptcy legislation containing such an option can be interpreted as a limitation of property rights, and as a measure to distribute the risks of consumer credit between credit providers, their customers and society in general. The argument was developed in a case in which such an option did not exist [Schraten 2014; 2015].

In order to make my contention, three different concepts have to be clarified. The first is the social quality of trust as an economic mode of action. The second is the concept of control in consumer credit, which is performed by making use of credit scoring and payment systems. The third is consumer bankruptcy legislation, which was implemented in many European countries since 1984 in order to cope with increasing levels of desperate over-indebtedness.

TRUST AS AN ECONOMIC MODE OF ACTION

Trust is directly linked to risks. It designates the willingness to continue cooperation despite disappointments that derived from such a behaviour in the past, and therefore may happen in the future again. Ulrich Beck [1992] and Anthony Giddens [1990] had pointed out that risks are an inevitable concomitant of modern society. Much earlier, Frank Knight [1921] had suggested that risks represent the foundation of economic profit. According to his work, the willingness of an entrepreneur to take risks, that is to invest despite the possibility of a disappointment in the form of a loss of capital, provides the reason for others to pay him. In regard to consumer credit, this idea is supported by the historical example of the legal construction of the *nauticum foenus* contract in Ancient Rome. The possibility of *no return* of mercantile ships justified *high returns* in case of a successful endeavour, and legalised the taking of interest in an economy that prohibited it in other cases. Niklas Luhmann made the important distinction of

confidence from trust. Confidence is required in situations of unknown outcome, which cannot be avoided, whereas trust is avoidable at the cost of waiving an opportunity, which means that confidence refers to dangers and trust refers to risks. One has to be confident, but may eschew trust. Accordingly, dangers appear due to circumstances beyond one's own control whereas risk is a consequence of free will action [Luhmann 1990: 97–98]. In congruence with this, Keith Hart [1990] made the important observation that trust is limited to social interaction that takes place between the poles of kinship and contract. Kinship, which may be defined differently in distinct societies, is not debatable for the individual. Contracts, on the other hand, inevitably contain the claim for enforcement, and questioning their validity undermines the concept as such [Derrida 1990]⁴. That is to say, kinship represents the *social* boundary of free will action, and contracts define its *formal* limitation. Social relations inside this sphere range from informal and close *friendship*, which can be seen a form of voluntary kinship, to formal and more loose *associations*, which can be seen as an agreement that lacks the claim of unconditional enforcement of contracts. The important consequence of Hart's insight is that trust in credit relationships may only refer to those aspects which cannot be covered by the contract itself. Those parts of an agreement which can be enforced by involving a legal system do not need trusting. That is to say that trust in credit relationships is limited to the non-contractual elements of the contract as outlined by Émile Durkheim [1997: 162–163]. This again has to be interpreted with Luhmann's distinction of confidence and trust. Inevitable dangers like economic downturns or financial crises can only be encountered with confidence; trust, on the contrary, refers to intentional misdoings of a borrower, i.e., *moral hazard* [Baker 1996]. This differentiation will allow allocating control, trust and confidence in financialised consumer credit relations.

CONTROL IN FINANCIALISED CONSUMER CREDIT

Financialised consumer credit depends on two important infrastructural preconditions, i.e., credit scoring and payment systems. The former enables credit providers to perform risk assessment procedures with unknown customers, whereas the latter serves the control of settlements of a multitude of payments in a very short time. Together, these technologies prevent fraud in the consumer credit business. That is to say, they dispense with trusting.

⁴ This is the reason why even the most mundane legal theorists defend a sanctity on contracts.

The basic situation credit scoring is applied to is that of a double contingency, which means that two actors have to settle their mutual actions without having options to control the behaviour of *alter ego* in advance [Luhmann 1995: 103–136]. This situation is complicated by an asymmetry of information, because a credit provider needs to know what a borrower knows, e.g., the purpose of his loan, realistic expectations of future earnings, his willingness to be diligent, and so on [Burton 2008: 48; Leyshon and Thrift 1999: 436]. A risk-averse strategy would consist in assuming moral hazard, i.e., to work under worst case scenario. However, as became clear from the discussion of confidence and trust in contemporary society, this would mean to eschew the option of profiting from consumer credit, an alternative not available to commercial banks competing for customers in a tough market environment. At this point credit scoring steps in. “Instead of trusting people, institutions develop technologies that seek to remove the uncertainties of human behaviour by calculating the risks to the point of almost complete control” [Burton 2008: 50].

Credit scoring aims at transforming unknown uncertainty into risks by attaching probabilities to possible outcomes. Its basic function consists in dividing the customer base into *good* and *bad* borrowers in advance and at a distance⁵. First attempts had already been made by mail order companies in the United States in the 1930s, but the technology became a productive tool only by applying computer technology, i.e., from the 1960s on. In Germany, the first credit scoring company was formed in 1927, but it became a thriving and competitive business only from the 1970s on, like in many other European countries [Frohman 2012; Leyshon and Thrift 1999: 444].

Credit scoring has become the business of specialised companies, commonly called *credit reference bureaux* or simply *credit bureaux*, which collect data about people from different sources: from banks, insurance companies, governmental agencies, courts. Besides those data delivered by customers themselves and gathered by credit providers, credit bureaux are looking for embarrassing information, i.e., information that a potential borrower would rather keep for himself, like former breaches of contract, delays of debt repayment and so on. It is this negative information about possible reasons for a default of repayments that allow credit bureaux to calculate a risk. Only the connection of positive prospects with negative possibilities enables a transformation of an unknown uncertainty into a risky future in the meaning of Frank Knight. From a customer’s perspective

⁵ The refusal of a loan in case of being listed among potentially bad customers survived in the English language in the adjective blacklisted.

this means that a credit providers needs to know facts a customer would prefer to hide, because only then the credit provider will be able to offer an unsecured loan on rational grounds.

Between banks and credit bureaux there exists a kind of mutual interest. Credit bureaux depend on the pieces of information delivered by banks, and banks in turn aspire for credit scoring data calculated from a pool of information as big as possible in order to avoid unwanted credit risks. This is the reason why banks – usually cautious in regard to secrecy – are willing to provide data even for the good of their competitors [Burton 2008: 50–57; Leyshon and Trift 1999: 443–450]. In Germany, the willingness to share information with rivals for the sake of risk avoidance only arose after consumer credit had turned into a profitable business [Frohman 2012: 136].

Credit scoring is complemented by transnational payment systems, developed and encouraged by the Bank for International Settlement since the 1980s. These payment systems standardise the form in which electronic non-cash payments are registered and settled. For instance, it enables the connected banks to register an electronic fund transfers performed in a home banking session and a credit card payment a few minutes later on a different website at a central node of information in short time. Otherwise, the multitude of credit based electronic payment tools would allow tricking the monetary system [World Bank 2010].

The German payment system is operated by the central bank. The Bundesbank operates a Retail Payment System which covers all credit transfers, direct debits and electronic collections of cheques in Euro currency. Since 2008, this system is connected to the Single Euro Payments Area (SEPA). Such a system is indispensable in an economy consisting of a multitude of payment tools based on credit like credit cards and store cards, bank overdrafts, point-of-sale instalment contracts, ATM withdrawals, payday loans and cash loans. In a payment system, these single customer transactions are directly linked to financial market activities, which are settled by another electronic clearing system. In the case at hand, all electronic payments performed in the connected systems of the Euro area are communicated by a central node that is managed by the four central banks of Germany, France, Italy and Spain [BIS 2012: 165–166]. Commercial banks have an intrinsic interest to be connected to this system either directly or indirectly because performing an electronic payment on behalf of a customer that is not backed by existing assets, which may happen if the customer paid with the very same asset somewhere else before, would result in a loss of capital. In Germany, it was a precondition to be registered as a credit institution operating under the German Banking Act in order to be allowed to perform payment services

until 2009. Then, this was changed due to a Payment Services Supervision Act (*Zahlungsdienstenaufsichtsgesetz*). This reform opened another door to the consumer credit market because deferred payments performed in the system may be charged with a fee, i.e., they are another form of consumer credit⁶.

For the purpose of this article it may be sufficient to acknowledge the task of payment systems and of credit scoring on the relation of credit providers and customers. In fact, the necessity of credit providers to ask potential borrowers for personal information about economic conditions and income prospects, and to verify the information given has been replaced by a more complex but nonetheless much faster procedure. Credit providers still gather information from their customers, but these data do not serve the risk assessment procedure directly. Instead, they are transferred to credit bureaux, where they are added to and calculated with already existing information on the involved customer. The outcome of this calculation is sold by the credit bureaux to commercial banks again, and here it serves the risk assessment procedure. Credit bureaux and banks also check the payment system for unsettled payments of the potential customer [Frohman 2012, Burton 2008: 46–65; Leyshon and Thrift 1999].

It can be said that this procedure replaces trust that a credit provider has to put into a customer with confidence that has to be placed in the accuracy of the calculations of credit bureaux, which in turn derives from an observation of the economic activity of the prospected borrower in the past. It should be noticed that this technology has discriminating effects and is not free of irrationalities. It may operate in discriminatory ways because it extrapolates generalised assumptions and facts of the past into the future. For instance, the fact of being a resident of a social hotspot of the city may have a negative impact on the credit score because people from this area showed a higher probability of non-repayment of loans in the past. Of course, this does not tell anything about the willingness of a potential borrower to pay back his loan but may result in a rejection of his application nevertheless. This loan may have been the precondition for his escaping from the social hotspot, though. Among the irrationalities of credit scoring belongs the effect of perfect financial household management. A potential borrower who always had paid all of his expenses from already existing earnings, i.e., who never made use of credit money, will have a credit score of “0” because there is

⁶ Interestingly, this competition promoting act allowed Wonga.com to enter the German market. They bought BillPay, a company from Berlin which provides payment services to retailers and consumers in Germany, Austria, Switzerland and The Netherlands [<http://about.wonga.com> and The Guardian from 13 October 2013]. These payments require some time to be settled, and therefore contain credit money which is charged with a fee.

nothing to calculate. This, too, may result in rejection of a loan application. The irrationality of credit scoring consists in the fact that a customer has to become indebted first before he can receive a credit score greater than zero; additionally nobody has a credit score of 100. This is, however, not result of the moral and financial sinfulness of all human beings but simply an axiom of mathematical stochastics that excludes 0 and 1 from its results by definition.

Intermediate result of this analysis is that in financialised consumer credit agreements trust between lender and borrower has been replaced by control, which is performed by third parties. This finding stands in relation to an argument brought forward by Starosta and Brzezinski [2014] in their study on social trust in post-industrial cities of Central and Eastern Europe. The common denominator consists in the fact, that the extension of consumer credit markets has to be understood as a geographic extension, too. Banking business, and especially money lending, was a privilege of urban areas before the arrival of electronic communication and data processing technology. Financialised consumer credit, however, also is accessible in rural areas, and more, it encourages providers of instalment credit to compete in these areas, too. Starosta and Brzezinski found that 30 per cent of generalised trust in their areas of research correlates with trusting attitudes in horizontal and vertical relationships, but identified a lack of 70 per cent in the explanation [Starosta and Brzezinski 2014: 69]. My suggestion at this point is to take into account institutions as “big structures” and the sale of financialised commodities as “large processes” [Tilly 1984]. Many people are confronted with them in their daily life, and they build their opinion on them from reports of the mass media, reports by friends and relatives, and from a public discourse on a general level. Of course, the attitude towards banks and credit providers contributes only in part to the attitude of trust. However, the success of home loan companies in Poland is remarkable. As shown above, they offer a rather traditional mortgage related product, but the biggest provider is a financialised company nevertheless. It operates from its headquarters in Leeds in Great Britain, and it refinances itself on financial markets – a fact many rural borrowers will not be aware of. Obviously, these customers trust a product they know about from traditional experience. In order not to be misunderstood: these home loans are comparatively cheap, at the mode of repayment is relatively flexible, so it is a rational move to choose this product. Nevertheless, the difference to the popularity of more formal and easier accessible unsecured loan products is striking. Starosta and Brzezinski wrote that their findings suggest “that mistrust in institutions is specifically compensated by more positive attitudes towards familiar people and human beings as creatures sharing basic norms and values”.

They further explained that “this human world refers mainly to the closest family, and to a lesser extent to neighbours, co-workers or residents of the city” [Starosta and Brzezinski 2014: 70]. This might exactly describe the pool of people the customers of home loan agencies receive knowledge about the risks involved in credit products from, whereas the more abstract products like unsecured loans are known only from distant acquaintances and impersonal sources like mass media. At this point further research might be of interest.

INSOLVENCY LAWS AS DISTRIBUTION OF RISKS

To finalise the search for trust in financialised consumer credit, the legislation of consumer bankruptcy has to be taken into account.

The extended availability of consumer credit caused increased levels of over-indebtedness from the 1970s on. As a consequence, many governments initiated legal reforms with the intention to extend bankruptcy law or to implement a new customer protection law to address the problem. Political debates signified attempts to collect debts from desperately over-indebted borrowers as time consuming, expensive and totally hopeless. Additionally, over-indebted citizens obviously lack a motivation to earn money because increased income has to be passed on to creditors. In the worst case, the citizens affected become a burden to the welfare state. Hence, the option of debt relief may be to the benefit of debtors, creditors and society alike. Debtors with a prospect of restored financial autonomy should be motivated to serve at least a part of their debts, and to escape economic dependencies again. However, as the establishment of consumer credit markets had to overcome the age-old moral scruples of usury, the introduction of legal debt discharge options had to oppose the principle of sanctity of contracts [Kilborn 2007: 6–13]. In Germany, for instance, first attempts of a reform were started in 1978, the bill was finally passed in 1994, and came into effect in 1999 only. Despite resistance in almost all countries, twenty-one European countries introduced laws containing an option of debt relief since 1984, among them Poland in 2008.

The German system puts a strong emphasis on out-of-court agreements between creditors and borrowers. Only if the failure of negotiations within the last six months is certified by a debt advisor or lawyer, the borrower may enter the legal procedure of consumer insolvency. This procedure consists of two parts. The first part is called a “period of good conduct” (*Wohlverhaltensperiode*). At this stage, the consumer has to strive for employment but deliver all earnings above the protected social minimum to an insolvency administrator, who in turn distributes the money among the creditors. Basically, this represents an instal-

ment plan. The period of good conduct usually lasts for six years. In regard to the discussion of trust it is of importance that the period of good conduct is justified as a proof of honesty (*Redlichkeit*) by the law. This means that the problem of unpaid debts is not economic in nature but a moral one, and it is intended to serve the restoration of trustworthiness in the first place.

The second stage consists of a decision on debt discharge by a court (*Restschuldbefreiung*). Should the debtor manage to repay at least 35 per cent of his financial obligations, the period of good conduct may be shortened to three years – a very unlikely scenario for a middle-class debtor who lost financial autonomy. Of importance is the list of criteria that require a court to reject the application for debt relief. Besides criminal acts it contains the misdeed of having provided false information on the own economic situation within a period of nine years, i.e., including three years before the period of good conduct was started. This means that the delivery of wrong facts to credit providers and credit bureaux deprives a debtor from the option of receiving a debt discharge. Finally, debt discharge in Germany means making financial claims unenforceable. That is to say that a credit provider loses the option of involving the legal system, however, the debts are not wiped out [Kilborn 2007: 39–42, 77–81].

In Poland, the Bankruptcy and Reorganisation Law was amended more than once. Since 2008, it affects natural persons not conducting commercial activity, too. It is the debtor himself who is entitled to file for consumer bankruptcy, subject to the condition that his assets are sufficient to pay the costs of the litigation. Polish proceedings combine the idea of a “fresh start” with a repayment plan. After filing for bankruptcy – which may be rejected for a whole number of reasons – the over-indebted borrower has to abandon his estate and assets. They are handed over to a trustee who is commissioned to liquidate them by the way of tender or auction. Part of the procedure is to prepare a list of creditors entitled to receive a share of the proceeds of liquidation, a process which may take quite a while. Once the liquidation is completed, and the proceeds were not sufficient to repay all debts, a court will set up a repayment plan. For the maximum period of five years, an over-indebted borrower will be obliged to serve the plan. Should his economic condition recover, creditors are entitled to call for a review of the repayment plan in order to increase their share. Should the debtor manage to fulfil his obligations under the plan, a court will discharge the rest of his debts at the end of the period [Adamus 2011].

The Polish consumer bankruptcy procedure differs from German consumer insolvency law by putting emphasis on the maximum satisfaction of the creditors’ claims. That is to say, it aims at defending the economic rights of creditors

in the first place, whereas the German law is geared towards disciplining the consumer. However, both laws have in common that they subordinate already over-indebted persons to long lasting proceedings which inevitably will result in a further impoverishment of the debtors involved. Both laws have in common that responsibility for indebtedness is assigned to the debtors. In this regard it is important to notice that debtors in both countries have no chance of debt discharge should they be guilty of any misdoing like fraud, tax evasion, or even false information in a loan application. Nevertheless, both legal systems treat them as *innocent persons responsible*. Taking into account that the main reasons for over-indebtedness are illness, unemployment, and divorce – all of them rather unpleasant life events – this should be a debatable appraisal.

A review of the history and variations of consumer bankruptcy and insolvency law – which cannot be performed here in detail – reveals that both legislations miss the core rationale of bankruptcy and insolvency [Niemi, Ramsay and Whitford 2009; Kilborn 2007; Niemi-Kiesiläinen, Ramsay and Whitford 2003]. The purpose of a “fresh start”, i.e., the discharge of accumulated debts after a liquidation of existing assets, is to reintegrate the consumer into economic life. On the other hand, the basic idea of a repayment plan is to protect the economic position of a debtor by making use of his future income. To sum up, a “fresh start” was intended to utilise existing assets in order to achieve an unburdened future, whereas a repayment plan intended to protect achievements of the past at the cost of future earnings. Tragically, German as well as Polish laws take away achievements of the past and encumber five to six years of the future, that way transforming over-indebted debtors into citizens at the bottom of the social strata. Additional costs resulting from this social relegation will have to be covered by the welfare state and the rest of society.

How do these laws affect trust? In both countries, credit providers are confronted with a rather general and distant threat of losing some financial claims in the future, should the borrower successfully file for insolvency respectively bankruptcy, and then be able to serve the included obligations. In all other cases, a default of repayments will result in higher earnings of the credit provider because he will be able to charge additional fees and to compound interest. As a consequence, I would say that there is no horizontal trust required because borrowers in Germany and Poland do not have any option to evade their financial obligations, except of the rare cases in which they completely lost their financial autonomy and they became willing to accept a long-standing period of repayment. For credit providers, this risk seems to be offset by the confidence in legal and economic systems which puts them into a protected position of a payee.

Their interests are protected not only by contract law and monetary claims, but also by credit bureaux and payment systems, which not only observe current economic acts but also allow tracking a debtor's economic activity in the future. For a debtor, it is almost impossible to earn money or to accumulate assets without being registered by a payment system, which means that there is almost no option to evade financial obligations. The times of disappearing debtors are gone in a financialised economy.

THE HUMAN POTENTIALS OF CONSUMER CREDIT

This final section is more than a summary, because a characteristic of debates on consumer credit is that they tend to neglect an obvious fact, i.e., that roughly 90 per cent of all credit customers in Central Europe never get over-indebted. This means that it is important to distinguish the state of indebtedness from financial stress and over-indebtedness. Every borrower is, from the disbursal of the principal to the settlement of the final instalment, indebted by definition. To finance consumer goods from a stable income is perfectly rational if instalments allow to "buy up", i.e., to acquire a high quality good that could not have been paid from savings. The most prominent examples in this regard are housing and cars. The situation changes when consumers get into trouble to serve their monthly obligations. Part of the problem is a difficult delineation because the transgression of this boundary often will be recognisable only in retrospect. Being short of money may be a temporary problem for a month or two due to unforeseen circumstances, but turn into a serious financial problem very quickly. In this regard, further research seems to be worthwhile in order to provide the public with knowledge about indicators of coming financial trouble.

From the institutional analysis it became clear that the establishment of financialised consumer credit markets is the result of elaborated regulatory arrangements, which require sophisticated adjustments as well as expensive investments. In many cases, private business activities go hand in hand with governmental reforms. This is the case with payment systems that connect household payments and settlements on financial markets. They manage the money supply of the interbank market as well as of the public economy. It is also the case with the data sets of credit bureaux and public administration. The exchange of details about movements and activities of citizens obviously is of mutual interest.

Incentive for governments to promote consumer credit markets, even if they necessitated painful interventions into legal principles like *pacta sunt servanda*, obviously is the option to enable citizens to achieve consumer goods and services

without affecting the monetary supply of the economy or to burden the welfare state. In other words, financialised consumer credit takes pressure from social and economic policies of governments by shifting part of the distribution of welfare from political debates to the financial management of households and individuals: men and women become architects of their own fortune.

It should not be missed that this includes emancipating qualities. Without any doubt, financialisation contains the option of increasing monetary autonomy of ordinary citizens, as Judge Johnes already registered in the mid-nineteenth century. Financialisation *may* also mean: a democratisation of finance and a more human economy [Hart, Laville and Cattani 2010]. Robert Shiller [2003] suggested facilitating individual career planning and accumulation of household assets by making use of publicly designed institutions of risk sharing. Although some of his ideas might have been lenient in regard to the irrationalities of social systems that are based on mathematical stochastics, the main obstacle to his plans is a striking mismatch in the institutionalisation on the supply side and the demand side of the market. Governments, public institutions and private companies put a lot of effort into the establishment of sophisticated systems of investment in consumer credit, but there is a lack of attention in regard to the investment *of* consumer credit. Consumers of a financialised economy are part of an extended actor-network, in which the allocation of credit money is streamlined and the distribution of credit risks became a business of its own right. Credit money and claims on its repayment circulate through the economy. Many citizens participate on both sides, as borrowers and as bond investors. However, the question of how to refinance financial obligations on the part of consumers is left to individual decisions. To turn financialisation into a democratisation of finance would require distributing risks more fairly. This would mean to encourage trust in vertical social relations, and increase generalised trust into the socio-economic development of society that way. Additionally, it would be worthwhile to establish public associations that develop ideas of how to invest credit money instead of just consuming it.

BIBLIOGRAPHY

- Adamus R.** 2011. "Consumer Bankruptcy in Poland". *International and Comparative Law Review* 11(2): 107–120.
- Andreau J.** 1999. *Banking and Business in the Roman World*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Aristotle.** 1998. *Politics*. Indianapolis, IN and Cambridge: Hackett Publishing.
- Baker T.** 1996. "On the Genealogy of Moral Hazard". *Texas Law Review* 75(2): 237–292.

- Bankenfachverband. 2015. Finanzierung 2014 Jahresbericht. Berlin. Retrieved from <http://www.bfach.de> on 22 August 2015.
- Bateman M.** 2010. *Why Doesn't Microfinance Work? The Destructive Rise of Local Neoliberalism*. London and New York, NY: Zed books.
- Belvederesi-Koch R.** 2012. Moral or Modern Marketing? Sparkassen and Consumer Credit in West Germany. In: *The Development of Consumer Credit in Global Perspective*, Jan Logemann (ed.), 41–62. Business, Regulation, and Culture, New York, NY: Palgrave Macmillan.
- Berger P.L., T. Luckmann.** 1991, orig 1966. *The Social Construction of Reality, A Treatise in the Sociology of Knowledge*. London and New York, NY: Penguin Books.
- BIS. 2012. *Payment, Clearing and Settlement Systems in Germany*. Basel. Retrieved from <http://www.bis.org> on 22 August 2015.
- Braudel F.** 1992. *The Wheels of Commerce. Civilization and Capitalism 15th–18th Century Volume 2*, Berkeley and Los Angeles, CA: University of California Press.
- Bundesbank. 1993. Monatsbericht April 1993. Monthly Report 45(4). Retrieved from <http://www.bundesbank.de> on 22 August 2015.
- Bundesbank. 2015. Monatsbericht August 2015. Monthly Report 67(8). Retrieved from <http://www.bundesbank.de> on 22 August 2015.
- Burton D.** 2008. *Credit and Consumer Society*. London: Routledge.
- Calder L.** 1999. *Financing the American Dream. A Cultural History of Consumer Credit*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Derrida J.** 1990. “The Force of Law. The Mystical Foundation of Authority”. *Cardozo Law Review* 11(5–6): 920–1045.
- Durkheim É.** 1997. *The Division of Labor in Society*. New York, NY: The Free Press.
- Fontaine L.** 2001. “Antonio and Shylock: Credit and Trust in France, c. 1680 – c. 1780”. *Economic History Review* LIV(1), 39–57.
- Friedman M.** 1968. “The Role of Monetary Policy”. *The American Economic Review* 53(1): 1–17.
- Frohm L.** 2012. Virtually Creditworthy. Privacy, the Right to Information, and Consumer Credit Reporting in West Germany, 1950–1985. In: *The Development of Consumer Credit in Global Perspective: Business, Regulation, and Culture*, J. Logemann (ed.), 129–154. New York, NY: Palgrave Macmillan.
- Gaillard I.** 2012. *Selling Televisions on Credit. The Rise of Consumer Loans in Postwar France*. In: *The Development of Consumer Credit in Global Perspective: Business, Regulation, and Culture*, J. Logemann (ed.), 23–40. New York, NY: Palgrave Macmillan.
- Gelpi R.-M., F. Julien-Labruyère.** 2000. *The History of Consume Credit. Doctrines and Practices*. Translated by Mn Liam Gavin. London and New York, NY: Palgrave Macmillan.
- Giddens A.** 1990. *The Consequences of Modernity*. Cambridge: Polity Press.
- Graeber D.** 2011. *Debt, The first 5000 years*. New York, NY: Melville House Publishing.
- Hart K., J.-L. Laville, A.D. Cattani (eds).** 2010. *The Human Economy, A Citizen's Guide*. Cambridge: Polity Press.
- Hart K.** 1990. Kinship, Contract and Trust. the Economic Organization of Migrants in an African Slum. In: *Trust. Making and Breaking Cooperative Relations*, Gambetta D. (ed.), 176–193. Oxford and Cambridge, MA: Basil Blackwell.
- Hyman L.** 2011. *Debtor Nation. The History of America in Red Ink*. Princeton, NJ and Oxford: Princeton University Press.

- IFF and ZEW. 2010. Study on interest rate restrictions in the EU. Final Report for the EU Commission DG Internal Market and Services, Project No. ETD/2009/IM/H3/87, Brussels, Hamburg and Mannheim.
- Johnes A.J.** 1869, *Is Credit an Evil? In a Letter to C.M. Northwood, Esq. M.P. LSE Selected Pamphlets*. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/60219309> on 27 September 2014.
- Knight F.H.** 1921. *Risk, Uncertainty and Profit*. Boston, MS and New York, NY: Houghton Mifflin Company.
- Krippner G.R.** 2012. *Capitalizing on Crisis. The Political Origins of the Rise of Finance*. Cambridge, Ma and London: Harvard University Press.
- Langenohl A.** 2008. "In the Long Run We Are All Dead. Imaginary Time in Financial Market Narratives". *Cultural Critique* 70: 3–31.
- Langley P.** 2006. "Securitising Suburbia. The Transformation of Anglo-American Mortgage Finance". *Competition and Change* 10(3): 283–299.
- Langley P.** 2010. *The Everyday Life of Global Finance. Saving and Borrowing in Anglo-America*. Oxford and New York, NY: Oxford University Press.
- Leyshon A., N. Thrift.** 1999. "Lists Come Alive. Electronic Systems of Knowledge and the Rise of Credit Scoring in Retail Banking". *Economy and Society* 28(3): 434–466.
- Leyshon A., N. Thrift.** 2007. "The Capitalization of Almost Everything. The Future of Finance and Capitalism". *Theory, Culture & Society* 24 (7–8): 97–115.
- Luhmann N.** 1990. Familiarity, Confidence, Trust. Problems and Alternatives. In: *Trust. Making and Breaking Cooperative Relations*, D. Gambetta (ed.), 94–107. Oxford and Cambridge, MA: Basil Blackwell.
- Luhmann N.** 1995. *Social Systems*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Martin R.** 2002. *Financialization of Daily Life*. Philadelphia: Temple University Press.
- Marx K.** 1987, orig. 1885. Capital Book II; The Process of Circulation of Capital. In: *Collected Works Volume 36*. K. Marx, F. Engels. London: Lawrence and Wishart Ltd.
- Mauss M.** 1966, orig. 1925. *The Gift. Forms and Functions of Exchange in Archaic Societies*. Translated by Ian Cunnison. London: Cohen and West Ltd.
- Montgomerie J.** 2006. "The Financialisation of the American Credit Card Industry". *Competition & Change* 10(3): 301–319.
- Munro J.** 2012. Usury, Calvinism and Credit in Protestant England. From the Sixteenth Century to the Industrial Revolution. In: *Religion and Religious Institutions in the European Economy 1000–1800*. Ammannati F. (ed.), 155–184. Florence: Firenze University Press.
- Nelson B.** 1969. *The Idea of Usury. From Tribal Brotherhood to Universal Otherhood*. Second Edition, Chicago, IL and London: University of Chicago Press.
- Noonan J.T.** 1957. *The Scholastic Analysis of Usury*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- O'Connell S.** 2009. *Credit and Community. Working Class Debt in the UK since 1880*. Oxford and New York, NY: Oxford University Press.
- Polanyi K.** 2001, orig. 1944. *The Great Transformation, The political and economic origins of our time*. Second Edition. Boston, MA: Beacon Press.
- Schraten J.** 2014a. "The Transformation of the South African Credit Market". *Transformation – Critical Perspectives on Southern Africa* 85: 1–20.
- Schraten J.** 2014b. *Trikotwerbung für den Geldverleiher – Sündenfall im Fußball-Sponsoring?*. In: *On and Off the Field*, A. Waive, K. Naglo. (ed.), 215–238. Wiesbaden: VS Verlag.
- Schraten J.** 2015a. "Review of Deborah James, Money For Nothing: Indebtedness and Aspiration in South Africa". *Transformation – Critical Perspectives on Southern Africa* 88: 62–65.

- Schraten J.** 2015b. Habits of Austerity, Financialization and New Ways of Dealing with Money. In: *Economy For and Against Democracy*, K. Hart (ed.), 19–37. New York, NY: Berghahn.
- Shiller R.J.** 2003. *The New Financial Order, Risk in the 21st Century*. Princeton, NJ and Oxford: Princeton University Press.
- Skeel Jr. D.A.** 2001. *Debt's Dominion, The History of Bankruptcy Law in America*. Princeton, NJ and Oxford: Princeton University Press.
- Starosta P., K. Brzeziński.** 2014. “The Structure of Social Trust in Post-industrial Cities of Central and Eastern Europe”. *Przegląd Socjologiczny* LXIII(1): 49–79.
- Swedberg R.** 2003. “The Case for an Economic Sociology of Law”. *Theory and Society* 32: 1–37.
- Temin P.** 2006. “The Economy of the Early Roman Empire”. *Journal of Economic Perspectives* 20(1): 133–151.
- Tilly C.** 1984. *Big Structures, Large Processes, Huge Comparisons*. New York, NY: Russell Sage Foundation.
- Weber M.** 1978. *Economy and Society. An Outline of Interpretative Sociology*. Berkeley, CA, Los Angeles, CA and London: University Press Berkely.
- World Bank. 2010. Payment Systems Worldwide. A Snapshot. Outcomes of the Global Payment Systems Survey 2010. Washington. Retrieved from <http://www.worldbank.org> on 22 August 2015.

Jürgen Schraten

KREDYT JAKO ŹRÓDŁO DŁUGÓW I DOBROBYTU

Streszczenie

Przedmiotem analizy jest sposób, w jaki łatwo dostępny, sfinansjalizowany kredyt konsumencki zmienia społeczny charakter pieniądza jako takiego. Najwyraźniej współczesne rynki kredytów konsumenckich pociągają za sobą większe niebezpieczeństwo nadmiernego zadłużenia, ale także możliwości zwiększania się niezależności ekonomicznej obywateli. Sfinansjalizowany kredyt konsumencki charakteryzuje się trzema cechami: złożoną regulacją, możliwością odsprzedaży długów oraz wysokimi kosztami klienta. Moją główną tezą jest, że konsekwencje działania rynków sfinansjalizowanych kredytów konsumenckich mogą być regulowane przez prawidłowo zorganizowany układ instytucjonalny. Innymi słowy uważam, że sfinansjalizowany kredyt konsumencki generalnie nie jest ani dobry, ani zły, a jego akceptacja społeczna będzie wynikiem złożonego układu regulacyjnego. Aby zademonstrować możliwości takiego układu, w artykule badane są warunki rynku w Niemczech i porównywane do pewnych cech rynku w Polsce.

Słowa kluczowe: finansjalizacja, kredyt, gospodarka rynkowa, prawo

BARTOSZ MIKA
Uniwersytet Gdański*

EKONOMIA UWAGI – GOSPODARCZY FUNDAMENT SPOŁECZEŃSTWA INFORMACYJNEGO WIDZIANY OCZAMI SCEPTYKA¹

Streszczenie

Celem artykułu jest przybliżenie polskiemu czytelnikowi głównych tez ekonomii uwagi. Ujęcie to zostało zaprezentowane jako – niesatysfakcjonująca naszym zdaniem – próba wypracowania nowego paradygmatu ekonomicznego na potrzeby społeczeństwa informacyjnego. Oprócz sprawozdania z głównych tez omawianej teorii autor podejmuje próbę sformułowania krytyki zewnętrznej ekonomii uwagi. Uwaga traktowana przez postulatorów i zwolenników referowanego ujęcia ma stanowić substytut pieniądza (lub bogactwa) w społeczeństwie informacyjnym. W interpretacji autora propozycja tego rodzaju razi swobodnym traktowaniem dorobku teoretycznego ekonomii, socjologii i innych nauk społecznych, a tezy przez nią wysuwane są zdecydowanie zbyt śmiałe.

Słowa kluczowe: społeczeństwo informacyjne, społeczeństwo sieciowe, nowa gospodarka, uwaga, Castells, Goldhaber

WSTĘP

Opracowana przez Manuela Castellsa w drugiej połowie lat 90. koncepcja społeczeństwa informacyjnego z pewnością należy do najbardziej wpływowych w socjologii przełomu wieków. W swojej monumentalnej trylogii *The Information Age* Castells polemizuje z założeniami społeczeństwa postindustrialnego sformułowa-

* Adiunkt, Instytut Filozofii, Socjologii i Dziennikarstwa, Zakład Socjologii Spraw Publicznych i Gospodarki; e-maila: bartosz.mika@ug.edu.pl

¹ Artykuł rozwija argumentację zaprezentowaną po raz pierwszy w Mika 2013.

nymi przez Daniela Bella, powiela przy tym – przynajmniej częściowo – schemat analizy tego ostatniego. Obaj wymienieni analitycy zdawali sobie sprawę, że bez osadzenia zmian społecznych w procesach gospodarczych trudno mówić o nowym typie społeczeństwa. Stąd też, broniąc tezy społeczeństwa informacyjnego, Castells od początku stał na stanowisku, zgodnie z którym „wytwarzanie, przetwarzanie i transmisja informacji [stały się] podstawowym źródłem produktywności i bogactwa” [Castells 1996: 17].

Z czasem kateryczne docenienie informacji jako takiej, oraz informacji jako głównego zasobu gospodarczego, okazało się problematyczne. Metafory opisujące informację w XXI wieku na podobieństwo węgla w XIX wieku okazały się nietrafne o tyle, że informacja sama w sobie nie wytwarza żadnych wartości ekonomicznych. Sam Castells, zawieszony pomiędzy kontynuacją a zmianą, zaczął coraz bardziej akcentować sieciowość, a nie informacyjny charakter nowego społeczeństwa [por. May 2002]. Podobnie sceptyczni wobec roli informacji byli ci obserwatorzy rzeczywistości społeczno-gospodarczej, którzy jak Herbert Simon uważali, że gwałtowny wzrost ilości informacji powoduje niedobór uwagi. Obserwacja ta stała się pretekstem do opisanie ekonomicznych podstaw społeczeństwa informacyjnego za pomocą uwagi właśnie. Niniejszy tekst ma na celu zwięzłe zreferowanie tego stanowiska teoretycznego, przedstawienie jego najważniejszych założeń, a także zaprezentowanie uwag polemicznych wobec tej koncepcji.

UWAGA NA UWAGĘ

W podręczniku skierowanym do specjalistów ds. zarządzania Thomas H. Davenport oraz John C. Beck [2002] wskazują, że pojęcie uwagi było przez całe dekady definiowane na podobieństwo konia według Benedykta Chmielowskiego – każdy wiedział co to takiego. Dopiero era cyfrowa wywołała – dostrzeżone szczególnie przez Simona – przeciążenie informacyjne, które zaowocowało większą uwagą wobec *uwagi*. Marek Krajewski [2007] w tekście poświęconym temu zagadnieniu dostrzega problem asymetrii uwagi i informacji, pisząc lakonicznie: im więcej tej drugiej, tym mniej pierwszej. Na wspólnym blogu Alek Tarkowski i Mirosław Filiciak [<http://www.dwutygodnik.com/arttykul/2995-kultura-20-ekonomia-nie-uwagi.html>, dostęp: 27.03.2015] przytaczają wypowiedź Joi Ito, szefa MIT MediaLab, zgodnie z którą problemem pracowników kreatywnych jest dziś nadmierna koncentracja na ryzyku i złożoności, co skutkuje przeciągającym się planowaniem zastępującym proces tworzenia. Proces twórczy ulega erozji wskutek natłoku bodźców. Tarkowski i Filiciak konkludują: „w przeciwieństwie do komputera,

internet nie wspiera efektywności – jest technologią kontaktu na skalę, która dla efektywności jest zabójcza” [<http://www.dwutygodnik.com/arttykul/2995-kultura-20-ekonomia-nie-uwagi.html>]. Zabójcza jest przede wszystkim ilość informacji.

Dostrzeżenie tego faktu prowadzi Michaela H. Goldhabera – najbardziej znanego teoretyka ekonomii uwagi – do wniosku mówiącego, że informacja jest zbyt powszechna, by stać się fundamentem nowej, informacyjnej gospodarki. Na podobnym stanowisku stoi przywoływany przez Goldhabera Richard A. Lanham [1994], który również wskazuje na zjawisko przesytu informacyjnego. Zdaniem tych autorów gospodarka jest sferą aktywności człowieka opartą na rzadkości². Rzadko występujące dobra są cenne i pożądane, a więc informacja z jej przytłaczającą powszechnością zupełnie się do tego celu nie nadaje. Tym, co w obliczu przesytu informacyjnego staje się prawdziwą wartością, jest – zdaniem Goldhabera i Lanhama – uwaga. Uwaga płynie po łączach komunikacyjnych w przeciwnym kierunku niż informacja, jest deficytowa i wartościowa, a poszukiwanie uwagi może być wydajnym bodźcem do działania.

O wadze uwagi przesądzają w dużym stopniu cechy ludzkiej percepcji. Człowiek może koncentrować intencjonalną uwagę na niewielu obiektach jednocześnie, więc jej pozyskanie ma najczęściej ekskluzywny charakter. Zdobycie uwagi wymaga oderwania jej od czegoś innego, uzyskania jej kosztem innych obiektów. Uwaga jest więc grą o sumie zerowej, jej przyciągnięcie zawsze odbywa się kosztem czegoś. „Jednostki nigdy nie działają na podstawie tego, jakie jest środowisko ich życia, ale raczej na podstawie tego, co w jego obrębie dostrzegają, na czym się koncentrują, co czynią istotnym. Uwaga stwarza dla jednostki rzeczywistość, bo decyduje o tym, co istnieje i jest obecne, ale też chroni ją przed nadmiarem informacji, a tym samym pozwala jej w ogóle działać” [Krajewski 2007: 1]. Percepcyjna definicja uwagi – jeśli możemy ją tak nazwać – podzielana przez Goldhabera, Krajewskiego oraz Franka [1999], jest z pewnością najczęściej spotykana, nie jest jednak jedyna.

Davenport i Beck [2002] definiują uwagę jako etap pośredni między etapem pozyskiwania i selekcji danych z otoczenia a decyzją o podjęciu działania. Uwaga jest więc u tych autorów integralną częścią postawy, scalającą jej kognitywny i emocjonalny komponent z etapem behawioralnym. Jeszcze inaczej na uwagę patrzy francuski filozof Citton [2014], rozumiejąc ją jako zjawisko transindywidualne, ani jednostkowe, ani kolektywne. Stanowisko Francuza antycypuje obecny

² Już na wstępie można dodać, że jest to stanowisko ahistoryczne, ignorujące tradycję ujmowania gospodarki jako sfery lub – jak precyzyjniej powiedziałby Parsons – podsystemu zorientowanego przede wszystkim na zaspokajanie ludzkich potrzeb materialnych.

od początku namysłu nad uwagą problem asymetrii istniejącej między kierującym i otrzymującym uwagę – wróćmy do tego problemu w dalszej części rozważań.

UWAGA JAK WALUTA?

Wartość uwagi jest więc oparta przede wszystkim o jej ekskluzywność, będącą z kolei wynikiem względnie stałego poziomu uwagi, jaki możemy poświęcać otoczeniu jako istoty ludzkie. Goldhaber wskazuje, że znaczenie uwagi wynika ponadto z potencjału władzy, jaki się w niej kryje. Osoba obdarzona uwagą może wpływać na działania zbiorowości kierującej swoją uwagę w jej stronę. Oddziaływanie to może mieć charakter dosłownego wpływu na fizyczne zachowanie jednostki, ale również na stan jej umysłu. Słynne doświadczenie percepcyjne polegające na manipulacji przeczeniem dobrze obrazuje argument Goldhabera. Jeżeli – przykładowo – mówca wypowie pod adresem audytorium zdanie „proszę NIE myśleć o niebieskich słoniach z różową kokardką na ogonie”, znaczna część widowni właśnie to zrobi. Doskonałym, zakorzenionym w codzienności, przykładem jest pierwsza wizyta dziecka w gabinecie dentystycznym. Dziecko nie wie, co je tam spotka, nie kojarzy tego miejsca z żadnym przykrym doświadczeniem. Najczęściej nie ma po prostu żadnych skojarzeń ani pozytywnych, ani negatywnych. Sytuację tę skutecznie burzą opiekunowie zapewniający swoje pociechy, że „nie będzie bolało”. Takie zdanie wywołuje wątpliwość dziecka, które do tej pory w ogóle o bólu nie myślało.

