

A c t a Universitatis Lodzensis

FOLIA SOCIOLOGICA

48
2014

**Ład aksjonormatywny
w okresie kryzysu**

pod redakcją
**Danuty Walczak-Duraj
Janusza Mariańskiego**



WYDAWNICTWO
UNIwersytetu
ŁÓDZKIEGO

A c t a
Universitatis
Lodziensis

FOLIA SOCIOLOGICA

48
2014



WYDAWNICTWO
UNIwersytetu
ŁÓDZKIEGO

A c t a Universitatis Lodziensis

FOLIA SOCIOLOGICA

48
2014

Ład aksjonormatywny w okresie kryzysu

pod redakcją

**Danuty Walczak-Duraj
Janusza Mariańskiego**



WYDAWNICTWO
UNIwersytetu
ŁÓDZKIEGO

ŁÓDŹ 2014

REDAKCJA NAUKOWO-DYDAKTYCZNA
„FOLIA SOCIOLOGICA”

Ewa Malinowska (redaktor naczelna), *Bogusław Sułkowski* (redaktor językowy)
Piotr Szukalski (redaktor statystyczny), *Marcin Kotras* (sekretarz redakcji)
Emilia Garncarek (asystent redakcji)

RADA NAUKOWA

Zbigniew Bokszański, Martina Endepohls-Ulpe, Christine Fontanini, Jolanta Grotowska-Leder
Irena Machaj, Claudia Quaiser-Pohl, Danuta Walczak-Duraj, Wojciech Świątkiewicz

RECENZENCI

zostałą podani w ostatnim tomie z 2014 r.

REDAKTOR WYDAWNICTWA UŁ

Bożena Tkacz

SKŁAD I ŁAMANIE

Oficina Wydawnicza Edytor.org

PROJEKT OKŁADKI

Barbara Grzejszczak

Wersją pierwotną czasopisma jest wersja online: „Acta Universitatis Lodzensis”
Folia Sociologica 48

© Copyright by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2014

Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
Wydanie I. W.06535.14.0.Z

ISSN 0208-600X (wersja papierowa)
ISSN 2353-4850 (wersja online)

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
90-131 Łódź, ul. Lindleya 8
www.wydawnictwo.uni.lodz.pl
e-mail: ksiegarnia@uni.lodz.pl
tel. (42) 665 58 63, faks (42) 665 58 62

Druk i oprawa: Quick Druk

Oksana Kozłowa*

KULTURY ZAUFANIA A ALIENACJA W PONOWOCZESNOŚCI

Abstrakt. W artykule poddano analizie przyczyny aktywizacji badań fenomenu zaufania społecznego jako elementu kluczowego kapitału społecznego; rozważane są trzy historyczne etapy rozwoju kultury zaufania; trzy formy jej aktualnego istnienia we współczesnym życiu społecznym – niska, średnia i wysoka – oraz oddziaływanie każdej z tych form na rozwój kapitału społecznego w sytuacji ponowoczesności. Transformacja kultury zaufania została pokazana jako proces głęboko powiązany ze zmaganiem się z alienacją i anomią społeczną. Tak względne zaufanie, prowadzące do intensywnego wzrostu aktywów materialnych społeczeństwa, stymuluje wzrost alienacji. Zaufanie poziomu średniego staje się sposobem zrekompensowania postawy wzajemnej nieodpowiedzialności poprzez aktywność społeczną i prowadzi jednocześnie do zaistnienia „wysp zaufania”, pomiędzy którymi poszerzają się obszary braku zaufania. To powoduje nasilenie niepokoju, obaw o bezpieczeństwo. Trzecia, wysoka forma kultury zaufania, służąca jako podstawa aktywności odpowiedzialnej, powoli zaczyna się kształtować jako postawa jednostki uwolnionej od alienacji, nastawionej na uczestniczenie w polifonicznym życiu społecznym, w rozwoju wielowektorowym, oraz na rozwiązywanie sytuacji kryzysowych w interesie własnym, grupy oraz całej ludzkości.

Słowa kluczowe: zaufanie społeczne, kapitał społeczny, alienacja, anomia społeczna, wyspy zaufania, wektory aktywności jednostki, ponowoczesność.