Władza, jaką może sprawować jednostka obdarzona uwagą, nie ogranicza się jedynie do prostych sztuczek percepcyjnych. Może mieć wymiar dużo głębszy, począwszy od wpływu marki na zachowania konsumenckie (porównaj np.: McClure, Li, Tomlin, Cypert, L.M. Montague, P.R. Montague 2004), kończąc na pełnym podporządkowaniu fizycznym, które wszystkie gwiazdy muzyczne znają pod pojęciem gotowych na wszystko „groupies” [Goldhaber 1997]. Jednak doniosłość uwagi, jej potencjał w kreowaniu nowego rodzaju ekonomii, na tym się nie kończy. Uwaga ma jeszcze dwie inne cechy pozwalające jej zachować szczególny status. Po pierwsze, posiada duży potencjał nagradzający, osoby nią obdarzone czują się po prostu dobrze [Franck 1999]. Po drugie, uwaga może podlegać transmisji. Może cyrkulować w układach społecznych, przechodząc pomiędzy jednostkami i grupami cieszącymi się dużą uwagą i wynikającą z niej estymą.

Ostatnia z wymienionych cech jest doniosła bowiem upodabnia uwagę do pieniądza. Zarówno relatywna rzadkość, jak i możliwość cyrkulacji były odwiecznymi cechami pieniędzy [por. Sédillot 2010]. Uwaga spełnia oba te warunki; jest

dostępna, bowiem każdy nią dysponuje, ale nie nieskończona, ponieważ każdy ma tylko określoną „porcję” uwagi do przekazania w danym czasie. Podlega również cyrkulacji, ponieważ jednostka ciesząca się sławą (a więc bogata w uwagę) może ją przekazać dalej. Przykładowa transmisja uwagi zachodzi między kompanią medialną i celebrytą, znanym pisarzem i jego młodym podopiecznym (wykorzystywana w sloganie reklamowym: „ten pierwszy poleca tego drugiego”), autorytetem w jakiejś dziedzinie i firmą produkującą dowolny towar (reklama przy użyciu autorytetu), organizatorem konferencji i mówcą itp. Davenport i Beck [2002] wymieniają aż sześć podstawowych typów waluty krążącej na rynku uwagi: uwaga przyciągana oraz dobrowolna, uwaga intencjonalna (oryg. *Front-of-Mind*) i nieintencjonalna (oryg. *Back-of-Mind*), uwaga połączona z sympatią i połączona z awersją. Wszystkie one stanowią przedmiot wymiany pomiędzy organizacją a jej otoczeniem.

Przechodniość uwagi kryje pewne trudności wynikające z niesymetrii relacji społecznej, w której występuje. Jak podkreśla Marek Krajewski [2007], problem, który tu omawiamy, dotyczy zarówno podmiotu przekazującego swoją uwagę, jak i tych, którzy jej poszukują. Jedni i drudzy, w świecie przytłaczającego bogactwa informacyjnego, muszą troszczyć się o to, czemu i w jakim zakresie poświęcić ten cenny zasób. Problem polega jednak na tym, że jednostki przekazujące swoją uwagę selekcjonują komu ją poświęcić, natomiast podmioty kumulujące uwagę innych troszczą się przede wszystkim o to, jak ją zdobyć i utrzymać. Obie strony mają zatem inne potrzeby. Krytyczna perspektywa Cittona [2014] skłania tego autora do dostrzeżenia w owej asymetrii realnej subsumpcji uwagi transformującej relacje w kierunku coraz większej kwantyfikacji i monetaryzacji uwagi. „Klasy wertykalne” – głównie kompanie medialne – porządkują, centralizują i reorganizują uwagę na dwa sposoby: 1) poprzez własność ikon i obrazów przyciągających uwagę (jak w strategii Disneya, który kupił prawa do Star Wars czy bohaterów komiksów Marvela) oraz 2) poprzez własność platform mierzących i standaryzujących uwagę (jak Facebook, Google g+, YouTube) [por. thenewinquiry.com/essays/distracted-by-attention, dostęp: 27.03.2015]. Kiedy uwaga „popłynie” do owych klas wertykalnych, zysk w postaci akumulacji uwagi należy tylko do nich (wg McCourta i Burkarta [2003] 77,5% udziału w rynku fonograficznym na świecie i 87% w USA jest udziałem „Wielkiej Piątki” najbogatszych firm). Mówiąc nieco prościej, jednostka będąca w centrum uwagi korzysta z niej w pełni, natomiast ci, którzy jej udzielają, pożytkują swoje cenne zasoby, nie otrzymując w zamian żadnej uwagi.

Problem ten jest ważny dla Goldhabera [1997], który jednoznacznie deklaruje, że informacja nie jest ekwiwalentem uwagi³. Stąd w jego propozycji pojawia się termin „pozorowanej uwagi” (oryg. *illusory attention*). Jej istotą jest przekonanie audytorium, że podmiot obdarzany uwagą kieruje z kolei swoją uwagą w jej stronę i jednocześnie spełnia potrzeby każdego uczestnika z osobna. Goldhaber pisze, że w przypadku spotkań twarzą w twarz uwaga jest przekazywana symetrycznie. Co więcej, interakcja tego rodzaju nie jest możliwa bez minimum uwagi z obu stron. W tym ujęciu znane z etnometodologii i podejść interakcyjnych techniki wchodzenia w interakcję i jej podtrzymywania służą przede wszystkim pozyskaniu i utrzymaniu uwagi.

Indywidualistyczne podejście Goldhabera [1997] wyraża się między innymi w stwierdzeniu, że „pozyskiwanie uwagi ma pierwszorzędą wartość dla jednostek raczej niż dla organizacji, uwaga [...] płynie od jednostek”. Jak pamiętamy, płynie ona w przeciwnym kierunku niż informacja, więc ta ostatnia nie może być, zgodnie z tym stanowiskiem, uznana za zapłatę za uwagę. Inaczej na sprawę patrzy Franck [1999], który właśnie w informacji widzi rozwiązanie paradoksu asymetrii uwagi. Jednostki – nazywane w tym ujęciu konsumentami – odbierają cenne informacje (głównie z mediów), płacąc za nie swoją uwagą. Media skutecznie pozyskujące uwagę odbiorców stają się bogate w ten zasób. Mogą go również przekazywać w postaci udostępnienia czasu antenowego celebrytom, politykom, osobom publicznym itp. lub inwestować w dobrze zapowiadające się – z punktu widzenia uwagi – osoby. Media mogą również spieniężyć część uwagi, oddając czas reklamowy nadawcom komercyjnym. Krajewski [2007: 6] podziela to stanowisko, pisząc „[...] nie można dziś budzić czyjegokolwiek zainteresowania bez pomocy mediów, które w procesach jego wytwarzania odgrywają rolę podwójną: są zarówno przedsiębiorstwami, które produkują uwagę widzów [lub raczej przyciągają, absorbują – B.M.], jak i bankami, które jej użyczają na zasadzie kredytu tym, którzy pojawiają się w ich przekazach”.

Asymetria uwagi ma jeszcze jedno oblicze. Przyjmując, że jednostki „płacą” za pożądaną informację (w szerokim rozumieniu) uwagą, zauważyć można, że nie wszyscy mają jej tyle samo. Otóż osoba medialna, rozpoznawalna, ciesząca się dużą atencją ma do przekazania coś więcej niż własną – wynikającą z cech psychofizycznych – uwagę. Ma ona pewien zgromadzony „kapitał” w tym zakresie, który powoduje, że jej uwaga jest cenniejsza niż innych. Inaczej mówiąc, siła oddziaływania naszej indywidualnej uwagi nie zależy tylko od zdolności percepcyjnych, jest ona zakorzeniona społecznie, powiązana z tym, ile uwagi

³ Czyli uzyskanie cennej informacji nie stanowi „zapłaty” za uwagę.

sami jesteśmy w stanie zebrać i czyją uwagę możemy przyciągnąć. Popularność jest niejako zgromadzonym „kapitałem” uwagi, którym możemy dysponować wydatniej niż – przykładowo – przeciętny konsument mediów.

Sprawę komplikuje dodatkowo „różnicowanie społeczeństwa, profilacja gustów, upodobań, sposobów życia i zainteresowań, które następuje nie tylko wraz z demokratyzacją, ale też przestawieniem gospodarki na zaspokajanie potrzeb dotąd niedocenianych, bo zbyt niszowych. W rezultacie takiego poróżnienia nie sposób znaleźć dziś jakąkolwiek informację, która byłaby interesująca dla wszystkich, która nie byłaby przez kogoś odczytywana sprzecznie z intencjami nadawcy i w rezultacie mu szkodziła, ani też taką, która nikogo nie pozostawiłaby wobec niej obojętnym” [Krajewski 2007: 3]. Skutkiem tego ogromnego zróżnicowania – któremu, jak pamiętamy, towarzyszy nadmiar informacji – jest fakt ciągłej walki o uwagę. „To, co jako widzowie obserwujemy jako przyjemny strumień obrazów i dźwięków, jest więc w istocie efektem brutalnej wojny o nasze zainteresowanie. Uczynienie uwagi najważniejszym z kapitałów ogromnie komplikuje też funkcjonowanie każdej możliwej do pomyślenia sfery życia, ponieważ to, co jest w ich obrębie wytwarzane rywalizuje dziś już nie tylko w obrębie określonych nisz, gatunków, rodzajów produkcji, ale na tym samym rynku uwagi” [Krajewski 2007: 8].

Wspomniany wyżej paradoks asymetrii uwagi i wynikający z niego problem „akumulacji” w wyniku otrzymywania uwagi z określonych źródeł jest jedną z kluczowych trudności odnoszących się do tej propozycji teoretycznej. Goldhaber [1997] zdaje sobie z tego sprawę, choć nie formułuje tego problemu *explicite*, przez co nie radzi sobie z nim w zadowalający sposób. Z jego punktu widzenia uwaga to własność (oryg. *property*) rozumiana jako bogactwo, którego możemy bronić i które możemy gromadzić. Pomijając prostotę takiego wyjścia z sytuacji, zauważyć należy, że uwaga nie jest już w związku z tym określana jako ekwiwalent pieniądza, a staje się własnością. Ma ona – zdaniem Goldhabera – jeszcze jedną dodatkową przewagę nad własnością w ekonomicznym, tradycyjnym sensie: może zostać spożytkowana po wielu latach. Miejscem jej lokalizacji jest umysł tych, którzy kiedyś poświęcili nam uwagę. Pamięć o wydarzeniach może zostać wywołana po dowolnym czasie, a korzyść z uzyskanej kiedyś uwagi może ponownie zaprocentować (np. możemy przez całe lata nie pamiętać, jakie bajki czytali nam rodzice do poduszki, ale kiedy sami stajemy się rodzicami, przypominamy sobie i czytamy własnym dzieciom to samo).

Ujmowanie uwagi jako własności – lub precyzując wywody Goldhabera: bogactwa – skłania do postawienia pytania: jaka jest relacja tejże własności do pracy? Goldhaber, w przywoływanym wcześniej artykule, zdaje się twierdzić, że

praca jako sposób zdobywania środków utrzymania zostaje całkowicie zastąpiona potencjałem zdobywania uwagi. Odpowiedni „kapitał uwagi” pozwoli jednostkom operującym w gospodarce opartej na tym zasobie na zaspokojenie wszystkich potrzeb, także tych materialnych. Obecnie – w okresie przejściowym – kiedy tradycyjne formy kapitału współwystępują z uwagą, takie możliwości mają jedynie najpopularniejsi, ale wraz ze wzrostem znaczenia nowej formy gospodarowania cyrkulacja uwagi zastąpi pieniądź i pozwoli na zaspokajanie wszystkich potrzeb. W świecie, w którym dominuje uwaga, relacje między tradycyjnie pojmowaną własnością i pracą mają niewielkie znaczenie, bowiem wystarczy być popularnym, koncentrować wiele uwagi, by zaspokoić wszystkie swoje potrzeby.

Zbliżonym tropem podążają szwedzcy autorzy Bart i Soederqvist [2006], twierdząc, że „uwaga wybija się ponad wszystko, społeczeństwo przestaje być kapitalistyczne, a staje się atencjonalistyczne” [2006: 204]. Przepływy kapitału, do tej pory kluczowe dla struktury społecznych nierówności, tracą na znaczeniu. Ich miejsce zajmuje deficytowa i powszechnie pożądana uwaga. Podobnie jak w przypadku poprzednich pozycji teoretycznych omawiany zasób ma w tej koncepcji daleko idącą zdolność do mobilizacji ludzkich działań. Jednak w przeciwieństwie do Goldhabera szwedzcy autorzy opowiadają się jednocześnie za doniosłością informacji. Uwaga przypisywana konkretnym treściom jest ważna, ale „czynnikiem decydującym o rozkładzie władzy i statusu nie jest dostęp do pieniędzy, a do istotnych i ekskluzywnych informacji” [Bart i Soederqvist 2006: 210]. Co również ważne, wspomniany „dostęp do pożądanых i wartościowych informacji uzyskiwany jest dzięki «cennym kontaktom» a «kluczem do hermetycznych reguł netykiety» jest maksymalna elastyczność i wysoce rozwinięta inteligencja społeczna” [Bart i Soederqvist 2006: 206]. Rezultatem tego stanu rzeczy jest kluczowe znaczenie – dla pozycji jednostki – uczestnictwa w określonych sieciach społecznych. Bart i Soederqvist przyjmują więc nieco inną optykę niż Goldhaber czy Franck. Uwaga jest dla nich istotna, nazywają nowe społeczeństwo atencjonalistycznym, jednak przyjmują jednocześnie, że „atencjonalizm stworzy skomplikowany system barterowy” [Bart i Soederqvist 2006: 210]. Nie ujmują więc uwagi jako nowego rodzaju monety, nie negują również znaczenia informacji i co ważne przypisują najważniejszą rolę w nowym porządku relacjom społecznym zorganizowanym w sieciach. Cytowani wyżej autorzy różnie rozumieją ekonomiczną rolę uwagi. Bywa ona ujmowana jako substytut pieniądza, jako rodzaj kapitału, jako bogactwo, jako efekt kreatywności lub środek produkcji. Problem polega na tym, że wszystkie wymienione pojęcia – kapitał, własność, pieniądź, środek produkcji – mają swoją historię. Są one osadzone w języku ekonomii i mają określone denotacje i konotacje. Jeśli

chcemy ustalić potencjalną rolę uwagi w przyszłej gospodarce, warto najpierw zastanowić się nad relacjami obecnie obserwowanych zjawisk ekonomicznych z zagadnieniem uwagi. Jak ma się ekonomia uwagi do gospodarki pierwszych dekad XXI wieku? Opinie cytowanych autorów są w tym względzie zbliżone: atencja zastępuje tradycyjne zasoby opisywane przez ekonomię. Bart i Soederqvist piszą: „walka o uwagę nigdy nie ustaje, nie można jej opisać, używając jedynie kategorii kapitalistycznej logiki” [2006: 209]. Podobnie uważa Goldhaber [1997], zakładając przykładowo, że przepływy monetarne będą podążały za uwagą, oddając tej ostatniej palmę pierwszeństwa w rozstrzygnięciu o bogactwie i biedzie. Davenport i Beck [2002: 30], których propozycja ma bardziej utylitarno-praktyczny charakter, piszą z kolei, że w czasach, w których szybkość, wiedza i kreatywność są kluczowe dla powodzenia przedsiębiorstwa, wydajność i czas pracy przestają mieć znaczenie – ich miejsce zajmuje uwaga, jaką poświęcamy projektowi. Analogiczne argumenty znajdziemy u Francka [1999]. Autor ten wskazuje również, że materialna produkcja – mimo swojej obecnej skali – traci na doniosłości. Dominujące znaczenie ekonomiczne – wyrażone zdaniem niemieckiego autora w udziale w wartości dodanej – przysługuje już pod koniec dwudziestego wieku przemysłowi medialnemu i ogólnie pracy niefizycznej (oryg. *inmanual labour*). Analogiczną perspektywę przyjmują niektórzy autorzy odwołujący się do stanowisk krytycznych. Przykładowo Adair [2010], pisząc o „dobrach informacyjnych”, podkreśla, że w przeciwieństwie do towarów materialnych ich wartość nie spada na skutek zużycia (amortyzacji), tylko dezaktualizacji, starzenia się (oryg. *obsolescence*) – w omawianym języku teoretycznym oznacza to tyle co utrata uwagi.

KRYTYKA UWAGI

Ekonomia uwagi – którą, jak widać, trudno traktować jako zwartą propozycję teoretyczną – skłania do podjęcia niewątpliwie ciekawych wątków, zapomina jednak o podstawowych denotacjach pojęć, jakimi się posługuje. Nie może zdecydować się, czy uwaga to substytut (względnie następcą) pieniądza, rodzaj kapitału czy własność itp. Efektem tych problemów jest wspomniana wyżej asymetria uwagi oraz jej nieprzechodniość. Gdyby chcieć traktować uwagę jako poważnego następcę systemu monetarnego (jak postuluje Goldhaber oraz jak sugeruje Davenport z Bekiem), trzeba pamiętać, że ta pierwsza różni się w sposób istotny od waluty. Pieniądz określany jako „uniwersalny ekwiwalent”, miernik wartości itp. – przeciwnie niż uwaga – pozostaje niezależny od tego, kto i w jakich okolicznościach się nim posługuje. Uniwersalizująca dla stosunków społecznych

rola pieniądza związana była – szczególnie dla Georga Simmla [1997] – właśnie z jego bezosobową formą. Tymczasem uwaga zastosowana w charakterze waluty cofa nas w tym względzie do reguł społeczeństwa tradycyjnego, opartego o osobistą daninę. Powiązanie, używając terminów zaczerpniętych z ekonomii, siły nabywczej uwagi z prestiżem, popularnością, sławą osoby nią dysponującej przekreśla prostotę rachunku ekonomicznego i jednocześnie zaciemnia obraz, na który składają się innego rodzaju społeczne nierówności. Oprócz różnic, które można określić jako ekwiwalentne, do różnic majątkowych związanych z ilością uwagi dyferencja zasobów tej ostatniej nakłada kolejny poziom zróżnicowania – źródło, z którego ona pochodzi.

Ekonomia uwagi przemilcza także szereg innych ważnych kwestii. Widać to dobrze na przykładzie rynku reklamy, na który chętnie powołuje się cytowany Franck [1999]. Skandalizujące w oczach opinii publicznej zachowanie gwiazdy sportu Tigera Woodsa skończyło się dla niego zerwaniem kontraktu z firmą Accenture, której przedstawiciele oświadczyli, iż golfista „nie może być już dłużej ich godnym przedstawicielem” [<http://sports.espn.go.com/golf/news/story?id=4739219>, ostatni dostęp: 9.03.2015]. W ślad za Accenture poszły inne firmy sponsorujące Woodsa, zawodnik musiał przerwać karierę i na jakiś czas zniknąć z mediów. Czy przykład ten potwierdza, czy podważa zasadność argumentów ekonomii uwagi? Bez wątplenia pokazuje, jak gigantyczny wpływ na życie gwiazd mają ich kontrakty reklamowe, w których zapisane są wielocyfrowe sumy pieniędzy, nie popularności. Gdyby istotnie wymiana dotyczyła tu sprzedaży uwagi (jej odstąpienia) na rzecz reklamodawcy, to ten ostatni nie wycofywałby się po wydarzeniach, które tę uwagę potęgują. Musi więc chodzić o coś więcej. Nie każdy typ uwagi jest pożądanym? Z pewnością też, ale w przypadku rynku reklamy bezpieczniej założyć, że korzysta on z bardzo starej zasady wywierania wpływu na ludzi, określanej jako oddziaływanie autorytetu wzmocnionego dodatkowo sympatią do gwiazdora [Cialdini 2011]. Kiedy sympatia – wskutek skandalu – znika, znika również pozytywny efekt dla reklamodawcy (używając terminu zaproponowanego przez Jacka Tittenbruna [2016], spada wartość charyzmatyczna gwiazdora)

Nawet jeśli pominiemy na chwilę powyższe zastrzeżenia i przyjmiemy argumenty o rosnącej roli uwagi w gospodarce i społeczeństwie, to wciąż kilka zagadnień – głównie związanych z krytyką zewnętrzną teorii – powinno budzić nasze wątpliwości.

Po pierwsze, uwaga to specyficzny stan percepcji niezbędny w ludzkiej, codziennej aktywności. Kierujemy uwagę na pewne aspekty otaczającej nas rzeczywistości, pomijając inne. Jak pisał Krajewski [2007: 1], „jednostki nigdy nie działają na podstawie tego, jakie jest środowisko ich życia, ale raczej na podstawie

tę, co w jego obrębie dostrzegają, na czym się koncentrują, co czynią istotnym”. Konstatacja ta jest jednak – i to tylko częściowo – słuszna w odniesieniu do intencjonalnego, zapośredniczonego przez świadomość działania. Jak wobec tego ekonomia uwagi ma się do szeregu zachowań i reakcji podświadomych⁴, nieintencjonalnych, afektywnych, katektycznych itp.? Zdają sobie z tego sprawę Davenport i Beck [2002], którzy zaliczają do typów uwagi także tę nieintencjonalną (oryg. *Back-of-Mind*). Taka klasyfikacja budzi jednak pewne zastrzeżenia definicyjne. Czy czynności nie wymagające świadomej uwagi mogą być uznane za składową zjawiska „uwagi”?

Ponadto zacytowane stwierdzenie Krajewskiego, że „jednostki nigdy nie działają na podstawie tego, jakie jest środowisko ich życia”, budzi także inne wątpliwości. Jak wiele w naszym życiu zależy od zjawisk, do jakich nie przykładamy wagi, na jakie nie zwracamy uwagi? Stan środowiska naturalnego, eksploatacja łowisk w Bałtyku, sezonowe ryzyko chorób zakaźnych, sytuacja na rynku nieruchomości na drugim końcu globu, zaufanie agencji ratingowych wobec papierów skarbowych państwa leżącego po drugiej stronie kontynentu, konflikty zbrojne w okolicach Zatoki Perskiej itp., napięcia społeczne (w tym religijne) w kraju, do którego jedziemy na urlop. Wszystkie te zagrożenia⁵ wpływają na nas niezależnie od naszej – poświęcanej im – uwagi.

Nie tylko zagrożenia o globalnym charakterze wpływają na nasz los bez jakiegokolwiek zapośredniczenia w naszej uwadze. Można tu wymienić takie czynniki, jak: wykształcenie nauczycielki naszych dzieci, kwalifikacje lekarza, u jakiego się leczymy, uczciwość wójta gminy, w jakiej żyjemy, kondycję psychiczną pilota samolotu, którym podróżujemy, wyposażenie mieszkania naszych sąsiadów z bloku⁶ i wiele innych. Wszystkie one mają jedną cechę wspólną: niezależnie jak wiele uwagi im poświęcamy, stanowią otoczenie, w jakim żyjemy i mogą pośrednio lub bezpośrednio oddziaływać na nasze życie. Uwaga nie ma tu żadnego znaczenia.

⁴ Nie trzeba być zdeklarowanym freudystą, żeby – jako przedstawiciel/ka XX-wiecznej, szeroko pojętej humanistyki – zdawać sobie sprawę ze znaczenia procesów zachodzących w podświadomości.

⁵ Zdajemy sobie przy tym sprawę, że np. U. Beck wyraźnie rozróżnia zagrożenie i ryzyko cywilizacyjne, przypisując temu ostatniemu większą doniosłość właśnie ze względu na poświęcaną mu uwagę. W związku z tym część obecnych tu uwag polemicznych można odnieść także do koncepcji ryzyka cywilizacyjnego – por. też Whelan, Maître 2008. Krytyka koncepcji Becka w kontekście społecznych nierówności zob. Mika 2014a.

⁶ Na przykład jeśli ten trzyma w domu materiały wybuchowe zdolne wysadzić całą kamienicę: <http://www.polskieradio.pl/5/3/Artykul/681222,Ewakuacja-bloku-Trzymal-mine-w-mieszkaniu>

Dodać można jeszcze, że oparta na nominalistycznych i subiektywistycznych założeniach (patrz punkt ósmy) ekonomia uwagi całkowicie zapoznaje również wszelki wpływ czynników materialnych na świat społeczny, a nie trzeba być przecież materialistą, by docenić rolę argumentów Michela Foucault na temat dyscyplinarnych technik władzy zakorzenionych w zarządzaniu przestrzenią czy spostrzeżeń Edwarda Halla na temat „ukrytego wymiaru” architektury.

Po drugie, ekonomia uwagi niewiele mówi o relacjach takich pojęć, jak: dane, informacja i wiedza. Choć w potocznym rozumieniu istnieje tendencja do traktowania ich synonimicznie, trudno je za takie uznać. Charles Jonscher [2001] stara się precyzyjnie wskazać różnice między tymi terminami i dowodzi na przykład, że nasze zmysły bombardowane są przez bardzo liczne dane, z których niewielka część przyswajana jest w postaci informacji. Z kolei informacja przechodzi – mówiąc przenośnie – daleką drogę, zanim stanie się wiedzą. Autorzy posługujący się pojęciem „ekonomia uwagi” zupełnie ignorują ten problem. Georg Franck [1999] twierdzi wręcz, że cała nasza edukacja może być rozpatrywana z punktu widzenia kryterium uwagi, bez stosowania przy tym rozróżnienia na wiedzę i informację. W tym kontekście ciekawa byłaby odpowiedź na pytanie, jak według ekonomii uwagi rozkłada się układ następujących czynników wpływających na pozycję społeczną: szacunku w sensie weberowskim, wiedzy nabytej w drodze edukacji, mądrości, inteligencji itp.? Jak na uwagę wpływają kompetencje i zdolności w selekcjonowaniu informacji oraz umiejętności zarządzania wiedzą?

Problem zarządzania informacją jest szczególnie widoczny w Internecie, gdzie owej informacji jest, jak przekonują sami orędownicy ekonomii uwagi, pod dostatkiem.

Po trzecie zatem należy zadać pytanie o zarządzanie informacją. Yochai Benkler [2008] stawia tezę, że przetwarzanie i pozyskiwanie informacji przy użyciu zasobów sieci stało się relatywnie proste i równie tanie. Problem dotyczy już nie tego, gdzie szukać informacji i jak do niej dotrzeć, a tego, którą znać za wartościową i wiarygodną. Zagadnienie to Benkler określa jako relewantność/wiarygodność informacji. Każdy użytkownik sieci – lub ogólniej każdy poszukujący nowej informacji – zmuszony jest rozważyć relewantność odnalezionych zasobów w odniesieniu do problemu, jaki chce rozwiązać oraz wiarygodność źródła. Przykładem partnerskiej produkcji odnoszącej się do tego zagadnienia jest Slashdot, czyli witryna „świadomie opracowana jako narzędzie ułatwiające osiągnięcie wiarygodności informacji w produkcji partnerskiej. To na etapie komentowania artykuł jest poddawany najważniejszej formie weryfikacji, a mianowicie partnerskiej ocenie ex post” [Benkler 2008: 93]. Z punktu widzenia ekonomii

uwagi prowadzi to do eskalacji kolejnych „poziomów” zarządzania informacją. Systemy ewaluacji wcześniej czy później również muszą zostać poddane kontroli i weryfikacji z punktu widzenia relewantności/wiarygodności, a wszystkie one wymagają piętrzących się nakładów uwagi pozwalających dokonać rozstrzygnięć. Bard i Soderqvist [2006] widzą tu rolę dla „kuratorów”, którzy strzegą sieci przepływu informacji, nadając im etykiety i wybierając te najważniejsze i najdonioślejsze. Jeśli jednak zarządzanie informacją i uwagą wymaga powołania specjalnych instytucji kontrolnych, to wracamy do punktu drugiego i pytania o źródła szacunku i władzy owych instytucji⁷.

Po czwarte, problematyczna jest kwestia oryginalności rozumianej jako kryterium pozyskiwania uwagi. Goldhaber [1997] jasno pisze: „w tym miejscu warto dodać, że odkąd trudno uzyskać nową uwagę przez powtarzanie dokładnie tego, co zostało już powiedziane, nowa ekonomia będzie oparta na niekończącej się oryginalności”. Takie stanowisko jest zdecydowanie zbyt optymistyczne. W oryginalności rozumianej jako zjawisko społeczne kryje się pułapka wskazana przez Derbera, a przywoływana przez Krajewskiego [2007: 4]: „jednostka czuje się dziś sobą przede wszystkim poprzez odróżnianie się od innych, ale taki model budowania własnej autonomii jest dosyć paradoksalny. Wymaga on bowiem zarówno nieustannego monitorowania działań innych, jak i podejmowanych wciąż prób zainteresowania ich sobą”. Paradoksalność tej sytuacji jest głębsza niż chce przyznać Derber. Skoro wszyscy chcą być inni, poszukiwanie inności przestaje być jej źródłem. Inaczej mówiąc, wtórne, ciągle dążenie do wyróżnienia przestaje wyróżniać, a staje się pospolite i niegodne uwagi. Oryginalność, szczególnie wśród „monarchów” [por. Franck 1999 – w ujęciu tego autora monarchami są media] świata skoncentrowanego na uwadze, jest faktem więcej niż wątpliwym. Ramówki stacji telewizyjnych, zawartość najczęściej odwiedzanych stron internetowych (zwłaszcza dużych portali informacyjnych), repertuar kin i inne dane świadczą o wysokiej redundantności treści. Wystarczy wspomnieć, że przykładowo kultura masowa w kinowym wydaniu najczęściej opiera się na utartych schematach fabularnych realizowanych przez kilka dużych wytwórni z obsadą kilkudziesięciu dobrze opłacanych gwiazd filmowych.

Zagrożeń dla innowacyjności można szukać także gdzie indziej. Wracając do założenia o przytłaczającej ilości informacji i konieczności ich porządkowania zgodnie z kluczem relewantności/wiarygodności, możemy powiedzieć, że zaufanie do źródła staje się kluczowe. Użytkownicy więc będą czerpać informacje ze

⁷ Tym samym cała, skrajnie indywidualistyczna koncepcja Goldhabera musi zostać zrewidowana. Za chwilę do tego wrócimy.

znanych i sprawdzonych źródeł potwierdzających ich poglądy oraz „zamykać się” w przestrzeni znanych faktów i interpretacji. Taka sytuacja oczywiście jest zabójcza dla innowacyjności, realnej wymiany poglądów czy wolnomyślicielstwa.

Po piąte, ekonomia uwagi zupełnie pomija istnienie całych obszarów życia społecznego, które traktują uwagę jako coś niepożądanego. Wywiad, dyplomacja, armia, elitarne kluby i stowarzyszenia nie tylko nie starają się zainteresować swoimi działaniami, a wręcz starają się unikać uwagi. Przyjmując, że uwaga zastąpi pieniądze i będzie głównym zasobem pozwalającym przeżyć, trudno sobie wyobrazić aktywnego szpiega lub żołnierza sił elitarnych w służbie czynnej cieszącego się jakąkolwiek uwagą. Jeśli przedstawiciele tych profesji znajdują się wśród wykluczonych nowego społeczeństwa i nowej ekonomii, to kto przejmie ich funkcję? Nieco humorystycznie można dodać, że także los osób o określonych zaburzeniach osobowości, cierpiących na lęki społeczne, czy po prostu nieśmiałych, byłby, w tak zarysowanych warunkach, nie do pozazdroszczenia.

Po szóste, ekonomia uwagi niewiele mówi o jej aspekcie temporalnym, pomijając jej ogromną ulotność. Krajewski [2007: 5] deklaruje: „podstawową własnością uwagi jest tu więc jej krótkotrwałość i płytkość”, Jason Read w swoim eseju stwierdza: „tematy na topie i memy złamały starą zasadę piętnastu minut sławy redukując je do mikrosekund” [<http://thenewinquiry.com/essays/distracted-by-attention>, dostęp: 27.03.2015]. Takie stwierdzenia oczywiście niewiele wyjaśniają, trudno oprzeć się wrażeniu, że ekonomia uwagi unika odpowiedzi na kilka pytań. Jednym z nich jest kwestia stabilności ekonomii opartej na płytkiej i ulotnej uwadze. Pomijając jednak ten fundamentalny skądinąd problem, możemy zapytać, jak ekonomia uwagi radzi sobie z przypadkami czegoś, co możemy nazwać przedwczesną uwagą. Sytuację taką obserwujemy na przykład na rynku korporacyjnym podczas fuzji dwóch firm. Informacja na ten temat nie powinna zostać ujawniona zbyt wcześnie, ponieważ może zaprzepaścić rozmowy (analogicznie: ujawnienie niespodzianki, „wyciek” materiału muzycznego przed premierowym odtworzeniem, spoilery na temat fabuły ulubionego serialu itp). Innym problemem jest przytłoczenie sławą lub popularnością, obserwowane czasem wśród gwiazd *show biznesu* lub niezdolność do pogodzenia się z przemijającą sławą. Obecność wszystkich tych i wielu innych kwestii szczegółowych skłania nas do postawienia pytań o temporalny aspekt uwagi, który twórcy tej koncepcji – ze szkodą dla niej – pomijają.

Aspekt temporalny uwagi łączy się z opisanym wcześniej zagadnieniem nieświadomej uwagi przy uwzględnieniu procesu uczenia w najprostszym schemacie przejścia od „świadomej niekompetencji przez świadomą kompetencję do nieświadomej kompetencji” [Adams, online]. Być może więc – jak w przypadku

„paradoksu Pepsi” – to nie uwaga jest stanem najbardziej pożądanym, ale tak głębokie przyswojenie jakiegoś stanu, że świadoma uwaga nie jest potrzebna? Być może, jak przekonywał wspomniany Michel Foucault, to nie świadome kierowanie, lecz kapilarna władza sprawowana w oparciu o dyscyplinę i organizację przestrzeni jest najbardziej skuteczna i opresyjna.

Po siódme, jak do uwagi pożądanej ma się uwaga niepożądana? Trudno ukryć, że częstym powodem uwagi jest zjawisko odbierane społecznie jako negatywne. Co wtedy? Jak zebrana do tej pory przez jednostkę uwaga ma się do negatywnego zainteresowania? Działa na podobieństwo zaufania, które raz utracone trudno odbudować, czy może w mocy pozostaje stara medialna zasada: „nieważne jak mówią, byle mówili”? Niepożądana uwaga może także przejawiać się w jej nadmiarze skutkującym katastrofalnymi następstwami. Rynkowe bańki spekulacyjne to przykłady niecodziennie wysokiej uwagi, jaką pozyskał – najczęściej ze zgubnymi konsekwencjami – określony rynek (lub jego część). Nadmiar uwagi prowadzi również do zanieczyszczenia środowiska naturalnego, przykładem czego masowa turystyka przyczyniająca się nierzadko do dewastacji przyrody lub pomników historii. Kolejnym przykładem takiej *quasi*-inflacji może być na przykład strywializowanie treści „kultowego” filmu przez powstanie kolejnych jego części, z których każda kolejna systematycznie niszczy legendę pierwowzoru.

Po ósme, gdyby szukać inspiracji teoretycznych ekonomii uwagi, to chyba najtrafniejsza byłaby analogia z wywodzącą się ze szkoły austriackiej zasadą preferencji czasowej, której istota kryje się w niepodzielności czasu. Hoppe tak pisał na ten temat: „wybieranie, preferowanie pewnej rzeczy czy stanu nad inny, w oczywisty sposób pociąga za sobą to, że nie wszystkiego, nie wszystkich możliwych przyjemności, można doświadczać w tym samym czasie. Coś, co jest uważane za mniej wartościowe musi zostać poświęcone po to, aby osiągnąć coś innego, co jest uważane za bardziej wartościowe [...] czas zużyty dla osiągnięcia celu A powoduje, że mniej czasu zostaje na osiągnięcie innych celów. A im więcej czasu zabiera osiągnięcie pożądanego rezultatu, tym wyższe będą koszty obejmujące czekanie i, aby je usprawiedliwić, tym większe musi być oczekiwane zadowolenie” [Hoppe 2010: 19–20]. Podobnie jak niepodzielny jest czas, tak deficytowa jest uwaga. Problem jednak w tym, że autorzy powołujący się na ekonomię uwagi – którzy, co warto nadmienić, nie przywołują Austriaków – nie podnoszą problemów związanych z tym zagadnieniem. Przykładowo nie odnoszą się zupełnie do preferencji w dziedzinie przekazywania uwagi. Można domniemywać, że jednostka będzie kierowała swoją uwagą tam, gdzie może uzyskać największy zwrot z inwestycji (czyli najwięcej uwagi). Jednak czy na pewno i pod jakimi warunkami z cytowanych prac na temat ekonomii

uwagi się nie dowiemy. Nawet gdybyśmy się dowiedzieli, to i tak tego rodzaju wywód stałby przed koniecznością określenia podstaw racjonalności podmiotu, wystawiając się tym samym na zarzuty analogiczne do tych stawianych zasadzie preferencji czasowej, związanych z przyjęciem modelu racjonalności klasycznej i subiektywizmu oraz indywidualizmu metodologicznego [zob. Tittenbrun 1995]. Ten ostatni z pewnością nie jest obcy – o czym pisaliśmy – Goldhaberowi. Kłopot z przyjęciem tej orientacji badawczej polega jednak na tym, że – przy zachowaniu konsekwencji – nie pozwala ona na przykładanie nadmiernej wagi do zewnętrznych warunków działania podmiotu oraz do jego motywacji. Jak wykazaliśmy powyżej, obie kwestie są ważne, kiedy chcemy szukać porównań między ekonomią tradycyjną a ekonomią uwagi (o czym piszą także jej zwolennicy, np. Bard i Soderqvist czy Davenport i Beck). Podobnych problemów nastrocza inna spuścizna szkoły austriackiej, tj. subiektywizm, który w ujęciu ekonomii uwagi przyjmuje postać skrajną. Zwolennicy tej koncepcji zapominają na przykład powiedzieć, jakie czynniki będą kształtowały subiektywne preferencje dysponentów uwagi, zapominają również, że stosunki społeczne to nie tylko stosunki interpersonalne, co szczególnie doskwiera Goldhaberowi, kiedy próbuje wyjść z opisanego wyżej paradoksu asymetrii uwagi⁸. Zwolennicy ekonomii uwagi pomijają także możliwość podejmowania przez uczestników wymian rynkowych błędnych decyzji w alokacji swojej uwagi i związanego z nimi problemu asymetrii informacji. Zupełną ignorancją w dziedzinie znajomości ustaleń Nowej Ekonomii Instytucjonalnej (konkretnie Teorii Agencji) wykazuje się na przykład Davenport [2002: 30], próbując przekonać czytelnika, że *opcje na akcje* oferowane pracownikom firm (głównie zresztą wyższym menadżerom) są próbą dostosowania wynagrodzeń do jakości wnoszonej przez kapitał intelektualny w wartość firmy. W ten sposób ekonomia uwagi ujawnia swoją najpoważniejszą słabość wewnętrzną polegającą na skrajnym indywidualizmie i subiektywizmie. Omawiana perspektywa ignoruje w tym względzie ustalenia ekonomii (neo)instytucjonalnej, bezkrytycznie przyjmuje konsumencką genezę potrzeb oraz zapoznaje elementarną wiedzę socjologiczną, na podstawie której można bez trudu dowieść, że konsekwentny nominalizm prowadzi do sprzeczności wewnętrznych teorii [por. Szczurkiewicz 1968]. Jak podkreślano, podobna strategia ignorowania historii ekonomii i socjologii jest w wykonaniu teoretyków ekonomii uwagi powszechna.

⁸ Jak pamiętamy, uciekając się do stwierdzenia, że uwaga jest najważniejsza w relacjach *face-to-face*.

PODSUMOWANIE

Reasumując, ekonomia uwagi traktowana jako teoria uzupełniająca informacjonizm w zakresie awangardowej koncepcji gospodarki, a tym samym alternatywa wobec swojej tradycyjnej poprzedniczki stoi przed wieloma wyzwaniami, zanim będzie mogła ogłosić zwycięstwo własnego paradygmatu. Najpoważniejszą z przeszkód jest tu natura otaczającej nas rzeczywistości, która zwyczajnie nie pozwala na ujmowanie zjawisk gospodarczych jedynie w języku uwagi. Nasze zastrzeżenia zostały wyłożone powyżej. W tym miejscu warto wskazać na pewne mocne strony – bo i takie się znajdują – ekonomii uwagi. Cennym wkładem tej perspektywy pozostają interesujące obserwacje, szczególnie w odniesieniu do zagadnienia tofflerowskiej prosumpcji, rozumianej jako zjawisko łączące konsumpcję dóbr oraz ich wytwarzanie. Sednem tego zjawiska jest podnoszenie wartości użytkowej niematerialnego dobra przez samo jego użycie [zob. Mika 2014]. W obrębie stosunków gospodarczych opartych na wymianie przedmiotów materialnych konsumpcja mogła wpływać na wartość wymienną. Użytkownik określonej marki samochodu, konsument butów takiego a nie innego producenta, mieszkaniec prestiżowego osiedla byli jednocześnie nośnikami informacji o tych produktach i przez to propagowali konsumowane przez siebie rzeczy. Ewidentnym przykładem tej funkcji jest proste słowo „reklamówka”, używane w odniesieniu do toreb przeznaczonych do transportu zakupionego towaru, noszących logo producenta lub dystrybutora. Taka reklamówka miała informować napotkane osoby o źródle, z jakiego pochodzi produkt i być jednocześnie – niczym innym jak tylko – formą reklamy. Inaczej sprawa przedstawia się, kiedy mówimy o dobrach niematerialnych, ponieważ ich konsumpcja podnosi wartość użytkową. Odbywa się to w ten sposób, że szerokie grono odbiorców skutecznie podnosi atrakcyjność towaru, nie tylko przyciągając do niego kolejnych konsumentów, ale swoją obecnością tworząc dla nich wartość (np. dzięki dużej liczbie użytkowników portal aukcyjny jest bardziej atrakcyjny, dzięki dużej liczbie haseł Wikipedia jest cenionym źródłem wiedzy itp.).

Wracając do ekonomii uwagi, ma ona jeszcze jedną zaletę – prawidłowo wskazuje na legislację dotyczącą praw własności intelektualnej jako obszar starcia tradycyjnych reguł ekonomicznych z nowymi tendencjami w łonie kapitalizmu. Przykładowo Goldhaber [1997] zwraca uwagę, że napięcie między światem Internetu a światem właścicieli praw autorskich jest jednym z ewidentnych przykładów walki ekonomii tradycyjnej z ekonomią uwagi. W kategorii ekonomii uwagi przekazywanie lub kopiowanie danego dobra jest jego promocją, a więc działa na jego korzyść, podnosi jego atencjonalistyczną wartość. W perspekty-

wie tradycyjnej ekonomii każda nieodpłatna kopia zmniejsza zysk właściciela praw autorskich – działa na jego niekorzyść. Jak powiedzieliśmy, Goldhaber słusznie twierdzi, że prawa własności intelektualnej mają przede wszystkim na celu utowarowienie obiektów niematerialnych i podporządkowanie ich logice dóbr materialnych, wyciąga jednak z tego faktu zbyt daleko idące konsekwencje, postulując zmianę paradygmatu ekonomicznego (choć z drugiej strony inni autorzy posługujący się tym pojęciem będą akcentowali rolę koncernów medialnych w nowej ekonomii uwagi, a jak wiadomo to właśnie największe koncerny mają także największą zdolność korzystania z prawnej ochrony dla zwielokrotnienia zysków – McCourt, Burkart 2003). Brak konsekwencji pojęciowej, swobodne traktowanie tradycji nauk społecznych (w tym ekonomii) oraz programowe ignorowanie obszarów znajdujących się poza paradygmatem uwagi nie jest przypadkowe. Na razie perspektywę tę możemy traktować jedynie jako teoretyczną ciekawostkę o ambicjach poznawczych przerastających jej możliwości.

BIBLIOGRAFIA

- Adair S.** 2010. "The Commodification of Information and Social Inequality". *Critical Sociology* 36(2): 243–263.
- Adams Linda.** *Learning a New Skill is Easier Said Than Done*. www.gordontraining.com/free-workplace-articles [ostatni dostęp: 12.11.2012].
- Bart Alexander, Jan Soederqvist.** 2006. *Netokracja. Nowa elita władzy i życie po kapitalizmie*. Warszawa: Wydawnictwo Akademickie i Profesjonalne.
- Beck Ulrich.** 2002. *Spoleczeństwo ryzyka. W drodze do innej nowoczesności*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Benkler Yochai.** 2008. *Bogactwo sieci. Jak produkcja społeczna zmienia rynki i wolność*. Warszawa: Wydawnictwo Akademickie i Profesjonalne.
- Castells Manuel.** 1996. *The Rise of the Network Society. The Information Age. Economy, Society and Culture*. Vol. 1. Malden, Oxford UK: Blackwell.
- May Christopher.** 2002. *The Information Society. A Sceptical View*. Cambridge: Polity Press.
- Cialdini Robert.** 2011. *Wýwieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Citton Yves.** 2014. *Pour une écologie de l'attention*. Paryż: La Couleur des idées.
- Davenport Thomas H., John C. Beck.** 2002. *The Attention Economy. Understanding the New Currency of Business*. Watertown: Harvard Business Review Press.
- Franck Georg.** 1999. *The Economy of Attention*. www.heise.de [ostatni dostęp: 13.03.2014].
- Goldhaber Michael H.** 1997. *The Attention Economy and the Net*. www.firstmonday.org [ostatni dostęp: 11.02.2013].
- Hoppe Hans.** 2010. *A Theory of Socialism and Capitalism*. Auburn (Alabama): Ludwig von Mises Institute.
- Jonscher Charles.** 2001. *Życie okablowane*. Warszawa: Warszawskie Wydawnictwo Literackie Muza.

- Krajewski Marek.** 2007. Kultura dystrakcji – deficyty uwagi i strategie jej kumulacji. krajewski-marek.blox.pl [ostatni dostęp: 10.01.2013].
- McClure S., J. Li, D. Tomlin, K. Cypert, L. Montague, P. Montague.** 2004. “Neural Correlates of Behavioral Preference for Culturally Familiar Drinks”. *Neuron* 2: 379–387.
- McCourt Tom, Patrick Burkart.** 2003. “When creators, corporations and consumers collide: Napster and the development of on-line music distribution”. *Media, Culture & Society* 25: 333–350.
- Mika Bartosz.** 2013. *Cyfrowi kolaboranci – tłumacze hobbisci w społeczeństwie sieciowym*. Szczecin: Wydawnictwo My Book.
- Mika Bartosz.** 2014. Prosumpcja – niedoszła rewolucja. W: *Prosumpcja: pomiędzy podejściem apokaliptycznym a emancypacyjnym*. P. Siuda, T. Żaglewski. 63–97. Gdańsk: Wydawnictwo Naukowe Katedra.
- Mika Bartosz.** 2014a. „Teoria klas a społeczeństwo ryzyka”. *Prakseologia* 155: 175–202.
- Read J.** Distracted by Attention. thenewinquiry.com/essays/distracted-by-attention [dostęp: 27.03.2015].
- Richard A. Lanham.** 2007. *The Economics of Attention. Style and Substance in the Age of Information*. Chicago: University Of Chicago Press.
- Szczurkiewicz Tadeusz.** 1968. *Studia socjologiczne*. Warszawa: PWN.
- Sédillo Rene.** 2010. *Moralna i niemoralna historia pieniądza*. Warszawa: W.A.P.
- Simmel Georg.** 1997. *Filozofia pieniądza*. Poznań: Wydawnictwo Fundacji Humaniora.
- Tarkowski Alek, Mirosław Filiciak.** *Kultura 2.0. Ekonomia nie-uwagi*. www.dwutygodnik.com/artukul/2995-kultura-20-ekonomia-nie-uwagi.html [dostęp: 27.03.2015].
- Tittenbrun Jacek.** 1995. *Ekonomiczny sens prywatyzacji. spór o wyższość własności prywatnej nad publiczną*. Poznań: Wydawnictwo Humaniora.
- Tittenbrun Jacek.** 2016. *Pieniądz kręci piłkę. Stosunki ekonomiczno-własnościowe w futbolu*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN
- Whelan Ch.T., B. Maître.** 2008. “Social Class Variation in Risk. A Comparative Analysis of the Dynamics of Economic Vulnerability”. *The British Journal of Sociology* 4: 637–659.

Bartosz Mika

THE ATTENTION ECONOMY – THE ECONOMIC BASIS FOR THE INFORMATION SOCIETY; A SCEPTIC’S POINT OF VIEW

Abstract

The aim of paper is a critical analysis of the main points of the Attention Economy. The author summarizes the most important theses of researchers such as Goldhaber, Frank, and Davenport, trying to answer the question whether the Attention Economy can be used as the new paradigm for the description of the economy of the 21st century. The answer is negative. The Attention Economy ignores theoretical achievements of the modern economy and is not convincing in its own main assumptions.

Keywords: the network society, attention, new economy, Castells, Goldhaner, Davenport

DOMINIK ANTONOWICZ
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu*

INTERNACJONALIZACJA JAKO ŹRÓDŁO LEGITYMIZACJI REFORM SZKOLNICTWA WYŻSZEGO W POLSCE (2007–2012)¹

Streszczenie

Przedmiotem artykułu są reformy polskiego szkolnictwa wyższego w okresie 2007–2012 (tzw. reformy Kudryckiej) i próba odpowiedzi na pytanie o to, jaki wpływ na ich kierunek oraz dynamikę zachodzących zmian miał proces jego internacjonalizacji. W wymiarze teoretycznym artykuł czerpie inspiracje z koncepcji denacjonalizacji szkolnictwa wyższego Ulricha Teichlera, który wskazuje na poszerzenie kontekstu jego funkcjonowania, a tym samym wzrost znaczenia zjawisk i procesów zachodzących w przestrzeni transnarodowej na definiowanie kierunku reform oraz ich legitymizację w nowoczesnych państwach narodowych. Analiza koncentruje się wyłącznie na Polsce, reprezentującej bardziej ogólny przypadek kraju, który (a) dynamicznie się rozwija w wymiarze politycznym oraz gospodarczym, (b) otwiera się szeroko na globalne procesy społeczne, a jednocześnie, (c) w którym władza publiczna przez lata była niezdolna/zbyt politycznie słaba do samodzielnego inicjowania zmian w obszarze nauki oraz szkolnictwie wyższym.

Słowa kluczowe: szkolnictwo wyższe, umiędzynarodowienie, reformy szkolnictwa wyższego, polityka wobec szkolnictwa wyższego, OECD, Bank Światowy, Polska

* Dr hab., adiunkt, Instytut Socjologii, Zakład Socjologii Nauki; e-mail: dominik.antonowicz@umk.pl

¹ Analiza i niniejszy tekst mógł zostać napisany dzięki wsparciu NCN w ramach grantu UMO-2013/10/M/HS6/00561 kierowanego przez prof. Marka Kwieka.

DENACJONALIZACJA SZKOLNICTWA WYŻSZEGO

Szkolnictwo wyższe² było tradycyjnie wpisane w koncepcję i strukturę nowoczesnego państwa narodowego, które pełniło zawsze funkcję opiekuńczą wobec instytucji kultury, nauki oraz edukacji. Tak długo, jak długo świat tworzyły zamknięte państwa i gospodarki, model ten był funkcjonalny. Jednak od lat 70. XX wieku nastąpiło stopniowe otwieranie się pod wpływem procesów globalizacyjnych – rozumianych za Peterem Scottem [1998] – jako rosnąca współzależność państw, ich strukturalna konwergencja, a przede wszystkim proces liberalizacji handlu międzynarodowego. Nie wszystkie systemy szkolnictwa wyższego w równym stopniu korzystają z globalnych możliwości, ale przywołany wcześniej Scott [1998: 122] podkreśla, że wszystkie im podlegają, czy to jako jej propagatorzy, czy przeciwnie, jako ofiary globalizacji. Konsekwencją procesów globalizacyjnych w obszarze szkolnictwa wyższego jest jego *denacjonalizacja* [Enders 2004], polegająca na stopniowym wyłączeniu uczelni spoza regulacyjnej i finansowej domeny nowoczesnego państwa narodowego. Denacjonalizacja to nie tylko umiędzynarodowienie, ale również związana z nim „deetatyzacja”, a więc wyłączenie uczelni poza ramy sektora publicznego i stopniowe podporządkowanie ich mechanizmom rynkowym.

Centralną częścią denacjonalizacji jest proces umiędzynarodowienia szkolnictwa wyższego, czyli, jak ujmuje to Jane Knight [2003: 2], „integrowanie wymiaru międzynarodowego, międzykulturowego i globalnego w cele, funkcje i wzory działania szkolnictwa wyższego”. Ma on przede wszystkim wymiar ekonomiczny (merkantylny), ale również – zwłaszcza w kontekście europejskim – rosnący wymiar polityczny, czego efektem jest obserwowana od drugiej połowy lat 80. XX wieku coraz silniejsza współpraca międzynarodowa w obszarze szkolnictwa wyższego poprzez liczne transgraniczne wspólne programy badawcze i dydaktyczne. Początkowo była ukierunkowana wyłącznie na wspieranie mobilności studentów oraz pracowników akademickich, a także współpracę partnerską pomiędzy uczelniami. Dopiero od lat 90. przestano traktować ją jako zbiór różnorodnych i luźno powiązanych inicjatyw, a zaczęto postrzegać jako istotną zmianę w funkcjonowaniu szkolnictwa wyższego. Przełom na poziomie polityki publicznej rozpoczął się wraz z aktywnym zaangażowaniem Komisji Europejskiej w harmonizację narodowych systemów, które ze względów histo-

² Przez „szkolnictwo wyższe” rozumiem wszystkie polskie uczelnie, które na potrzeby tej analizy będę określał również „uczelniami” bądź „szkołami wyższymi”. Natomiast używając terminu „polska nauka”, będę odnosił się do wszystkich form organizacyjnych zaangażowanych w prowadzenie badań naukowych w Polsce.

rycznych były odmienne i ukierunkowane na pozyskiwanie studentów w obrębie własnych krajów. Poprzedniczka UE, Europejska Wspólnota Gospodarcza (EWG), była głównie organizacją gospodarczą, a zaangażowanie się wspólnoty państw europejskich w Europejskiej Przestrzeni Szkolnictwa Wyższego (EHEA) miało na celu przede wszystkim zwiększenie europejskiej integracji w wymiarze kulturowym oraz akademickim. Jak pisze Marijk van der Wende [2009: 319]: „Celem tych działań była kulturowa oraz akademicka integracja, na przykład wymiana akademicka, proces wzajemnego uczenia się. Plan był ukierunkowany na europejską integrację, a przede wszystkim wewnątrz europejską kooperację. Trudno jednak zaprzeczyć, że proces europejskiej integracji – który został istotnie scementowany poprzez utworzenie wspólnego europejskiego rynku w 1992 [na podstawie traktatu w Maastricht – D.A.] – był w swej istocie planem ekonomicznym”.

Internacjonalizacja szkolnictwa wyższego w Europie to nie tylko wzrost międzynarodowej mobilności studentów oraz pracowników naukowych, ale również znaczący wpływ ponadnarodowych idei, inicjatyw czy instytucji na kształtowanie się polityki wobec szkolnictwa wyższego, w tym również na funkcjonowanie uczelni. W ten sposób, jak zauważa Enders [2004: 368], „siła państwa narodowego została istotnie podważona: państwa posiadają bardzo ograniczoną władzę nad polityką wobec szkolnictwa wyższego”, systemy szkolnictwa wyższego nie mogą już funkcjonować w hermetycznym świecie państw narodowych i w oderwaniu od tego, co się dzieje w obszarze transnarodowym. Co więcej, zatarciu ulegają historycznie uwarunkowane różnice systemowe, ewoluując w kierunku różnic instytucjonalnych. Potwierdzają to obserwacje Marka Kwieka [2010: 52]: „w najważniejszych systemach europejskich (kontynentalnych) myślenie o przyszłości szkolnictwa wyższego coraz bardziej się homogenizuje: sięga się do tych samych baz danych i analiz, korzysta z tego samego instrumentarium pojęciowego, odwołuje się do tych samych dokumentów programowych. Najsilniejszym nieuniwersyteckim ośrodkiem analitycznym w badaniach nad szkolnictwem wyższym jest OECD, a najsilniejszym ośrodkiem politycznym Komisja Europejska, jej grupy eksperckie i wyspecjalizowane agendy”. Następuje uniformizacja kontekstu, w jakim funkcjonują uczelnie, a Europejski Obszar Szkolnictwa Wyższego (EOSW) pozostaje nie tylko wspólny dla wszystkich uczelni europejskich, ale ma coraz większy wpływ na sposób ich funkcjonowania.

MAKROSOCJOLOGICZNE INTERPRETACJE PROCESU INTERNACJONALIZACJI SZKOLNICTWA WYŻSZEGO

Internacjonalizacja szkolnictwa wyższego jest reakcją na narastające procesy globalizacyjne, a więc na zmieniające się zewnętrzne uwarunkowania funkcjonowania uczelni. Pociąga ona za sobą konieczność implementacji głębokich zmian, zwłaszcza w krajach, które stosunkowo najdłużej – ze względów geopolitycznych – funkcjonowały w pewnej izolacji od transnarodowych trendów, podczas gdy od lat 80. XX wieku systemy szkolnictwa wyższego w krajach Europy Zachodniej stopniowo ulegają strukturalnej konwergencji [por. Neave 1996].

Proces umiędzynarodowienia szkolnictwa wyższego można interpretować przynajmniej na dwa sposoby. Pierwszy z nich odwołuje się do teorii systemu światowego Immanuela Wallersteina [1974] i opiera się na przekonaniu, że świat dzieli się na centrum, kraje półperyferyjne oraz peryferyjne, a rozprzestrzenianie się innowacji ma charakter jednokierunkowy – od centrum do peryferii. Państwa oddalone od centrum nakłaniane są za pomocą instrumentów politycznych oraz ekonomicznych do adaptowania innowacji płynących z rdzenia systemu światowego, co umożliwia realizację interesów największych krajów oraz korporacji. Hegemoniczna pozycja (polityczna, ekonomiczna lub kulturowa) państw rdzenia pozwala im na wytyczanie kierunku procesów zachodzących w przestrzeni transnarodowej (według własnego interesu), a także egzekwowanie realnego lub symbolicznego podporządkowania od krajów zlokalizowanych na peryferiach [Zarycki 2015]. W tym kontekście internacjonalizacja jest nie tylko rozprzestrzenianiem się globalnego porządku, ale przede wszystkim formą legitymizacji, uprawomocnienia procesu narzucania innym nowych, zewnętrznych reguł obowiązujących w jednym kraju czy regionie. Według badań przeprowadzonych przez Jeroena Huismana i Marijk van der Wende [2005] podstawowym motywem aktywności międzynarodowej jest zwiększanie dochodów uczelni. W tym sensie pozyskiwanie studentów zagranicznych – trafnie, choć nieco pogardliwie określanych jako *dojne krowy* (ang. *cash cows*) – przybrało formę działalności ukierunkowanej wyłącznie na zysk, działalności *sensu stricto* rynkowej³. Uczelnie nie tylko zaczęły podnajmować wyspecjalizowane firmy rekrutujące studentów w krajach peryferyjnych (zwłaszcza w Azji Południowo-Wschodniej), ale również same zaczęły dostosowywać strukturę i funkcjonowanie do potrzeb zagranicznych studentów poprzez, między innymi, otwieranie zagranicznych kampusów

³ <http://www.independent.co.uk/student/news/overseas-students-used-as-cash-cows-by-uk-universities-8752635.html>

[Wilkins & Huisman 2011]. Nie może zatem dziwić, że głównym beneficjentem procesów internacjonalizacyjnych były i są kraje, w których urynkowanie szkolnictwa wyższego (w tym zwłaszcza wprowadzenie przedsiębiorczego modelu uczelni) jest stosunkowo najbardziej zaawansowane – Wielka Brytania, Australia, Holandia czy USA. Z danych OECD [2014] wynika że, to uczelnie z tych krajów są najlepiej przygotowane do rekrutacji studentów zagranicznych i to one czerpią z tego największe korzyści finansowe. Można zatem w umiędzynarodowieniu dopatrywać się ukrytego procesu urynkowania szkolnictwa, którego głównymi beneficjentami stały się największe („centralne” w rozumieniu teorii Wallersteina) kraje i uczelnie. One też tworzą grono największych orędowników procesów globalizacyjnych w szkolnictwie wyższym, przy okazji (dzięki swojej pozycji) legitymizując ich kierunek.

Drugą i zarazem alternatywną wobec zakorzenionej w tradycji konfliktowej perspektywy systemu światowego formą interpretacji procesu umiędzynarodowienia szkolnictwa wyższego jest inspirowana funkcjonalizmem teoria *społeczeństwa światowego* [Meyer et al. 2007]. Postrzega ona internacjonalizację jako formę naturalnego procesu rozprzestrzeniania się idei w wyniku dyfuzji i adaptacji do lokalnych uwarunkowań, a za źródło stopniowej konwergencji narodowych systemów szkolnictwa wyższego i rosnącego instytucjonalnego izomorfizmu uznaje zakorzenienie we wspólnym systemie wartości *kultury światowej*. [Czarniawska i Sevón 2009; Boli i Thomas 1997]. Neoinstytucjoniści wskazują ogromny wpływ społeczeństwa światowego na funkcjonowanie państw, przedsiębiorstw oraz pojedynczych osób [Thomas et al. 1997], który jest na tyle duży, że wręcz determinuje funkcjonowanie nowoczesnych struktur państwowych oraz podległych lokalnych organizacji. Wspierają się przy tym licznymi badaniami empirycznymi, które pokazują strukturalne homogeniczności pomiędzy krajami [np. Thomas i Lauderdale 1988], dotyczące zwłaszcza dziedziny edukacji [np. Meyer 1977], nauki [Drori 1998], ochrony środowiska [np. Frank, Hironka, Schofer 2000; Goldman 2001], polityki społecznej [Room 2000], praw człowieka, a zwłaszcza praw kobiet [Orloff 1993]. Motorem napędowym tych zmian jest nauka, której odkrycia stały się fundamentem nowoczesnego racjonalnego porządku społecznego. Jej odkrycia w postaci idei czy modeli teoretycznych, rozprzestrzeniając się po świecie, łatwo ulegają dyfuzji, przyczyniają się do rosnącego izomorfizmu między poszczególnymi krajami, same w sobie stając się wskaźnikiem ich nowoczesności. Kraje, które przyjmują te idee (np. prawa człowieka, świeckie państwo) czy rozwiązania organizacyjne (np. trójpodział władzy) są uznawane za nowoczesne, podczas gdy pozostałym przyczepia się łatkę nie w pełni nowoczesnych czy nienowoczesnych, a często wręcz stygmatyzuje się je jako zacofane.

Niezależnie od przyjętej interpretacji zmian zachodzących w przestrzeni transnarodowej ich dynamika oraz kierunek mają ogromny wpływ na strukturę i funkcjonowanie narodowych systemów szkolnictwa wyższego. Dotyczy to zwłaszcza krajów takich jak Polska, która po niemal półwieczu przebywania w politycznej, gospodarczej, a także naukowej izolacji otworzyła się frontalnie na działanie globalnych trendów, zwłaszcza w nauce i w szkolnictwie wyższym. Polityczne i środowiskowe aspiracje do stania się integralną (nie zaś peryferyjną) częścią globalnej przestrzeni badawczej i edukacyjnej oznaczały konieczność przyjęcia reguł obowiązujących w międzynarodowej przestrzeni oraz adaptację dominujących w niej wzorów instytucjonalnych.

INTERNACJONALIZACJA JAKO ŹRÓDŁO REFORM

Niezależnie od przyjętej perspektywy patrzenia na zmiany zachodzące w przestrzeni transnarodowej badacze zajmujący się szkolnictwem wyższym zasadniczo zgadzają się, że świat ten jest silnie zakorzeniony w transnarodowej przestrzeni i współcześnie trudno jest funkcjonować w obrębie zamkniętych systemów. Nawiązując do Urlicha Becka [2005] – polityka (w znaczeniu *policy*) ma charakter transnarodowy w tym znaczeniu, że na poziomie transnarodowym podejmowane są decyzje o jej kierunkach, ale to w ramach lokalnych sporów (w obrębie nowoczesnych państw narodowych) debatuje się o transnarodowej agendzie politycznej.

W mechanizmach funkcjonowania globalnego porządku można upatrywać również źródła polskich przemian, wskazując, że globalne modele polityczne oraz instytucjonalne niejako „formują” lokalne struktury szkolnictwa wyższego, oferując im gotową polityczną czy instytucjonalną matrycę. Optyka ta pozwala dostrzec w lokalnym porządku emanację, odwzorowanie reguł i znaczeń zaczerpniętych z globalnych abstrakcyjnych modeli, które w dużej mierze pozostają niezależne od lokalnych uwarunkowań [Hasse, Krücken 2005]. Według Teichlera [2004: 10] zakres dostosowywania obejmuje następujące obszary: (a) transgraniczny transfer wiedzy oraz innowacji, (b) rozpoznawanie i walidację osiągnięć kształcenia, ale również badawczych, (c) regionalną (ponadgraniczną) harmonizację struktury kształcenia, programów, typów instytucji szkolnictwa wyższego, (d) politykę publiczną w obszarze szkolnictwa wyższego realizowaną przez głównych aktorów politycznych, (e) sterowanie systemem szkolnictwa wyższego.

Internacjonalizacja szkolnictwa wyższego jest więc procesem, który realnie oddziałuje na funkcjonowanie polityki publicznej, instytucji akademickich, ale również wpływa na kształtowanie się indywidualnych karier akademickich. Pro-

cesy globalizacyjne nadały porządkowi transnarodowemu (wielu jego elementom) charakter normatywny, zarówno w sferze badań naukowych, jak i edukacji, stąd stopień umiędzynarodowienia szkolnictwa wyższego stał się miarą obecności w transnarodowej przestrzeni, która jest postrzegana jako wskaźnik poziomu atrakcyjności szkolnictwa wyższego dla potencjalnych studentów i uczonych [patrz: Cremonini, Antonowicz 2009]. Internacjonalizacja to również instrument legitymizacji politycznych zmian w obszarze polityki publicznej zmierzających do urynkowania szkolnictwa wyższego, w którym upatruje się źródła kapitału ludzkiego (dobrze wykwalifikowanej siły roboczej) oraz wiedzy, będącej źródłem innowacji [por. Temple 2014; Gibbons et al. 1994]. Jest ściśle związana z globalnym urynkowaniem kształcenia na poziomie wyższym poprzez włączenie usług edukacyjnych do porozumienia o liberalizacji międzynarodowego handlu GATS (*General Agreement on Trades in Services*). GATS (1995) to wielostronne porozumienie ustanawiające prawno-traktatowe ramy międzynarodowego handlu usługami. Objęcie usług edukacyjnych układem GATS stało się krokiem milowym w procesie komodyfikacji kształcenia na poziomie wyższym i uczynienia z niego przedmiotu handlu międzynarodowego. Zmiana ta miała charakter fundamentalny, bowiem dotychczas transgraniczna edukacja była głównie narzędziem pomocy i wsparcia krajów słabiej rozwiniętych przez kraje lepiej rozwinięte, ale układ GATS uczynił z edukacji wyższej przedmiot międzynarodowego handlu, przyczyniając się do transformacji określanej jako *from aid to trade* [Knight 2008: 31].

W ten sposób szkolnictwo wyższe stało się częścią globalnego biznesu, który obecnie oferuje kształcenie dla ponad 4,5 miliona studentów (klientów), z czego aż 3,4 miliona w krajach OECD, stając się ważnym elementem gospodarki w kilku krajach [OECD 2014: 361]. Konsekwencją globalnego urynkowania i towarzyszącej mu informacyjnej asymetrii między świadczącymi usługi edukacyjne a potencjalnymi klientami było powstanie międzynarodowych rankingów szkół wyższych [Hazelkorn 2009], które wprowadziły hierarchiczny porządek na rynku. Rankingi, niezależnie od ich oceny, stały się integralną częścią globalnego porządku – nadając mu jeszcze bardziej normatywny charakter oparty na prostych i przejrzystych kryteriach (rzetelnych, choć niekoniecznie trafnych, gdy chodzi o pomiar jakości edukacyjnej) – oceny osiągnięć badawczych, kluczowym wyznacznikiem prestiżu uczelni, jakości prowadzonych w nich badań oraz kształcenia, a także instrumentem budowania wizerunku poszczególnych krajów, zwłaszcza ich potencjału naukowego. Ich (uzasadniona) krytyka płynąca

ze środowiska naukowego⁴ niewiele zmienia, gdyż prezentują one masowemu odbiorcy niezwykle wielowymiarową i złożoną rzeczywistość w prosty i komunikatywny sposób. Rankingi, które początkowo miały tylko niwelować asymetrię informacyjną między uczelniami a potencjalnymi studentami (lub ich rodzicami) w odległych krajach, stały się uosobieniem nowego transnarodowego porządku, a wysokie miejsce w nich stało się celem polityk publicznych w sferze szkolnictwa wyższego.

ROLA TRANSNARODOWYCH ORGANIZACJI EKSPERCKICH W STEROWANIU REFORMAMI SZKOLNICTWA WYŻSZEGO

Umiejdzynarodowienie szkolnictwa wyższego nie oznacza jednak tylko konieczności uwzględniania międzynarodowego kontekstu przy wytyczaniu kierunków polityki publicznej, ale również dopuszczenie transnarodowych aktorów do uczestnictwa w dyskusji nad kształtem i kierunkami rozwoju szkolnictwa wyższego. Wprawdzie już w latach 90. polskie szkolnictwo wyższe podlegało ocenie zagranicznych badaczy i ekspertów [Dąbrowa-Szlefler i Pastawa (red.) 1996], jednak ich prace miały głównie charakter badań podstawowych i adresowane były do niewielkiej grupy badaczy szkolnictwa wyższego. Realizowano wspólne projekty, odbywały się wykłady i seminaria, na polski tłumaczono teksty wybitnych badaczy szkolnictwa wyższego, ale odbywało się to z dala od głównego nurtu polityki publicznej, a tym samym wpływ tych działań na organizowanie politycznego myślenia o szkolnictwie wyższym i organizacji badań naukowych musiał być ograniczony. W latach 90. proces umiejdzynarodowienia dopiero nabierał tempa i nie przybrał jeszcze normatywnego kształtu, a dodatkowo pogrążone w transformacyjnym wirze państwo nie nadawało ani edukacji wyższej, ani zwłaszcza badaniom naukowym wysokiego priorytetu, przez co obszar ten nadal pozostawał chronicznie niedofinansowany. Istotny przełom nastąpił w 2002 r. wraz publikacją pierwszej edycji rankingu szanghajskiego (AWRU), a następnie kolejnych globalnych rankingów uniwersyteckich, które uczyniły ze szkolnictwa wyższego prawdziwie globalny fenomen.

Międzynarodowe rankingi poszerzyły optykę patrzenia na szkolnictwo wyższe, ale prawdziwym impulsem do zmian stały się – w wielu krajach Europy Środkowej i Wschodniej – raporty transnarodowych organizacji eksperckich Banku Światowego [2004] oraz OECD [2007] *Szkolnictwo Wyższe w Polsce* [World

⁴ Terminów „środowisko naukowe” oraz „środowisko akademickie” używam zamiennie, uznając, że ich zakresy znaczeniowe są zbliżone.

Bank/IBE 2004] oraz *Raport OECD na temat szkolnictwa wyższego w Polsce* [Fulton et. al 2007]. Ich treść stała się formą ewaluacji dotychczasowych, głównie żywiolowych, przemian dokonywanych przez ekspertów (zapraszanych przez te organizacje), zawierającą wskazówki co do kierunku potencjalnych reform. Ulrich Beck [2005: 143] określa to jako „autorytarną efektywność”, której legitymizacją jest sieć międzynarodowych korporacji, zwłaszcza finansowych.

Fenomen organizacji transnarodowych był zresztą przedmiotem licznych, głównie krytycznych studiów i analiz [Moutsios 2009; Chossudovsky 2003; Held, Koenig-Archibugi 2004], które jednak koncentrowały się na organizacjach typu Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW) czy Bank Światowy w zakresie warunków udzielanej przez nie pomocy finansowej krajom rozwijającym się. Międzynarodowe organizacje eksperckie nie tylko współtworzą ład społeczno-ekonomiczny poszczególnych państw, ale także wpływają na prowadzone przez nie polityki, promując określone jej kierunki oraz wywierając ekspercką presję na państwa przy ich implementacji [Meyer-Bisch 2001]. Ich siła nie bierze się jednak wyłącznie z możliwości bezpośredniego wpływania na kształt polityk publicznych krajów pożyczkobiorców poprzez określanie warunków udzielenia pomocy finansowej. Według wielu badaczy, na przykład Daniela Bélanda i Mitchella Orensteina [2013], skuteczniejszym sposobem oddziaływania jest miękkie czy ideowe (ideologiczne) kształtowanie kierunków polityki publicznej. Dotyczy to zwłaszcza OECD oraz Banku Światowego, organizacji działających w sferze szkolnictwa wyższego, a w mniejszym stopniu MFW, którego działalność nie obejmuje bezpośrednio edukacji. Zarówno OECD, jak i Bank Światowy mają swoje wizje – aczkolwiek nie zawsze spójne – funkcjonowania sektora publicznego, w tym obszaru szkolnictwa wyższego oraz badań naukowych, którym łatwo nadają charakter normatywny. Co więcej – jak pokazuje Kwiek [2010] na przykładzie Banku Światowego – wizje te nie zawsze są wewnętrznie spójne i ewoluują w czasie.

Transnarodowe organizacje są zapraszane (i opłacane) przez rządy, aby dokonać ewaluacji szkolnictwa wyższego w danym kraju, ale jednocześnie uwiarygodnić je (w zasadzie ich politykę) w przestrzeni międzynarodowej. Ich udział jest szczególnie istotny dla krajów znajdujących się w fazie głębokich przemian, gdyż nie tylko dostarczają ocenę, ale również formułują rekomendacje. Jak pisze Stavros Moutsios [2009: 471], niemal nie ma kraju, który byłby w stanie ignorować dane publikowane przez OECD oraz towarzyszące im rekomendacje, co więcej – jak w przypadku testów PISA – złe wyniki mogą prowadzić do dużych kryzysów politycznych.

W przypadku polskich przemian po okresie żywiolowych przeobrażeń (1990–2005) związanych z umasowieniem, a zwłaszcza rozwojem niepublicznego sektora szkolnictwa wyższego rząd postanowił zasięgnąć opinii w zakresie potencjalnych reform. Można jednak przypuszczać, że równocześnie po latach nieobecności państwa jako silnego aktora w sferze polityki publicznej wobec szkolnictwa wyższego i badań naukowych, określanej mianem *polityki bez polityki* [Antonowicz 2015: 215–236], rząd poszukiwał eksperckiego oparcia, które legitymizowałoby jego większe zaangażowanie w sferę uważaną przez przedstawicieli środowiska naukowego za wyłącznie ich własną domenę. Potrzebna była nie tyle ekspercka wiedza o kierunkach zmian w szkolnictwie wyższym na świecie, ile siła międzynarodowej instytucjonalnej i eksperckiej legitymizacji dla potencjalnych reform, zwłaszcza tych, które mogą być niepopularne w środowisku akademickim. Jednocześnie ministerstwo nauki mogło poszukiwać zewnętrznych (w stosunku do polskiego środowiska naukowego), eksperckich argumentów dla zwiększenia nakładów na naukę i szkolnictwo wyższe. Raporty organizacji takich jak OECD czy Bank Światowy mogły również wzmocnić zgodne starania resortu nauki oraz środowiska naukowego o zwiększenie publicznych nakładów, które znajdowały się (i w dużej mierze nadal tak jest) na krytycznie niskim poziomie. Niezależnie od intencji (które zresztą mogły występować łącznie) transnarodowe organizacje zostały włączone w dyskusję o przemianach w polskim szkolnictwie wyższym, a publikowane przez nie raporty eksperckie stały się ważnym punktem odniesienia w polityce publicznej.

Raporty sporządzane są według pewnego szablonu, wyważonym eksperckim językiem, a prezentowane w nich analizy oparte są na danych empirycznych. Siła obu organizacji opiera się na deklarowanej politycznej „neutralności” oraz profesjonalnym autorytecie, przy czym każda z organizacji posiada określoną wizję rozwoju szkolnictwa wyższego. Wprawdzie zarówno OECD, jak i Bank Światowy nie są tak dogmatycznie przywiązane do neoliberalnego projektu politycznego (co im się często przypisuje), jednak ich oceny oraz zalecenia wynikają z założeń teorii kapitału ludzkiego, mającej wspierać globalną gospodarkę opartą na wiedzy [por. Moutsios 2009]. Tak więc ich program opiera się na instrumentalnej wizji edukacji, która zresztą wyraźnie pojawiła się również w polskich raportach. Dotyczy to zwłaszcza raportu OECD, organizacji, której celem jest wspieranie rozwoju gospodarczego krajów członkowskich. Perspektywa szkolnictwa wyższego została precyzyjnie zdefiniowana już we wstępie do raportu: „jest to wspólny projekt organizacji mający na celu pomoc w opracowaniu i wdrożeniu polityki wobec szkolnictwa wyższego przyczyniający się do realizacji celów społecznych i ekonomicznych krajów członkowskich [...]” [Fulton et al. 2007: 5]. Podobnie

instrumentalne było podejście Banku Światowego [World Bank/EIB 2004: 1]: „Nie ma wątpliwości, jak ważną rolę odgrywa szkolnictwo wyższe w Polsce, gdy kraj stara się osiągnąć odpowiedni poziom dobrobytu w ramach gospodarki europejskiej, która coraz bardziej zależy od technologii i szybkiej wymiany informacji. Osiągnięcie sukcesu na konkurencyjnym rynku pracy jest uzależnione od rozwoju i stałego procesu odnowy kapitału ludzkiego”. Instrumentalne podejście do szkolnictwa wyższego było trwale obecne w politykach publicznych krajów Europy Zachodniej (także USA czy Australii), stąd też zarówno raport, jak zawarte w nim odwołania do szerokiego międzynarodowego kontekstu miały ogromne znaczenie dla potencjalnych reformatorów, którzy szukaliby uzasadnienia dla swoich działań. Rola szkolnictwa wyższego była zresztą jedną z najbardziej zasadniczych różnic pomiędzy treścią raportu a polską tradycją akademicką, która traktowała szkolnictwo wyższe jako autonomiczny (i w gruncie rzeczy autoteliczny) system, funkcjonujący samodzielnie według ukształtowanych historycznie wzorów.

Przede wszystkim jednak dopuszczenie transnarodowych organizacji eksperckich do udziału w debacie o kierunkach rozwoju szkolnictwa wyższego było dużym przełomem poszerzającym nie tylko kontekst, ale również umiędzynarodawiającym spektrum uczestniczących aktorów. W sposób symboliczny wzmacniało to proces umiędzynarodowienia, mimo że bezpośredni wpływ raportów był niewielki – konkluzje (w zasadzie sugestie) formułowane były na dużym poziomie ogólności, stąd też ich „medialność” i siła bezpośredniego oddziaływania była mocno ograniczona. Raporty przyjęto rytualnie, podobnie jak wiele innych tego typu dokumentów, programów rozwoju i strategii, czyli jako imitację, wręcz substytut realnych działań reformatorskich. W dłuższym okresie czasu raporty OECD oraz Banku Światowego powróciły jednak jako ważne punkty odniesienia, były (i są nadal) ważną legitymizacją dla zwiększenia aktywności władzy wykonawczej w obszarze nauki i szkolnictwa wyższego.

LOGIKA KONSEKWENCJI VS. LOGIKA STOSOWNOŚCI

W polskim szkolnictwie wyższym problematyka międzynarodowych porównań pojawiła się dopiero w pierwszych latach XXI wieku, gdy entuzjazm związany z ekspansją szkolnictwa wyższego [Misztal 2000] ustępował miejsca krytycznej refleksji na temat jakości kształcenia, a także badań naukowych. We wcześniejszych dyskusjach nad kierunkami rozwoju szkolnictwa wyższego globalny kontekst przywoływany był okazjonalnie jako punkt odniesienia w kontekście ilustracji wysokiego poziomu skolaryzacji, jaki osiągnięto w wyniku ekspansji szkolnictwa wyższego, zwłaszcza rozwoju sektora niepublicznego. Entuzjazm

związany z rosnącą liczbą studentów przysłał wraz z opublikowaniem pierwszej edycji *Academic Ranking of World Universities* (AWRU) w 2002 roku, w którego zestawieniu polskie uczelnie lokowane były na odległych pozycjach. Kolejne rankingi *Times Higher Education Supplement* czy *Webometrics* jedynie potwierdzały istnienie ogromnego dystansu, jaki dzielił polskie uczelnie od rankingowych liderów. Słaba pozycja polskich uniwersytetów wpisywała się w rosnącą krytykę procesu umasowienia, nie pozostawiając wątpliwości, że najlepsze brytyjskie, amerykańskie czy nawet szwajcarskie uczelnie znajdowały się (i nadal tak jest) poza horyzontem możliwości polskich szkół wyższych, zwłaszcza w wymiarze finansowym, więc przywoływanie ich jako punktu odniesienia, także w dyskursie edukacyjnym, nie miało praktycznego sensu.

Natomiast szeroko rozumiane umiędzynarodowienie szkolnictwa wyższego pojawiło się w pracach nad ustawą Prawo o szkolnictwie wyższym (PSW), sygnalizując rosnące znaczenie europejskiego kontekstu w budowaniu nowego porządku instytucjonalnego w Polsce. Bezpośrednim powodem tego był spór między Konferencją Rektorów Akademickich Szkół Polskich (KRASP) a Radą Główną Szkolnictwa Wyższego (RGSzW) o to, kto powinien reprezentować środowisko akademickie w negocjacjach z rządem. Jerzy Woźnicki, ówczesny przewodniczący KRASP, wdał się w publiczną polemikę z przewodniczącym RGSzW Andrzejem Pelczarem, wskazując, że kierowany przez Pelczara organ nie ma absolutnie żadnego odpowiednika w Europie. Z tego powodu RGSzW nie miał szans budowania sieci partnerów na poziomie europejskim, pozbawiając polskie szkolnictwo wyższe możliwości efektywnego oddziaływania na struktury europejskie. W ten sposób Woźnicki uzasadniał konieczność zmiany formuły środowiskowej reprezentacji, bowiem strukturalnie KRASP doskonale wpisywał się w europejski porządek instytucjonalny. W wywiadzie dla środowiskowego miesięcznika „Forum Akademickie” [1999/12] wskazał, że – wzorem innych krajów europejskich – to KRASP, a nie RGSzW powinien być prawowitym reprezentantem środowiska: „Chcemy być głównym partnerem rządu i parlamentu w kreowaniu polityki edukacyjnej państwa, zwłaszcza w obszarze szkolnictwa wyższego i nauki”. Odnosząc się do pozycji RGSzW, stwierdził:

My nic nowego nie wymyślamy. Polska osiąga standardy europejskie, których w tym obszarze przedtem nie reprezentowała. W zdecydowanej większości krajów działają nie rady główne, ale narodowe konferencje rektorów. [...] Chcielibyśmy, żeby z przepisów ustawy wynikało, że rząd i parlament zasięgają opinii KRASP w zasadniczych sprawach dotyczących szkolnictwa wyższego i nauki. W krajach europejskich jest to norma. [...] Powtórzę jeszcze raz: nie tworzymy nic nowego. Polska w ten sposób tylko przyjmuje standardy Europy [Woźnicki 1999: 20].

Sugerował przy tym (nie bez racji), że w krajach europejskich to właśnie organizacje rektorów są głosem środowiska naukowego i dlatego też postulował, aby – dostosowując się do europejskiego porządku instytucjonalnego – w nowej ustawie (uchwalonej w 2005 roku) jego reprezentantem został KRASP. Na strukturalnym podobieństwie, w zasadzie kompatybilności, przedstawiciele KRASP opierali swoje dążenia do detronizacji i zastąpienia RGSW w roli środowiskowego reprezentanta:

Pod nieobecność konferencji rektorów polskich rzeczywiście mieliśmy ciało w postaci Rady, która tę rolę spełnia. I chwala jej za to. Rada była w trudnych czasach PRL miejscem obrony autonomii i samorządności uczelni, ale tamten czas już minął. Po tym, jak rektorzy utworzyli swoją ogólną konferencję, która ma konkretne osiągnięcia, sądzę, że najwyższe władze RP i zainteresowani ministrowie nie mają wątpliwości, kto powinien być głównym partnerem w sprawach opiniowania zasadniczych kierunków rozwoju szkolnictwa wyższego i nauki. Pozycja KRASP jest bezdyskusyjna [Woźnicki 1999: 21].