Fenomen zaufania w XXI w. staje się coraz bardziej popularnym przedmiotem badań. Jednak próby zrozumienia natury zaufania społecznego, jego roli w rozwoju społeczeństwa nie zmniejszyły do tej pory liczby pytań, co do istoty tego zjawiska. Tymczasem wzrost zainteresowania tym problemem w środowisku akademickim, liczne próby zmierzenia poziomu zaufania społecznego w różnych (najczęściej narodowych) społeczeństwach oczywiście świadczą o rosnącej potrzebie zrozumienia tego, czym jednak jest zaufanie dla społeczeństwa, dla jego teraźniejszości i przyszłości.

* Prof. dr hab., Zakład Socjologii Kultury, Instytut Socjologii, Wydział Humanistyczny, Uniwersytet Szczeciński, ul. Krakowska 71/79, 71-017 Szczecin; ko-ok@wp.pl.

Współczesne społeczeństwo przybiera coraz bardziej skomplikowaną organizację, co bezpośrednio wiąże się z tym, że bardziej złożone stają się motywacja i organizacja aktywności współczesnego podmiotu społecznego. Zaufanie, otwieranie się na kontakt z innym są koniecznymi warunkami aktywności społecznej. Bez przyjęcia tej postawy podmiot nie może rozpocząć swojej aktywności. Ale postawa ta nie zawsze ma jednakową naturę. Odwrotnie, typ zaufania określa charakter, istotę tych czynności, które zaczynają się aktem zaufania, i w ten sposób wpływa na konsekwencje społeczne tych działań. Różnorodność ta jest przedmiotem niniejszej analizy.

Zaufanie społeczne jest rozpatrywane jako zjawisko społeczno-psychologiczne, postawa gotowości do rozpoczęcia interakcji, jako atrybut komunikacji interpersonalnej (psychologiczna, społeczno-psychologiczna interpretacja). Jednocześnie przyjmuje się – choć nie bez krytyki – pojmowanie zaufania społecznego jako kluczowego elementu kapitału społecznego, głównego wskaźnika rozwoju więzi społecznych. Prawie nie kwestionuje się określenia zaufania społecznego jako warunku udanego i efektywnego współdziałania – przede wszystkim w sferze gospodarki (F u k u y a m a 1997). Funkcjonuje też politologiczna interpretacja zaufania społecznego jako kryterium działającej demokracji (P u t n a m, red. 2002).

Według Piotra S z t o m p k i (2007) zaufanie opiera się na niepełnym przekonaniu, że ludzie lub instytucje będą działali w sposób oczekiwany. Człowiek, który ufa, decyduje się na działanie w warunkach nieokreśloności przyszłości i niepewności, co do działań innych ludzi. Zaufanie jest to swego rodzaju skok w nieznanie i jednocześnie podstawowy warunek rozpoczęcia działalności społecznej (przecież „inny” jest zawsze w jakimś stopniu nieokreślony). Najbardziej korzystne warunki dla takich „skoków” istnieją w społeczeństwach, które charakteryzują się wysokim poziomem zaufania społecznego.

Jak pokazuje Russell Hardin, współczesne badania fenomenu zaufania opierają się na eksperymentalnych grach i badaniach sondażowych (H a r d i n 2009: 50–82). Badania z wykorzystaniem gier pozwalają ocenić skłonność jednostki do współdziałania z innymi (na podstawie wspólnych posunięć w grach). Sondaże najczęściej dotyczą postawy obywateli wobec rządu i innych instytucji oraz zaufania społecznego jako zaufania do „uogólnionego innego”.

Pracujący w tym polu socjologowie Uniwersytetu Szczecińskiego, przy pomocy partnerów–socjologów z Warszawy oraz z Czech, Litwy, Rosji, Ukrainy, zrealizowali międzynarodowe badania sondażowe, których celem było zmierzenie zaufania społecznego wśród studentów studiów humanistycznych w 5 krajach postkomunistycznych – Polsce, Czechach, Litwie, Rosji i Ukrainie¹. Dane zdo-

¹ Projekt nr N116438837 „Zaufanie społeczne – między wiedzą a praktykami”, finansowany przez Ministerstwo Nauki Polskiej, był realizowany w latach 2009–2012 przez Instytut Socjologii Uniwersytetu Szczecińskiego (kierownik projektu: Oxana Kozlova, autor metodologicznej koncepcji badania sondażowego: Albert Terelak).

bycie przy realizacji tych badań stały się przedmiotem interpretacji socjologów w opublikowanej książce *Cultures of Trust* (K o z l o v a, I z d e b s k a, red. 2013). Jednak i ta próba badania za pomocą ankietowania fenomenu zaufania po raz kolejny pokazuje, że warto znów zwrócić się ku analizie teoretycznych podstaw badań statystycznych.

Po pierwsze, nadal zostaje pozbawiona określonych granic figura „uogólnionego innego”. Po drugie, przygotowując i realizując te badania, a także interpretując ich wyniki, nadal nie wiemy, a nawet nie usiłujemy się dowiedzieć o stopniu, głębokości i jakości zaufania. Te dwa obszary „nieprzejrzystości” są ze sobą głęboko powiązane. Sama postawa jednostki „ufam innemu” z perspektywy semiotycznej jest słabo określona. Nic więc dziwnego, że zjawisko zaufania społecznego podlega alternatywnym interpretacjom. Zaufanie jest traktowane jako: 1) postawa niepożądana, bo tworzy bariery w ramach społeczeństwa otwartego, hamuje indywidualną inicjatywę i zapobiega w ten sposób dynamice rozwoju społecznego (negatywna konotacja); 2) zjawisko obiektywnie nieuniknione, prosty warunek każdej interakcji (konotacja neutralna); 3) pożądane zjawisko, wymagające koncentracji sił społecznych dla jego rozwoju, konieczny warunek powiększenia kapitału społecznego, społecznych aktywów (konotacja pozytywna).

W socjologii początek analizy kapitałów jako aktywów społecznych sięga wieku XIX. W najogólniejszym traktowaniu pojmowanie kapitału opiera się na jego etymologii (z łac. *capitalis* – główny, główna własność, główna suma) i jest postrzegane jako „zbiór aktywów, wykorzystywanych do generowania zysków w przeszłości”.

Z punktu widzenia Wernera Sombarta i Maxa Webera istnienie kapitału zaczyna się od podwójnej księgowości, która jest fundamentalną innowacją kapitalizmu (L a n e, R i e m e r s m a, red. 1953: 38). Swoją główną pracę Karol Marks poświęcił opisywaniu mechanizmu transformacji środków produkcji w kapitał (M a r k s 2002). Wyjaśnienie mechanizmu tworzenia kapitału stało się odkryciem (objawieniem), które prowokuje pojawienie się coraz więcej nowych pytań. Najbardziej intrygującym z nich jest: Co się dzieje z tymi aktywami społecznymi, które nie stają się kapitałem, to znaczy nie są używane i nie będą wykorzystywane w celu zdobywania zysku lub korzyści?

Powstaniu kapitału towarzyszy wiele problemów. Najważniejszy z nich to alienacja. Podwójna księgowość jest jednym z przejawów procesu alienacji. Alienacja kapitału, przekształconego w formę aktywów pieniężnych, prowadzi do wzrostu nierówności społecznej, do zaostrzenia konfliktów w życiu społeczeństwa. Aktywa te, przyjmując formę antagonizmu, doprowadziły do rewolucji społecznej, do realizacji na olbrzymią skalę eksperymentu stworzenia społeczeństwa bez alienacji, wykluczenia.

Interesujące byłoby opisanie obecnego w socjalistycznym eksperymencie modelu przyszłości, przy wykorzystaniu współczesnego słownika socjologicznego. Prawdopodobnie obraz ten byłby nazwany stanem absolutnego rozwoju