Mimo że spór pomiędzy KRASP a RGSzW miał charakter wewnętrzny, a w pewnym momencie wręcz personalny, to jednak ilustrował pewien ogólny problem modelu transformacji, wyboru między dwiema logikami budowania nowego porządku instytucjonalnego: logiką konsekwencji (ang. *logic of consequences*), czyli kontynuacji instytucjonalnego porządku według norm i reguł ukształtowanych historycznie i logiką stosowności (ang. *logic of appropriateness*), czyli dostosowania się do istniejących reguł oraz norm, które są przestrzegane, ponieważ jawią się jako naturalne, właściwe, oczekiwane i posiadające legitymizację [March, Olsen 2004: 2].

Spór o środowiskową reprezentację miał istotne znaczenie również dlatego, że jednym z powodów przyspieszenia prac nad ustawą była konieczność implementacji postanowień Deklaracji Bolońskiej (1999), zwłaszcza wprowadzenia do ustawy trzystopniowej struktury studiów (studia licencjackie – studia magisterskie – studia doktoranckie). Rosnąca międzynarodowa presja na wprowadzenie postanowień procesu bolońskiego spowodowała, że odpowiedzialność spoczęła na środowisku rektorów, które (choć w Polsce mające wyłącznie status stowarzyszenia) było dobrze zakotwiczone w międzynarodowej społeczności, a przede wszystkim czerpało legitymizację z faktu bycia uznawanym przez EUA (*European University Association*) za przedstawiciela polskich uczelni. W związku z tym, że EUA stała się jednym z orędowników procesu bolońskiego, KRASP stał się jego ambasadorem w Polsce. Inicjatywa KRASP-u była poprzedzona serią legislacyjnych (zarówno resortowych, jak i środowiskowych) niepowodzeń wypracowania projektu zmian, co zresztą miało ogromny wpływ na zachowawczy charakter Rady. Ostatecznie trzystopniowy podział studiów

wprowadzono do PSW w 2005 roku, w dużej mierze dzięki przejęciu przez środowisko KRASP-u kontroli nad pracami legislacyjnymi. Interesujący pozostaje fakt, że początkowo proces boloński nie budził większych emocji, inaczej niż na przykład w Rumunii, pozostającej jeszcze poza UE, gdzie dostrzegano w nim element neoliberalnej polityki [por. Oprean 2007; Szolar 2011]. W Polsce dyskusja nad procesem bolońskim przybrała karykaturalną formę, bowiem zbiegła się w czasie z finalizowaniem negocjacji akcesyjnych do UE, a przez to została zawłaszczona przez znacznie bardziej potężny i emocjonalny konflikt pomiędzy euroentuzjastami a eurosceptykami, dla których proces boloński był tylko i wyłącznie narzędziem integracji europejskiej [patrz: Antonowicz 2015b].

ROLA PROCESU UMIĘDZYNARODOWIENIA SZKOLNICTWA WYŻSZEGO W KONTEKŚCIE LEGITYMIZACJI REFORM (2010–2012)

Najbardziej burzliwym okresem reform polskiego szkolnictwa wyższego były lata 2007–2012, kiedy to wpływ międzynarodowego kontekstu, globalnego porządku, norm i reguł na kierunek przemian był relatywnie największy. Wcześniej rozwój polskiego szkolnictwa wyższego traktowano głównie jako swoisty fenomen ze względu na dynamikę umasowienia i rosnący w siłę niepubliczny sektor szkół wyższych [Pawłowski 2004]. Przywołany wcześniej model *polityki-bez-polityki* obecny w obszarze szkolnictwa wyższego i badań naukowych wynikał z historycznych zaszczości, to znaczy braku politycznej legitymizacji do ingerowania w sferę edukacji wyższej i badań naukowych oraz braku zasobów uniemożliwiających instytucji państwa wpływanie na kierunek przemian. Innymi słowy, transformacja szkolnictwa wyższego odbywała się z pominięciem tego, co w tym czasie następowało w wielu krajach Europy Zachodniej, przede wszystkim w Wielkiej Brytanii, Austrii, Hiszpanii, Francji czy Holandii, w których wprowadzano neoliberalny model ewaluacyjnej polityki [Cerych, Sabatier 1986], a wręcz można powiedzieć, że do 2005 zmiany w polskim szkolnictwie wyższym zmierzały w odmiennym kierunku niż w większości krajów Europy Zachodniej.

Wpływ procesu umiędzynarodowienia szkolnictwa wyższego, a zwłaszcza rosnąca rola transnarodowych regulacji w tym obszarze została dostrzeżona dopiero przy pracach nad ustawą z 2005 roku, a dokładnie przy wprowadzaniu do niej postanowień procesu bolońskiego. W tym okresie również opublikowano raporty Banku Światowego [2004] i OECD [2007], które wskazywały na konieczność reform. To one w dużej mierze (także narastająca krytyka wynikająca ze słabej pozycji polskich uczelni w międzynarodowych rankingach) stanowiły

podstawę do przygotowania założeń do reform 2010–2012 autorstwa minister Barbary Kudryckiej. Kierunki reformy zostały przedstawione w dwóch dokumentach programowych *Budujemy na wiedzy* [MNiSW 2008] oraz *Partnerstwo dla Wiedzy* [MNiSW 2009]. Już preambuła pierwszego z nich wskazuje zmianę sposobu myślenia o polskiej edukacji wyższej i badaniach naukowych, zawiera jednoznaczne i wyrażone wprost odniesienia do pozycji polskiej nauki na świecie, mierzonej poziomem innowacyjności, wskaźnikiem sukcesu polskich zespołów badawczych, a przede wszystkim poziomem „odzyskania” polskiej składki w UE. „Dla przykładu w 6 Programie Ramowym (lata 2002–2006) badacze z Polski «odzyskali» najmniejszą część funduszy, którymi proporcjonalnie do PKB poszczególne kraje Unii zasiliły ten program. Z naszego proporcjonalnego wkładu odzyskaliśmy jedynie 53,6 %. Dla porównania, w przypadku Czech było to 75%, Węgier 96%, a Słowenii 155%” [MNiSW 2008: 3].

Uzasadnieniem reformy polskiej był zatem m.in. brak jej konkurencyjności na arenie międzynarodowej, co oznaczało, że struktura polskiej nauki wymaga dostosowania – również w sensie organizacyjno-finansowym – do funkcjonowania w przestrzeni transnarodowej. Jest to ogromny przełom w myśleniu o nauce, zresztą cała preambuła założeń *Budujemy na Wiedzy* – zawierająca diagnozę polskiej nauki oraz określająca stojące przed nią wyzwania – odnosi się do nowych uwarunkowań funkcjonowania współczesnej nauki, które związane są z procesami jej internacjonalizacji, a w polskim przypadku przede wszystkim europeizacji.

Wyzwania związane z członkostwem Polski w Unii Europejskiej (UE), w tym wykorzystaniem funduszy strukturalnych, oraz zmiana hierarchii celów w ramach poszczególnych funkcji nauki powodują konieczność przeprowadzenia szeregu zmian w systemie nauki. Umożliwi to również dużo bardziej efektywne wykorzystanie zwiększonych środków finansowych [MNiSW 2008: 3].

Jedną z głównych deklarowanych w założeniach przyczyn reform była poprawa pozycji polskich uczelni czy też ogólnie rzecz ujmując – polskiej nauki (obejmująca zarówno sferę kształcenia, jak i badania naukowe) na arenie międzynarodowej. Tym samym dostrzeżono znaczenie kontekstu międzynarodowego, w którym funkcjonują polskie uczelnie, wskazując, że ich wysoka pozycja w rankingach jest dla polityki publicznej niezwykle ważna. Oznaczało to, że przedmiotem reform miała być zmiana regulacji umożliwiająca polskim naukowcom, zespołom badawczym i uczelniom konkurowanie na arenie międzynarodowej. Dotyczyło to spraw fundamentalnych, takich jak utworzenie autonomicznych agencji finansujących badania naukowe, rozdzielenie strumieni finansowania badań naukowych (na badania podstawowe i stosowane) czy wprowadzenie ewaluacji jednostek naukowych, która miała prowadzić do lepszego finansowa-

nia najlepszych jednostek naukowych kosztem najsłabszych, ale również (czego naturalnie nie mogło być ani w założeniach, ani też w ustawach) wprowadzenia obowiązku sporządzania wniosków grantowych w języku angielskim. Wszystkie te inicjatywy zapewne nie znalazłyby się w pakiecie reformatorskim, gdyby nie konieczność przygotowania polskich uczelni do funkcjonowania w warunkach globalnej konkurencji, która implikowała konieczność dostosowania porządku instytucjonalnego, modeli organizacyjnych oraz regulacji prawnych i finansowych na wzór obowiązujących w transnarodowej (głównie europejskiej) przestrzeni szkolnictwa wyższego (EOSW).

Bardzo podobna logika uzasadnień zawarta została w pakiecie reform *Partnerstwo dla Wiedzy* [MNiSW 2009] – w wielu miejscach odwoływała się do procesu umiędzynarodowienia, uzasadniając konieczność wprowadzania reform. Punktem wyjścia było przekonanie – skądinąd prawdziwe – że polskie uczelnie były nadmiernie zakotwiczone w polskim kontekście i obracały się w niezwykle hermetycznej przestrzeni polskiej nauki i edukacji.

Szkolnictwo wyższe ma charakter globalny, czego wyrazem jest internacjonalizacja procesu kształcenia oraz wzrost mobilności studentów i nauczycieli akademickich. Umiędzynarodowienie sfery szkolnictwa wyższego widać w sposób szczególnie w gwałtownie wzrastającej liczbie studentów studiujących poza krajem swego pochodzenia [MNiSW 2009: 13].

Zwiększenie liczby zagranicznych studentów i pracowników przyjeżdżających do danego kraju stało się również celem reform, bowiem odsetek studentów zagranicznych był skrajnie niski i wynosił około 0,5%, podczas gdy średnia krajów OECD wynosiła około 9,5% [por. Hut, Jaroszevska 2011]. W latach 90. XX wieku polskie szkolnictwo wyższe czerpało obficie z rezerwuaru osób, które miały wysokie aspiracje edukacyjne, ale z powodu ograniczonej liczby miejsc na studiach nie mogły ich zrealizować. To one w dużej mierze zasilają uczelnie (w tym sektor niepubliczny) w tych latach, choć na gwałtownie rosnącą liczbę studentów miał wpływ również wyż demograficzny [Antonowicz, Gorlewski 2011]. Nie było zatem potrzeby (finansowej), aby uczelnie poszukiwały i przyciągały zagranicznych studentów, bowiem początkowo miały problemy, żeby zabsorbować tak wielką liczbę studentów. Po 2005 roku rezerwuar edukacyjny zaczął się wyczerpywać, a dodatkowo demograficzny trend gwałtownie zmienił wektor i liczba potencjalnych kandydatów zaczęła stopniowo, ale konsekwentnie spadać.

Treść założeń odwoływała się bezpośrednio do niżu demograficznego, ale także do braku umiędzynarodowienia programów nauczania, co znacząco ograniczało pozyskiwanie zagranicznych studentów. Wytyczając kierunek reform, mocno akcentowano konieczność zmiany kultury organizacyjnej w polskich

uczelniach, w których nadmiernej hermetyczności upatrywano przyczyny niezdolności otwarcia się na nowy typ studentów, zwłaszcza na ich potrzeby. Wcześniejsze badania [np. Vossensteyn et al. 2007] wskazują, że umiędzynarodowienie szkolnictwa wyższego wymaga przede wszystkim wprowadzenia zmian w sposobie organizacji i funkcjonowania uczelni, czyli „internacjonalizacji kampusów”. Wymagało to jednak większej sterowności zarządczej uczelni i konsekwencji implementacyjnej, bowiem proces reorganizacji tak złożonych i głęboko zakorzenionych w tradycji organizacji jak uniwersytety jest niezwykle trudny. Skalę trudności tego zadania, ale i potencjalne korzyści płynące z umiędzynarodowienia pokazuje raport *The impact of ERASMUS on European higher education: quality, openness and internationalization* (np. Vossensteyn et al. 2007), analizujący w jaki sposób zmieniały się europejskie uniwersytety pod wpływem studentów zagranicznych (w ramach program Erasmus), a także z jakimi wyzwaniem musiały zmierzyć się ich władze. Postulat większego otwarcia na zagranicznych studentów i pracowników nie wzbudzał szczególnych kontrowersji, choć wymagał nowego, szerszego spojrzenia na uczelnie, co w dość konserwatywnym środowisku akademickim okazało się trudne. Mit humboldtowskiego uniwersytetu, którego istotną funkcją było współtworzenie kultury narodowej, pozostawał ważnym elementem środowiskowej tożsamości, zwłaszcza wśród pokolenia, które przez lata było do niego socjalizowane.

Znacznie większe kontrowersje w środowisku polskich uczelni wzbudziły reformy strukturalne [por. Dziedziczak-Foltyn 2011], w szczególności zmiana ustroju uczelni, które w kontekście dominującego na świecie przedsiębiorczego modelu uniwersytetu zostały uznane za zbyt mocno ukierunkowane do wewnątrz, zarządczo mało sterowne i nieadekwatne do współczesnych wyzwań stawianych zarówno przez międzynarodowy świat nauki, jak i otoczenie społeczne i gospodarcze. Swoją diagnozę reformatorzy oparli na opublikowanym w 2004 raporcie Banku Światowego [World Bank/IBE 2004: 29], który bardzo krytycznie – jak na język stosowany w tego typu dokumentach – podsumował model ustrojowy polskich uczelni.

Zarządzanie w sektorze szkolnictwa wyższego jest raczej przestarzałe i świadczy, iż brak jest ustalania celów, wybierania priorytetów, tworzenia zachęt lub weryfikacji realizacji ustalonych celów. Najważniejsze stanowiska na uczelniach (rektorzy, prorektorzy, dziekani) obejmowane są przez osoby z największym dorobkiem naukowym lub obsadzone przez grupy interesów [MNiSW 2004: 18].

Krytyczna ocena ustroju polskich uczelni nie była ani nowa, ani specjalnie odkrywcza, pojawiała się ona już wcześniej w literaturze przedmiotu [Jabłocka 1994, 1998], ale dopiero wyrażona w raporcie Banku Światowego, jak również

w raporcie OECD [2007] nabierała eksperckiej legitymizacji i politycznego znaczenia, stając się istotnym punktem oparcia dla uzasadnienia konieczności wprowadzenia ustrojowych reform w uczelniach. Doświadczenia krajów Europy Zachodniej (np. Austrii, Portugalii czy Holandii) dowodzą, że reformy ustroju uczelni należą do najtrudniejszych, najbardziej kontrowersyjnych i budzących największy opór środowisk naukowych. Menadżerski model zarządzania uczelnią opartego na społecznej rozliczalności w każdym z krajów europejskich wywoływał ogromny sprzeciw, protesty, a nawet batalie sądowe. Z tego powodu pomysł unowocześnienia ustroju uczelni reformatorzy uzasadniali konkluzjami płynącymi z raportów OECD czy Banku Światowego.

Korzystanie z zewnętrznych ekspertyz i podpieranie się profesjonalnym autorytetem transnarodowych organizacji jest mechanizmem często stosowanym przy wprowadzaniu niepopularnych reform. W Polsce bez raportów Banku Światowego oraz OECD problem reformy ustroju uczelni w ogóle by się nie pojawił, gdyż każda próba zmian w oligarchiczno-demokratycznym ustroju uczelni odczytywana była jako zamach na autonomię uczelni i ograniczenie wolności akademickiej. Z powodu bolesnych doświadczeń brutalnej ideologicznej ingerencji aparatu partyjnego w okresie PRL środowisko naukowe stało się ogromnie wrażliwe na wszelkie odgórne próby reformy ustroju uczelni, stąd też podparcie się raportami transnarodowych organizacji eksperckich miało zdjąć odium „polityczności” z wprowadzanych zmian.

Raporty pokazywały, że ustrój polskich uczelni – na tle ustrojów uniwersyteckich w krajach powszechnie uznawanych za lepiej rozwinięte – jest w gruncie rzeczy autarkiczny i wymaga modernizacji. Wprawdzie nie zostało napisane to wprost, ale przyjęta narracja wskazuje, że powodem zmian w polskich uczelniach jest ich całkowita strukturalna niekompatybilność z otoczeniem, w którym uczelniom przyszło funkcjonować. Polski rząd miał (do 2007 roku) słabą pozycję wśród środowiska akademickiego z powodów historyczno-politycznych oraz finansowych (o których pisałem wcześniej), dlatego jego działania ograniczały się jedynie do administrowania obszarem nauki i szkolnictwa wyższego. Jednak konieczność stopniowej denacjonalizacji szkolnictwa wyższego, którego konsekwencją była zmiana organizacji myślenia wokół niego, uwzględnienie szerszego międzynarodowego kontekstu, a także zwrócenie uwagi na konieczność budowania mostów ze światem zewnętrznym, stała się pretekstem do rozpoczęcia inicjatyw reformatorskich w polskich uczelniach. Minister Kudrycka dostrzegła, że instytucjonalne uwarunkowania polskich uczelni bardziej odzwierciedlają historyczne dziedzictwo polskich uniwersytetów aniżeli współczesne potrzeby społeczeństwa oraz gospodarki. Dotychczas prowadzone badania [Maassen, Olsen (ed.)

2007] pokazują, że wprowadzanie zmian w tak silnie zinstytucjonalizowanym środowisku, jakim jest szkolnictwo wyższe, to zadanie niezwykle trudne i czasochłonne. Im silniejsze jest jego zakorzenienie w tradycji, im większa jest obecność organizacyjnych mitów i rytuałów, im bardziej są one wpisane w środowiskową tożsamość, tym trudniejsza jest ich zmiana i tym lepszemu wymaga uzasadnienia. Potrzeba „umiędzynarodowienia” jako formy odwołania się do transnarodowego (wspólnego) kontekstu społecznego i gospodarczego miała przekonać niechętne reformom środowisko naukowe do konieczności zmian ustrojowych.

W pewnym sensie odwoływanie się do kontekstu międzynarodowego, oparcie się na doświadczeniach krajów Europy Zachodniej, a przede wszystkim wykorzystanie transnarodowych aktorów miało pomóc reformatorom w legitymizacji niepopularnych w środowisku naukowym reform. Można wręcz dostrzec pewną instrumentalizację międzynarodowego kontekstu w celu urynkowania szkolnictwa wyższego, w wymiarze systemowym (ewaluacyjny model polityki), organizacyjnym (przedsiębiorczy model uniwersytetu) oraz indywidualnym (wprowadzenie systematycznej oceny pracy badawczej i dydaktycznej), której celem był przystosowanie polskich uczelni do niestabilnych warunków nieustającej transnarodowej konkurencji o zasoby i prestiż. Cele te zostały jedynie częściowo osiągnięte, a reformy pozwoliły wykonać jedynie pierwszy, choć niewielki krok w tym kierunku.

PODSUMOWANIE I KONKLUZJE

Umiędzynarodowienie szkolnictwa wyższego istotnie zmieniło kontekst jego funkcjonowania, analiza przemian w polskim szkolnictwie wyższym nie tylko potwierdziła wcześniejsze ustalenia, ale również nieco poszerzyła wiedzę o przemianach w polskim szkolnictwie wyższym.

Po pierwsze, współcześnie trudno jest prowadzić politykę wobec szkolnictwa wyższego bez uwzględnienia międzynarodowego kontekstu, kryteriów i globalnych reguł, których ignorowanie (odrzućenie) oznacza nieuniknioną marginalizację (np. Ukraina). Już wcześniej Michael Crosseley i Keith Holmes [2001] dostrzegli, że w zglobalizowanym świecie kraje o niewielkim potencjale naukowym mają ograniczone możliwości samodzielnego sterowania procesami transnarodowymi, choć nie znaczy to, że nie mają na nie żadnego wpływu. Potwierdza to przykład przemian w polskim szkolnictwie wyższym, które wprawdzie po 1989 roku zyskało dostęp do globalnej przestrzeni badawczej oraz edukacyjnej, ale ze względu na asymetrię potencjału musiało podporządkować się procesom transnarodowym, w ramach których jest raczej „odbiorcą” (ang. *taker*)

niż „twórcą” (ang. *maker*). Jolanta Urbanović i Stephen Wilkins [2013] dobrze ilustrują ten fenomen na przykładzie niewielkiej Litwy, ale i Polska była zbyt słaba ekonomicznie i mało znacząca politycznie, by mogła efektywnie oddziaływać na kierunek i kształt procesu globalnych przemian szkolnictwa wyższego. Oznacza to, że umiędzynarodowienie szkolnictwa wyższego, czy to powodowane względami ekonomicznymi, czy politycznymi, spowoduje, że polskie uczelnie będą musiały odnaleźć się w warunkach globalnej (przede wszystkim europejskiej) konkurencji, a polityka państwa powinna ich w tym wspierać.

Po drugie, umiędzynarodowienie stało się również impulsem oraz legitymizacją reform, które w innym przypadku mogłyby natrafić na duży polityczny czy środowiskowy opór. Jednak polskie doświadczenia pokazują, że skutecznym mechanizmem legitymizacji reform jest nie tyle poszerzenie optyki patrzenia na szkolnictwo wyższe, ale włączenie transnarodowych aktorów – którzy są ważnym źródłem legitymizacji reformatorskich działań – do polityki publicznej. Nie ma wątpliwości, że zmiana kontekstu funkcjonowania szkolnictwa wyższego, pojawienie się rankingów uczelni, ustanowienie programów ramowych UE, a nade wszystko dopuszczenie OECD i Banku Światowego do dyskusji o kierunkach przemian stało się motorem napędowym działań reformatorskich. Legitymizacyjna, ale i perswazyjna rola międzynarodowych organizacji eksperckich jest trudna do przecenienia, w szczególności reformowane systemy zabiegają o prestiż i uznanie międzynarodowej społeczności.

Po trzecie, instrumentalne wykorzystanie koncepcji „umiędzynarodowienia” do osiągania celów politycznych nie dotyczy wyłącznie rządzących, ale może być wykorzystywane przez innych aktorów politycznych, którzy potrafią wykorzystać znaczenie międzynarodowego kontekstu do realizacji własnych interesów. Spór KRASP z RGSzW o status środowiskowego reprezentanta pokazał, jak istotne są transnarodowe powiązania politycznych aktorów przy rekonstrukcji porządku instytucjonalnego na poziomie systemowym. Tym samym umiędzynarodowienie, zarówno jako społeczny fenomen, jak i polityczny instrument otwiera zupełnie nowy (transnarodowy) wymiar polityki publicznej, w którym aktorzy poszukują sieci partnerów i sojuszy poza granicami i dzięki temu ich pozycja w kraju jest większa. W grze o władzę umiędzynarodowienie jest nie tylko formą zewnętrznego uwarunkowania, ale również instrumentem w grze o władzę w sferze polityki publicznej.

Podsumowując, warto zauważyć, że niezależnie od tego, czy na zachodzące w polskim szkolnictwie zmiany będziemy patrzeć przez pryzmat neoinstytucjonalnej optyki społeczeństwa światowego czy krytycznej perspektywy systemu światowego, to każda z nich zakłada asymetryczną siłę transnarodowego porządku, którego reguły trudno zmienić środowisku naukowemu pojedynczego

kraju czy nawet kilku krajów danego regionu. Można odrzucić reguły panujące w międzynarodowej przestrzeni badawczej i stworzyć alternatywny porządek, skazując się na marginalizację, to znaczy nieuczestniczenie w globalnej przestrzeni badawczej lub dydaktycznej (jak na przykład Ukraina). To właśnie powoduje, że umiędzynarodowienie stało się jednym z najważniejszych impulsów do zmian, a jednocześnie instrumentów legitymizujących podejmowanie nawet najbardziej niepopularnych w środowisku naukowym reform szkolnictwa wyższego, zwłaszcza gdy ich podstawą są raporty międzynarodowych organizacji eksperckich.

BIBLIOGRAFIA

- Abbott A., S. DeViney.** 1992. "The Welfare State as Transnational Event: Evidence from Sequences of Policy Adoption". *Social Science History* 16(2): 245–274.
- Antonowicz D.** 2005. *Uniwersytet przyszłości: wyzwania i modele polityki*. Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.
- Antonowicz D.** 2012. External Influences and Local Responses. Changes in Polish Higher Education 1990–2005. In: *National Higher Education Reforms in a European Context: Comparative Reflections on Poland and Norway*, P. Maassen, M. Kwiek (eds.), 87–111. Frankfurt am Main, Peter Land.
- Antonowicz D., B. Jongbloed.** 2015. *Jaki ustrój uniwersytetu? Reforma szkolnictwa wyższego w Holandii, Portugalii i Austrii: wnioski dla Polski*. Warszawa, EY Polska.
- Antonowicz D.** 2015a. *Między siłą globalnych procesów a lokalną tradycją*. Toruń: Wydawnictwo UMK.
- Antonowicz D.** 2015b. "Lost Opportunity? The Bologna Process in Poland". *Journal of European Higher Education Area* 3: 95–110.
- Béland D., M.A. Orenstein.** 2013. "International Organizations as Policy Actors: An Ideational Approach". *Global Social Policy* 13(2): 125–143.
- Boli J.** 1987. World Polity Sources of Expanding State Authority and Organization, 1870–1970. In: *Institutional Structure: Constituting State, Society and the Individual*, G. Thomas, J. Meyer, F. Ramirez, J. Boli (eds.), 71–91. Newbury Park, Sage.
- Boli J., G. Thomas.** 1997. "World Culture in the World Polity: A Century of International Non-Governmental Organization". *American Sociological Review* 62, 171–190.
- Buchner-Jeziorska Anna, A. Dziedziczak-Foltyn** (red.). 2010. *Proces Boloński – ideologia i praktyka edukacyjna*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Cerych L., P. Sabatier.** 1986. *Great Expectations and Mixed Performance. The Implementation of Higher Education Reforms in Europe*. Trentham Books, Stoke-on-Trent.
- Clark B.** 1986. *The Higher Education System: Academic Organization in Cross-national Perspective*. Berkley: University of California Press.
- Clark B.** 1998. *Creating Entrepreneurial Universities: Organizational Pathways of Transformation. Issues in Higher Education*. Berkley: University of California Press.
- Chossudovsky M.** 2003. *The Globalization of Poverty and the New World Order*. Global Research. Pincourt, Québec.
- Cremonini L., D. Antonowicz.** 2009. "In the Eye of the Beholder? Conceptualizing Academic Attraction in the Global Higher Education Market". *European Education* 41(2): 52–74.

- Dąbrowa-Szeffler M., M. Pastwa** (red.). 1996. *Finansowanie i zarządzanie szkolnictwem wyższym: Polska – Holandia*. Warszawa: Wydawnictwo „Tepis”.
- Drori G., J. Meyer, F. Ramirez, E. Schofer**. 2003. *Science in the Modern World Polity: Institutionalization and Globalization*. Berkeley: Stanford University Press.
- Drori G.** 1998. A Critical Appraisal of Science Education for Economic Development. In: *Socio-Cultural Perspectives on Science Education: An International Dialogue*, W. Cobern (eds.), 49–74. Kluwer Academic Publishing.
- Dziedziczak-Foltyn A.** 2011. Plusy i minusy reformy szkolnictwa wyższego w Polsce – próba analizy debaty publicznej. W: *Szkola wyższa w toku zmian. Debata wokół ustawy z 18 marca 2011 roku*, T. 1. J. Kostkiewicz, A. Domagała-Kręcioch, M.J. Szymański (red.), 95–117. Kraków: Oficyna Wydawnicza „Impuls”.
- Gabler J., D. Frank**. 2005. “The Natural Sciences in the University: Change and Variation over the 20th Century”. *Sociology of Education* 78: 183–206.
- Hazelkorn E.** 2009. “Rankings and the Battle for World-Class Excellence: Institutional Strategies and Policy Choices”. *Higher Education Management and Policy* 21(1): 2–22.
- Enders J., U. Teichler**. 1997. “A Victim of Their Own Success? Employment and Working Conditions of Academic Staff in Comparative Perspective”. *Higher Education* 34: 347–372.
- Enders J.** 2004. “Higher Education, Internationalisation, and the Nation-State: Recent Developments and Challenges to Governance Theory”. *Higher Education* 47, 361–382.
- Frank D., A. Hironaka, E. Schofer**. 2000. “The Nation State and the Natural Environment over the Twentieth Century”. *American Sociological Review* 65, 96–116.
- Fulton O.** et al. 2007. *Thematic Review of Higher Education in Poland*. Paris, OECD.
- Gibbons M., C. Limoges, H. Nowotny, S. Schwartzman, P. Scott, M. Trow**. 1994. *The New Production of Knowledge: The Dynamics of Science and Research in Contemporary Societies*, Sage Publications, London–Thousand Oaks CA.
- Goldman M.** 2001. “Constructing an Environmental State: Eco-Governmentality and other Trans-National Practices of a ‘Green’ World Bank”. *Social Problems* 48(4): 499–523.
- Hasse R., G. Krücken**. 2005. *Neo-Institutionalism*. Bielefeld: Trascript-Verlag.
- Held D., M. Koenig-Archibugi**. 2004. *Global Governance and Public Accountability*. Wiley-Blackwell, Chichester.
- Huisman J., M. van der Wende** (red). 2005. *On Cooperation and Competition II: Institutional Responses to Internationalisation, Europeanisation and Globalisation*. Bonn: Lemmens.
- Hut P., E. Jaroszewska**. 2011. *Studenci zagraniczni w Polsce na tle migracji edukacyjnych na świecie*. Warszawa: ISP.
- Jablecka J.** 1994. Reflections on the Polish Higher Education. In: *Changes in Higher Education in Central European Countries*, I. Białecki, M. Dąbrowa-Szeffler (eds.), 11–25. Warszawa: IFiS PAN.
- Jablecka J.** 1998. „Zmiany w systemach zarządzania uniwersytetami w wybranych krajach Europy”. *Nauka i Szkolnictwo Wyższe* 12: 30–50.
- Jablecka J.** 2002. Menedżeryzm i państwo ewaluacyjne – zmiany w zarządzaniu uniwersytetami na przykładzie Wielkiej Brytanii. W: *Dywersyfikacja w szkolnictwie wyższym*, M. Wójcicka (red.), 63–81. Warszawa: Wydawnictwo UW.
- Jablecka J.** 2007. Ćwierć wieku reform: o przyczynach i kontekście przemian w zarządzaniu uniwersytetami europejskimi. W: *Współczesne wyzwania nauk praktycznych*, A. Lewicka-Strzałecka (red.), 85–116. Warszawa, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego.

- Jakobi A.** 2007. „The Knowledge Society and Global Dynamics in Education Politics”. *European Educational Research Journal* 6(1), 39–51.
- Knight J., H. de Wit.** 1995. Strategies for Internationalisation of Higher Education: Historical and Conceptual Perspective. In: *Strategies for Internationalisation of Higher Education: a Comparative Study of Australia, Canada, Europe and the United States of America*, J. Knight, H. de Wit (red.), 5–32. Amsterdam: EAIE.
- Knight J.** 2002. *Trade in Higher Education Services: The Implications of GATS. The Observatory on Borderless Higher Education*. London, United Kingdom.
- Knight J.** 2003. “Updating the Definition of Internationalisation”. *International Higher Education* 33, 2–3.
- Knight J.** 2008. The Internationalisation of Higher Education: Complexities and Realities. In: *Higher Education in Africa. The International Dimension*, D. Taffer, J. Knight (eds.), 1–35. Boston: Boston College.
- Kwiek M.** 2008. The Two Decades of Privatization in Polish Higher Education. Cost-Sharing, Equity, and Access. In: *Financing Access and Equity in Higher Education*, J. Knight (red.). Rotterdam/Boston/Taipei: Sense Publisher.
- Kwiek M.** 2010. *Transformacje uniwersytetu. Zmiany instytucjonalne i ewolucje polityki edukacyjnej w Europie*. Poznań: UAM.
- Kwiek M.** 2014. „Uniwersytet jako „wspólnota badaczy”? Polska z europejskiej perspektywy porównawczej i ilościowej”. *Nauka Szkolnictwa Wyższe* 2(40): 71–100.
- March J.G., J.P. Olsen.** 2004. “The Logic of Appropriateness”. *ARENA Working Papers* 9: 1–28.
- Maassen P., J. Olsen.** 2007. *University Dynamics and European Integration*. Dordrecht: Springer.
- Meyer J., J. Boli, G. Thomas, F. Ramirez.** 1997. “World Society and the Nation-State”. *American Journal of Sociology*. 103(1): 144–181.
- Meyer J.** 1977. “The Effects of Education as an Institution”. *American Journal of Sociology* 83: 55–77.
- Meyer J., F. Ramirez, Y. Soysal.** 1992. “World Expansion of Mass Education 1870–1980”. *Sociology of Education* 65(2): 128–149.
- Meyer J., D. Frank, A. Hironaka, E. Schofer, N. Tuma.** 1997. “The Structuring of a World Environmental Regime, 1870–1990”. *International Organization* 51: 623–51.
- Mayer P.** 2011. Higher Education Reform in South Korea and the Transformation of University Governance. In: *Institutional Variety in East Asia*, W. Pascha, C. Storz, M. Taube (eds.). Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- MNiSW. 2008. *Budujemy na Wiedzy. Reforma nauki dla rozwoju Polski*. MNiSW, Warszawa.
- MNiSW. 2009. *Partnerstwo dla Wiedzy. Reforma szkolnictwa wyższego w Polsce*. MNiSW, Warszawa.
- Moutsios S.** 2009. “International Organisations and Transnational Education Policy”. *Journal of Comparative and International Education* 39: 469–481.
- Misztal B.** 2000. *Prywatyzacja szkolnictwa wyższego w Polsce: wyzwania w świetle transformacji systemowej*. Kraków: Universitas.
- Neave G.** 1996. Homogenization, Integration and Convergence: The Cheshire Cats of Higher Education Analysis. In: *The Mockers and Mocked: Comparative Perspectives on Differentiation*, R. Rinne. (eds.), 26–41. *Iss Convergence, and Diversity in Higher Education*, V.L. Meek, L. Goedegebuure, O. Kivinen, eds in Higher Education. New York: published for the IAU Press [by] Pergamon,

- Neave G. 1998. "The Evaluative State Reconsidered". *European Journal of Education* 33: 265–84.
- OECD. 2014. *Education at a Glance*. Paris: OECD
- Oporean C. 2007. "Adequately Responding to "Reform" and "Anti-Reform" Pressures in the Romanian Higher Education System under the Bologna Process". *Higher Education in Europe* 32: 91–97.
- Orloff A. 1993. "Gender and the Social Rights of Citizenship: The Comparative Analysis of State Policies and Gender Relations". *American Sociological Review* 58: 303–328.
- Pawłowski K. 2004. *Spoleczeństwo Wiedzy. Szansa dla Polski*. Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Ramirez F., J. Meyer. 1980. "Comparative Education. The Social Construction of the Modern World System". *Annual Review of Sociology* 6, 369–399.
- Ramirez F., J. Weiss. 1979. The Political Incorporation of Women. In: *National Development and the World System*, J. Meyer, M. Hannan, (eds.), 238–249. Chicago: University Chicago Press.
- Ramirez F. 2001. "World Society and Political Incorporation of Women". *Gender Studies of the Kolner Zeitschrift fur Soziologie und Sozialpsychologie* (October): 356–374.
- Ramirez F. 2002. "Eyes Wide Shut: University, State, and Society". *European Educational Research Journal* 1(3): 255–271.
- Ramirez F. 2006b. Growing Commonalities and Persistent Differences in Higher Education: Universities Between Globalization and National Tradition. In: *The New Institutionalism in Education: Advancing Research and Policy*, H. Meyer, B. Rowan (red.), 123–141. SUNY University Press, Albany.
- Room G. 2000. "Globalisation, Social Policy and International Standard-Setting: The Case of Higher Education Credentials". *International Journal of Social Welfare* 9(2): 103–119.
- Schofer E., F. Ramirez, J. Meyer. 2000. "The Effects of Science on National Economic Development, 1970–1990". *American Sociological Review* 65: 877–898.
- Scott P. (red.). 1998. *The Globalization of Higher Education*. Buckingham: Society for Research into Higher Education & Open University Press.
- Szolar E. 2011. "The Bologna Process: The Reform of the European Higher Education Systems". *Romanian Journal of European Affairs* 11: 81–99.
- Teichler U. 1999. "Internationalisation as a Challenge for Higher Education in Europe". *Tertiary Education and Management* 5(1): 5–22.
- Temple P. (ed.). 2014. *Universities in the Knowledge Economy: Higher Education Organisation and Global Change*. London: Routledge.
- Thomas G., J. Meyer, F. Ramirez, J. Boli. 1987. *Institutional Structure: Constituting the State, Society, and the Individual*. Newbury Park: Sage.
- Thomas G., P. Lauderdale. 1988. "State Authority and National Welfare Programs in the World System Context". *Sociological Forum* 3(3): 383–399.
- Urbanovič J., S. Wilkins. 2013. "Internationalisation as a Strategy to Improve the Quality of Higher Education in Small States: Stakeholder Perspectives in Lithuania". „Higher Education Policy” 26: 373–396.
- Vossensteyn H., M. Soo, L. Cremonini, D. Antonowicz, E. Epping. 2007. *The Impact of ERASMUS on European Higher Education: Quality, Openness and Internationalization*. Brussels: EC Directorate-General for Education and Culture.
- Wallerstein I. 1974. *The Modern World-System, Studies in Social Discontinuity*. New York: Academic Press.

- Williams G.** (red.). 2003. *The Enterprising University: Reform, Excellence and Equity*. SRHE and Open University Press, Buckingham.
- Wilkins S., J. Huisman.** 2011. "The International Branch Campus as Transnational Strategy in Higher Education". *Higher Education* 64 (5): 627–645.
- van der Wende M.** 2009. European Responses to Global Competitiveness in Higher Education In: *Globalization's Muse: Universities and Higher Education Systems in a Changing World*, J. Douglass, C. King, I. Feller (eds.), 317–339. Berkeley: Public Policy Press/Center for Studies in Higher Education: Institute of Governmental Studies.
- Wallerstein I.** 1974. *The Modern World-System, Studies in Social Discontinuity*. New York: Academic Press.
- Weiss E.** 1989. *In Fairness to Future Generations: International Law, Common Patrimony, and Intergenerational Equity*. New York: Transnational Publishers.
- Wilkins S., J. Huisman.** 2012. "The International Branch Campus as Transnational Strategy in Higher Education". *Higher Education* 11(64): 627–645.
- World Bank/EIB. 2004. *Tertiary Education in Poland/Szkolnictwo wyższe w Polsce*. World Bank, Washington.
- Woźnicki J.** 1999. „Nie tworzymy niczego nowego”. *Forum Akademickie* 12: 20–22.

Dominik Antonowicz

INTERNATIONALIZATION AS A SOURCE OF LEGITIMACY FOR HIGHER EDUCATION REFORMS IN POLAND (2007–2012)

Abstract

This paper elaborates on the higher education (HE) reforms in Poland undertaken between 2007–2012 (the reforms of Kudrycka). In doing so it attempts to address the question: What has been the impact of the internationalization of HE on the dynamics and directions of the reforming agenda? The paper alludes to Ulrich Teichler's concept of de-nationalization, which highlights the growing importance of transnational processes in setting domestic policy agendas in HE in modern nation states. The analysis is focused on Poland, which represents the more general case of a country that: (a) is dynamically developing in political and economic terms; (b) is opening up to transnational processes; but also (c) provides an example of a country that for years – due to lack of resources and political authority – failed to undertake serious political steps to reform higher education.

The analysis claims that internationalization has been one of the most important impulses to not only implement major changes in Polish higher education, but also has been a vital source of the legitimacy of initiatives highly unpopular among Polish academics.

Keywords: higher education, internationalization, reforms of higher education, higher education policy, OECD, World Bank

KATARZYNA ANDREJUK
Polska Akademia Nauk*

AWANS SPOŁECZNY Kobiet W CZASACH PRL. DYNAMIKA STRUKTURY I SPRAWCZOŚCI

Streszczenie

Artykuł opisuje doświadczenie awansu społecznego kobiet w PRL-u w świetle specyfiki trajektorii zawodowych okresu Polski Ludowej. Podstawą analizy jest badanie biograficzne przeprowadzone wśród respondentów w wieku 72+ na przełomie 2014 i 2015 r. Analiza uwidacznia zarówno aspekty indywidualnego sprawstwa, jak i rolę czynników makrostrukturalnych w przemianach karier kobiet. W PRL-u detradycjonalizacji ról zawodowych towarzyszyło nadal bardzo tradycyjne pojmowanie roli kobiety w rodzinie. Narracje biograficzne wielokrotnie pokazują wybory życiowe respondentek priorytetyzujące obowiązki domowe i rodzinne ponad rolę pracownicy czy osoby doksztalającej się. W narracjach obecny jest etos pracy skupiony na zespołowości i interesie zakładu pracy, a nie indywidualnej samorealizacji. Badanie biograficzne pokazało też pewne prawidłowości oraz schematy opowiadania dotyczące poczucia sprawstwa i systemowej konieczności w narracjach biograficznych. Podkreślanie jednostkowej aktywności, indywidualnych aspiracji i zasług pojawia się częściej w relacjach dotyczących tych zdarzeń, które napawają rozmówczynie szczególną dumą, zwłaszcza w wypowiedziach na temat zdobywania wykształcenia związanego z awansem międzygeneracyjnym. Brak poczucia sprawstwa, akcentowanie uwarunkowań systemowych i przypadków losowych jest charakterystyczny dla narracji o zdarzeniach uznawanych dziś przez rozmówczynie za kłopotliwe, takich jak np. wstąpienie do PZPR.

Słowa kluczowe: narracje biograficzne, awans społeczny, kobiety w PRL

* Adiunkt, Instytut Filozofii i Socjologii PAN, ul. Nowy Świat 72, Warszawa; e-mail: kandrejuk@ifispan.waw.pl

Trajektorie zawodowe w okresie PRL stanowią ciekawy materiał wyjściowy do analizy przemian karier kobiet. Okres Polski Ludowej wiązał się z intensyfikacją zjawiska międzygeneracyjnego awansu społecznego, czyli przeciwstawieniem się automatycznemu powielaniu przez kolejne pokolenia określonego porządku w strukturze społecznej. Pokonywanie przez jednostki zastanego stanu społecznego można opisywać w kategoriach indywidualnego sprawstwa. Oprócz kontekstu jednostkowego działania rolę w badanych procesach odgrywały czynniki makrostrukturalne. Okres PRL, jako czas intensywnej modernizacji, kojarzony jest z zanegowaniem konserwatywnego porządku i polityką aktywnego wspierania awansu klasowego. Ułatwiano dostęp do bezpłatnych studiów wyższych dzieciom z klas robotniczych, wspierano mobilność ludności wiejskiej (rolniczej) do miast. Wywiady biograficzne z kobietami, które doświadczyły awansu społecznego, pozwolą przyjrzeć się tym uwarunkowaniom z perspektywy narracji biograficznych. Jak doświadczenie awansu społecznego było integrowane z innymi sferami życia kobiet? Jakie cechy specyficzne trajektorii zawodowych okresu PRL-u pokazuje analiza doświadczeń biograficznych tej grupy? Awans społeczny, omówiony na przykładach biografii kobiet, będzie tutaj zdefiniowany jako uzyskanie wyższego poziomu edukacji oraz pracy wymagającej wyższych kwalifikacji niż w pokoleniu rodziców.

Głównym problemem badawczym, wokół którego koncentruje się analiza, jest rola dwóch sił w wyznaczaniu trajektorii zawodowych omawianej grupy: uwarunkowań systemowych państwa ludowego oraz indywidualnej aktywności i sprawstwa. Napięcie między strukturą a sprawstwem (*structure–agency*) stanowi jedno z kluczowych zagadnień nauk społecznych, wyrażając przenikanie się tego, co jednostkowe, wynikające z indywidualnych dążeń oraz sił systemowych kształtujących trajektorie życiowe. Kategoria sprawstwa, określana też jako podmiotowość lub podmiotowość sprawcza [Szlachcicowa, Nowaczyk, Mrozowicki 2013], pozwala na wydobycie indywidualnych wymiarów procesów makrosocjalnych. Sprawstwo nie oznacza jednak działania jednostki ponad procesami makrosocjalnymi lub wbrew nim. Siły przyczynowe właściwe sprawstwu umożliwiają jednostkom namysł nad kontekstem społecznym, w którym funkcjonują oraz podjęcie wobec niego refleksyjnego działania indywidualnego lub zbiorowego. Innymi słowy, sprawstwo zakłada, że ludzie potrafią poddać społeczne uwarunkowania krytycznej refleksji i twórczo przekształcać swoje otoczenie społeczne [Archer 2013: 311]. Teoretycy zajmujący się badaniem problemu *structure–agency*, np. Margaret Archer i popularyzator jej twórczości w Polsce Adam Mrozowicki, podkreślają, że kontekst społeczny i kulturowy

warunkuje indywidualne działania jednostek, ale nie determinuje ich całkowicie. Antydeteterminizm jest rezultatem cech ludzkiej osobowości, przede wszystkim emocjonalności i refleksyjności, które sprawiają że działań poszczególnych aktorów nie należy sprowadzać do efektów oddziaływań społecznych [Mrozowicki: XX]. Debaty o zależnościach między sprawstwem a strukturą nawiązują zatem silnie do debat o relacjach między poziomami mikro- i makrospołecznym, jednostką i społeczeństwem, indywidualizmem i kolektywizmem, woluntaryzmem i społecznym uwarunkowaniem jednostkowych działań [Domecka 2013]. Badanie opisane poniżej znajduje się na styku tych dwóch tradycji myślenia o jednostce i zbiorowości.

METODY BADAWCZE W KONTEKŚCIE BADAŃ NAD HISTORIĄ KOBIEC W KRAJACH KOMUNISTYCZNYCH

W przypadku POLPAN-u dane o respondentach dostępne są zarówno w postaci ankietowej, jak i w postaci pogłębionych wywiadów biograficznych. Badanie biograficzne objęło grupę specyficzną – 21 respondentów Polskiego Badania Panelowego POLPAN, prowadzonego od 1988 r. w pięcioletnich interwałach w formie sondaży obejmujących tę samą grupę respondentów. Respondenci wybrani do wywiadów biograficznych (11 kobiet, 10 mężczyzn) wcześniej wzięli udział w dotychczasowych sześciu edycjach kwestionariuszowych Polskiego Badania Panelowego: w latach 1988, 1993, 1998, 2003, 2008, 2013. Pogłębione wywiady obejmujące historię życia respondentów przeprowadzono w okresie od października 2014 do lutego 2015¹. Rozmówcy mieli 72 i więcej lat, a czas ich ostatnich (ponadpodstawowych) etapów edukacji oraz największej aktywności zawodowej przypadał na okres PRL. Z uwagi na wiek znajdowali się na etapie sprzyjającym bilansowaniu własnego życia i „pracy biograficznej” nad przeszłością, co czyni ich narracje – opowieści o minionym czasie konstruowane z perspektywy terażniejszości – szczególnie ciekawymi z punktu widzenia socjologa, skupiającego się na kreatywnych, rekonstrukcyjnych właściwościach pamięci [Kaźmierska, Schütze 2013: 127]. Wykorzystanie bazy respondentów POLPAN pozwoliło ustalić na podstawie obiektywnych wskaźników (odpowiedzi na pytania o edukację i doświadczenia zawodowe badanych i ich rodziców), którzy respondenci rzeczywiście doświadczyli awansu społecznego. Wywiady

¹ Wywiady przeprowadzili pracownicy IFiS PAN, wykonawcy grantu NCN POLPAN – Polskie Badanie Panelowe, kierowanego przez prof. Kazimierza M. Słomczyńskiego.

biograficzne są pod tym względem narzędziem mniej usystematyzowanym – pytania pełnią funkcję uzupełniającą, a pierwszeństwo ma narracja rozmówczyń.

Pogłębione wywiady umożliwiły poznanie perspektywy respondentów, ich subiektywnego rozumienia doświadczanych zdarzeń. Nie należy jednak uznawać tych narracji za całkowicie swobodne i niewykłane w naukową aparaturę pojęciową. Rozmówcy („panelowcy” POLPAN-u) kilkakrotnie uczestniczyli wcześniej w badaniach ankietowych, kształtując sobie – nawet mimowolnie – pewne wyobrażenia o oczekiwaniach ze strony badacza czy stosowanych przez nich kategoriach badawczych. Również podczas wywiadów biograficznych własna swobodna narracja była nierzadko uzupełniana dopytywaniem badacza, ponieważ zdarzało się, że respondenci – zwłaszcza słabiej wykształceni – zamykali historię swojego życia w kilkunastu zdaniach. Różnica polegała jednak na tym, że w badaniu biograficznym opowiadali o doświadczeniach zawodowych i osobistych własnymi słowami, w kolejności odzwierciedlającej ich własną hierarchię ważności, nadając zdarzeniom sens i znaczenie zgodnie z własnymi przekonaniem, poświęcając pewnym zagadnieniom szczególnie dużo uwagi, a z kolei inne kwestie traktując marginalnie. Jak zauważa S. Urbańska, perspektywa biograficzna ma szczególnie duży potencjał w badaniach nad sytuacjami zmiany tradycyjnego ładu, ponieważ wówczas „daje możliwość wglądu w interakcyjne i biograficzne próby konstruowania odmiennych treści ról, uwidoczniające się perspektywy, podejmowane tłumaczenia, uruchamiane przez różne strony interakcji typizacje, zwłaszcza gdy tożsamości są zagrożone” [Urbańska 2015: 63]. Zarysowanie perspektywy respondentów nie aspiruje do miana prawdy obiektywnej, ale umożliwia spojrzenie na przemiany historyczne z perspektywy jednostki oraz jej rozumienia świata społecznego. Unaocznia, że te same procesy miały odmienne znaczenie dla różnych jednostek i grup społecznych. Rozmówcy, przedstawiając swoje interpretacje własnych działań, odsłaniają indywidualny, oddolny aspekt zjawisk kluczowych dla kształtowania powojennego polskiego społeczeństwa.

Doświadczenie i „przepracowywanie” historii przez jednostki z grup pomijanych, rzadziej dopuszczanych do głosu stanowi obecnie cenne źródło dla nowych form historiografii, takich jak historia pokoleń, historia robotników czy historia kobiet [Assman 2013: 207]. Podkreśla się, że reżim komunistyczny tworzył mit swojego powstania w oparciu o motyw bohaterskiej walki mężczyzn – robotników i agitatorów, jednocześnie gloryfikując męskość [Kenney 1999: 403]. Tymczasem znaczną część ruchu oporu, np. aktywnych uczestników opozycji, stanowiły kobiety, mniej zagrożone rewizjami i represjami ze strony władz ze względu na stereotypowy wizerunek „słabej płci” [Kondratowicz 2001]. Sytuacja życiowa kobiet w reżimie komunistycznym była opisywana z użyciem perspek-

tywy biograficznej na podstawie *case studies* z Litwy [Leinarte 2010], Bułgarii [Daskalova 2004, za: Kałwa 2010], Słowacji [Kiczikova 2006, za: Kałwa 2010], studiów porównawczych rumuńsko-polsko-niemieckich [Dobre, Jonda, Skórzyńska, Wachowiak 2015]. Poniższa analiza skupia się na narracjach biograficznych kobiet, które dzięki uzyskaniu wykształcenia, mobilności z terenów wiejskich do miejskich oraz wykonywaniu pracy umysłowej ulokowały się w strukturze społecznej wyżej niż ich rodzice. Edukacja nie oznaczała tu wykształcenia uniwersyteckiego, ale po prostu wykształcenie na wyższym poziomie (zwykle maturalnym) niż w przypadku poprzedniego pokolenia. Pewne wątki lub nacisk na określone aspekty doświadczeń edukacyjnych, zawodowych i osobistych, pojawiają się głównie w narracjach kobiecych, stanowiąc wątek marginalizowany lub pomijany w narracjach mężczyzn. Charakterystycznym motywem pod tym względem jest kwestia opieki nad dziećmi oraz ich wpływu na karierę. Inne wątki pojawiają się zarówno w relacjach męskich, jak i kobiecych, ale są zapamiętane i artykułowane w odmienny sposób, rozmówcy inaczej rozkładają akcenty, odmiennie oceniają lub interpretują swoją rolę, opisując podobne doświadczenia. Poniższa analiza dotyczyć będzie specyfiki relacji kobiet, dociekając również jej możliwych przyczyn i osadzając ją w kontekście społecznie usankcjonowanych w PRL-u ról kobiet.

Kulturowe role kobiet i mężczyzn w Polsce Ludowej odgrywały istotną rolę w wyznaczaniu trajektorii zawodowych jednostek, przy czym ich definicje i publiczne artykulacje dynamicznie zmieniały się w kolejnych okresach politycznych. Paradoksalnie to okres stalinowski dawał kobietom najwięcej szans na międzypokoleniowy awans społeczny, np. umożliwiając edukację i mobilność dziewcząt z tradycyjnych społeczności wiejskich. Opisała to w swoich pracach Małgorzata Fidelis, ukazując, jak postulaty równości kobiet i mężczyzn w pracy, artykułowane intensywnie w okresie stalinowskim, w czasach odwilży i destalinizacji zostały zarzucone na rzecz bardziej tradycyjnego postrzegania roli kobiety. Mimo deklarowanego przez politykę realnego socjalizmu zrównania pozycji pracowników obu płci państwo dystansowało się wówczas od wizji kobiet pracujących w zawodach zdominowanych przez mężczyzn (np. górniczych, ale również kierowniczych) i uznanych za „męskie”, zarówno ze względu na wymagane umiejętności, jak też towarzyszący im prestiż. Postępowała segregacja zawodowa pracowników obu płci. Obraz traktorzystki, pojawiający się w propagandzie okresu stalinowskiego, był w kolejnych dekadach ośmieszany i krytykowany jako pogwałcenie społecznego porządku. W okresie rządów Edwarda Gierka w latach siedemdziesiątych XX wieku, w którym dążono do poprawy pogarszających się wskaźników przyrostu demograficznego, silnie akcentowano z kolei

obowiązki kobiety wynikające z ról rodzinnych i macierzyństwa [Fidelis 2010: 240–245; Fidelis 2012]. Epoka komunistyczna rozumiana jako całość była jednak czasem dynamicznej aktywizacji zawodowej kobiet. Ich zatrudnienie w latach 1950–1989 wzrosło o 252%. W 1950 r. kobiety stanowiły 30% siły roboczej na rynku pracy, podczas gdy pod koniec PRL ten odsetek wzrósł do ponad 45% [Fidelis 2010: 239].

DOSTOSOWANIE SIĘ I NAGRODA. PIERWSZE DOŚWIADCZENIA EDUKACYJNO-ZAWODOWE

Pierwsze doświadczenia ukierunkowujące rozmówczynię na awans społeczny (w porównaniu z ich rodzicami) były zdobywane na etapie szkolnym. W analizowanych narracjach pojawiają się dwa różne sposoby wspomnienia tego okresu: pierwsze ujęcie koncentruje się na okolicznościach zewnętrznych, a drugie na indywidualnych staraniach i aspiracjach jako kluczowym czynnikiem mobilności w górę struktury społecznej.

Charakterystyczna dla pierwszego ujęcia jest relacja poniżej, w której aktywne zachęty ze strony urzędników państwowych oraz rodziny opisane są jako główny impuls do podjęcia dalszego kształcenia. Kluczową rolę odgrywają rodzice, zwłaszcza ojciec („po rozmowie z rodzicami zdecydowałam się”, „i co ja mam robić, to ojciec mój mówi mi tak”), a także urzędnik namawiający uczennicę na kurs pedagogiczny oraz akceptacja tej oferty przez wiele rówieśnic, koleżanek respondentki. Ich namowy oraz decyzje podejmowane przez innych nastoletnich uczniów wzmacniają ambicję respondentki, indywidualne dążenie do poprawy własnych perspektyw zawodowych. Czynnikiem sprawstwa polega na dokonaniu twórczej reinterpretacji roli społecznej kobiety, testowaniu elastyczności wymogów tej roli oraz inteligentnym używaniu zasobów [Archer 2013: 289]. W tym przypadku przejawiał się w wykorzystaniu możliwości edukacji i wspieranym przez otoczenie dążeniu do zdobycia kwalifikacji uznawanych wówczas za odpowiednie dla kobiet (nauczanie, opieka nad dziećmi).

Jak ostatni rok był tej klasy maturalnej, to do nas do klasy, do szkoły w tymże Garwolinie przyszedł jakiś pan. I ponieważ to było po wojnie i bardzo brakowało nauczycieli, to zachęcił nas, część klasy – oczywiście to był wybór wolny – żebyśmy się zapisali na taki kurs pedagogiczny. Po zdaniu tego kursu pozwoli on nam pracować jako nauczyciele. No i ja po rozmowie z rodzicami zdecydowałam się na taki kurs. Tak mniej więcej pół klasy zdecydowało się. Oprócz normalnych przedmiotów, które mieliśmy wtedy w tej klasie maturalnej, to mieliśmy jeszcze psychologię, pedagogikę i jakieś takie tam podstawy kontaktów z dziećmi. Nawet mieliśmy chyba takie lekcje, obserwowaliśmy, jak to nauczyciele uczą i potem musieliśmy przeprowadzić kilka lekcji jakichś pod kierunkiem tych nauczycieli. Tak, że powiedzmy, że

w jakiś nas sposób przygotowywali rzeczywiście do tej pracy nauczycielskiej. Ponieważ ja się zdecydowałam iść na taki kurs, to musiałam przejść wszystkie te prace i jakieś tam praktyki. Zdałam to wszystko, zdałam maturę, zdałam ten kurs².

Organizacja różnych skróconych i uproszczonych form edukowania nauczycieli była odpowiedzią władz na niedobór kadr pedagogicznych po II wojnie światowej, który wynikał ze strat wojennych, a także nieufności absolwentów szkół wyższych do nowej władzy i porzucania zawodu nauczyciela przez osoby już pracujące [Grzybowski 2013: 48–49]. Docieranie do młodzieży na etapie edukacji szkolnej dawało większe możliwości formowania ideologicznego przyszłych kadr pedagogicznych, ale dla tych uczniów stanowiło też niepowtarzalną szansę zdobycia wykształcenia i pozycji zawodowej na poziomie wyższym niż ich rodzice. Jak wynika z opowieści, nastoletnia wówczas rozmówczyni nie postrzegała kształcenia pedagogicznego jako wstępnego etapu zaprojektowanej przez państwo trajektorii zawodowej, wyrażonej późniejszym nakazem pracy w Warszawie. Dopiero w końcówce cytowanej narracji bardziej zauważalna staje się pewna rezerwa samej respondentki wobec pomysłu przeprowadzki do miasta i rozpoczęcia pracy w zawodzie nauczycielki. Zgoda onieśmiałej siedemnastolatki na taką kolej rzeczy jest wynikiem konformizmu, ulegania perswazji innych, rysuje się jako rezygnacja („przecież nie będę walczyła nie wiadomo z kim”):

i tu była niespodzianka, o której nie wiem, być może, że on mówił, ale jakoś to nam się kojarzyło większość – że po skończeniu tego kursu i matury dostaliśmy nakazy pracy. Trzy lata musieliśmy odpracować jako nauczyciele. I mieliśmy trochę dziwną sytuację, bo niektórzy wybierali się na studia. Ja nie pamiętam, czy ja się wybierałam, w każdym bądź razie nie miałam szans na razie, bo musiałam odpracować te trzy lata. Bo to był nakaz pracy, tak to się nazywało. Na szczęście nie było tak, że wysłali nas gdzieś tam w jakieś miejsce, tylko było kilka ofert. Były oferty na pracę na wsi, tam dwie, czy trzy, nie było tych ofert za dużo. Ale były również dwie oferty pracy w Warszawie, nawet trzy. I ja jak wróciłam właśnie do domu i powiedziałam, że taka jest sytuacja i co ja mam zrobić, to ojciec mój mówi tak: – Nie ma się czego martwić: pojedziesz do Warszawy i będziesz uczyła w Warszawie. Ja wtedy nie miałam nawet osiemnastu lat jeszcze. Byłam wystraszona, ale myślę sobie tak: przecież nie będę walczyła nie wiadomo z kim³.

Zdobywanie średniego wykształcenia często przybierało formę dokształcania pracowniczego, a respondentki jednocześnie pracowały i uczyły się na kursach wieczorowych lub korespondencyjnych. Pogodzenie tych zajęć z pracą, wykonywaną np. na dwóch zmianach, wymagało sporo wysiłku i mobilizacji.

² Anna, rok ur. 1934, miejsce zamieszkania Warszawa. (Imiona przypisane respondentkom są pseudonimami).

³ Anna, rok ur. 1934, miejsce zamieszkania Warszawa.

Oczekiwania pracodawcy, wyartykułowane wprost („zaczęli wymagać średniego wykształcenia”) bądź nawet domyślnie przedstawione („coraz więcej ludzi przychodziło ze średnim wykształceniem do pracy”), rysują się jako ważny powód decyzji o doksztalceniu.

Ten był malutki, miał rok czasu, jak ja poszłam do szkoły. No, bo zaczęli wymagać średniego wykształcenia i ja dlatego poszłam, i zrobiłam to średnie wykształcenie. Ciężko było, wiadomo⁴.

Bo to już coraz więcej ludzi przychodziło ze średnim wykształceniem do pracy, więc myślę sobie: ja tu nie muszę być najgorsza. Ja sobie skończę też szkołę średnią. I zapisałam się, było takie liceum ogólnokształcące typu korespondencyjnego. Bo było i wieczorowe i korespondencyjne. Ponieważ moja praca w komisji poborowej by mi utrudniała uczęszczanie do tej wieczorowej szkoły... Bo to się chodziło codziennie od godziny pewno piętnastej, czy szesnastej, a komisja poborowa działała na dwie zmiany. Bo ona musiała tak pracować, żeby jak najmniej ci poborowi opuszczali dniówek w zakładzie pracy, prawda? Więc była do południa część dla tych co pracowali po południu i dla tych co mogli przyjść. A dla tych, którzy nie mogli do południa przyjść, to myśmy pracowali po południu. Więc dla mnie typ szkoły wieczorowy nie odpowiadał. Więc było liceum ogólnokształcące typu korespondencyjnego przy liceum bardzo dobrym im. Juliusza Słowackiego⁵.

Ostatni przywołany cytat unaocznia, jak upowszechnienie średniego wykształcenia stało się impulsem i zachętą do podnoszenia własnych kwalifikacji. Ten typ relacji koncentrował się na osobistych zdolnościach, a nie czynnikach zewnętrznych. Rozmówczynie podkreślały jednostkowe starania i ambicje prowadzące do punktów zwrotnych na drodze zawodowej, zwłaszcza w zakresie takich aspektów jak edukacja, z której były zwykle dumne. W poniższej wypowiedzi większe poczucie sprawstwa i indywidualna ambicja zostają przełamane trudnymi okolicznościami życiowymi, koniecznością podjęcia pracy zarobkowej:

nie chciałam iść pracować – była szkoła włókiennicza przy tej fabryce nici – no ja nie chciałam iść do fabryki. Ogólniak, proszę pana, ogólniak to kończyli tylko ci, którzy mieli pieniądze, bo na studia, nie? Ja do ogólniaka – do pedagogicznego poszłam... tam trzy lata chyba. Trzy lata. I moja mama zachorowała. Nie ma pieniędzy, nie ma nic i mówi – „Alka, musisz iść do pracy”. Ja poszłam do pracy. A później skończyłam wieczorowe, zrobiłam wieczorowe, potem zrobiłam jeszcze takie studium pomaturalne i... tak jakoś się wyuczyłam⁶.

Edukacja licealna jest przedstawiana w tych narracjach jako poszerzanie pola osobistej wolności i możliwości oraz powód do dumy. Obowiązki szkolne traktowane są z dużą powagą i starannością. Rozmówczynie chętnie opowiadają

⁴ Zofia, rok ur. 1931, miejsce zamieszkania Łapy.

⁵ Bogusława, rok ur. 1935, miejsce zamieszkania Częstochowa.

⁶ Kazimiera, rok ur. 1939, miejsce zamieszkania Zielona Góra.

o uzyskanych wysokich ocenach na maturze oraz wyrazach uznania ze strony kadry nauczycielskiej.

Złożyłam te wszystkie dokumenty ukończenia dziewiątej klasy szkoły ogólnokształcącej i przyjęli mnie do dziesiątej klasy. Bo to tak wtedy się liczyło, dziesiąta klasa. I ja byłam w tej dziesiątej klasie na kilku wykładach. Chodziłam czasami w piątek, w sobotę i niedzielę, a już zawsze w sobotę i w niedzielę. Czasami chodziłam też i w piątek. Po kilku tych lekcjach z różnych przedmiotów stwierdziłam, że ja mam już duże zaległości, duże luki. Myślę sobie tak: Boże kochany, żeby zdać maturę to trzeba coś przecież umieć. Bo mnie nikt matury na piękne oczy nie da. Więc poszłam do dyrektora i mówię tak: „Panie dyrektorze, ponieważ stwierdzam, że mam duże zaległości, duże braki w moim wykształceniu, więc ja chcę, żeby pan dyrektor mnie przeniósł do dziewiątej klasy”⁷.

Dla rozmówczyń doksztalcenie oznaczało zdobycie średniego wykształcenia, co stanowiło postęp w stosunku do edukacji ich rodziców: mieszkańców wsi, z wykształceniem podstawowym, w przypadku matek rozmówczyń – najczęściej bez żadnego wyuczonego zawodu. Sam fakt podjęcia edukacji w celu zdobycia określonego zawodu stanowił zatem poprawę sytuacji w porównaniu z sytuacją kobiet w pokoleniu wcześniejszym. Jednocześnie międzygeneracyjny przekaz kulturowy sprzyjał postrzeganiu przez respondentki obowiązków kobiety jako związanych z prowadzeniem domu i macierzyństwem.

TRAJEKTORIE SZKOLNE I ZAWODOWE W KONTEKŚCIE MACIERZYŃSTWA

Tradycyjna społeczna rola kobiety jako matki oraz osoby odpowiedzialnej za prywatną sferę życia rodzinnego akcentowana była w dyskursie publicznym zarówno w PRL-u, jak i w okresie transformacji [Fidelis 2010: 249]. Znajduje też silny wyraz w relacjach biograficznych rozmówczyń. Odróżnia je to od zebranych w tym badaniu relacji mężczyzn, które kwestię wychowania potomstwa, zajmowania się dziećmi traktują absolutnie marginalnie. W wypowiedziach rozmówczyń figura mężczyzny – ojca dzieci, męża – nie zawsze jest przywoływana (czasem wręcz jest akcentowana nieobecność). Jeśli się pojawia, to raczej nie w kategoriach równorzędności obowiązków, ale „pomocy” przy dzieciach, wsparcia udzielanego głównej osobie, na której spoczywa ciężar zajmowania się domem – kobiety.

W moim życiu dla mnie najważniejsze było moje dziecko. Moje dziecko było dla mnie najważniejsze w moim życiu. Żaden mężczyzna, żadne kino, żadne wyjazdy, czy te dalekie, czy te bliskie. Moje dziecko było dla mnie najważniejsze⁷.

⁷ Wanda, rok ur. 1935, miejsce zamieszkania Wrocław.

Od trojga dzieci praca, szkoła i dom, tak że bardzo ciężko było. No mąż trochę mi pomagał, no bo musiał się dziećmi zajmować, dzieci nieduże jeszcze wtedy byli. Skończyłam w siedemdziesiątym... w siedemdziesiątym pierwszym roku skończyłam szkołę tą średnią. [...] Ten był mały, jeszcze w kołyseczce. Ale jak człowiek chce, to musi się zmobilizować, prawda? No, nie było takich warunków jak dzisiaj dla młodzieży do nauki, do wszystkiego, jak teraz. A teraz młodzież nie umie uszanować, że ma dobrze, że, że rodzice dbają, że tego. No, chcą inaczej żyć. I, no i tak bywa. To co jeszcze tu chciałaby pani...?⁸

Kobiety, zdobywając dodatkowe kwalifikacje, korzystały z państwowego systemu opieki nad dziećmi, przedszkoli i żłobków. Zajmowanie się dziećmi, praca biurowa oraz doksztalcanie są ujęte w tej relacji jako wypełniające cały plan dnia. Spokój, powtarzalny charakter i przewidywalność kolejnych dni stanowią tu źródło poczucia bezpieczeństwa, uporządkowanego (choć zdaniem rozmówczyń niełatwego, wypełnionego obowiązkami) życia:

Raczej dużo [kobiet] pracowało, dużo. No, w żłobku było sporo dzieci. Żłobek tu miałam blisko – już teraz nie ma tego budynku – i przedszkole miałam blisko; to było moje całe szczęście, no, że tak bliźniutko był żłobek i przedszkole. Bo dwoje dzieci w przedszkolu, a trzeci w żłobku. I to ja, ponieważ mąż pracował od siódmej, a ja od ósmej w radach narodowych, bo wtedy od ósmej się pracowało, to ja dzieci z nim nie posyłałam, bo mi ich szkoda było. A ja miałam blisko, to se sama jakoś tak radziłam. A już zabierać, to on przychodził i – bo do trzeciej pracowaliśmy – i oboje zabierali. Tylko rano to sama wozila – wózkiem, zimną na, na sankach. Saneczki mieliśmy takie długie, mąż oparcie zrobił. No, musiał człowiek jakoś kombinować tak – tak, żeby te życie się toczyło dalej⁹.

W anglosaskim dyskursie akademickim już od lat siedemdziesiątych ubiegłego wieku pojawił się wątek docenienia prac domowych i opiekuńczych kobiet jako formy aktywności zawodowej o pewnej (znaczącej) wartości ekonomicznej [Oakley 1974; Hochschild 1989]. Pogląd taki szybko upowszechnił się w zachodnim dyskursie feministycznym. Jednak jak pokazują badane narracje kobiet, w rzeczywistości PRL-u obowiązki domowe, w tym opiekuńcze, nie były traktowane jako praca, lecz bardziej jako moralna powinność, zobowiązanie, którego spełnienia wymagają zasady słuszności. W niektórych narracjach obowiązki rodzinne przedstawione są jako przyczyna zaniechania edukacji bądź pracy zawodowej. Wątek trajektorii edukacyjno-zawodowej przerwanej z powodu kłopotów rodzinnych również jest charakterystyczny (przynajmniej w badanej grupie respondentów POLPAN) wyłącznie dla narracji kobiecych. Dotyczy to nie tylko zajmowania się dziećmi, ale również innych zajęć, np. choroby rodzica lub, tak jak w relacji poniżej, opieki nad niepełnosprawnym wnukiem.

⁸ Zofia, rok ur. 1931, miejsce zamieszkania Łąpy.

⁹ Zofia, rok ur. 1931, miejsce zamieszkania Łąpy.

Ja pracowałam, mogłam pracować długo. Ale w 1990 roku bardzo mnie bolały, bo cierpiałam na reumatyczne bóle – zresztą, niech pan zobaczy, jakie ja mam rączki piękne – i proszę pana, przyznaję szczerze, przeplącałam i poszłam na rentę, tylko po to, żeby zająć się tym małym dzieckiem. Bo moja synowa dostała takiego szoku, że ją trzeba było ratować. I ja, proszę pana, to dziecko miałam u siebie siedem lat – siedem lat. Ono było roślinką, ja go wyćwiczyłam metodą Vojty. I ja z mężem, po prostu, uczyliśmy go chodzić, uczyliśmy go mówić, tak że dziecko zaczęło chodzić, koślawało, ale zaczęło chodzić. [...] Ja na emeryturę poszłam wcześniejszą, chociaż nie planowałam, bo mi się moja praca podobała, ale ze względu na to dziecko. I jestem do dzisiaj pogotowiem ratunkowym – do dzisiaj¹⁰.

W innej narracji wydarzenia z życia rodzinnego (przedwczesna śmierć męża wskutek wypadku) są przedstawione jako przyczyna rezygnacji z planowanej dalszej edukacji na uczelni wyższej. W koncepcji sprawstwa M. Archer ujmuje się to jako proces przewartościowania, który może zakwestionować ważność wcześniejszych priorytetów: w świetle przełomowych wydarzeń emocje odgrywają kluczową rolę w procesie tworzenia samego siebie i kształtowania zaangażowania, a jednostka musi zdobyć się na wysiłek w celu zachowania osobistej integralności [Archer 2013: 248–250]. W procesie przewartościowania mogą pojawić się nowe wartości i nowe cele, ale z drugiej strony z powodu rozpadu dotychczasowej rzeczywistości może też dojść do zmniejszenia sprawstwa w świetle nieprzychylnych uwarunkowań. Osobiste aspiracje zostają w tym przypadku skonfrontowane z niesprzyjającymi okolicznościami losowymi i muszą im ustąpić:

Byłam z dwóch przedmiotów maturalnych zwolniona, ponieważ miałam bardzo dobre wyniki. Z historii i z wiadomości o Polsce i świecie współczesnym. Bo był taki przedmiot. A miałam historyka bardzo historycznego, ale docenił moje wiadomości i zostałam zwolniona. I zdawałam język polski, matematykę i wybrany przedmiot, biologię, bo bardzo biologię lubiłam. I lubiłam panią od biologii. Zdałam maturę i mam dobre świadectwo maturalne, nawet moim wnukom pokazywałam. Nawet dyrektor na zakończenie szkoły powiedział: – Pani [...], pani powinna jednak gdzieś tą naukę dalej kontynuować. Ponieważ nadarzyła się taka okazja, że urząd nasz kierował jak gdyby pracowników na studia zaoczne, na wybrany jakiś kierunek... Ale ja mówię: zrobię sobie rok przerwy. I dopiero na następny rok, jak po tej maturze, po tym wszystkim odpocznę i rodziną się trochę zajmę. Bo właściwie mamusia ze mną mieszkała i ona i mąż zajmowali się domem. Bo ja, jak nie byłam w pracy, to się uczyłam. Wie pani, to był duży wysiłek w tej korespondencyjnej szkole, bo to był wykład taki ukierunkowujący w danym przedmiocie, ale trzeba było samemu się uczyć, i dużo się uczyć. A ja się chciałam uczyć i lubiałam się uczyć. I tak sobie myślałam, że podejmę studia. Taki miałam zamiar na Uniwersytet Śląski, na wydział prawa i administracji. Ale stało się inaczej, bo w 1967 roku zostałam sama z dzieckiem i już było po moich planach. Już nie widziałam się. Zresztą byłam bardzo załamana przez długi czas. Pracowałam, bo pracowałam, ale to już nie było to życie, które było we mnie dawniej. No i tak to jest¹¹.

¹⁰ Kazimiera, rok ur. 1939, miejsce zamieszkania Zielona Góra.

¹¹ Bogusława, rok ur. 1935, miejsce zamieszkania Częstochowa.

Awans zawodowy i edukacyjny nie łączył się ze zmianą definicji ról rodzinnych. W rezultacie kobiety pracowały co najmniej na dwa pełne etaty: w pracy oraz w domu, realizując rolę społeczną żony, matki oraz „menadżera” życia codziennego, związaną z zakupami, zaopatrzeniem, prowadzeniem domu itp. O ile współczesne dyskursy feministyczne kładą nacisk na możliwość wyboru pewnej roli oraz rezygnacji bądź ograniczenia innych ról (związanych z karierą zawodową, z życiem rodzinnym), polityka równości płci w rozumieniu ideologii socjalistycznej wiązała się raczej w koniecznością równoczesnego przyjęcia obu tych ról. Zarazem też awans społeczny, edukacja i praca kobiety były traktowane jako zjawiska drugorzędne wobec jej podstawowych obowiązków, czyli zajmowania się rodziną. Ta perspektywa myślenia odbijała się na szansach zawodowych kobiet, ograniczając je w porównaniu z sytuacją mężczyzn na rynku pracy. Jak pokazały badania fabrycznej codzienności PRL-u, problem bezrobocia w drugiej połowie lat pięćdziesiątych XX wieku doprowadził do polityki „racjonalizacji” zatrudnienia, która uderzyła przede wszystkim w kobiety. Zwalniano je np. jako bumelantów, ponieważ wykorzystywały zwolnienia z tytułu choroby dziecka oraz urlopu macierzyńskiego. Pojawiały się też pomysły likwidacji bezrobocia przez wydanie zakazu pracy zarobkowej zamężnym kobietom. W tym okresie nawet 3/4 osób szukających zatrudnienia stanowiły kobiety, tymczasem nowe miejsca pracy przeznaczone były głównie do mężczyzn [Mazurek 2005: 264–266].

ZNACZENIE I WARTOŚĆ PRACY W ŻYCIU RESPONDENTEK

Opisana wcześniej sytuacja segregacji zawodowej kobiet i mężczyzn na rynku pracy, będąca efektem polityki PRL-u w okresie odwilży postalinowskiej i w późniejszych dekadach, znajduje odzwierciedlenie w analizowanych narracjach biograficznych. Rozmówczynie, korzystając z awansu społecznego będącego rezultatem polityki państwa ludowego w zakresie zrównywania szans płci w sferze zawodowej, pracowały w profesjach silnie sfeminizowanych. Były to prace związane z opieką nad dziećmi (nauczycielka, pielęgniarka) oraz prace biurowe o charakterze pomocniczym (stanowiska sekretarskie, asystenckie), choć niektóre respondentki awansowały na wyższe stanowiska.

Skończyłam szkołę pielęgniarską i jako pielęgniarka pracowałam. I powiem panu, że gdybym miała wybierać jeszcze raz pracę, to od początku bym wybrała z dziećmi. Bo tam też pracowałam z takimi chłopcami jak ja, bo oni mieli po dwadzieścia lat, ja również, bo to było wojsko. To był nie tak jak teraz są szpitale wojskowe – bo ja od czasu idę coś załatwić – nie ma już tego. Tam byli młodzi chłopcy, tacy w naszym wieku. Poborowi, jacyś tam inni. I pracowało się bardzo dobrze. Pracowało się bardzo dobrze. Ja nie wiem, ale ja nie mogę,

jak ludzie narzekają na pracę. Ja jestem szczęśliwa, że miałam taką pracę, powiem panu. Byłam z każdej jednej pracy bardzo zadowolona. A już tutaj z tymi dziećmi i w domu dziecka i tutaj na Kasztanowej, to bardzo dobrze mi się pracowało. Mi się wydawało, że tak jakbym w domu była. Taka rodzinna atmosfera była. I ci dyrektorzy byli tacy oddani dla nich. Jak ja teraz słucham o tych domach dziecka, to u nas tego nie było nigdy. Ja tam pracowałam długo i tam nie było takich... Ci wychowawcy byli oddani¹².

W opowieściach tych znacznie silniej niż w narracjach mężczyzn pojawia się wątek więzi międzyludzkich w pracy jako ważnego aspektu jej wykonywania; wspomnienia koncentrują się np. wokół tego, jak „czuła się” w pracy respondentka. Padają słowa o „rodzinnej atmosferze” w pracy („mnie się wydawało, że tak jakbym w domu była”). Podkreślane jest znaczenie dobrych relacji między pracownikami, które z perspektywy rozmówczyń wydają się równie ważne jak twarde kompetencje i umiejętności zawodowe:

W pracy miałam sympatycznie, miło. Pracowałam w tej świetlicy jeszcze drugi rok. Z tym samym kierownictwem, z tymi samymi nauczycielami. Już tam się bardzo dobrze czułam, oni byli sympatyczni, ja starałam się też jak mogłam. Dzieci mnie bardzo lubiły i było wszystko ok¹³.

Narracje o trajektoriach zawodowych pokazywały przede wszystkim dużą stabilność zatrudnienia. Staż zawodowy ograniczał się zazwyczaj do jednego lub dwóch zakładów pracy w tej samej branży. Z tym związany jest z pewnością powtarzający się wątek przywiązania do miejsca pracy i identyfikacji z zakładem pracy. To wzmacniało opisywane w relacjach osobiste zaangażowanie w wykonywanie obowiązków służbowych, np. gotowość do poświęcania prywatnego czasu. Duma z pracy, zadowolenie z pochwał położonych oraz zdobywanych za wykonywane obowiązki wyróżnień (medali, odznaczeń, pieczołowicie kolekcjonowanych przez lata listów gratulacyjnych) to motyw przewijający się zarówno w narracjach męskich, jak i kobiecych. Wskazywane w nich indywidualne zaabsorbowanie życiem zawodowym pokazuje integrację tożsamości osobistej rozmówczyń i ich tożsamości społecznej (jako pracownic), gotowość jednostki do „zainwestowania” w tożsamość związaną z pracą [Archer 2013: 294]. Schemat drogi zawodowej odpowiada typowi „kariery kotwicy”, opisanej w badaniach M. Domeckiej i A. Mrozowickiego na temat trajektorii pracowniczych jako długotrwałe zatrudnienie w jednym zakładzie, budujące poczucie zakorzenienia w pracy, a także sprzyjające uznawaniu pracy za wartość autoteliczną. Wskutek dobrej integracji ze środowiskiem pracowniczym sprzyja on raczej „orientacji

¹² Wanda, rok ur. 1935, miejsce zamieszkania Wrocław.

¹³ Anna, rok ur. 1934, miejsce zamieszkania Warszawa.

na ludzi” niż „orientacji na indywidualny sukces”, co potwierdzają również wypowiedzi respondentek niniejszego badania dotyczące atmosfery w pracy. Typ kariery kotwicy, charakterystyczny dla ustroju socjalistycznego, zaczął zanikać po transformacji systemowej wskutek neoliberalnej przebudowy gospodarki, uelastycznienia rynków pracy i restrukturyzacji przedsiębiorstw państwowych; obecnie dla wielu uczestników rynku pracy jest upragnionym, lecz trudno dostępnym celem [Domecka, Mrozowicki 2008: 141, 143–145].

I nigdy nie brałam urlopu całego miesiąca, bo kierownictwo moje nie wyobrażało sobie... Bo tak: jedna jedyna najlepiej pisałam na maszynie. Ale jakim wysiłkiem. Jak pani mówiłam, że o szóstej jeździłam do pracy, żeby się nauczyć pisać na tej maszynie. No i nie wyobrażali sobie, żeby mnie miesiąc w pracy nie było. Ja zawsze brałam po dwa tygodnie, po tygodniu, tak że nigdy nie miałam wykorzystane. A potem się okazało, że trzeba mnie było wyrzucić. Mam w segmencie, bym pani pokazała, pudełko od butów różnych odznaczeń. I krzyż kawalerski, który dzisiaj nic nie znaczy. I miałam przyznany, kiedy nie byłam jeszcze w partii. Tylko, że nie dostałam go od razu, bo pani wie, szło przez różne instancje, a ja nie byłam partyjna jeszcze wtedy. Mam te krzyże zasługi, brązowy i srebrny. Ach, całe pudełko. I tych legitymacji... Jak chłopcy byli mali, to sobie przypinali te ordery, chodzili tutaj. A listów różnych gratulacyjnych, pochwalnych, to cały segregator¹⁴.

Rozmówczynie chętnie opisują swoje poświęcenie dla pracy, a jednocześnie wydają się przekonane, że ich podejście do pracy jest anachroniczne, nie przystaje do obecnej rzeczywistości. Konstatują z żalem, że obecnie zdobyte w PRL wyróżnienia się „nie liczą”, „nic nie znaczą”. W analizowanych narracjach o pracy w PRL kluczową wartość stanowi kolektywizm, a głównym punktem odniesienia jest interes zakładu pracy. To zdecydowanie odróżnia cytowane relacje od współczesnych dyskursów, w których praca stanowi narzędzie indywidualnej samorealizacji. Oczywiście należy pamiętać, że narracje te mają charakter autoprezentacji i rozmówcy dążą do opisywania siebie w pozytywnym kontekście. Przedstawianie siebie samych jako pilnych pracowników skoncentrowanych na dobru zakładu pracy nie musiało odpowiadać faktom, pokazuje jednak wyobrażenie badanych o etosie pracowniczym, który zgodnie z ich przekonaniem powinien się opierać na wartościach zespołowych i pracy dla interesu ogółu, a nie indywidualizmie. Takie zinternalizowane normy dotyczące pracy i trajektorii zawodowej, zakorzenione silnie w ideologii realnego socjalizmu, pojawiają się u respondentów niezależnie od tego, czy na poziomie świadomie artykułowanych poglądów i postaw deklarują pozytywny, czy negatywny stosunek do okresu komunistycznego.