kapitału społecznego, w którym obywatele są przygotowani do działania wyłączenie na rzecz innych. To idealne społeczeństwo byłoby wreszcie pozbawione anomii społecznej, byłoby systemem „absolutnie rozwiniętych więzi”. Historia większej części XX w. dramatycznie, a nawet tragicznie wykazała patowość takiego kierunku transformacji aktywów społeczeństwa, totalnego wprowadzenia takiego „ideału”. I, jak tylko pod koniec XX w. doszło do ostatecznej rezygnacji z tego eksperymentu, nastąpił, jak to nazwał Francis Fukuyama, „koniec historii” (Fukuyama 2000). To oznaczało ostateczne zwycięstwo w procesie rozwoju globalizującego się społeczeństwa modelu liberalizmu nad modelem współodpowiedzialności. W konsekwencji czego społeczeństwo od razu zaczęło wątpić w to, że społeczne kapitały, zasoby społeczne mogą istnieć i być przekazywane niezmiennie, w tej samej formie. Przy tym, idąc w ślad Pierra Bourdieu’a, obecnie uwzględniamy już, że zasoby społeczeństwa i jednostki istnieją nie w jednej, ale w wielu formach, że nie każda może być „przetworzona” na pieniądze, że oprócz materialnego, finansowego istnieją jeszcze kapitał kulturowy i kapitał społeczny.

W funkcjonowaniu mechanizmu liberalno-rynkowego rozwoju systemów ekonomicznych, politycznych i społecznych następują zakłócenia. W społeczeństwie rośnie nieufność, co do sprawności tego mechanizmu. Na tle coraz bardziej intensywnego wzrostu aktywów materialnych coraz bardziej zauważalne stają się problemy z rozwojem aktywów niematerialnych. Sam ogrom kapitałów – materialnego, finansowego, a nawet kulturowego (Bourdieu 1996) i społecznego – staje się problemem. W rzeczywistości zanika nadzieja zarówno na to, że bogate społeczeństwo może być sumą bogatych ludzi, jak i na to, że bogate kulturowo, moralnie społeczeństwo jest sumą jednostek z dużymi zasobami kapitału kulturowego, że indywidualni nosiciele aktywów zapewnią stabilną reprodukcję i rozwój aktywów całego społeczeństwa, a także społeczny porządek i dobrobyt.

Obserwacja ekstensywnego rozrastania kapitałów coraz częściej prowadzi do myśli, że to nie może trwać w nieskończoność², że zasoby społeczeństwa muszą funkcjonować inaczej. W społeczeństwie trwa proces poszukiwania optymalnego modelu funkcjonowania aktywów społecznych w obliczu coraz częściej nie ich niedostatku, lecz – przeciwnie – nadmiaru. Poszukiwane są optymalne formy aktywności, jej motywy i cele w sytuacji dobrobytu i jednoczesnej degradacji, obfitości i zmęczenia nadmierną konsumpcją jednej części społeczeństwa i dziedziczenia niezdolności i ubóstwa przez inną część społeczeństwa, która nadal ma problem z zapewnieniem sobie przynajmniej minimum egzystencji.

Współczesna jednostka nie może nie wymieniać się, nie dzielić się własnymi kapitałami, wpłatając je w sieci interakcji społecznych. A to oznacza, że ona nie może nie ufać „uogólnionemu innemu”.

² Staje się to szczególnie jasne dziś, gdy obserwujemy rozrastanie kapitału finansowego. Jednak schemat ten w dużej mierze odzwierciedla rozwój wszystkich kapitałów współczesnego społeczeństwa.

Analiza problemu zaufania społecznego w sposób nieunikniony prowadzi do analizy charakteru i form aktywności społecznej, sposobów funkcjonowania i wykorzystania współczesnych aktywów lub kapitałów – materialnego, finansowego, społecznego, kulturowego, przyrodniczego itp. Wyłaniają się z tego dwa aksjomaty rozwoju współczesnych kapitałów, czyli aktywów jednostki i społeczeństwa:

1) współczesne społeczeństwo bazuje na działalności aktywnych, przedsiębiorczych jednostek, działających na własny koszt i we własnym interesie;

2) każda jednostka i całe społeczeństwo nie mogą istnieć bez kapitału społecznego i jego fundamentalnej podstawy – zaufania społecznego.

W rzeczywistości mamy do czynienia z dwiema przeciwnymi tendencjami – odśrodkową (dominacja egoizmu, indywidualnego interesu i wykorzystanie kapitału kulturowego jednostki dla jego usatysfakcjonowania) oraz dośrodkowe (akcentowanie społecznego, wspólnego interesu i rozwój kapitału społecznego, w tym zaufania dotyczącego spełnienia wspólnych celów).

Nieufność jako postawa jednostki jest całkiem zrozumiała i uzasadniona w kontekście rozwoju racjonalizacji (a nawet pragmatyzmu) i indywidualizacji, w warunkach powiększenia kapitałów jako aktywów wykorzystywanych dla zysku, a więc też jako źródło wzrostu alienacji. Nieufność nieuchronnie pojawia się w sytuacji wyobcowania i jeszcze bardziej utrudnia dystrybucję społecznych aktywów społecznych. Odslaniają się i pogłębiają problemy stosunku społeczeństwa do otrzymywania, dziedziczenia nie tylko materialnego, ale także kulturowego, społecznego kapitału, problemy używania odziedziczonych kapitałów, ich inwestowania i rozwijania przez podmioty społeczne (jednostki, grupy, narody, ludzkość jako całość), problemy własności. Nieufność społeczna przyjmuje niebezpieczne formy odosobnienia, depresji, alienacji i autyzmu z jednej strony, zaś z drugiej – powoduje powiększenie sektora usług po zapewnieniu bezpieczeństwa. To zmusza do dalszych poszukiwań w zasobach wiedzy.

Kontekst historyczny może być bardzo przydatny dla analizy zaufania społecznego. Patrząc w głąb dziejów, nie znajdziemy w nich nie tylko analizy zaufania społecznego, ale też i samego tego zjawiska. Aktywność człowieka w tradycyjnym społeczeństwie jest związana przede wszystkim z działalnością reprodukcyjną, czyli działalnością „nie z wyboru”. Miejsce zaufania zajmuje w niej wiara. Oddalenie od wiary i tradycji, rozszerzenie działania zasady wolności idzie wraz ze wzrostem nieufności w stosunkach międzyludzkich, międzygrupowych i międzynarodowych.

Zaufanie pojawia się wraz z ukształtowaniem i rozpowszechnieniem podmiotowości. Określenie charakteru zaufania w rzeczywistości pozwala zrozumieć istotę aktywności jednostki – sens, który aktywność ta niesie dla samego aktora. Dlatego można mówić o kulturze zaufania jako zjawisku o organizacji złożonej, zjawisku, które jest ważnym elementem kultury jednostki, a jednocześnie – w miarę rozpowszechnienia się tego zjawiska wśród podmiotów społecznych – ważną cechą kultury społeczeństwa.

W sprawie kultury indywiduum oraz struktury jej organizacji odwołam się do rozważań na temat tych zjawisk, którym poświęcił wiele miejsca w swych publikacjach Wasilij Rozanow. W książce *Zmierzch oświaty* wyróżnia on wewnętrzne i zewnętrzne określenie istoty kulturowości człowieka. Pierwsze – wewnętrzne – sprowadza się do tego, że człowiek kulturalny nosi w sobie jakiś „kult”. Kult „jest wewnętrzną i szczególną uwagą, skupioną na czymś, preferowaniem czegoś nad wszystko inne” (R o z a n o w 1990: 29). A zewnętrznym określeniem kulturalnej osoby jest niejednoznaczność jej reagowania na świat zewnętrzny. Czyli jednostką kulturalną według Rozanowa jest ten, kto nie jest prosty, trywialny czy banalny w swoich zachowaniach społecznych. W historii rozwoju zjawiska zaufania wyróżnić można trzy główne etapy, z których na każdym treść zaufania określa się specyficznym „kultem” lub istotną „preferencją czegoś nad wszystko inne”. Preferencja ta jest podstawą kultury zaufania, określa specyfikę „zewnętrznych” działań społecznych jednostki. A w miarę tego, jak przybywa coraz więcej nosicieli tego kultu, tej kultury zaufania, kultura owa przeistacza się w kulturę społeczeństwa jako całości lub przyjmuje w nim dominującą rolę.