Uwzniesienie pracy i jej wartości, bardzo wyraziście pojawiające się w analizowanych tu narracjach kobiet, częściowo przeczy zjawisku erozji etosu pracy,

¹⁴ Bogusława, rok ur. 1935, miejsce zamieszkania Częstochowa.

zaobserwowanemu wśród robotników socjalistycznej fabryki przez M. Mazurek i wyrażanemu popularnym powiedzeniem „czy się stoi czy się leży, tysiąc złotych się należy” [Mazurek 2005: 287]. Wydaje się jednak, że jest to sprzeczność pozorna, związana prawdopodobnie z innym charakterem prac wykonywanych przez respondentki. Zajęcia te dowartościowywały i zapewniały prestiż, łącząc się z doświadczaną przez rozmówczynie mobilnością pionową. Aspekt satysfakcji z pracy, docenienia jej wartości jawi się między innymi jako efekt awansu społecznego. W narracji poniżej rozmówczynie stwierdza, że nie miała dużych wymagań wobec pracodawców, wykonując zawód pedagoga, i tłumaczy to znajomością znacznie cięższych warunków pracy na wsi:

...dwadzieścia lat w jednej szkole i dwadzieścia pięć lat w drugiej. Tylko dwie szkoły poznałam. Byłam odznaczana różnymi medalami i jako nauczyciel i jako działacz społeczny. Ze związku miałam jakieś odznaki różnego rodzaju. To się w tej chwili nie liczy, prawda? Jakaś tam satysfakcja była, że doceniali tą moją pracę. Zresztą bardzo lubiłam pracować i społecznie i zawodowo, bo mnie to pasjonowało [...] Na pewno nie tęsknię za PRL-em, na pewno. Chociaż nie uważam, że mnie jakoś tam bardzo było źle. Może nie miałam za dużych wymagań? Jestem dzieckiem wsi, więc trochę znam życie, to trudne życie¹⁵.

Wykonywanie pracy umysłowej na średnim lub wyższym szczeblu urzędniczym wiązało się często (choć nie zawsze – na co wskazuje przykład pracowników uniwersytetów) z przynależnością do PZPR. Charakterystyczna narracja o członkostwie w partii, cytowana poniżej, jest całkowicie pozbawiona poczucia indywidualnego sprawstwa. Na różne sposoby artykułowana jest natomiast konieczność, związana ze strukturalnymi uwarunkowaniami i splotem życiowych okoliczności. W świetle relacji respondentki zapisanie się do PZPR nie następuje z pobudek ideologicznych ani nie stanowi samodzielnej decyzji. Silnie zaakcentowane są okoliczności zewnętrzne – śmierć męża i przyjęcie roli jedynej żywicielki rodziny, namowy kierownika, groźba utraty posady:

Bo powiem pani, że ja należałam do partii. Należałam do partii i wcale nie ukrywam tego. Zostałam w wieku trzydziestu dwóch lat wdową. Córka moja miała osiem lat. Pojechaliliśmy z mężem na wczasy, prywatnie, do Łeby. I w pierwszym dniu naszego pobytu mąż dostał... Jak się nazywa taki skurcz mięśni, jak się wejdzie do wody? [...] O, szok termiczny. I utonął w Łebie. I ja z tym małym dzieckiem, z sąsiadami byliśmy. Tu mieszkali przez ścianę ze mną. Zostałam wdową¹⁶.

Narracja o przynależności do partii urywa się tu na kilkanaście minut, ustępując spontanicznej, przerywanej płaczem wypowiedzi o żałobie po śmierci męża. Sprawy natury zawodowej ustępują pierwszorzędnym dla rozmówczynie

¹⁵ Anna, rok ur. 1934, miejsce zamieszkania Warszawa.

¹⁶ Bogusława, rok ur. 1935, miejsce zamieszkania Częstochowa.

kwestiom prywatnym. Nie sposób nie dostrzec w tej relacji bolesności dylematów i faktu, że był to wyjątkowo trudny czas w życiu osobistym, który nałożył się na decyzję o wstąpieniu do PZPR. Z drugiej strony jednak dochodzi tu do uruchomienia charakterystycznych dla tego typu tematyki mechanizmów narracyjnych. Badacze podkreślają, że marginalizowanie własnego sprawstwa, odpolitycznianie udziału w systemie władzy, a także przyjęcie perspektywy ofiary uznaje się za charakterystyczne wymiary przemilczania bądź przesłaniania kontrowersyjnych doświadczeń biograficznych osób uwikłanych w aparat komunistyczny [Rawski 2014: 148–153]. W kontynuacji wypowiedzi cytowanej rozmówczyni silny nacisk zostaje położony na religijność stanowiącą przyczynę niechęci do partii i członkostwa w niej („bardzo się przed tym broniłam”). Przeważa retoryka usprawiedliwiania własnego postępowania i eksternalizacji ideologii partyjnej:

Kiedy zostałam już sama, ponieważ prowadziłam te sprawy tajne, zrobili na mnie, że tak powiem, w pracy nałot – może i były takie polecenia odgórne, ponieważ byłam dopuszczona do tej tajemnicy państwowej, wojskowej – że muszę należeć do partii. Bardzo się przed tym broniłam. I mój kierownik – był to człowiek partyjny, kierownik wydziału spraw wewnętrznych – poprosił mnie na rozmowę. I mówi do mnie tak: – Słuchaj Ela – bo mi tak wszyscy mówili – zostałam sama, musisz pracować. Masz dziecko. A mnie będą naciskać, żebym cię odsunął od tych wszystkich prac, które teraz spełniasz. Jestem zadowolony z twojej pracy, to chyba o tym wiesz, więc zastanów się. Co ci to szkodzi? A ja mu powiedziałam tak: – Panie kierowniku, pan wie, że ja jestem bardzo religijna. Chodzę do kościoła, nie ukrywam tego. I nie chciałabym, żeby mnie ktoś powiedział: należysz do partii, to ci nie wolno chodzić do kościoła. Bo tak było. Pani jest zbyt młoda, żeby pani o tym wiedziała. Ale tak było. Ludzie się po prostu kryli z tym. A ja mówię: – Ja się nie chcę kryć. Mamusia była bardzo religijna, mój tatuś był bardzo religijny. I ja sama też jestem głęboko wierząca, więc nie chcę, żeby pan miał przykrości i żebym ja miała przykrości z tego powodu. [...] Postawiłam otwarcie, ale on mówi tak (bo mieszkał w sąsiedztwie): – Ja o wszystkim wiem i ja ze swej strony to ci żadnych trudności nie będę robił. Wręcz cię będę bronił. Ale żeby po prostu inni do ciebie nie mieli, to nie rób tego tak, żeby cię wszyscy widzieli. Ja mówię: – To jak, mam iść do kościoła w nocy? I wie pani, po prostu mi nie dali. Był taki przewodniczący miejskiej rady narodowej, nazywał się pan Spalek, i on postawił po prostu warunek, że albo zapiszę się do tej partii, albo musi mnie przenieść na jakieś inne stanowisko, albo po prostu zwolnić [...] ¹⁷.

Mimo doświadczenia awansu społecznego w PRL-u dominujący schemat narracyjny nakazuje respondentce dystansować się od systemu i podkreślać, że jego wsparcie poprzez członkostwo w partii zostało wymuszone przez czynniki zewnętrzne. Jednocześnie rozmówczyni podkreśla, że edukacja i rozwój zawodowy były rezultatem jej własnych, samodzielnych wysiłków, nie miały nic wspólnego z partią i systemem władzy. Dyskurs strukturalnej konieczności, dominujący we

¹⁷ Bogusława, rok ur. 1935, miejsce zamieszkania Częstochowa.

wcześniejszej narracji, zderza się tu z poczuciem indywidualnego sprawstwa, dokonującego się, zdaniem respondentki, raczej obok lub pomimo systemu:

Ja jako członek partii właściwie byłam bezwartościowa jako członek partii. Bezwartościowa. Ja się niczym w tej partii nie wykazałam. Ja wszystkie jakie mam dyplomy, jakie mam odznaczenia, to wszystkie mam zanim się zapisałam do partii. Po prostu mnie sytuacja życiowa zmusiła do tego. Miałam blisko tę pracę, bo tu urząd jest bliźutko. Lubiłam tę pracę¹⁸.

Chociaż awans społeczny rozmówczyń był efektem polityki państwa, w relacjach respondentki podsumowywały okres PRL-u raczej neutralnie. Nawet jeśli nostalgię za czasem realnego socjalizmu można niekiedy wyczytać między wierszami, to wypowiedzi badanych akcentują raczej inne aspekty ich doświadczeń życiowych, np. różne formy sprzeciwu wobec systemu. W narracjach pojawiał się wątek różnych utarczek z władzą oraz nieposłuszeństwa wobec doktryny państwa, przejawiających się np. w nauczaniu o epizodach historycznych nieobecnych w oficjalnych PRL-owskich programach nauczania. Można go traktować jako przykład racjonalizacji sentymentu za PRL przez dyskurs zmiekcżający jego opresyjność. Rozmówczynie opisywały w wywiadach takie sytuacje, ale raczej z perspektywy świadków niż inicjatorek antysystemowych postaw. Relacja z aktywności niepokornej dyrektorki prowadzi rozmówczynię do konstatacji, że w PRL-u pozwalano na pewną dozę swobody:

była taka dyrektorka, której mąż był cichociemnym. Starła się, żeby nie narazić się partii, a jednocześnie robiła wszystko, żeby tą młodzież wychowywać tak, jak powinno się, powiedzmy, z naszych nauczycielskich przekonań. Pamiętam, że organizowała... Ponieważ współpracowała z wojskiem, bo część rodziców miała dzieci w naszej szkole, wojskowych. I pamiętam taką jedną wycieczkę, na której byłam. To była autokarowa wycieczka. Byli uczniowie, było nas nauczycieli może troje, czworo. Jeden nauczyciel, który historii uczył i ta dyrektorka. Byliśmy właśnie w świętokrzyskim, zwiedzaliśmy wszystkie te miejsca związane z Hubalem i tymi wszystkimi sprawami. Nawet byłam zdziwiona, bo wtedy już trochę więcej myślałam, że w czasie tego PRL-u i tego wszystkiego można było coś takiego zrobić, że nikt się nie czepiał, że nikt nikogo nie aresztował. Więc czasem jak słyszę, jak niektórzy opowiadają, jak to byli gnębieni, to być może, że mnie to ominęło, albo też jest to jakaś konfabulacja. Ja czegoś takiego powiedzieć nie mogę. A sama byłam na tej wycieczce. Byliśmy w tych wsiach, które były spalane. I to wszystko było wtedy, kiedy jeszcze był, jak to mówią, ciemny PRL. No i co?¹⁹.

W literaturze przedmiotu podkreśla się, że nawet w dziedzinach tak silnie zindoktrynowanych jak szkolnictwo były podejmowane różnego rodzaju „gry” z polityką i dyrektywami państwa ludowego. Przybierały one formę np. przekazu niewerbalnego towarzyszącego obowiązkowemu rządowemu programowi naucza-

¹⁸ Bogusława, rok ur. 1935, miejsce zamieszkania Częstochowa.

¹⁹ Anna, rok ur. 1934, miejsce zamieszkania Warszawa.

nia, zmiany proporcji i celowego zmniejszania/zwiększania nacisku na niektóre tematy, wzbogacania przekazywanych wiadomości o wiedzę pozapodrecznikową [Wojcik 2013: 153–157]. Wyrazem sprzeciwu wobec ustroju było też wplatanie życia religijnego do pracy zawodowej w szkole. Poniższy cytat nie dotyczy okresu stalinowskiego, kiedy religijność była szczególnie źle widziana, a rozmówczyni nie pełniła funkcji partyjnych – pracowała w szkole przy domu dziecka. Mimo to demonstrowanie religijności w PRL-u postrzegane jest w nim jako problematyczne. Może to wiązać się z faktem pracy w instytucji opiekuńczej (oczekiwano prawdopodobnie, że wychowanie w takiej instytucji będzie bardziej rygorystyczne, zindoktrynowane i „prosystemowe” niż socjalizacja w zwyczajnej rodzinie):

Wtedy było gorzej, bo dzieci chciały do kościoła. To był problem, bo nie można było w tym czasie dzieci do kościoła. Myśmy jakoś po cichu, i do komunii te dzieci chodziły. Ześmy się skolegowały to z zakonnica, to z księdzem. Ale to na spokojnie, nie, że ktoś nas prześladował. Na spokojnie, żeby nikt nie wiedział, a wszyscy wiedzieli. Ale nie można było tak oficjalnie jak w tej chwili. To takie było moje życie²⁰.

Okres transformacji dla niektórych rozmówczyń okazał się trudny. Podważał ugruntowane zawodowe pozycje, zdefiniowane kompetencje, uzyskane wcześniej zawodowe przywileje – co jest problematyczne zwłaszcza na późniejszych etapach kariery zawodowej, gdy stabilizacja uzyskana dzięki akumulacji doświadczeń stanowi warunek produktywności [Piorunek 2010: 86–87]. W przypadku stanowisk najbardziej upolitycznionych wiązał się z utratą pracy, przejściem na wcześniejszą emeryturę. Ten okres wspomniany jest z rozgoryczeniem i towarzyszy mu poczucie niesprawiedliwości:

Była komisja dla powiatu i dla miasta. I ja w tej komisji dla powiatu pełniłam tą funkcję przewodniczącego komisji. Przez dziesięć lat, to jest do końca, kiedy przesłam na emeryturę. A przesłam na emeryturę po pięćdziesiątym piątym roku życia. To znaczy, nie chciałam, ale to była ta cała, że tak powiem, transformacja tych systemów, no i nas po prostu... Takie osoby jak ja, które pełniły jakieś takie funkcje, a szczególnie w wydziale spraw wewnętrznych. Zawsze mówili, że tak powiem, rozkurzyli. No i ja w wieku pięćdziesięciu pięciu lat, w 1990 roku przesłam na emeryturę. [...] Byłam ogromnie rozgoryczona, i ta choroba mamy tak mnie przygniotła, że postanowiłam nic nie robić. Zostawić to tak, jak jest. Chociaż mam do dziś żal, bo swoja rzetelną, na wskroś rzetelną pracę nie zasłużyłam na to, żeby tak człowieka ot sobie wyrzucić. I to jeszcze byłam na urlopie. Byłam na urlopie i doręczono mi pocztą wymówienie. Na urlopie, czego się nie robi. Proszę pani, koleżanki mówiły: – Skrzywdzili nas wszystkich, ale ciebie szczególnie. Nie pozwolili ci nawet wykorzystać urlopu, żebyś wróciła i dopiero ci dać wymówienie²¹.

²⁰ Wanda, rok ur. 1935, miejsce zamieszkania Wrocław.

²¹ Bogusława, rok ur. 1935, miejsce zamieszkania Częstochowa.

W innym przypadku (pracy pielęgniarki, czyli mniej upolitycznionej) przejście na emeryturę nie wiązało się z całkowitym zerwaniem kontaktów z zakładem pracy. W relacji jawi się jako proces stopniowy, a emerytka po uroczystym pożegnaniu była zapraszana do udziału w szkolnych ceremoniach. Wypowiedź pokazuje też trudności z odcięciem się od wcześniejszych ról przełożonego i pracowniczki, prośba dyirekcji o udział w zakończeniu roku szkolnego potraktowana jest jak wezwanie do pracy, z którym trzeba się liczyć. Z drugiej strony poczucie bycia potrzebną, wręcz niezastąpioną w oficjalnie już zakończonej pracy, jest dla respondentki źródłem satysfakcji i radości. W kontrapunkcie do poprzedniego cytatu wypowiedź poniżej pokazuje, że mimo uwikłań politycznych w PRL-u rozmówczynie były doceniane w pracy, a relacje ze współpracownikami nie kończyły się w momencie osiągnięcia wieku emerytalnego, co wiązało się zapewne z długotrwałością zatrudnienia i „zakotwiczeniem” rozmówczyń w tych miejscach:

Jak ja odchodziłam, to mi takie pożegnania zrobili, proszę pana. A później bez przerwy musiałam chodzić pracować. Były matury, to dyrektor do mnie do domu dzwoni. Ja mówię: – Jezus Maria, dyrektor, ja jestem jeszcze w łóżku. – No ale ty się szykuj, przecież matury są! Nie ma komu pracować. Oni nie chcą nikogo, żebym ja przyszła. No to ja mówię: – Dobra, już się ubieram. Tak, że nie, nie, Nie wiem, albo miałam takie szczęście, albo coś: w żadnej pracy ja nie narzekam²².

Rozmówczynie deklarowały na ogół zadowolenie ze swoich trajektorii zawodowych, okres pracy wspomniany jest z sentymentem. Po odejściu na emeryturę relacje z zakładem pracy były podtrzymywane, czy to na drodze nieformalnej (uczestnictwo w uroczystościach w dawnym miejscu pracy, kontakty z pracownikami), czy też bardziej sformalizowanej (podjęcie pracy zarobkowej na emeryturze w ramach zastępstwa innej pracownicy). Z pewnością ważnym aspektem aprecjacji tych karier była ich stabilność, linearność, poczucie bezpieczeństwa związane z wieloletnią bytnością w jednym zakładzie pracy.

PODSUMOWANIE

Powyższa analiza objęła grupę szczególną, która w okresie PRL-u skorzystała z narzędzi systemowych umożliwiających zdobycie wykształcenia, poprawę sytuacji zawodowej i stopy życiowej w porównaniu z pokoleniem ich rodziców. Jednocześnie zbiorowość ta nie należała do uprzywilejowanych w okresie komunistycznym. Kobiety podzielały doświadczenia niedoboru w sferze gospodar-

²² Wanda, rok ur. 1935, miejsce zamieszkania Wrocław.

czej, cenzury i krepowania możliwości w sferze kulturowej (w tym transmisji kultury), ograniczania potencjału zawodowego związanego z postrzeganiem kobiety przede wszystkim jako opiekunki zajmującej się domem. W retoryce PRL-u podjęcie pracy przez kobiety było równoznaczne z ich emancypacją. W praktyce, jak dowodzą analizowane wywiady, nie zawsze wiązało się jednak z większą osobistą wolnością czy swobodą działania. Detradycjonalizacji ról zawodowych towarzyszyło nadal bardzo tradycyjne pojmowanie roli kobiety w rodzinie. Narracje biograficzne wielokrotnie pokazywały wybory życiowe respondentek priorytetyzujące obowiązki domowe i związane z opieką kosztem roli pracownicy czy osoby zdobywającej wykształcenie. Inna charakterystyczną cechą narracji jest etos pracy skupiony na zespołowości i interesie zakładu pracy, a nie indywidualnej samorealizacji.

Badacze biografii PRL-owskich zauważają, że w Polsce nie istnieją utrwalone kulturowe wzorce snucia narracji o okresie PRL-u. Trudności ze skonstruowaniem schematu narracyjnego dla opowieści pojawiają się wśród świadków tym silniej, że pokolenie dorastające w Polsce Ludowej bezpośrednio zetknęło się ze świadkami oraz narracjami cierpienia i walki charakterystycznymi dla doświadczeń okresu wojennego – rozmówcy przeciwstawiają im doświadczenia codzienności PRL-u, które z heroizmem zwykle niewiele miało wspólnego, a swoje doświadczenia uważają za zwykłe i niewarte opowiedzenia [Kaźmierska, Schütze 2013: 127]. Przytaczane tu narracje pokazują jednak pewne prawidłowości oraz schematy opowiadania, dotyczące poczucia sprawstwa i systemowej konieczności w narracjach biograficznych. Podkreślanie sprawstwa, jednostkowej aktywności, indywidualnych aspiracji i zasług pojawia się częściej (choć nie zawsze) w relacjach dotyczących tych zdarzeń, które napawają rozmówczynie szczególną dumą, zwłaszcza w wypowiedziach na temat zdobywania wykształcenia związanego z awansem międzygeneracyjnym. Brak poczucia sprawstwa, akcentowanie uwarunkowań systemowych i przypadków losowych jest charakterystyczne dla narracji o zdarzeniach uznawanych dziś przez rozmówczynie za kłopotliwe, takich jak np. wstąpienie do PZPR.

Na relacje rozmówców, artykułowane przez nich postawy wobec PRL-u, sposób pamiętania i opisywania przez nich własnego awansu społecznego wpływa również kontekst współczesny. To obszerne pojęcie obejmuje bardzo różne aspekty kształtujące przebieg wywiadu: aktualną sytuację polityczną i gospodarczą, publiczne dyskursy o europeizacji i gospodarce rynkowej, a wreszcie samą sytuację rozmowy z badaczem oraz związane z tym wstępne założenia respondentów odnośnie do tego, co należy mówić, a co przemilczeć, co w narracji zaakcentować jako istotne, a co usprawiedliwić bądź marginalizować. Narracje

o życiu w PRL-u należy rozumieć jako rekonstrukcje przeszłych zdarzeń z perspektywy kategorii i schematów interpretacyjnych narzucanych przez terażniejszość. Potwierdzają rozumienie pamięci jako dynamicznego procesu, „w którym każdorazowo w inny sposób wnika się w przeszłość, w zależności od warunków i potrzeb terażniejszości, dopuszczając z niej tylko tyle, ile się potrzebuje lub ile można znieść” [Assmann 2013: 213].

BIBLIOGRAFIA

- Archer Margaret S.** 2013. *Człowieczeństwo. Problem sprawstwa*. Kraków: Zakład Wydawniczy Nomos.
- Assmann Aleida.** 2013. Brzemie przeszłości. O statusie „świadka historii”. W: *Między historią a pamięcią, Antologia*. Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Assmann Aleida.** 2013. Osobiste wspomnienia i pamięć zbiorowa w Niemczech po 1945 r. W: *Między historią a pamięcią, Antologia*. Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego.
- Dobre Claudia-Florentina, Bernadette Jonda, Izabela Skórzyńska, Anna Wachowiak.** 2015. “Regaining the Future by Rebuilding the Past? Women’s Narratives of Life during Communism”. *Sensus Historiae*. XVIII(1): 11–34.
- Domecka Markieta.** 2013. Dualność czy dualizm? Relacje pomiędzy strukturą i podmiotowym sprawstwem we współczesnych debatach teoretycznych. W: *Sprawstwo. Teorie, metody, badania empiryczne w naukach społecznych*. Adam Mrozowicki, Olga Nowaczyk, Irena Szlachcicowa (red.). Kraków: Nomos.
- Domecka Markieta, Adam Mrozowicki.** 2008. ”Robotnicy i ludzie biznesu. Wzory karier zawodowych a zmiana społeczna w Polsce”. *Przegląd Socjologii Jakościowej* IV(1).
- Fidelis Małgorzata.** 2010. *Women, Communism and Industrialization in Postwar Poland*. Cambridge University Press.
- Fidelis Małgorzata.** 2012. „Szukając traktorzystki – kobiety i komunizm”. *Znak* 689.
- Hochschild Arlie Russell, Anne Machung.** 1989. *The Second Shift: Working Parents and the Revolution at Home*. New York: Avon Books.
- Grzybowski Romuald.** 2013. Nieufność jako dominująca cecha relacji pomiędzy nauczycielami a władzami komunistycznymi w latach PRL-u. W: *Zaangażowanie? Opór? Gra? Szkic do portretu nauczyciela w latach PRL-u*, R. Grzybowski (red.). Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.
- Kiczkowa Zuzana** (ed.). 2006. *Women’s Memory. The Experience of Self-Shaping in Biographical Interviews*. Bratislava: IRIS.
- Kałwa Dobrochna.** 2005. „Kozetka historyka”. Oral history w badaniach życia prywatnego. W: *Rodzina – prywatność – intymność. Dzieje rodziny polskiej w kontekście europejskim*, D. Kałwa (red.). Warsaw.
- Kałwa Dobrochna.** 2010. „Historia mówiona w krajach postkomunistycznych. Rekonesans”. *Kultura i Historia* 18.
- Każmierska Kaja, Fritz Schütze.** 2013. „Wykorzystanie autobiograficznego wywiadu narracyjnego w badaniach nad konstruowaniem obrazu przeszłości w biografii. Na przykładzie

- socjologicznego porównania narracji na temat życia w PRL-u i NRD”. *Przegląd Socjologii Jakościowej* 9(4): 122–139.
- Kenney Padraic.** 1999. “The Gender of Resistance in Communist Poland”. *The American Historical Review* 104 (2). (Apr., 1999): 399–425.
- Kondratowicz Ewa.** 2001. *Szminka na sztandarze. Kobiety Solidarności 1980–1989*. Warszawa: wyd. Sic!.
- Kowalczyk Izabela.** 2003. „Matka-Polka contra super matka?”. *Czas Kultury* 5: 11–21.
- Leinarte Dalia.** 2010. *Adopting and Remembering Soviet Reality. Life Stories of Lithuanian Women, 1945–1970*. Amsterdam-New York: Rodopi.
- Mazurek Małgorzata.** *Spółczesność kolejki. O doświadczeniach niedoboru 1945–1989*. Warszawa: Wydawnictwo Trio.
- Mazurek Małgorzata.** 2005. *Socjalistyczny zakład pracy. Porównanie fabrycznej codzienności w PRL i NRD u progu lat sześćdziesiątych*. Warszawa: Wydawnictwo Trio.
- Mrozowski Adam.** 2013. Człowieczeństwo: struktura i sprawstwo w teorii socjologicznej Margaret S. Archer. W: *Człowieczeństwo. Problem sprawstwa*, Margaret S. Archer (red.). Kraków: Nomos.
- Oakley Ann.** 1974. *The Sociology of Housework*. New York, Wiley-Blackwell.
- Piorunek Magdalena.** 2010. „Od stabilizacji do chaosu zawodowego. Scenariusze biografii zawodowych etapów średniej dorosłości”. *Studia Edukacyjne* 14: 67–89. Poznań.
- Szlachcicowa Irena, Olga Nowaczyk, Adam Mrozowski.** 2013. Sprawstwo a dylematy nauk społecznych. Wprowadzenie. W: *Sprawstwo. Teorie, metody, badania empiryczne w naukach społecznych*, Mrozowski Adam, Olga Nowaczyk, Irena Szlachcicowa (red.). Kraków: Nomos.
- Rawski Tomasz.** 2014. Pułkownik Ludowego Wojska Polskiego, czyli o przemilczeniach w narracji biograficznej. *Przegląd Socjologii Jakościowej* X (1).
- Urbańska Sylwia.** 2015. *Matka Polka na odległość. Z doświadczeń migracyjnych robotnic 1989–2010*. Toruń: Wydawnictwo UMK.
- Wawrzyniak Joanna, Kornelia Kończal.** 2011. „Polskie badania pamięcioznawcze. Tradycje, koncepcje, nieciągłości”. *Kultura i Społeczeństwo* 4.
- Wojcik Teresa G.** 2013. Nauczyciel w PRL-u jako uczestnik skomplikowanej gry. W: *Zaangażowanie? Opór? Gra? Szkic do portretu nauczyciela w latach PRL-u*, R. Grzybowski (red.), 150–159. Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.
- Zajicek Anna M., Toni M. Calasanti.** 1995. The Impact of Socioeconomic Restructuring on Polish Women. W: *Family, Women and Employment in Central Eastern Europe*, B. Łobodzińska (red.). London: Greenwood Press.

Katarzyna Andrejuk

SOCIAL UPWARD MOBILITY OF WOMEN IN THE PEOPLE’S REPUBLIC OF POLAND. DYNAMICS OF STRUCTURE AND AGENCY

Abstract

This article describes the experience of upward social mobility of women in the Polish People’s Republic, in the context of specificity of professional trajectories in communist Poland. The basis for analysis is biographical research, which was conducted among respondents aged 72+ in 2014

and 2015. The analysis presents aspects of individual agency as well as macro-structural factors in shaping and transforming women's careers. In the Polish People's Republic the de-traditionalisation of professional roles appeared together with the still traditional understanding of a woman's role in the family. The biographical narratives expose multiple instances when the respondents' life choices prioritised household and family duties over career or education. The narratives also present a work ethos focused on team spirit and not individual self-realisation. The biographical research also shows some regularities concerning feelings of agency and systemic necessity in the narratives about life. An emphasis on individual necessity, aspirations, and merits is present in the relations about event which the respondents are proud of (e.g. education). Lack of agency, emphasis on structural factors, and coincidences are more visible in narratives about events which may be evaluated as negative and problematic, e.g. membership in the Polish United Workers' Party (PZPR).

Keywords: biographical narratives, social upward mobility, women in the Polish People's Republic

WOKÓŁ KSIĄŻEK

ZBIGNIEW MAŁYSZ

Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie*

„KLASA” BEZ RAM. O PREKARNOŚCI I PREKARIACIE¹

Esej o książce Jarosława Urbańskiego, *Prekariat i nowa walka klas. Przeobrażenia współczesnej klasy pracowniczej i jej form walki*, Warszawa: Instytut Wydawniczy Książka i Prasa 2014, ss. 274.

ZARYS POJĘCIOWO-HISTORYCZNY PROBLEMATYKI

Każda społeczność jest ustrukturalizowana według właściwych jej kryteriów. W naukach społecznych kluczem do zrozumienia wzmiarkowanego problemu jest pojęcie struktury społecznej. Zasadniczo można wyróżnić co najmniej trzy odmienne struktury społeczne w historii ludzkości: agrarne (kryterium wyróżnienia jest tu posiadanie ziemi), kapitalistyczne (*versus* socjalistyczne – kryterium wyróżnienia jest stosunek do środków produkcji) i postkapitalistyczne/informacyjne/sieci (kryterium wyróżnienia jest dostęp do informacji i zasobów oraz możliwość ich przetworzenia). Jednym z problemów związanych ze strukturą społeczną jest szybkość zmian w jej zakresie – absolutne pierwszeństwo ma tu społeczeństwo informacyjne, w którym istotne zmiany zachodzą w czasie mniej niż jednego pokolenia.

* Mgr, socjolog i psycholog, Instytut Psychologii; e-mail: z.malysz@gmail.com.

¹ Autor eseju serdecznie dziękuje prof. zw. dr hab. Henrykowi Domańskiemu (IFiS PAN), ks. prof. zw. dr hab. Władysławowi Majkowskemu (IPS AP), prof. dr hab. Henrykowi Gasiulowi (IP UKSW), mgr Andrzejowi Harkotowi (INH UKSW) i mgr Mai Wenderlich (IWRCiEAPS) oraz Pani Agnieszce Sobolewskiej (APS) za przeczytanie niniejszego tekstu i cenne uwagi krytyczne.

Współczesne przemiany społeczne, dokonujące się w Polsce i na świecie, składają teoretyków i praktyków życia społecznego do odpowiedzi na pytanie: *Dokąd zmierza świat?* Jest to istotne zagadnienie zarówno dla praktyki (polityki społecznej), jak i teorii życia społecznego (socjologii empirycznej oraz teoretycznej). Biorąc pod uwagę stan dostępnej obecnie wiedzy, nie można udzielić na to pytanie jednej, prostej odpowiedzi. W związku z tym w obszarze nauk społecznych należałoby je sformułować w odmienny sposób: *Jakim przemianom społecznym ulegają współcześnie społeczności ludzkie? Jakie są ich przyczyny, przebieg i skutki?* etc.

Zasadniczo istnieją dwa sposoby odpowiedzi na powyższe pytania. Pierwszy wskazuje na postępującą współpracę różnych grup i społeczności w ramach różnych społeczeństw, wyrażającą się afirmacją dla postępującej współcześnie globalizacji i jej konsekwencji dla codziennego życia. Drugi akcentuje natomiast narastające konflikty między różnymi ludźmi i wspólnotami, będące podstawą do podejmowania mniej lub bardziej skutecznych i racjonalnych działań zbiorowych, mających na celu ochronę własnej zbiorowości i jej zasobów. Jedną z najbardziej rozpowszechnionych perspektyw teoretycznych w naukach społecznych są w związku z tym teorie konfliktu. Wskazują one na fakt, iż różnorodne konflikty z innymi/obcymi są naturalnym zjawiskiem i podstawą formułowania świadomości wspólnotowej oraz podejmowania działań w obronie tożsamości własnej wspólnoty². Anthony Giddens definiuje teorię konfliktu jako: „[...] perspektywę socjologiczną akcentującą znaczenie napięć, podziałów i sprzecznych interesów w społeczeństwie. Zdaniem zwolenników teorii konfliktu niedobór i wartość zasobów w społeczeństwie prowadzi do konfliktów między grupami dążącymi do uzyskania nad nimi kontroli. Wielu zwolenników teorii konfliktu inspirowane jest w znacznym stopniu pracami Marksa” [Giddens 2005: 736]. Klasykami teorii konfliktu są: Karol Marks, Max Weber i Georg Simmel.

Można powiedzieć, że współcześnie zmienia się nie tylko „forma” życia społecznego człowieka, określana także przez neomarksistów „nadbudową” (system aksjonormatywny i wzory kulturowe transmitowane i kreowane przez środki społecznego przekazu), lecz także jądro życia społecznego (neomarksistowska „baza”), jakim są przemiany struktury społecznej (*vide* badania: Henryka Domańskiego, Stefana Ossowskiego, Włodzimierza Wesołowskiego, Krystyny

² Szerzej na temat teorii konfliktu i jego znaczenia w życiu społecznym: Lenski 1996; Collins 2012; Turner 2012; Jasińska-Kania, Nijakowski, Szacki, Ziółkowski (red.) 2005. Należy przy tym pamiętać, iż na współczesnym etapie zaawansowania globalizacji szeroko zakrojone migracje ludności za pracą są powodem wywoływania konfliktów z tuziemcami – patrz choćby: Standing 2011; a także omawiana tu książka Jarosława Urbańskiego.

Janickiej, Jana Turowskiego, Marii Hirszowicz, Sławomira H. Zareby etc.). Procesy te wydają się być wywołane postępującą globalizacją i związanym z tym rozwojem nowych form pracy i kontroli nad nią oraz gwałtownym rozwojem nowych sposobów komunikacji (*vide* Internet i telefonia komórkowa), ułatwiającym „spłaszczenie” hierarchii pracy/służbowej. Niewątpliwie mają one ogromne znaczenie praktyczne. W związku z tym istotne i ważne społecznie jest ich adekwatne przebadanie, wyjaśnienie i opisanie.

GUY STANDING I JEGO DZIEŁO

Niezwykle ciekawym i teoretycznie nośnym terminem opisującym zachodzące w społeczeństwie postkapitalistycznym przemiany społeczne jest w powyższym kontekście pojęcie „prekaryzacji/prekarności” stworzone przez Guya Standinga i wprowadzone do powszechnego obiegu w jego pionierskiej pracy *The Precariat: The New Dangerous Class* [2011], a także wytwarzająca się w procesie prekaryzacji „nowa” „klasa”/kategoria społeczna „prekariatu” (trudno mówić tu jednakże o pojęciu „klasy” jako takiej ze względu na fakt, iż zakładała ona „świadomość przynależności” poszczególnych jednostek oraz odrębność od innych klas, co w przypadku prekariatu bywa dyskusyjne – z tego też względu prekariat można traktować także jako swoistą „warstwę” społeczną³).

Guy Standing stworzył swoją przełomową monografią problemową nowy nurt badawczo-interpretacyjny rzeczywistości. Wzmiankowana publikacja spotkała się z ogromnym zainteresowaniem i wywołała wręcz eksplozję badań i analiz poświęconych tej tematyce. Dość wspomnieć, że w sierpniu 2016 roku portal RESEARCHGATE.NET wskazuje istnienie co najmniej 250 różnorodnych publikacji (artykułów, rozdziałów książek, recenzji, omówień, zbiorów danych etc.) zajmujących się tą problematyką we wszystkich państwach świata. Badania nad prekarnością rozwijają się szczególnie w socjologii zachodniej (Anglia, Francja, względnie Hiszpania) – zastanawiający w tym kontekście jest brak szerzej dostępnych badań i publikacji dotyczących tego zjawiska w USA, Niemczech, państwach Beneluksu i w Rosji.

Dyskusyjna jest rzeczywista liczba „prekariuszy” w różnych państwach ze względu na odmienność poszczególnych społeczeństw i ich stosunek do młodzie-

³ Jednakże w związku z coraz częściej przejawianymi próbami wykształcenia swoistej *świadomości klasowej* (fora dyskusyjne, portale społecznościowe oraz publikacje naukowe i publicystyczne – *vide* książki Standinga i Urbańskiego) z bardzo dużą pewnością można powiedzieć, iż w najbliższym czasie prekariat przekształci się w klasę społeczną *sensu stricto*.

ży/sposobów wychowania (przykładowo fenomen *bamboccioni* we Włoszech). Ponadto należy zwrócić uwagę na fakt, że we współczesnych czasach (prawie wszechobecnego Internetu) zmniejsza się poziom zakorzenienia społecznego młodzieży, co skutkuje faktem, iż czuje się ona bardziej „przynależna” do swoich grup odniesienia/rówieśników w Internecie (względnie szkole) niż do wspólnego narodu (najszerzej wspólnoty o podłożu etniczno-społeczno-kulturowym), tworząc tzw. *nowoplemiona* stopniowo zastępujące dotychczasowe kategorie analityczne⁴.

KRYTERIA DYSTYNKTYWNE KLASY

Warto dokładniej przybliżyć tu kryteria dystynktywne pojęcia „klasa”. Jedną z najobszerniejszych (i zarazem pierwszych) analiz historyczno-społecznych tego pojęcia na polskim gruncie można znaleźć u Stanisława Ossowskiego⁵. Badacz ten wywodzi ją od czasów rewolucji francuskiej (w znaczeniu politycznym) i Adama Smitha (w znaczeniu ekonomicznym) poprzez podobieństwa i dychotomie „klasy” i „stanu” u Lelewela, Marksa („własność” kapitału jako czynnik klasotwórczy). Szczególnie podkreśla istnienie „układu pionowego” różnych klas względem siebie, odrębność trwałych interesów klasowych i związaną z tym świadomość klasową oraz odizolowanie od siebie poszczególnych klas.

Anthony Giddens ujmuje klasę (*class*) następująco: „[...] chociaż klasa jest jednym z najczęściej używanych przez socjologów pojęć, brak jednolitej definicji. Według Marksa klasa to grupa ludzi o podobnym stosunku do środków produkcji. Również Weber postrzegał klasę w kategoriach ekonomicznych, ale podkreślał jej związek ze statusem społecznym i sympatyzowaniem z «partią». Część współczesnych socjologów za podstawowy wyznacznik przynależności klasowej uznaje zawód, inna część kładzie nacisk na stan posiadania, a jeszcze inna na poziom zamożności; jest też grupa, dla której wyznacznikiem klasy jest styl życia” [Giddens 2005: 723]. Piotr Sztompka definiuje zaś klasę społeczną jako: „[...] wielki segment społeczeństwa obejmujący osoby o podobnej sytuacji własnościowej (zwłaszcza w zakresie posiadania środków produkcyjnych, czyli kapitału ekonomicznego)” [Sztompka 2002: 353].

⁴ Szerzej: Maffesoli 2008. Należy tu jednakże wyraźnie zaznaczyć, że podstawą do wyróżnienia kategorii *nowoplemienia* jest poczucie przynależności i ujednoczone wzory konsumpcji (tak indywidualnej, jak i zbiorowej), natomiast podstawą wyróżnienia pojęcia *prekarności* jest praca (a raczej jej niepewność).

⁵ Ossowski 1968 (rozdziały: *Trojaki zakres terminu „klasa społeczna”*, s. 187–197; *Pojęcie klasy społecznej: wspólny wzór i niezgodne definicje*, s. 198–210).

W tym kontekście pojęcie „prekarności” i samego prekariatu może być najprościej interpretowane jako swoista marksowska „klasa w sobie”, gdyż nie wykształciło się w niej poczucie solidarności (wydaje się, że wywołuje to rozproszenie przestrzenne oraz różnorodność językowa współczesnych prekariuszy). Należy tu mieć na względzie fakt, iż w przeciwieństwie do proletariatu współcześnie prekariusze nie są wykluczeni z życia społeczno-kulturowego – co więcej są jego aktywnym odbiorcą i twórcą (*via* Internet). Cechy dystynktywne dotyczące odmienności proletariatu i prekariatu zostaną szerzej omówione w dalszej części niniejszego tekstu – w tym momencie należy podkreślić dwa główne kryteria odróżniające prekarat od proletariatu: względnie młody wiek prekariuszy oraz zwiększanie się odsetka kobiet (wśród proletariuszy pracowali głównie mężczyźni, a kobiety zajmowały się domem i wychowaniem dzieci; nie dotyczyło to przemysłu tekstylnego). Ponadto warto wziąć pod uwagę fakt, iż prekariusze mają (względnie) małą liczbę dzieci (uwzględniając przy tym, z mniej lub bardziej obiektywnych powodów, współcześnie preferowany model wychowania tzw. *high value child*), natomiast podstawowym modelem prokreacyjnym rodziny proletariackiej była wielodzietność. Nadto należy pamiętać, że współcześnie prekariusze mają szansę na „awans klasowy” (znalezienie stałej pracy – co wynika z fluktuacji rynkowych i względnie wysokiego poziomu wykształcenia prekariuszy), podczas gdy proletariusze byli go w zasadzie pozbawieni (z tego też względu – w pewnym okresie historycznym – proletariatus można było traktować tak jako klasę *per se*, jak i jako *kastę*).

Na gruncie polskim jednakże brak było dotychczas opracowania szerzej prezentującego w usystematyzowany sposób ww. tematykę i ukazującego czytelnikowi problemy operacjonalizacji, aplikacji i egzemplifikacji wzmiankowanego pojęcia w warunkach budowania społeczeństwa informacyjnego w Polsce po 1989 roku. Lukę badawczą w tej tematyce, w kontekście teorii konfliktu, wypełnia omawiane opracowanie Jarosława Urbańskiego⁶. Należy zauważyć, iż Autor podjął się tu ambitnej próby wyjaśnienia za pomocą koncepcji prekarności zachodzących współcześnie w Polsce przemian społecznych ruchów pracowniczych (co implikuje podtytuł opracowania)⁷.

⁶ Urodzony w 1964 roku, z wykształcenia socjolog, znany aktywista społeczny i działacz ruchów anarchistycznych (od lat 80. XX wieku). Przynależy do Ogólnopolskiego Związku Zawodowego *Inicjatywa Pracownicza*. Ponadto jest związany ze środowiskiem poznańskiego Rozbratu. W związku ze wskazaną działalnością społeczną ma dużą wiedzę praktyczną dotyczącą przemian ruchu pracowniczego w okresie zmiany społeczno-ustrojowej w Polsce (od lat 80. XX wieku aż po czasy współczesne).