Na etapie intensywnego procesu indywidualizacji i racjonalizacji, które Max Weber opisał jako kluczowe trendy rozwoju nowożytnego społeczeństwa wewnątrz nieufności, jako konieczność pojawia się pierwsza lub wczesna forma kultury zaufania. Formę tę można nazwać niską lub słabą. Przedmiotem kultu, główną preferencją dla aktora staje się tutaj on sam, jego indywidualne interesy. Dlatego też jest to wymuszona pozycja aktywności monowektorowej (dla siebie) przedsiębiorcy. Podstawą tego zaufania jest ryzyko, które bazuje na nieufności i gotowości w celu wykorzystania zaufania partnera przy pierwszej okazji. Takie „wymuszone”, warunkowe (działające w obszarze maksymalnie ograniczonym) zaufanie pozwala intensywnie gromadzić, powiększać materialne zasoby społeczeństwa i jednocześnie powoduje szerzenie się chaosu, ryzyka w organizacji społecznej; prowadzi do destabilizacji zarówno społeczeństwa, jak i jednostki. O tym, że aktywność monowektorowa we współczesnym społeczeństwie jest coraz mniej adekwatna i destrukcyjna, świadczy np. bezpośrednio związany z tego rodzaju aktywnością fenomen utracenia tożsamości, „korozi charakteru”, opisany przez Richarda S e n n e t t a (2007).

Druga forma, którą przyjmują kultury zaufania, którą roboczo określimy jako kulturę zaufania poziomu średniego, jest krokiem w kierunku przewyższenia słabości formy poprzedniej. W rzeczywistości jest to próba zrekompensowania braku wzajemnej odpowiedzialności poprzez nasilenie aktywności jednostki jako członka społeczeństwa obywatelskiego – aktywizmu społecznego i uczestnictwa w działalności organizacji *non profit*. Kluczowe preferencje aktora (jego „kult” jako rdzeń jego kultury zaufania) zostają tu przeniesione z pozycji wyłącznie indywidualnego na interesy całej swojej grupy bądź społeczności. Ta kultura zaufania charakteryzuje się działalnością różnowektorową (nierzadko w sprzecznych kierunkach, podporządkowaną interesom różnych grup społecznych). Wynikiem

realizacji tej kultury zaufania jest pojawienie się „wysp zaufania” jako specyficznych obszarów przewyciężenia wzrostu kapitałów oraz alienacji.

Jednostka, posługująca się tą drugą kulturą zaufania, angażuje się w działania grup inicjatywnych, w działania społeczne, które są użyteczne dla grupy, dla „swoich”. W związku z tym działalność ta może prowadzić do wzrostu konfliktu między „prawdami” i „użytecznościami” różnych podmiotów w społeczeństwie. Ten typ zaufania, podobnie jak wcześniejsza forma zaufania, prowadzi do wzrostu rozwarstwienia społecznego. Wzrost aktywów niektórych podmiotów społecznych (osób, grup, narodów) powoduje u tych podmiotów mutację postrzegania rzeczywistości. Podmioty zamożne (osoby, społeczności, państwa, regiony) „naturalnie” czują się przywódcami, liderami, idącymi prawidłową drogą, i dlatego mającymi prawo odgrywać decydującą rolę. Podobnie jak w przypadku niegłoszonej publicznie zgody z demokratycznymi zasadami kształtowania się więzi społecznych, faktycznie rośnie rozwarstwienie i zatwierdzenie hierarchii podmiotów. Rośnie też nieogarnięta alternatywność kierunków rozwoju „wysp”, na każdej z których pielęgnuje się własną prawdę, własne cele, własny – i dlatego jedynie właściwy – tryb rozwoju.

Brak tu wypracowanego, kompleksowego i uwzględniającego czynniki zewnętrzne (poza „wyspami zaufania”) programu działania jednostek i społeczeństwa. Właśnie w tej formie zaufanie można określić jako „reduktor społecznej złożoności” (B a c h m a n n 2001: 229). Aktywność koncentruje się tutaj na rozwiązywaniu problemów mniej lub bardziej uogólnionej grupy „swoich” (mieszkańców domu, w pobliżu którego zaplanowana została budowa zakładu chemicznego; okradzionych deponentów banku; feministek lub państw, sprzeciwiających się ograniczeniu wykorzystywania węgla itd.). To całkowicie odpowiada stylowi odzwierciedlenia rzeczywistości postindustrialnej, postmodernistycznemu stanowi zanikania tego, co Jean-François Lyotard nazwał „metanarracją”. Po wielkich doświadczeniach XX w. upadek wielkiej narracji jest zrozumiały. Ale nie można nie widzieć, że on też przyczynia się do wzrostu poczucia lęku, niepewności, ogranicza „terytorium zaufania” do „wysp”, zaś aktywność jednostki – do działania „dla dobra swoich”.