⁷ Omówienia recenzowanej pozycji autorstwa Macieja Gduli i Tymoteusza Kochana można znaleźć na stronach internetowych „Krytyki Politycznej” (*Nauczmy się wreszcie wygrać*) i „No-

POLSKA „SZKOŁA” STRATYFIKACJI SPOŁECZNEJ

W dotychczasowych badaniach stratyfikacji społecznej koncentrowano się na neomarksistowskim „twardym” podejściu klasowym, zakładającym, że kryteriami dystynktywnymi przynależności do danej klasy są wyznaczniki materialne: własność, wykształcenie/zawód, władza, a wreszcie rodzina (i jej wzory konsumpcji). Współcześnie można zaobserwować uelastycznienie kryterium podziału – wydaje się nim stawać na jednym biegunie praca (a dokładniej jej posiadanie bądź „brak”⁸, warunkujący określone sposoby spędzania czasu, „dorosłość” i możliwość podniesienia statusu socjoekonomicznego), a na drugim swobodny i stały dostęp do Internetu/względnie telefonii komórkowej wraz z odnośnymi kompetencjami cyfrowymi jej obsługi („dostęp/podłączenie” – ang. *access/connected community, plug in community*⁹).

Wśród najbardziej znanych badaczy problemu stratyfikacji społecznej w Polsce możemy wyróżnić (w kolejności alfabetycznej): Jana Błuszkowskiego, Henryka Domańskiego, Agnieszkę Gromkowską-Melosik, Marię Hirszowicz, Jacka Kochana, Stanisława Kozyr-Kowalskiego, Bogdana Macha, Stanisława Ossowskiego, Krzysztofa Podemskiego, Ryszarda Adama Podgórskiego, Pawła Rybickiego, Zbigniewa Sawińskiego, Kazimierza M. Słomczyńskiego, Renatę Suchocką, Jacka Szmatkę, Mirosława J. Szymańskiego, Jana Turowskiego, Włodzimierza Wesołowskiego, Stanisława Widerszpila i Sławomira H. Zarębę.

Największy wpływ teoretyczny/zakres oddziaływania we współczesnej socjologii polskiej mają w tym zakresie badania i wnioski z prac Stanisława Ossowskiego i Henryka Domańskiego¹⁰.

wej Krytyki Czasopisma Filozoficznego” (*Urbański, walka bez klas... i bez walki/o książce Jarosława Urbańskiego „Prekariat i nowa walka klas”*), jednakże ze względu na wagę i znaczenie społeczne „prekarności” i „prekariatu” Autor postanowił także zabrać głos w dyskusji i przygotować niniejszy tekst. Autor zasadniczo zgadza się z przedstawioną przez poprzedników linią zarzutów (*vide* wskazane poniżej wady opracowania), jednakże dostrzega także (niewymienione przez poprzedników) zalety opracowania, o których pisze poniżej.

⁸ Niejednoznaczny z „bezrobociem” – *vide*: okres studiów, który dla wielu uzyskał współcześnie status moratorium psychospołecznego bądź „praca na czarno” podyktowana różnorodnymi względami społeczno-ekonomicznymi.

⁹ Skrajnym przykładem jest tu kompulsywne sprawdzanie *dostępu/podłączenia* do Internetu/ niektórych portali społecznościowych (jak Facebook, Snapchat, Instagram etc.) oraz zjawiska dawania tzw. *lajków* (powstawania *like community*).

¹⁰ Szczególnie miejsce zajmują tu prace Ossowskiego: *Więź społeczna i dziedzictwo krwi* [1939] i *Struktura klasowa w społecznej świadomości* [1957] oraz imponujący dorobek naukowy Henryka Domańskiego: *Rola klasyfikacji zawodów w analizie struktury społecznej* [1985], *Segmentacja rynku pracy a struktura społeczna* [1987], *Struktura społeczno-zawodowa a ruchliwość*

POTRZEBA WPROWADZENIA „ANTYPREKARIATU”

W związku z faktem, że prekariat i prekarność są „nowymi «klasami» społecznymi”, dla równowagi i pogłębienia dalszych analiz należałoby wprowadzić pojęcie opisujące „przeciwieństwo” prekarności i prekariatu, którego kryterium wyróżnienia będzie praca (i jej pewność). W związku z powyższym piszący niniejsze słowa proponuje wprowadzenie do literatury przedmiotu pojęcie „certarlności” i „certariatu” oznaczające klasę społeczną mającą pewność pracy i wysokiej płacy (łac. *certus*, ang. *certain* – „pewny” + „proletariat/prekariat”) oraz rozbudowaną sieć kontaktów społecznych (kapitału symbolicznego, społecznego i kulturowego w rozumieniu Pierre’a Bourdieu) w tzw. *towarzystwie/śmietance* ludzi o wysokim statusie społeczno-ekonomicznym (SSE)¹¹.

Można wyróżnić dwa rodzaje certarlności/certariatu¹²:

- *bierną/wrodzoną/przypisaną*¹³ (z racji urodzenia, koneksji rodzinnych i związanego z nimi wyższego poziomu kapitału symboliczno-społecznego, przejawiającego się istnieniem sieci mniej lub bardziej formalnych powiązań ułatwiających uzyskanie bardzo dobrego wykształcenia i obycia – prywatne szkoły i uczelnie z tzw. *Ivy League* – oraz zrobienie kariery i uzyskanie wysokich dochodów, a także prezentowanie tzw. *dobrego smaku/gustu* w konsumpcji dóbr i usług,
- *aktywną/nabytą/uzyskaną*¹⁴, poprzez własny sukces edukacyjny (uzyskanie dobrze płatnego i prestiżowego zawodu, takiego jak np. lekarz, prawnik, sędzia, wykładowca uczelni wyższej/profesor, inżynier niszowej specjalności, programista komputerowy niszowej specjalności, względnie manager wysokiego szczebla

społeczna i przestrzenna w Polsce [1989; współautorstwo], *Struktura społeczna: schemat konceptualny i warsztat badawczy* [1989; współautorstwo], *Klasy społeczne, grupy społeczno-zawodowe, organizacje gospodarcze. Struktura społeczna w krajach rozwiniętego kapitalizmu* [1991], *Zadowolony niewolnik. Studium o zróżnicowaniu społecznym między kobietami i mężczyznami w Polsce* [1992], *Społeczeństwa klasy średniej* [1994], *Na progu konwergencji. Stratyfikacja społeczna w krajach Europy Środkowej i Wschodniej* [1996], *Hierarchie i bariery społeczne w Polsce w latach 90.* [2000], *Polska klasa średnia* [2002], *O ograniczeniach badań nad strukturą społeczną* [2002], *O ruchliwości społecznej w Polsce* [2004], *Struktura społeczna* [2004], *Społeczeństwa europejskie stratyfikacja i systemy wartości* [2009], *Sprawiedliwe nierówności zarobków* [2013], *Czy są w Polsce klasy społeczne?* [2015].

¹¹ W takim wypadku prekariat i certariat można będzie traktować jako swoiste *typy idealne* dla dalszej rozszerzonej analizy zmieniającej się struktury społecznej bądź tworzyć wielostopniowe skale prekarności–certarlności użyteczne dla dalszych analiz.

¹² Najprostszym sposobem wyróżnienia kryteriów certarlności jest przeciwstawienie ich kryteriom prekarności.

¹³ Można ją traktować jako marksowską „klasę dla siebie”.

¹⁴ Można ją traktować jako marksowską „klasę w sobie”.

etc.) i społeczno-ekonomiczny (bankierzy), uzyskanie zaszczytnych stanowisk i odznaczeń (najwyższe władze państwowe, wojskowe/generałowie i duchowne/biskupi), geniusz ekonomiczno-biznesowy (milionerzy etc.)¹⁵.

Certariat bierny może korzystać z efektów pracy prekariatu (i często z nich korzysta), jednakże te dwie społeczności są odgródzone od siebie *niewidzialną granicą/bramą/szybą* (ang. *in-gates community, car window community*) oraz nie przenikają się nawzajem – co znajduje wyraz w odmiennych sposobach mieszkania (rezydencje vs. bloki), pracy (życie z dywidendy/stanowisk kierowniczych/wolnych zawodów vs. pracy własnych rąk), konsumpcji dóbr i usług (dobra luksusowe vs. produkcja masowa) i rozrywce (kultura wysoka vs. kultura masowa).

Szczególną pozycję wśród certariatu zajmują miliarderzy (tzw. *Ultra High Net Worth Individuals* z racji swej odrębności można traktować jako klasę *per se*, gdyż przejawiają oni swoistą *świadomość klasową* i są na tyle małą zbiorowością, że jej członkowie, osiągnąwszy pewien poziom bogactwa, znają się i mają możliwość wspólnego robienia interesów), którzy w różnych społeczeństwach mogą być zaliczani zarówno do certariatu biernego (Wielka Brytania, Francja, Niemcy, Włochy), jak i aktywnego (Rosja, Ukraina, Brazylia, Polska etc.).

STRUKTURA PRACY

Autor podzielił swoją pracę na wstęp i pięć rozdziałów (ostatni pełni funkcję podsumowania). We wstępie nawiązuje do poglądów innych autorów piszących o problematyce „prekaryzacji” (*vide* Immanuel Wallerstein, Jeremy Rifkin, Antonio Negri, Karol Marks, Janusz Gardawski, Sergio Bolonia czy też Elizabeth Dunn, co zastanawiające nie wymienia tutaj Guya Standinga). Rozdział pierwszy przedstawia „teoretyczne” ramy pracy (głównie socjologię zaangażowaną i teorię składu klasowego). Rozdział drugi omawia cztery systemy narracyjne wyjaśniające i opisujące położenie pracowników-prekariuszy:

a) egzystencjalny – dotyczący indywidualnego funkcjonowania psychospołecznego ludzi pracujących w niepewnych warunkach pracy,

¹⁵ Należy tu pamiętać, że tzw. *towarzystwo/śmietanka* nie przyjmuje w swoje szeregi nowych członków (certariatu aktywnego) automatycznie – na ten fakt trzeba sobie „zasłużyć” poprzez zdobycie dobrych manier i obycia oraz uczestnictwo w szeroko społecznie/klasowo aprobowanych aktywnościach (np. przyjęcia, bankiety, rauty, wyścigi konne etc.) bądź ich organizowanie, a także odpowiedni poziom i stopień konsumpcji dóbr i usług. Certariat aktywny zazwyczaj przeznaczają swoje dochody na dobra użytkowe, podczas gdy certariat bierny preferuje wysoko wysublimowane dobra statusowo-użytkowe i dzieła sztuki. Osobną kwestią jest tu stosunek certariatu biernego do tzw. *nuworyszki* i ich funkcjonowanie/odnajdywanie się w tzw. *towarzystwie*.

- b) społeczno-ekonomiczny – opisujący sytuację materialną prekariuszy,
- c) formalno-prawny – opisujący zaistniałe zmiany instytucjonalno-prawne (nowe formy pracy i ich konsekwencje związane z dążeniem do maksymalnego uelastycznienia pracy przez „kapitalistów”),
- d) makrosocjologiczny – zarysowujący szerszej konsekwencje społeczne uelastycznienia form i warunków pracy.

Rozdział trzeci dotyczy reakcji pracowników na zachodzące zmiany form pracy – opisuje podejmowane przez nich indywidualnie i grupowo formy protestu/oporu społecznego oraz mechanizmy radzenia sobie z nimi przez współczesnych „właścicieli środków produkcji”. Rozdział czwarty opisuje kierunki zmian klasowych różnych kategorii społeczno-zawodowych, natomiast w rozdziale piątym Autor przedstawia wysnute przez siebie problemy i przypuszczenia dotyczące dalszego rozwoju „prekariatu”.

MERYTORYCZNY WYMIAR PRACY

Wśród współczesnych polskich opracowań teoretycznych (z zakresu socjologii) i „aplikacyjnych” (z zakresu polityki społecznej) brakowało rzetelnego opracowania porządkującego omawianą tematykę. W związku z tym niewątpliwą zaletą przedstawianej publikacji jest sama próba usystematyzowanego opisanie problemu. Dzięki temu niezaznajomiony z tematem czytelnik zyskuje nowy punkt odniesienia i związaną z tym nową perspektywę.

Analiza wychodzi z perspektywy socjologii zaangażowanej, następnie krótko zarysowuje teorię składu klasowego, poddając ją krytyce oraz opisując wkład, jaki do jej rozwoju wnieśli różni współcześni autorzy. Wskazuje na kluczowe znaczenie fordyzmu i postfordyzmu oraz przejścia między nimi dla narodzin „prekariatu” i procesu „prekaryzacji”. Urbański przytacza znaczną liczbę danych faktograficznych, zaczerpniętych z badań społecznych (CBOS, GUS) i ekonomicznych, opisujących pauperyzację klasy pracującej na świecie i w Polsce oraz spowodowane tym faktem (wymuszone) migracje ludności. Przedstawia dane mówiące także, że współcześnie zadłużenie nie jest już oznaką wysokiego statusu materialnego. Wskazuje, iż dla gospodarki prekarnej charakterystyczna jest postępująca deregulacja i uelastycznienie zatrudnienia i jego form, przejawiające się w gwałtownym rozwoju rynku pracy tymczasowej (*vide* wzrost wielkości i ilości agencji pracy tymczasowej), uelastycznienie czasu pracy i wielkości płacy za pracę oraz prawie całkowity zanik więzi i lojalności na linii pracodawca – pracownik.

Dla podkreślenia swoich wywodów używa terminologii ekonomicznej i *quasi*-ekonomicznej do opisu zmian na rynku pracy i struktury klasowej (m.in. wahadło

Polanyiego, cykle Kondratiewa). Wskazuje na zachodzące współcześnie różnorodne próby podporządkowania życia pracownika funkcjonowaniu w zakładzie/miejscu pracy. Skrótowo opisuje tworzenie się i działania ruchów protestu pracowniczego na świecie i w Polsce (dość szczegółowo) oraz związane z tym przekształcenia i problemy społeczne (m.in. masowe protesty w miastach, i częściowo na wsi, próbę alokacji kapitału przedsiębiorstw na Daleki Wschód oraz ruch protestu na obszarach wiejskich). Autor zwraca uwagę na cykliczność protestów społecznych w Polsce, opór robotników przeciwko zmianom i podjęte przez władze działania mające pobudzić rozwój gospodarczy, które doprowadziły do ostatecznej deregulacji systemu, np. specjalne strefy ekonomiczne są obecnie wykorzystywane przez międzynarodowe korporacje jako rezerwuar taniej, sprekaryzowanej siły roboczej pracującej na umowach śmieciowych i dowożonej z odległych miejscowości.

Na zakończenie opracowanie przedstawia autorską interpretację przebiegu przemian klasowo-społecznych w Polsce po 1989 roku, a także badań nad nimi. Wskazuje na dostrzeżenie znaczenia kwestii awansu społecznego chłopstwa po II wojnie światowej, podkreślając, że „Stanie się «robotnikiem najemnym» chłopci często traktowali nie jako przejaw awansu społecznego, ale wręcz przeciwnie – degradacji” [s. 223]. Akcentuje postępującą dezagraryzację i proletaryzację wsi, pisząc, że „[...] praca w mieście daje (a nie tylko obiecuje) realną możliwość awansu materialnego” ze względu na zróżnicowanie struktury społecznej tamże i większe (często pozorne) możliwości zrobienia «kariery» [s. 224]. Wskazuje na obserwowalną segmentację miejskiego rynku pracy, zauważając, że „nawet w stosunku do tych samych rodzajów zawodów istnieje podział na elastyczne i stabilne miejsca pracy”. Na tej podstawie stwierdza, że „[...] wobec proletariatu miejskiego więcej emigranci występują przeważnie jako prekariusze” [s. 225].

Podkreśla także postępującą feminizację klasy prekarnej i tworzenie się tzw. *rezerwowej armii kobiet*, będącej *de facto* w niektórych państwach motorem rozwoju gospodarczego. Dość szczegółowo analizuje cykliczne zmiany sposobów i form produkcji w Polsce na przykładzie Zakładów Cegielskiego oraz wyłanianie się tam ruchu robotniczego.

Na podstawie ww. przykładów podkreśla stopniowo następujące przemieszczenie gałęziowe i przestrzenne w polskim przemyśle, wynikającą z tego zmianę form pracy i przejmowanie (społecznej) funkcji fabryki przez centra handlowo-usługowe oraz super- i hipermarkety¹⁶ a także stopniowo uelastyczniające się

¹⁶ Należy zauważyć, że osoby tam zatrudnione najczęściej pracują w 7-dniowym systemie pracy zmianowej, co bardzo utrudnia nawiązywanie trwałych więzi społecznych/prowadzenie ustabilizowanego życia rodzinnego.

podejście władz lokalnych i centralnych do form zatrudnienia. W tym kontekście wydaje się zapominać, że współcześnie czynnikiem dystynktywnym jest także zwiększenie długości czasu pracy osób zatrudnionych na umowach zlecenia, o dzieło bądź samozatrudnionych w porównaniu z osobami pracującymi na umowach o pracę (przykładowo wśród pracowników ochrony fizycznej standardem jest 240 godzin pracy w miesiącu). Urbański jednocześnie podkreśla postępującą deprecjację edukacji: „Powstaje przemysł edukacyjny zastępujący uniwersyteckie standardy postfordowską kontrolą pracy i nauczania” [s. 257].

Niejako podsumowując swe dociekania, Autor wskazuje na pięć najważniejszych problemów dotyczących powstawania („stawania się”) prekariatu (dostrzeżenie ich wydaje się najistotniejszym wkładem Urbańskiego w dalszy dyskurs o „prekaryzacji/prekarności”):

1. „[...] procesy semipolaryzacji zachodzące na terenach wiejskich; relacje między wsią a miastem oraz tworzenie się nowo zwerbowanej klasy pracowników z dala od dotychczasowych ośrodków produkcji i miejsc funkcjonowania «starych» segmentów klasy robotniczej” [s. 259].

2. „[...] ważna zmiana w składzie klasy pracowniczej dotyczy jej feminizacji” [s. 259]¹⁷.

3. „[...] nowe, przestrzenne skupiska klasy pracowniczej jak specjalne strefy ekonomiczne, ale też centra handlowe czy przemysł edukacyjny (wyższe uczelnie)” [s. 260].

4. „[...] nowe formy rekrutacji pracowników, agencje zatrudnienia i pośrednictwa pracy, agencje HR, centra wolontariatu oraz aktywność na tym polu państwa i jednostek samorządu terytorialnego (polityka zatrudnienia)” [s. 260].

5. „[...] wszelkie formy migracji zwłaszcza będącej wynikiem zmiany w globalnym czy lokalnym podziale pracy. W szerszym znaczeniu – w ogóle mobilność zarobkowa. Równie ważne jest bowiem śledzenie ruchliwości wertykalnej, w strukturze społecznej, np. poprzez zmiany w edukacji zawodowej” [s. 260].

Przedstawione przez Autora niezwykle bogate i różnorodne dane empiryczne z pewnością dowodzą jego głębokiej znajomości tematu – wynika to z perspektywy socjologii zaangażowanej, prezentowanej od samego początku przez Autora. Przynoszą także nowe spojrzenie biograficzno-systematyzacyjne dla mniej lub bardziej zorientowanego w tematyce czytelnika.

¹⁷ Należy tu pamiętać, że pracujące kobiety „po godzinach” zajmują się także opieką nad dziećmi i gospodarstwem domowym.

Skupmy się teraz na wadach omawianej publikacji.

1. W tytule publikacji Jarosław Urbański pisze o „nowej walce klas”, co pozwala przypuszczać, że publikacja będzie przedstawiała „walkę” klas (zwycięzców i zwyciężonych/ofiary), tymczasem treść opracowania odnosi się *de facto* do istniejących w każdym społeczeństwie konfliktów społecznych, które ze swej natury (jak zostało wyżej wspomniane) są zjawiskiem normalnym i niemożliwym do wykluczenia. Prekariat (na współczesnym poziomie rozwoju) nie przejawia rozbudowanej świadomości klasowej, w związku z tym, jak również zostało to wyżej wspomniane, zasadne byłoby traktowanie go w omawianym opracowaniu jako warstwy społecznej, a nie klasy. Prekariusze są bezsilni wobec istniejącego stanu rzeczy i prawodawstwa umożliwiającego całościowe „uelastyczenie” rynku pracy. W przeciwieństwie do proletariatu nie pracują w wielkich zakładach dających możliwość organizacji – dzięki temu są niejako na pozycji z góry przegranej (proletariat był pracodawcom niezbędny – prekariuszy można z dnia na dzień zastąpić techniką bądź zmianą organizacji pracy innych, „pełnowartościowych”, pracowników¹⁸). Mając to na względzie, pierwszym silnie zarysowanym przez Urbańskiego (i każdego autora zajmującego się tą tematyką) postulatem związanym z problemem prekarności, winna być zmiana (polskiego) ustawodawstwa państwowego umożliwiającego obecny stan rzeczy.

2. Prawie całkowita ateoretyczność: Autor mniej lub bardziej świadomie pomija część *stricte* teoretyczną, koncentrując się na podejściu opisowym cech/własności dystynktywnych „prekariatu” (jako „nowej klasy społecznej”) i samego procesu „prekaryzacji/prekarności”. Prowadzi to do paradoksalnej poniekąd sytuacji, w której opracowanie jest ugruntowane tylko w terażniejszości – o ile możliwa jest ograniczona rekonstrukcja ewolucji powstawania prekariatu w przeszłości, o tyle na tej podstawie bardzo trudno jest wyciągnąć wnioski dotyczące „trajektorii zmiany klasowej prekariatu i samej prekarności” w przyszłości. Mimo że opracowanie zawiera część parateoretyczną (Rozdział I i częściowo II) oraz część „teoretyczną” (Rozdział IV: *Trajektorie zmian klasowych*; wydaje się, że lepiej opisuje ją określenie: część „uteoretycznioną”), nie znajdziemy w nim szerszych odniesień teoretycznych tłumaczących rodowód, znaczenie i rozwój tego ważkiego i rzutkiego społecznie zagadnienia.

3. Obserwowalne braki metody badawczej (m.in. brak jednoznacznego wskazania jaką metodę zastosowano przy pisaniu omawianej książki): zasadniczo każde opracowanie naukowe (zwłaszcza jeśli chodzi o nauki społeczne), aby

¹⁸ We współczesnym liberalnym podejściu prekariusz ma do wyboru proste rozwiązanie: *Podpisuje umowę śmieciową (zlecenie, o dzieło) albo nie ma nic...*

spełnić warunek „naukowości”, musi zawierać w sobie część metodologiczną, tak aby możliwa była weryfikowalność i replikowalność zamieszczonych tam danych. Zależnie od paradygmatu badawczego (badania jakościowe vs. ilościowe) stosowane są różnorodne metody badawcze zapewniające mniejszy bądź większy poziom zaufania do otrzymanych wyników. Należy podkreślić, że nawet opracowania o charakterze teoretycznym (jakim niewątpliwie w zamierzeniu Autora miałyby być omawiane opracowanie) mają własną metodę badawczą w postaci metody analityczno-syntetycznej i powiązanej z nią metody analizy danych zastanych.

4. Narracja w pierwszej osobie liczby pojedynczej („Ja...”, „Przystąpiłem...” etc.): nadaje to jego wypowiedzi wymiar głęboko biograficzny, jednakże może budzić zastrzeżenia w środowisku naukowym, od czasów Descartesa zorientowanym na maksymalną obiektywizację przedstawianych treści.

5. Brak *impactu teoretycznego*: opracowanie Urbańskiego jest niezwykle ciekawą kroniką zachodzących *de facto* od XIX wieku przemian pracowniczo-klasowych w Polsce (i w mniejszym zakresie na świecie), jednakże Autor nie przedstawia tu żadnej własnej perspektywy/interpretacji teoretycznej (z tego też względu niektórzy czytelnicy mogą odbierać jego pracę jako opracowanie z zakresu historii gospodarki/przemian klasowych, a nie opracowanie *stricte* z zakresu nauk społecznych).

6. Narracja problemu „prekarności/prekaryzacji”, jak i samego „prekariatu” wskazuje na chęć maksymalnie pełnego przekazania odbiorcy/czytelnikowi informacji *czym one są?*, z zachowaniem całego bogactwa ich cech/własności dystynktywnych. Takie podejście jednakże klóci się z głęboko zakorzoną w myśli filozoficznej i ekonomiczno-społecznej Zachodu zasadą tzw. „brzytwy Ockhama” – innymi słowy, brakuje krótkiej, „encyklopedycznej” definicji „prekarności/prekaryzacji”, jak i samego „prekariatu”, a zaproponowane przez Urbańskiego ujęcie jest w odbiorze sfragmentaryzowane. Zamiast tego w różnych częściach opracowania wskazuje on, że w skład „prekariatu” wchodzi ludzie: a) względnie młodzi, b) pracujący w paradygmacie elastycznych form zatrudnienia, takich jak umowa o pracę na czas określony, umowa zlecenie bądź o dzieło, samozatrudnienie; niejako pomija problem „przynależności do prekariatu” osób „pracujących na czarno” bądź trwale wykluczonych z rynku „oficjalnej” pracy (problem podklasy)¹⁹, c) względnie wykształceni i znający języki (co różni ich

¹⁹ Wskazuje, że cechą charakterystyczną prekariatu jest „niepewność”: pracy, płacy, związane z tym ubóstwo (co wydaje się być rekompensowane przez dostęp do kultury masowej – zwłaszcza Internetu i portali społecznościowych, takich jak Facebook – przyp. Z.M.) oraz zadłużenie.

od proletariatu – wskazuje tu jednakże na powstanie tzw. „przemysłu edukacyjnego”), d) relatywnie niezorganizowani społeczno-politycznie (co różni ich od proletariatu), e) raczej o prawicowych bądź centrowych poglądach politycznych (co zdecydowanie różni ich od proletariatu)²⁰.

7. Powierzchnowość analizy: podtytuł opracowania *Przeobrażenia współczesnej klasy pracowniczej i jej form walki* każe oczekiwać, że znajdziemy tam głębszą, bardziej przemyślaną i sformalizowaną refleksję na ww. temat – niestety Urbański w swoim opracowaniu nie przedstawił żadnej głębszej i bardziej spójnej refleksji/opisu wzmiankowanego problemu, na podstawie którego można by wyciągnąć wnioski na przyszłość.

8. Luki w definiowaniu ważnych dla wywodu pojęć: w opracowaniu nie znajdziemy niewątpliwie koniecznej w tego typu publikacjach bardziej spójnej definicji „klasy społecznej/pracowniczej” (wraz z jej elementami dystynktywnymi) i związanych z nią pojęć „zmiany klasowej”, „ruchów klasowych” oraz „walki klasowej” (wydaje się, że Autor ma tendencję do gloryfikowania i podciągania pod niesprecyzowaną szczegółowo „walkę społeczną/klasową” wszelkich form oporu pracowniczego i powiązanych protestów bez analizowania ich szerszych motywacji)²¹.

9. Urbański nie uwzględnia i nie poddaje głębszej analizie znaczenia polityki dla „walk klasowych”, wspomina tylko o próbach organizacji politycznej i walki politycznej o poprawę sytuacji ekonomicznej wśród proletariatu, prekariatu i ruchów rolniczych („Samobrona”), lecz kompletnie pomija problem (prób) organizacji politycznej prekariatu i związanej z tym możliwości wykorzystania poparcia prekariatu przez (najczęściej prawicowe) partie polityczne bądź inne (skrajnie prawicowe) ruchy społeczne²².

10. Pewnego rodzaju jednostronność i wybiórczość przedstawionych przykładów – ograniczenie się do Polski, Chin i Bangladeszu – nie zawsze oddaje globalność zachodzących na świecie przemian społecznych i pracowniczych oraz powiązane z tym uelastycznianie form pracy – wynika to z niedostatków metody badawczej Autora i mniej lub bardziej zamierzonego *ateoretycznego charakteru*

²⁰ Mając to na względzie, zasadne wydaje się postawienie następujących pytań: *Czy w sferze społeczno-kulturowej prekariusze są bezrefleksyjnym „wytworem” kultury masowej nastawionym na funkcjonowanie w ramach starej maksymy: „Chleba [pracy – Z.M.] i igrzysk [dostępu do Internetu – Z.M.]”? Czy prekariusze tak głęboko zinternalizowali swoją „prekarność”, że nie wierzą w możliwość poprawy swojej sytuacji? Czy wykształcenie wyższe warunkuje poglądy polityczne / „prawicowość” prekariuszy?*

²¹ Zwraca na to także uwagę Tymoteusz Kochan.

²² Szerzej ten problem dostrzega i omawia Guy Standing [2011].

opracowania (konsekwencją tego jest w pewnym zakresie „przypadkowy” dobór bibliografii i analizowanych w opracowaniu danych empirycznych).

11. Pominięcie analizy relacji prekariatu/prekarności ze związkami zawodowymi: były one motorem transformacji społeczno-ustrojowej lat 80. XX wieku i w pewnym zakresie przyczyniły się do powstania prekariatu/prekarności w Polsce.

12. Brak porządkujących przekaz indeksów: rzeczowego i nazwisk.

Reasumując, książka Jarosława Urbańskiego *Prekariat i nowa walka klas* na polskim rynku wydawniczym jest pozycją prekursorską, przynoszącą nową spójrzanie na istniejące na rynku pracy i w społeczeństwie problemy i wyzwania społeczno-ekonomiczne. Składa się na nią bogaty zasób wiedzy empirycznej Autora o zachodzących w Polsce od lat 80. XX wieku przemianach społeczno-ekonomicznych, poparty licznymi wynikami badań empirycznych i przykładami „z życia”. Jednakże, ze względu na mniej lub bardziej świadomie przyjętą przez Autora *ateoretyczność* publikacji i braki w zakresie metody badawczej, przedstawione analizy i wyciągnięte na ich podstawie wnioski nie do końca trafnie opisują zachodzące procesy, ich motywy i tło społeczno-kulturowe. W związku z tym na poziomie metateoretycznym największą wadą publikacji Jarosława Urbańskiego jest fakt, iż nie wnosi ona *impactu teoretycznego* (dającego możliwość naukowo-poznawczego uchwycenia fenomenu *prekarności*), pozostając zlepkiem mniej lub bardziej przypadkowej wiedzy i użytecznych Autorowi danych empirycznych.

BIBLIOGRAFIA

- Collins Randall.** 2012. *Four Sociological Traditions: Selected Readings*. Oxford: Oxford University Press.
- Giddens Anthony.** 2005. *Socjologia*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Jasińska-Kania Aleksandra, Lech M. Nijakowski, Jerzy Szacki, Marek Ziółkowski** (red.). 2005. *Współczesne teorie socjologiczne*. T. I–II. Warszawa: Scholar.
- Lenski Gerhard E.** 1996. *Power and Privilege: A Theory of Social Stratification*. New York: McGraw-Hill.
- Maffesoli Michel.** 2008. *Czas plemion. Schylek indywidualizmu w społeczeństwach ponowoczesnych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Ossowski Stanisław.** 1968. *Z zagadnień struktury społecznej*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Standing Guy.** 2011. *The Precariat: The New Dangerous Class*. London: Bloomsbury Academic.
- Sztompka Piotr.** 2002. *Socjologia. Analiza społeczeństwa*. Kraków: Wydawnictwo ZNAK.
- Turner Jonathan H.** 2012. *Struktura teorii socjologicznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

JAROSŁAW URBAŃSKI

Ogólnopolski Związek Zawodowy Inicjatywa Pracownicza*

ODPOWIEDŹ ZBIGNIEWOWI MAŁYSZOWI

Poproszono mnie o odniesienie się do eseju recenzyjnego Zbigniewa Małysz, który sięgnął po moją, wydaną w 2014 roku książkę *Prekariat i nowa walka klas*. Najogólniejsza uwaga, od której chciałbym zacząć, jest taka, że podejście Autora eseju i moje różnią się zasadniczo. Jak wyraźnie zaznaczyłem we wprowadzeniu do książki, nie pisałem jej z perspektywy akademickiej, ale aktywistycznej. Niemniej uważam, że zachowuje ona charakter naukowy, choć niekoniecznie w sensie przypisywanym jej przez Zbigniewa Małysz.

Pomijając teoretyczny wstęp eseju, co do którego można by mieć miejscami istotne zastrzeżenia (np. do modnego dziś w naukach społecznych podkreślania znaczenia informatyki czy szafowania pojęciem „postkapitalizmu”), chciałbym od razu przejść do krytycznych uwag, jakie Zbigniew Małysz formułuje w 12 punktach. Pierwsza z nich mówi, że choć obiecywałem Czytelnikom i Czytelniczkom opisanie „nowej walki klas”, to *de facto* ograniczyłem się do dobrze znanych i charakterystycznych, a zarazem nieuniknionych dla każdego społeczeństwa, konfliktów. Otóż ta „nowość” może być rozpatrywana na kilku nawet poziomach. Po pierwsze, powołując się na empiryczne ustalenia Beverly Silver [2009], wskazałem, że mamy do czynienia z nową, globalną falą walk klasowych. Wcześniejsza (od lat 70. XX w.) wyraźnie opadała, a niepokoje pracownicze ponownie wezbrały z nastaniem bieżącego stulecia. Walkę w drugiej fazie podejmuje coraz częściej sprekaryzowana klasa pracownicza. Dość wyraźnie – wydaje mi się – pokazałem to zwłaszcza na przykładzie Chin. Jeszcze w latach 90. główną rolę w konfliktach pracowniczych odgrywała tam „stara”, zmaskulinizowana klasa robotnicza, skupiona w ośrodkach przemysłu ciężkiego na północnym wschodzie kraju. Dziś walkę prowadzi przede wszystkim nowa, sfeminizowana klasa, zatrudniana w nowych ośrodkach przemysłowych, produkujących w dużej części na eksport, a ulokowanych na południu Chin. To „przemieszczenie się”

* Mgr, socjolog, Zachodni Ośrodek Badań Społecznych i Ekonomicznych, OZZ Inicjatywa Pracownicza; e-mail: urbanski@post.pl

ma też charakter wewnątrzbranżowy, np. w przemyśle włókienniczym. Konflikt przeniósł się do Bangladeszu, gdzie przybrał szczególnie dramatyczny wymiar. W Polsce zanikowi „tradycyjnej” wielkoprzemysłowej klasy robotniczej z najbardziej do tej pory bojowych, uzwiązkowionych branż (przemysł stoczniowy, górnictwo, przemysł włókienniczy) towarzyszy wzrost napięć w specjalnych strefach ekonomicznych itd. Po drugie, „nowość” walk klasowych polega także na zmianie ich form. To nieprawda, że sprekaryzowane grupy pracowników – jak pisze Autor – stoją na „pozycji z góry przegranej”. W przypadku dotychczasowej wielkoprzemysłowej klasy robotniczej sukces niejednej konfrontacji był konsekwencją przede wszystkim jej silnej strukturalnej pozycji przetargowej. Istotna jest też jednak siła organizacyjna czy dyskursywna, która może stać się udziałem prekariatu. W przeszłości miały miejsce takie zmiany w pozycji przetargowej pracowników. Po trzecie wreszcie, spadek napięć klasowych wykazany przez Beverly Silver został przez przedstawicieli nauk społecznych odebrany jako pewnego typu trwała zmiana historyczna. Stąd wśród wielu akademików (i polityków) popularność zdobyła, sformułowana przez Francisa Fukuyamę w 1989 roku, teza o „końcu historii”. Przekonywał on, że najnowsze procesy gospodarcze, społeczne i polityczne wyrównały dysproporcje w obrębie kapitalizmu i uczyniły z nas wszystkich pretendenta do klasy średniej. Marginalizowano zatem wszelkie walki klasowe, a nawet zaprzeczano istnieniu systemowych konfliktów pracowniczych, sprowadzając je do izolowanych incydentów lub walki *stricto* partyjnej (nie wynikłej ze sprzeczności interesów ekonomicznych). Na gruncie nauk społecznych (nie tylko w Polsce) objawiło się to m.in. wyraźnym spadkiem zainteresowania badaniami stosunków pracy i konfliktów klasowych. Obecnie mamy do czynienia raczej z „powrotem historii” oraz ponownym dostrzeżeniem znaczenia konfliktów, które wynikają z charakteru systemu kapitalistycznego (a nie bliżej nieokreślonego postkapitalistycznego) i w tym ogólnym sensie nie są oczywiście czymś niepowtarzalnym.

Sformułowane przez Zbigniewa Małysza kolejne uwagi mają raczej charakter metodologiczny. W punkcie 2 zarzuca mi „ateoretyczność” i opisowe podejście do zagadnienia. To wniosek wynikający – wydaje mi się – z ograniczenia się Autora właśnie do perspektywy *stricto* akademickiej. Celem moich dociekań naukowych (a w efekcie napisania książki) w pierwszym rzędzie nie było „dołożenie cegiełki” do budowy „teorii wszystkiego”, co w jakiejś mierze jest zadaniem wspólnoty akademickiej. Moim zadaniem było dostarczenie narzędzi analitycznych i nowej perspektywy interpretacyjnej dla działaczy i działaczek społecznych zaangażowanych w ruch pracowniczy i związkowy. Zaproponowałem zatem teorię składu klasowego, która – co wyartykułowałem w książce [s. 33] – przede wszystkim

stara się odpowiedzieć na pytanie, co determinuje walki robotników, „jak się one mogą przekształcić w skuteczny ruch społeczny i w jaki sposób możemy odegrać aktywną rolę w tym procesie”. Zakładam zatem, że refleksja naukowa i namysł teoretyczny mogą mieć cel zasadniczo inny niż akademicki. Tymczasem Autor wydaje się stawiać znak równości między dociekaniem naukowym a akademickim, co tłumaczy szereg jego zarzutów pod adresem mojej książki.

W punkcie 3 sformułowany został zarzut, że moja praca zawiera „obserwowalne braki metody badawczej”. Jest on chybiony. Odpowiadając, chciałbym się powołać na stanowisko Laurel Richardson i Elizabeth Adams St. Pierre [2009: 459], które utrzymują, że pisanie jest procesem badawczym, który możemy rozumieć dwojako: jako technikę gromadzenia danych i jako metodę analizy danych. Jednocześnie zniesiony zostaje tu podział na kolejne, restrykcyjnie przestrzegane etapy procesu badawczego, co może sugerować, że dochodzi do zanikania granic między tym, co zwykle jesteśmy uznać za narrację naukową lub nienaukową. Praca naukowa jednak – jak zaznaczają wyżej wspomniane autorki – zasadniczo różni się od innych gatunków także tym, że inaczej wpływa na opinię publiczną i politykę. „Inny jest także sposób oceniania słuszności sądów autorów” (co Autor, pisząc tego typu esej recenzyjny, pośrednio potwierdza). I jeżeli chodzi o tę kwestię, to zarzut Zbigniew Małysz, że zgromadzone i przeanalizowane przeze mnie dane mogą być, czy wręcz są, nieweryfikowalne, uważam za absolutnie bezpodstawny. Można je zweryfikować. Za każdym razem podaję źródło pochodzenia danych, cytowanych wypowiedzi czy opinii. Natomiast jeśli chodzi o kwestię interpretacji zebranego materiału, to spór jest oczywiście wpisany w naukowe dociekania i w wielu przypadkach nieunikniony.

W efekcie Zbigniew Małysz (wnioskując z tego, co pisze w pkt. 5, w którym zarzuca mi brak „impactu teoretycznego”), z jednej strony zwraca uwagę, że nie przedstawiam „żadnej własnej perspektywy/interpretacji teoretycznej”, a z drugiej mimo to prawidłowo odczytuje mój zamiar metodologiczny, pisząc, że moja książka może uchodzić za „opracowanie z zakresu historii gospodarki/przemian klasowych” (co chyba stanowi z jego perspektywy zarzut). W istocie moja książka jest tego typu opracowaniem, co – wbrew opinii Autora – nie wyklucza, przynajmniej w moim rozumieniu, że jest jednocześnie opracowaniem „*stricte* z zakresu nauk społecznych”. Reprezentuję tutaj perspektywę zaproponowaną przez francuskiego historyka Fernanda Braudela, który przyglądając się relacjom między socjologią i historią, bronił tezy o ich wzajemnym i ścisłym związku. Twierdził, że badanie przeszłości jest badaniem teraźniejszości. Zwłaszcza kiedy analizujemy życie zbiorowe, systemy gospodarcze, struktury społeczne i cywilizacje w perspektywie „długiego trwania”, a nie w kontekście poszczególnych

wydarzeń [Braudel 1999: 28, 93 i 152]. Myślałem, że właśnie z szerszego kontekstu teoretycznego, który jednak przedstawiłem w książce, jasno to wynika.

W punktach 6, 7 i 8 Zbigniew Małysz formułuje cały szereg uwag dotyczących „rozwlekłości wyводу”, „fragmentaryzacji wyводу”, „powierzchnowości analizy”, „luk w definicjach”. Ponieważ jednak Autor tych zarzutów nie doprecyzowuje, trudno się do nich bezpośrednio odnieść. Mielibyśmy w tym przypadku nudną polemikę „słowo przeciw słowu”. Z niektórymi tymi ogólnymi krytycznymi uwagami mogę się ewentualnie zgodzić, z niektórymi nie. Nie muszę jednak – o czym warto pamiętać – przyjmować reżimu metodologicznego, jaki sugeruje Autor. Na przykład sam w książce przyznawałem, że prekariat nie doczekał się jednoznacznego zdefiniowania, co nie znaczy, że takich definicji nie staram się podać. Prawdą jest też, że próbowałem dookreślić to pojęcie poprzez opis.

Generalnie krytyka Zbigniewa Małysza w tych punktach wydaje się być skutkiem tego, że nie wniknął on w teorię składu klasowego i jej dynamicznego (a nie strukturalistycznego) ujęcia klasy społecznej. Z tego też moim zdaniem wynika jego zarzut (pkt 9 i poniekąd także pkt 11) dotyczący znaczenia polityki dla walk klasowych. W kontekście teorii składu klasowego sama cyrkulacja walk jest formą organizacji politycznej klasy pracowniczej. To zresztą szersze zagadnienie i głęboki, historyczny, teoretyczny spór w łonie ruchu robotniczego dotyczący roli związków zawodowych i partii politycznych w walkach pracowniczych, a także budowania świadomości społecznej. Dodam przy okazji, że Autor za dużą rolę przypisuje „świadomości klasowej”, która według mnie jest bardziej efektem walk, a nie ich przyczyną. Nie koncentrowałem się zatem na politycznych implikacjach pojawienia się prekariatu i wykorzystania go dla celów partii (czy ruchów) pravicowych i skrajnie pravicowych – co zarzuca mi Autor. Ale mógłbym zaryzykować hipotezę, że ich popularność raczej wynika nie z zawodu, jakiego doznała młoda klasa pracownicza, ale inteligencja pretendująca do klasy średniej i jednocześnie nie mogąca się otrząsnąć ze swojej (dosłownie) drobnomieszczańskiej kondycji. Nie jestem przekonany, czy w tym kontekście pytanie G. Standinga o „nową niebezpieczną klasę” nie jest zbyt daleko idącą sugestią dotyczącą preferencji politycznych prekariatu, a już szczególnie gdyby spojrzeć na problem z perspektywy globalnej, a nie tylko europejskiej.

Wreszcie w pkt 10 Autor zarzuca mi pewną wybiórczość przedstawianych przykładów, która nie zawsze pozwala oddać „globalność zachodzących na świecie przemian społecznych i pracowniczych”. W istocie rzeczy mamy tu do czynienia z pewnym metodologicznym mankamentem polegającym na trudności porzucenia jednostek analitycznych, jakimi są państwa. Wiąże się to z faktem, że właśnie na poziomie państw agregowane są dane statystyczne podlegające w mojej pracy

analizie. Stąd pewna arbitralność dobranych przykładów. W większym stopniu zdołała się od tego uwolnić Beverly Silver [2009], jednak łączyło się to z dużymi kosztami badań. Natomiast choć jest to mankament metodologiczny, to niewiele ma to wspólnego z – kolejny raz zarzucaną mi przez Zbigniewa Małysza – ateoretycznością, która urasta tu do rangi mało precyzyjnego megazarzutu.

Ostatecznie Autor zdaje się też grzeszyć nadmiarem puryzmu akademickiego, co wyraźnie widać w utyskiwaniach dotyczących nawet mojej narracji w pierwszej osobie i braku indeksów (pkt 4 i 12). Wybór sposobu narracji był zupełnie świadomy. Chciałem zerwać z fikcją neutralności i obiektywizmu, budowaną poprzez zastosowanie tego rodzaju „chwytów literackich” (użycie liczby mnogiej). Jeśli zaś chodzi o drugi zarzut, jak to zwykle bywa, powodem był nazbyt mały budżet na wydanie książki co, trzeba przyznać, obyło się ze szkodą dla Czytelnika i czego wypada tylko żałować.

Esej recenzyjny Zbigniewa Małysza ma z kolei tę wadę, że choć formułuje pod adresem mojej książki szereg zarzutów dotyczących teorii i metodologii, to nie sposób odkryć, w jaki sposób wady te wpłynęły na ostateczne wyniki moich ustaleń. Doprawdy nie wiadomo, jakimi to siłami refleksji metodologicznej doszedł Autor ostatecznie do przekonania, że moje „podstawowe wnioski nie są w pełni zgodne z procesami rzeczywistości zachodzącymi, ich motywami i tłem społeczno-kulturowym”. Inaczej mówiąc, Autor zbyt słabo odniósł się do meritum sprawy (może poza punktem 1). W ten ogólnikowy sposób można skrytykować w zasadzie każdą książkę czy badanie. Mam odczucie, że jeżeli dostosowałbym się do wymogów i uwag sugerowanych przez Autora, to być może moje opracowanie miałoby charakter bardziej akademicki, ale czy na pewno o to chodzi w uprawianiu nauki?

Tym niemniej dziękuję Autorowi eseju recenzyjnego za trud i uwagi oraz kilka ciepłych słów na temat mojej książki, która bezwzględnie nie jest pracą doskonałą i zasługuje na niejedną krytykę.

BIBLIOGRAFIA

- Braudel Fernand.** 1999. *Historia i trwanie*. Warszawa: Czytelnik.
- Fukuyama Francis.** 1992. *Ostatni człowiek*. Poznań: Z-sk i Spółka.
- Hardt Michael, Antonio Negri.** 2012. *Rzecz-pospolita*. Kraków: Korporacja Ha!art.
- Richardson Laurel, Elizabeth Adams St. Pierre.** 2009. Pisanie jako metoda badawcza. W: *Metody badań jakościowych*, Norman K. Denzin i Yvonne S. Lincoln (red.). T. 2. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Silver Beverly J.** 2009. *Globalny proletariat. Ruch pracowniczy i globalizacja po 1870 r.* Warszawa: Książka i Prasa.
- Wallerstein Immanuel.** 2007. *Analiza systemów-światów. Wprowadzenie*. Warszawa: Dialog.

RECENZJA

PATRYCJA CHRZANOWSKA
Uniwersytet Łódzki*

Göran Therborn, *Nierówność, która zabija. Jak globalny wzrost nierówności niszczy życie milionów i jak z tym walczyć*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN 2015, ss. 228.

Nierówności społeczne definiowane jako dysproporcje w dostępie do wysoko cenionych dóbr wydają się nieodłączną częścią funkcjonowania społeczeństw. Ich konsekwencje są różne, w zależności od miejsca, które zajmuje w hierarchii społecznej jednostka lub grupa. Z uwagi na wieloaspektowy charakter nierówności warto sięgać po publikacje, które nie tylko pozwolą zapoznać się z ich przyczynami i skutkami, ale także wywołą w czytelniku wrażliwość na sytuację życiową zbiorowości nieuprzywilejowanych. Za taką pracę uznaję opublikowaną w 2013 książkę Görana Therborna *The Killing Fields of Inequality*, która ukazała się na polskim rynku czytelnicy dwa lata później (Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2015). Książka ta, będąca kontynuacją poprzednich prac tego wybitnego socjologa, przedstawia zebrane przez niego dane empiryczne dotyczące występowania nierówności życiowych. Szeroka problematyka zjawiska została ujęta w trzech wymiarach: globalnym, regionalnym i lokalnym, choć autor wspomina także o grupowym i indywidualnym zasięgu nierówności.

Nierówność, która zabija... wpisuje się w nurt badań nierówności społecznych podejmowanych w ujęciu interdyscyplinarnym, nad którymi dyskusje przebieły się do głównego nurtu po 2008 roku. Za Autorem należy zwrócić uwagę na to, że pomimo powszechnego zainteresowania zagadnieniem nierówności społecznych zabrakło kompleksowego opracowania z zakresu nauk społecznych, podejmujące-

* Mgr, Katedra Socjologii Stosowanej i Pracy Socjalnej, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny; e-mail: patrycja.chrzanowska90@gmail.com

go próbę wyjaśnienia „wielowymiarowego charakteru nierówności i ich zgubnych konsekwencji” [s. 3]. Przedstawiona publikacja stanowi kontynuację poprzednich prac [Therborn 2006], jednakże Therborn wyraźnie zaznacza, co czyni ją unikatową w naukowym dyskursie o nierównościach – nie tylko wielowymiarowe podejście do omówienia przyczyn, skutków i mechanizmów niwelowania zjawisk, ale i przedstawienie ich odbiorcom z perspektywy globalnej i historycznej. Omawiana praca przerywa dominację innych dziedzin nauki, zwłaszcza ekonomii, w tworzeniu dyskursu o nierównościach. Zaznaczając różnorodność badawczych odniesień do omawianej kwestii, ukazuje obszerność tej tematyki. W literaturze przedmiotu znajdziemy odniesienia do prac amerykańskich powojennych socjologów (m.in. G. Lenskiego, N. Smelsera, E.O. Wrighta), epidemiologów (R. Wilkinsona, K. Picketta, M. Marmota), ekonomistów (m.in. A. Atkinsona, S. Kuznetsa, T. Piketty’ego, A. Sena, J. Stiglitz). Wśród postaci mających znaczący wpływ na wielostronny rozwój debaty o społecznych nierównościach należy również wymienić twórcę „Teorii sprawiedliwości” – filozofa Johna Rawlsa.

Autor przyjmuje, iż wyznacznikiem definicji nierówności jest jej normatywny charakter – nierówność to „brak lub nieobecność czegoś, mianowicie równości” [s. 4]. Wśród jej postaci i skutków można wymienić: dyskryminację, wykluczenie społeczne, ubóstwo, niemożność skorzystania i wykorzystania szans i życiowych możliwości. Znamienne pozostaje odejście Therborna od dochodowego ujmowania wymiarów istniejących niesprawiedliwości. Göran Therborn podjął się analizy problematyki niezwykle istotnej i wyjątkowo aktualnej. Współcześnie obserwowany wzrost zjawisk nasilających niepokój i brak poczucia bezpieczeństwa, powiązanych z rynkiem pracy, masowymi migracjami do Europy i potęgującymi się frustracjami społecznymi, zmusza do myślenia nie tylko o ich przyczynach i konsekwencjach, ale także o przyszłości naszego świata. Jednocześnie, jak podkreśla we *Wprowadzeniu*, Therborn stawia przed sobą dwa cele: przekonać świat naukowy i jego adeptów do przyjęcia globalnego i wielowymiarowego podejścia do nierówności oraz – to zamierzenie zostało mocno zaakcentowane – uwrażliwić wszystkich obywateli świata na licznie występujące współczesne nierówności i w konsekwencji zachęcić do podjęcia działań zmierzających do ich zniesienia [s. 4].

Recenzowana praca składa się z pięciu części, a każda z nich została podzielona na krótkie wprowadzenie i dwa rozdziały. Funkcją wprowadzeń jest podsumowanie oraz wyjaśnienie Odbiorcy przyjętego porządku publikacji. Mają one również intymny charakter – Therborn dzieli się swoimi przemyśleniami, krótko komentuje otaczającą rzeczywistość, niejednokrotnie bezpośrednio zwracając się do Czytelnika, na przykład kierując do niego pytania. We wprowadzeniu do opra-

cowania Autor odnosi się do nierówności będących przedmiotem zainteresowań takich dyscyplin, jak ekonomia, filozofia społeczna i socjologia, a także zwraca uwagę na aktywność społeczną, którą współcześnie rozbudzają nasilające się nierówności, zwłaszcza wynikające z ograniczania praw i swobód obywatelskich oraz pogłębiających się podziałów ekonomicznych.

Pierwsza część publikacji wprowadza w tematykę przejawów analizowanego zagadnienia. Zawiera ona dwa rozdziały poświęcone problematyce życia w występujących warunkach nierówności oraz zjawisku wykluczenia. Göran Therborn stwierdza, że „nierówność zabija” [s. 9]. Wpływ, jaki nierówności wywierają na długość życia dzieci, kobiet i mężczyzn, jest ogromny. Ich ofiary, bo prawdopodobnie to określenie będzie najwłaściwsze, żyją krócej niż osoby tej samej płci i w tym samym wieku, ale znajdujące się na wyższym szczeblu hierarchii społeczno-ekonomicznej. Nierówność w oczekiwanej długości życia jest faktem nierozzerwalnie powiązanim z dysproporcjami edukacyjnymi, zdrowotnymi i rasowymi.

Wyjątkowo brutalnego przykładu pogłębiania się nierówności dostarcza porównanie sytuacji obywateli byłego Związku Radzieckiego i Europy Zachodniej. Przeprowadzanie głębokich zmian gospodarczych, a zwłaszcza przechodzenie do systemu kapitalistycznego, może wiązać się z ubożeniem obywateli i wzrastaniem istniejących już nierówności. Przemiany systemowe, jak również ostatni kryzys finansowy, prowadzą do zwiększenia się liczby bezrobotnych. Pamiętając, że sytuacja zawodowa żywiciela rodziny wpływa na większą grupę osób, należy zastanowić się nad konsekwencjami bezrobocia w różnych ujęciach – także zdrowotnym – nie tylko w skali krajowej, ale też globalnej. Kolejnym problemem nieproporcjonalnego dostępu do dóbr jest zjawisko karłowacenia życia. Początkowo ujmowane jako wskaźnik niedożywienia dzieci karłowacenie jest powiązane także ze społecznymi rodzajami niedostatku, wywierającymi wpływ w późniejszych okresach na trajektorie życiowe. Doświadczenie niedostatku w dzieciństwie¹ realnie wpływa na wykluczenie społeczne – według Therborna rozumiane jako zagrożenie ubóstwem lub odgrodenie od ludzi stanowiących swoistą elitę (która decydując o własności i zasobach ekonomicznych, z łatwością może oddziaływać na obowiązujący kształt więzi społecznych i rzeczywistości politycznej).

Druga część pracy to rozdział teoretyczny. Therborn zaznacza, że wykorzystanie i zaprezentowanie różnych ujęć dotyczących powstawania i konstituowania

¹ O konsekwencjach życia dzieci w ubóstwie można przeczytać w publikacji pod redakcją Wielisławy Warzywody-Kruszyńskiej [2012].

się procesów równości i nierówności wykracza poza obszar dyscypliny, jaką jest socjologia. Rozważania te rozpoczyna od wyjaśnienia, czym są zróżnicowania i nierówności i na czym polegają różnice między nimi. Przechodząc do spostrzeżenia, że szeroko rozumiany brak równości jest zjawiskiem powszechnym, Autor pyta – czy istnieją miejsca lub momenty, w których ludzkość była bliska osiągnięcia stanu ideału? Czy Utopia – idealna równość – była w zasięgu ręki [s. 49]? Przyznanie równości lub zaprzeczenie jej rozpatrywane było z dwóch perspektyw, zgodnie z dychotomicznym podziałem na naturalność i nienaturalność – równość jako stan naturalny i pożądaný lub odwrotnie: istnienie nierówności jako zdrowy porządek świata. Karol Marks, nie godząc się na nierówności charakterystyczne dla klasowego społeczeństwa kapitalistycznego, postulował: „Każdemu według jego zdolności, każdemu według jego potrzeb”. Therborn, chcąc uwspółcześić pojęcie „potrzeb”, odwołał się do definicji Amartyi Sena, który pisał o równości jako zdolności jednostki ludzkiej do funkcjonowania. Zapewnienie możliwości istnienia jednostek i społeczeństw w oparciu o samodzielny wybór drogi życiowej i dostęp do odpowiednich zasobów sprawia, że myśl egalitarystyczna zostanie wcielona w życie. Autor wskazuje możliwość odróżnienia nierówności i ubóstwa na poziomie konceptualnym. Zwraca również uwagę Czytelnika na siłę relatywnego wymiaru ubóstwa, wymieniając państwa, w których występujące nierówności są największe, a także akcentuje trwałość ubóstwa obecnego w wybranych krajach OECD. Teoretyczne rozważania dotyczące nierówności nie mogłyby być kompletne bez nawiązania do liberalnej konstrukcji równości szans i równości osiągnięć. Przychylam się do opinii Görana Therborna, że postulowana przez dyskurs liberalny równość szans jest konstruktem czysto iluzorycznym, który w praktyce nie występuje we współczesnych społeczeństwach. Brak równości szans wyjątkowo mocno uwydatnił kryzys ekonomiczny z 2008, który wyraźnie oddzielił „przegranych” (np. tych, których nie było stać na spłaty kredytów hipotecznych w Stanach Zjednoczonych) od reszty obywateli.

Na kolejnych stronach Czytelnik zapoznaje się w trzema wyróżnionymi rodzajami nierówności: życiową – odnoszącą się do społecznych konstrukcji szans życiowych, egzystencjalną – określoną jako niesymetryczność podmiotowości oraz zasobów – związaną z nierównym udziałem w zasobach umożliwiających świadome i zgodne z własną wolą działanie. W tej części opracowania znajdują się również opisy mechanizmów powstawania nierówności wraz z ich dynamiką interakcyjną oraz proces powstawania równości jako pozytywnej przeciwwagi zjawiska. System zwiększania dostępnej równości przywodzi na myśl empower-

ment² – wzmacnia wykluczone jednostki i grupy, prowadząc do ich upodmiotowienia i odpowiedniego ukierunkowania działań antydyskryminacyjnych i antyopresyjnych.

Trzecią część *Nierówności...* Autor poświęcił omówieniu nierówności w aspekcie historycznym. Therborn, pisząc o tym, że „przeżywanie historii, tak jak doświadczanie innych miejsc, może stanowić też źródło inspiracji i odwagi. [...] perspektywa historyczna pomaga nam zrozumieć, gdzie się znajdujemy i co możemy osiągnąć” [s. 83], podkreśla istotność ujmowania zjawiska nierówności z perspektywy historycznej. Sięgając do przeszłości, opisuje występowanie nierówności w przednowoczesnych społeczeństwach, przypominając przy tym o istnieniu systemu niewolnictwa i społeczeństwa feudalnego. Pisząc o niegdysiejszych dysproporcjach, Autor wymienia zachwianą hierarchię między kobietami a mężczyznami, między młodymi i starymi – nierówności, które pojawiają się również współcześnie pod postacią dyskryminacji (m.in. seksizmu i ageizmu). Zmiana poprzednich porządków społecznych nadeszła wraz z nastaniem nowoczesności. Przyczyniły się do tego sformułowanie świeckiej zasady równości oraz filozoficzna koncepcja politycznie kształtowanego państwa.

Autor wyszczególnił trzy spośród głównych narracji zajmujących stanowisko wobec politycznych i moralnych przemian społeczeństw w odniesieniu do występowania nierówności. Twórcą pierwszej z nich był Alexis de Tocqueville, głoszący, że nowoczesność jest epoką dążącą do równości, w związku z tym występujące asymetrie będą podlegać nieustannemu zmniejszaniu. Drugą z klasycznych narracji stworzył Karol Marks, który głosił odmienne poglądy niż wyżej wspomniany francuski arystokrata. Uważał on bowiem, że nowoczesność i rozwinięcie gospodarek kapitalistycznych będzie prowadzić do wzrostu nierówności spowodowanych przywłaszczaniem wszelkich korzyści przez stosunkowo niewielką klasę, która panowała nad własnością i środkami produkcji. Trzecią narracją jest stanowisko Simona Kuzneta, ekonomisty i laureata Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii. Wsunął on ostrożne przypuszczenie, iż w industrialnych społeczeństwach nierówności najpierw rosną, aby ostatecznie się zmniejszać. Na szczególną uwagę zasługuje jego postulat, w którym wzywa do ostrożności i przestrzega przed możliwymi negatywnymi skutkami industrializacji w krajach uznawanych za zacofane gospodarczo.

W ostatnim rozdziale trzeciej części książki Czytelnik zapozna się z opisem różnicowania długości życia ludzi pochodzących z różnych klas i warstw spo-

² Więcej o empowermentie można przeczytać na przykład w opracowaniu Izabeli Krasiejko [2012: 49–57].

lecznych. Wśród krajów, na przykładzie których zaprezentowano poziom i zakres istniejących nierówności, znajdują się m.in. Stany Zjednoczone Ameryki, Wielka Brytania, Hiszpania, państwa Afryki Subsaharyjskiej, były kraje Związku Radzieckiego, Indie, a także Chiny. Przytoczone dane empiryczne pokazują, że przewidywane dalsze trwanie życia jest w wysokim stopniu związane nie tylko z osiąganym dochodem, ale także z miejscem zamieszkania, pozycją zawodową, dostępnymi opcjami życiowymi, poziomem wykształcenia, jak również dostępem do władzy, rozumianym jako wywieranie nacisków na demokratyzację życia.

Rozdział siódmy, przedstawiający współczesne wzory nierówności oraz charakteryzującą je dynamikę, rozpoczyna uwaga o nierównomiernym rozwoju krajów różniących się poziomem bogactwa. Czytelnik odnajdzie tu odniesienie do wskaźników rozwoju społecznego, które obecnie obejmują nierówności dochodowe, edukacyjne oraz życiowe. W sytuacji, w której nieproporcjonalny rozkład zasobów obniża wartość wskaźnika rozwoju, należy wziąć pod uwagę rozległość występujących typów asymetrii. Na szczególne zainteresowanie zasługują: przedstawienie utraty dobrobytu spowodowanej różnymi rodzajami nierówności (ukazanej jako procentowy spadek wskaźnika HDI w 2011 roku), a także wskaźniki nierówności płciowych oraz dochodowych (mierzonych wskaźnikiem Giniego oraz wskaźnikiem zróżnicowania kwintylowego).

Ostatnia część to przedstawienie możliwych scenariuszy przyszłości oraz refleksja nad możliwą ewolucją dzisiejszych współczesnych nierówności. Therborn wyszczególnia cztery historyczne momenty wspierające wdrażanie polityk egalitarnych. Pierwszym przełomowym zdarzeniem była rewolucja francuska, wprowadzająca egzystencjalną równość wśród wszystkich obywateli będących mężczyznami. Autor wspomina również o rewolucjach komunistycznych w Rosji i Chinach, które w okrutny i krańcowy sposób wprowadzały postulaty równościowe. Drugim historycznym momentem były obie wojny światowe. Na wypracowanie zmiany sytuacji społecznej składały się wymiar strat poniesionych przez posiadaczy własności, uzyskanie praw politycznych przez kobiety, a także porażka nurtów rasistowskich. Trzecim ważnym wydarzeniem był wybuch Wielkiego Kryzysu w latach 30. XX wieku. Pomimo pozytywnych zmian (np. wprowadzenia programu Nowy Ład w Stanach Zjednoczonych), do których przyczynił się ten dramatyczny w istocie okres, nie można zapominać o jego negatywnych aspektach: dyskryminacji kobiet na rynku pracy i regionalnym nasileniu rasizmu. Czwarta faza, w której poskromiono zachowania antyegalitarne, została podzielona na dwa okresy: od zakończenia II wojny światowej do 1980 r. i (jeszcze niepewny z perspektywy oceny historycznej) stopniowe zmniejszanie krajowych nierówności dochodowych w Ameryce Łacińskiej, obserwowane od 2002 roku.

Therborn na 230 stronach przekonuje o destrukcyjnym, a momentami również morderczym skutku istniejących nierówności. Co ważne, robi to w sposób bardzo konsekwentny, w oparciu o szeroki przegląd badań i literatury odnoszącej się do omawianej problematyki. Niewątpliwie stanowi to wielką zaletę recenzowanej publikacji, ponieważ wyraźnie porządkuje istniejącą wiedzę na temat nierówności. W mojej ocenie największą wartością publikacji jest jednak przedstawienie omawianego problemu w innych wymiarach niż tylko ekonomiczny. Therborn uparcie przypomina, że współczesne dysproporcje nie tylko odnoszą się do sytuacji finansowej jednostek i całych grup społecznych, ale również do ich poczucia godności, dostępu do władzy, jak również do sytuacji zdrowotnej, która w konsekwencji może oznaczać różnicę w długości życia rzędu kilkunastu lat. Dzięki temu możliwe staje się uzasadnione twardymi argumentami postulowanie zmian w prowadzonym dyskursie o przyczynach i skutkach nierówności społecznych.

Jednocześnie w tym miejscu dostrzegam pewną słabość analiz przeprowadzonych przez szwedzkiego socjologa. Ze względu na mnogość poruszonych wątków odnosiłam wrażenie, że niektóre zasygnalizowane zagadnienia zostały potraktowane przez Autora w sposób powierzchowny. Przykładem może być nadmieniony pod koniec siódmego rozdziału proces wyrównywania dochodów płci, któremu Therborn poświęca tylko niecałą stronę. Niewiele więcej uwagi przeznaczył na problematykę szans życiowych dzieci w kontekście międzypokoleniowego rozkładu dochodów. Oba te zagadnienia są szczególnie interesujące z punktu widzenia polskiej rzeczywistości, w której problem ubóstwa dzieci i sfeminizowanej, niskopłatnej pracy stają się przedmiotem dyskusji nie tylko akademickiej, ale także medialnej. Być może jednak te pobieżnie omówione kwestie będą stanowić inspirację do pogłębionych badań dla innych naukowców, jak również zachęcą Czytelnika do dalszej lektury dotyczącej danej problematyki. Powyższe uwagi nie umniejszają znaczenia pracy wykonanej przez Therborna. Jego podparta przedstawionymi danymi empirycznymi argumentacja pokazuje, że nierówności nie są tylko pewnym abstrakcyjnym problemem dyskutowanym na poziomie akademickim i na łamach publikacji naukowych. Dostarcza on przekonujących dowodów na to, że istniejące nierówności w różnych obszarach społeczno-gospodarczych przekładają się nie tylko na egzystowanie w ubóstwie milionów ludzi na świecie, ale również na gorszy stan zdrowia i wyraźnie krótsze życie. Therborn w *Nierówności... odwołuje się do zachowań, które według niego przystają badaczom uważającym się za ludzi porządných. Nie mam żadnych wątpliwości, że każdy przedstawiciel nauk społecznych myślący o sobie w ten sposób powinien zapoznać się z recenzowaną publikacją, jeżeli nie zrobił tego wcześniej. Dzięki przystępnemu językowi po tę publikację mogą też sięgnąć*

osoby niezwiązane ze środowiskiem naukowym. W końcu, jak stwierdza Autor, w zbliżającej się wojnie o równość trzeba będzie opowiedzieć się po jednej ze stron, warto więc przygotować się do dokonania świadomego wyboru.

BIBLIOGRAFIA

- Krasiejko Izabela.** 2012. *Metodyka działania asystenta rodziny. Różne modele pracy socjalnej i terapeutycznej z rodziną.* Katowice: Wydawnictwo Naukowe Śląsk.
- Therborn Göran** (red.). 2006. *Inequalities of the World: New Theoretical Frameworks, Multiple Empirical Approaches.* London: Verso.
- Warzywoda-Kruszyńska Wielisława** (red.). 2012. *Bieda dzieci, zaniedbanie, wykluczenie społeczne.* Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.

KRONIKA

KRYSTYNA LUTYŃSKA – WSPOMNIENIE



Krystyna Leśniewska-Lutyńska urodziła się 26 lipca 1931 r. w Warszawie w rodzinie zawodowego oficera. Po wojnie zamieszkała w Łodzi, uczęszczała tu do gimnazjum i liceum. Świadectwo maturalne otrzymała w 1949 r. W tym samym roku podjęła naukę na Wydziale Humanistycznym UŁ w sekcji Nauki Społeczne, kontynuowała ją od roku 1952 na Wydziale Filozoficzno-Historycznym UŁ w sekcji Historii Myśli Społecznej. W styczniu 1955 r. otrzymała dyplom magisterski w oparciu o pracę *Czasopisma rodzinne w Królestwie Polskim w latach 1860–1880* napisaną pod kierunkiem prof. Józefa Chałasińskiego, którego uważała za swojego wielkiego intelektualnego mistrza.

Duży wpływ na zainteresowania naukowe i ukształtowanie się warsztatu badawczego Krystyny Lutyńskiej miał prof. Jan Szczepański. Pod jego naukową opieką przygotowała i obroniła w grudniu 1964 r. pracę doktorską, która rok później została opublikowana w prestiżowej „białej serii” wydawnictwa Ossolineum

pt. *Pozycja społeczna urzędników w Polsce Ludowej: łódzcy urzędnicy w świetle badań socjologicznych*. Książka została uhonorowana w roku 1971 nagrodą Polskiego Towarzystwa Socjologicznego za najlepszą pracę doktorską. Jest ona nadal, mimo upływu lat, znakomitym przykładem możliwości zastosowania w badaniach empirycznych w socjologii wielu, wzajemnie się uzupełniających, metod socjologicznych. W roku 2014 mieliśmy zaszczyt uczestniczyć w uroczystości odnowienia doktoratu w półwiecze jego nadania.

Krystyna Lutyńska pracę zawodową podjęła już na studiach, pełniąc w latach 1950–1953 funkcję asystenta w Instytucie Socjologicznym UŁ. W kwietniu 1956 r. została zatrudniona w Instytucie Filozofii i Socjologii Polskiej Akademii Nauk; pełniła kolejno funkcję asystenta, adiunkta, kierownika Sekcji Badań Pilotażowych i kierownika Zakładu Metodologii Badań Społecznych IFiS PAN w Łodzi na stanowisku docenta. Na emeryturę przeszła formalnie w 2001 r., ale pracowała jeszcze w IFiS PAN do roku 2005.

W dorobku naukowym Krystyny Lutyńskiej, obok prac z dziedziny socjologii zawodu i struktury społecznej, na szczególną uwagę zasługują publikacje z zakresu metodologii i metodyki badań społecznych. Problemom metodologicznym poświęcona została większość z ponad 150 napisanych przez nią artykułów i kilka ważnych książek: *Ogólne zasady przeprowadzania wywiadów w pilotażu pogłębianym* [1974], *Wywiad kwestionariuszowy: przygotowanie i sprawdzanie narzędzia badawczego* [1984], *Surveye w Polsce. Spojrzenie socjologiczno-antropologiczne* [1993].

Krystyna Lutyńska była ważną postacią „metodologicznej szkoły łódzkiej”; przez wiele lat współtworzyła jej oryginalny charakter, prowadząc liczne i interesujące studia empiryczne, ukierunkowane na ocenę jakości danych uzyskiwanych w badaniach. Na ich podstawie powstały liczne artykuły. Najbardziej naukowo znaczącym dokonaniem jest Jej autorska koncepcja pilotażu pogłębianego, która obecnie należy do kanonu wiedzy metodologicznej; jest ona powszechnie wykorzystywana zarówno w dydaktyce, jak i w praktyce badań surveyowych dla doskonalenia kwestionariuszy wywiadów i ankiet.

Benedyktyńskiej pracy Krystyny Lutyńskiej środowisko socjologiczne zawdzięcza także dwie niezwykle użyteczne publikacje: *Metodologię badań socjologicznych: bibliografia adnotowana książek za lata 1945–1999* [2000] i *Metodologię badań socjologicznych: bibliografia artykułów metodologicznych w wybranych czasopismach i książkach* [2002].

Nie sposób pominąć Jej wieloletniej pracy w Polskim Towarzystwie Socjologicznym, którego członkiem została w roku 1960, a więc już trzy lata po jego utworzeniu. Od początku była osobą niezwykle aktywną, przyczyniła się

nie tylko do organizacyjnego okrzepnięcia i rozwoju stowarzyszenia, ale także do konsekwentnego budowania jego etosu, również w bardzo trudnych latach 60., 70. i 80. XX w. Przez kilka kadencji była członkiem Zarządu Głównego PTS, a przez kilkadziesiąt lat członkiem Zarządu Oddziału Łódzkiego, przez wiele kadencji pełniąc także funkcję przewodniczącej. Zawdzięczamy Jej również opracowanie niesłychanie ważnej monografii tego Oddziału. Wiedzę z zakresu metodologii badań społecznych Krystyna Lutyńska krzewiła, będąc współtwórczynią ogólnopolskiej Sekcji Metodologii Badań Społecznych. Była jej dobrym duchem, uczestnicząc w organizacji wielu konferencji naukowych i grup tematycznych na zjazdach socjologicznych. Pracę w stowarzyszeniu traktowała jako służbę publiczną, a nawet misję. I taki właśnie etosowy sposób myślenia przekazała swoim młodszym kolegom, którzy z czasem stawali się Jej przyjaciółmi. Bez przesady można powiedzieć, że rekrutowali się oni z kilku pokoleń socjologów.

Jako osoba troszcząca się o rozwój intelektualny młodego pokolenia socjologów zainicjowała ustanowienie w roku 1999 nagrody im. Jana Lutyńskiego przyznawanej w Instytucie Socjologii UŁ za najlepszą pracę magisterską; była również członkiem Komisji Konkursowej. Po utworzeniu nagrody im. Stanisława Ossowskiego dla wyróżniającej się pracy socjologicznej autorów młodszego pokolenia weszła w skład Jury Nagrody i przez wiele lat była jego przewodniczącą, zyskując opinię niezwykle sumiennej oraz życzliwej recenzentki. Z tej bardzo ważnej funkcji zrezygnowała dopiero z powodów zdrowotnych w roku 2016.

Krystyna Lutyńska przez wiele lat konsekwentnie opracowywała obszerny dorobek rękopiśmienniczy męża – prof. Jana Lutyńskiego. Dzięki Jej ogromnej i cierplivej pracy opublikowanych zostało kilka tomów zawierających naukowe teksty Profesora. Do ostatnich chwil swojego życia współpracowała z Jego uczniami i opiekowała się młodymi pracownikami Katedry Metod i Technik Badań Społecznych. Była to opieka niezmiernie życzliwa i bardzo dyskretna.

Działalność organizacyjna Krystyny Lutyńskiej obejmowała m.in. pracę w Radzie Naukowej IFiS PAN, Komisji Socjologicznej Prezydium PAN w Łodzi, Radzie Naukowej CBOS. Od roku 1989 była członkiem redakcji „Przeglądu Socjologicznego”.

Wieloletnia praca naukowa Krystyny Lutyńskiej bardzo wcześnie zyskała uznanie środowiska socjologicznego. Poza nagrodą dla książki napisanej na podstawie pracy doktorskiej otrzymała również w 1972 i 1975 r. nagrodę Sekretarza Naukowego PAN za współautorstwo i współredakcję dwóch tomów *Analiz i prób technik badawczych w socjologii*. W roku 1995 uhonorowana została niezwykle

prestżową Nagrodą im. Stefana Nowaka za książkę *Surveye w Polsce. Spojrzenie socjologiczno-antropologiczne* przyznawaną przez Radę Naukową Instytutu Socjologii Uniwersytetu Warszawskiego.

Krystyna Lutyńska była nie tylko osobowym wzorem społecznego działania na rzecz rozwoju socjologii oraz upowszechniania wiedzy socjologicznej. Uznając za swoich duchowych i intelektualnych mistrzów profesorów Józefa Chałasińskiego i Jana Szczepańskiego, stanowiła rzadko już spotykany przykład „socjologa integralnego”, wpisujący się w dziedzictwo i tradycję polskiej inteligencji w najlepszym sensie tego słowa. Przez całe swoje życie łączyła bowiem pracę naukową z intensywną aktywnością w Polskim Towarzystwie Socjologicznym oraz działalnością obywatelską. Pisząc o działalności obywatelskiej Krystyny Lutyńskiej, mamy na myśli m.in. Jej udział w latach 80. w pracach Komisji Rewizyjnej zdelegalizowanej Solidarności Ziemi Łódzkiej oraz w tajnych interdyscyplinarnych seminariach naukowych poświęconych problemom ówczesnej Polski, dla odbycia których Państwo Lutyńscy udostępniali swoje mieszkanie.

Krystyna Lutyńska odeszła 4 września 2016 r. W naszej pamięci na zawsze pozostanie jej niezwykła naukowa aktywność, życzliwość, dobroć oraz intelektualna i osobista kultura.

Anna Kubiak, Ilona Przybyłowska, Włodzimierz A. Rostocki

INFORMACJE DLA AUTORÓW

ZASADY PRZYGOTOWANIA TEKSTU DO PUBLIKACJI W „PRZEGLĄDZIE SOCJOLOGICZNYM”

1. Na górze po lewej stronie imię i nazwisko autora, miejsce pracy (afiliacja) wraz ze stopniem albo tytułem naukowym oraz adresem e-mail.
2. Tytuł wyśrodkowany, pisany wersalikami i pogrubiony (bold): Times New Roman – 12 pkt.
3. Śródtytuły pogrubione (bold): Times New Roman – 12 pkt.
4. Czcionka w tekście: Times New Roman – 12 pkt.
5. Konieczne przypisy objaśniające należy umieszczać na dole strony – numeracja ciągła, czcionka Times New Roman – 10 pkt
6. Odnośniki w tekście zgodnie z tzw. systemem harwardzkim:
Nazwisko/a rok wydania : strona/y po dwukropku.
Np.: [Boltanski, Chiapello 1999: 35, 45]
Informacje proszę podać w nawiasach kwadratowych
W przypadku ponownego odwołania do tej samej pozycji prosimy o niestosowanie określeń takich jak Ibidem, Tamże, ale o ponowne podanie nazwiska/nazwisk/tytułu pozycji oraz strony.
7. Bibliografia zamieszczona na końcu artykułu, alfabetycznie, czcionka Times New Roman – 10 pkt., wg wzorów:

Przykład dla rozdziału w książce:

Nazwisko Imię, Imię Nazwisko. Rok. Tytuł rozdziału. W: *Tytuł książki*, Redaktor/rzy, strony. Miejsce wydania: Wydawnictwo.

Wojciszke Bogdan, Janusz Grzelak. 1995. Poczucie krzywdy Polaków: wzorce przeżywania, determinanty i konsekwencje. W: *Spoleczne, eksperymentalne i metodologiczne konteksty procesów poznawczych człowieka*, A. Biela, T. Marek (red.), 153–180. Poznań: Wydawnictwo Fundacji Humaniora.

Przykład dla artykułu naukowego:

Nazwisko Imię, Imię Nazwisko. Rok. „Tytuł artykułu naukowego”. *Czasopismo* tom(zeszyt): Strony.

Jepperson Roland, John W. Meyer. 2011. “Multiple levels of analysis and the limitations of methodological individualism”. *Sociological Theory* 29(1): 54–73.

Przykład dla książki:

Nazwisko Imię, Imię Nazwisko. Rok. *Tytuł książki.* Miejsce wydania: Wydawnictwo.

Parsons Talcott, Neil J. Smelser. 1956. *Economy and society: A study in the integration of economic and social theory.* Glencoe: The Free Press.

Przykład dla książki pod redakcją:

Nazwisko Imię, Imię Nazwisko (red.). Rok. *Tytuł książki.* Miejsce wydania: Wydawnictwo.

Gordon Chad, Kenneth J. Gergen (eds.). 1968. *The self in social interaction.* New York: John Wiley.

Źródła internetowe:

Dutkiewicz Rafał. 2015. Partycypacja obywateli w rządzeniu to wyzwanie, z jakim muszę się zmierzyć.

Blogi Wrocław. <http://blogi.wroclaw.pl> [dostęp: 30.06.2016].

Data dostępu w nawiasach kwadratowych

8. Rysunki, schematy i wykresy powinny być przygotowane w odcieniach szarości. Wskazane jest umieszczanie plików źródłowych, aby była możliwość naniesienia na nich poprawek po redakcji wydawniczej. Wzory, tabele i schematy nie mogą być skanowane. Rysunki i tabele należy umieścić w odpowiednich miejscach tekstu (jak najbliżej odwołań). Przy każdej cytowanej tabeli, schemacie, rysunku należy podać źródło lub informację „opracowanie własne”. Zamieszczane mapy bitowe powinny mieć rozdzielczość 300–600 dpi.
9. Do redakcji należy przesłać tekst wraz ze streszczeniami (ok. 200 słów) w językach polskim i angielskim, ze słowami kluczowymi w obu językach, oraz tytułem artykułu w języku angielskim odpowiadającym tytułowi oryginału.
10. Objętość artykułu wraz ze streszczeniami: około 40 000 znaków (ze spacjami); maksymalnie 60 000 znaków (ze spacjami).
11. Artykuł powinien być dostarczony w wersji elektronicznej na adresy:
e-mail: jozkoc@gmail.com
e-mail: marek_czyzewski@uni.lodz.pl

INFORMATION FOR AUTHORS

GUIDELINES FOR PREPARING A MANUSCRIPT FOR PUBLICATION IN “PRZEGLĄD SOCJOLOGICZNY” (“SOCIOLOGICAL REVIEW”)

1. Author's name should be given at the top left corner of the front page, along with affiliation, academic degree or title and email address.
2. Title of the paper should be centered, uppercase, bolded, 12-point type, Times New Roman.
3. Headings should be bolded, 12-point type, Times New Roman.
4. Body text: 12-point type, Times New Roman.
5. Comments should be inserted as footnotes, numbered sequentially, 10-point type, Times New Roman.
6. References in the text should follow the Harvard style:
Name(s) Year published: page(s) number after a colon
e.g. [Boltanski, Chiapello 1999: 35, 45]
Information should be given in square brackets.
If the same publication is being referenced again, do not use Ibidem; author(s) name(s)/publication title and page number should be used instead.
7. Sources should follow the text, in alphabetical order, 10-point type, Times New Roman, using the following formatting convention:

Chapter in a book:

Last name First name, First name Last name. Year published. Chapter title. In: *Book title*, Editor(s), pages. City of publication: Publisher.

Wojciszke Bogdan, Janusz Grzelak. 1995. Poczucie krzywdy Polaków: wzorce przeżywania, determinanty i konsekwencje. In: *Spoleczne, eksperymentalne i metodologiczne konteksty procesów poznawczych człowieka*, A. Biela, T. Marek (eds.), 153–180. Poznań: Wydawnictwo Fundacji Humaniora.

Scientific article:

Last name First name, First name Last name. Year published. “Scientific article title”. *Journal Title* volume(issue): pages.

Jepperson Roland, John W. Meyer. 2011. “Multiple levels of analysis and the limitations of methodological individualism”. *Sociological Theory* 29(1): 54–73.

Book:

Last name First name, First name Last name. Year published. *Book title*.
City of publication: Publisher.

Parsons Talcott, Neil J. Smelser. 1956. *Economy and society: A study in the integration of economic and social theory*. Glencoe: The Free Press.

Edited volume:

Last name First name, First name Last name (eds.). Year published. *Book title*. City of publication: Publisher.

Gordon Chad, Kenneth J. Gergen (eds.). 1968. *The self in social interaction*. New York: John Wiley.

Internet sources:

Dutkiewicz Rafał. 2015. Partycypacja obywateli w rządzeniu to wyzwanie, z jakim muszę się zmierzyć.

Blogi Wrocław. <http://blogi.wroclaw.pl> [access: 30.06.2016].

Access date in square brackets

8. Drawings, diagrams and graphs should be submitted in grayscale. It is advisable to include source files so that corrections can be applied after the paper editing process is completed. Formulas, tables and diagrams must not be scanned. Figures and tables should be placed in the appropriate places in the text (as close as possible to the reference). For each cited table, diagram or drawing the source or information “own work” should be provided. Bitmaps should be provided in 300–600 dpi resolution.
9. Papers should be submitted to the publisher along with abstracts (approx. 200 words) and key words in English. In addition, Polish authors are requested to submit abstracts, key words and titles in Polish as well.
10. Submitted paper should be ca. 40 000 characters with spaces, including abstracts; the maximum length is 60 000 characters (with spaces).
11. Papers should be submitted in the electronic version to the following e-mail addresses:
e-mail: jozkoc@gmail.com
e-mail: marek_czyzewski@uni.lodz.pl