„Wyspy” te mogą rosnąć, poszerzać się i kurczyć. Ponieważ funkcjonowanie aktywów społecznych doskonalą się, zmienia się sama jakość relacji międzyludzkich, rośnie w nich energia wzajemności, solidarności. Jednocześnie ilość więzi, połączeń osiąga w chwili obecnej swoje maksimum. Coraz bardziej istotne dla jednostki stają się te więzi, które pomagają działać w interesach „swoich”, członków swojej „wyspy” zaufania. Jednocześnie jednak w tej kulturze zaufania rośnie konflikt wewnętrzny, gdyż jej nosiciele zdają sobie z tego sprawę; stąd też w tych podzielonych środowiskach coraz bardziej docenia się więzi kompleksowe łączące nas wszystkich i istotne dla współczesnej ludzkości.

I wreszcie historycznie (futurologicznie) trzecia – wysoka – forma kultury zaufania zaczyna się powoli kształtować (równoległe z odtworzeniem drugiej,

poszerzonej, formy zaufania) na podstawie szerzenia się zjawiska „modernizacji refleksyjnej” (Beck, Giddens, Lash 2009). Zaproponowana przez trzech wybitnych współczesnych socjologów – Ulricha Becka, Anthony Giddensa i Scotta Lasha – koncepcja modernizacji refleksyjnej może być postrzegana jako poszukiwanie racjonalnych sposobów odzwierciedlenia fenomenu aktywności społecznej oraz złożonych społecznych i psychologicznych warunków wstępnych jej współczesnej realizacji. Trzecia kultura zaufania opiera się właśnie na pogłębieniu refleksji współczesnego człowieka. To pozwala podmiotowi wypracować nowy „kult”, główne preferencje, które obejmują teraz całą rzeczywistość albo, być może, harmonię świata jako wartość kluczową i dlatego kultywowaną przez aktora. Pozycja zaufania stanowi tutaj postawę osoby dążącej do uczestniczenia w polifonicznie skonfigurowanym życiu społecznym, w bogactwie jego wielowektorowego rozwoju w taki sposób, żeby go nie zubożyć.

Realizacja tej postawy zakłada coraz pełniejsze uwolnienie od alienacji we wszystkich jej formach – od obcości jednostki w stosunku do pracy, do jej efektów, alienacji od innych ludzi i od siebie samego. Jednocześnie zakłada też wyjście z uzależnienia od rzeczy. Ten skomplikowany proces polega na przewycięzeniu poczucia „obcości” całej rzeczywistości. Proces ten zaczyna się od przewyciężenia alienacji w stosunku do siebie poprzez aktywne poszukiwanie i określenie własnej tożsamości. Kluczowym elementem tego procesu jest zmiana stosunku do własnej pracy (uczynienie jej „swoją”) – nie, jako sposobu zdobywania środków na życie, ale do samego życia. Ten nowy, uwolniony od alienacji, stosunek podmiotu społecznego do siebie i swojej pracy staje się podstawą rozwoju nowego stosunku do innych – nie, jako do obcych, tylko jako do innych. Szacunek dla własnej, zrozumianej, przemyślanej osobowości nieuchronnie rodzi szacunek dla osobowości innych aktorów społecznych. To staje się istotą procesu transformacji wizji rzeczywistości – z niezrozumiałej i dlatego niebezpiecznej, pełnej „obcości” i „obcych”, do spojrzenia na tę samą rzeczywistość jako ciekawą, swojską i dlatego godną zaufania. Transformacja ta jest podstawą procesu wyzwolenia z alienacji.

Główna droga rozwoju wysokiej kultury zaufania to edukacja przez całe życie (*lifelong learning*). Zdolność do zaufania powstaje tu na gruncie dziedziczenia przez podmiot społeczny kapitału kulturowego i społecznego, lecz w jeszcze większym stopniu – na podstawie własnej, ciągłej pracy nad sobą, celowego przewyciężenia alienacji.

W rzeczywistości im jednostka ma bardziej wyraziste wyobrażenie i zrozumienie „innego” (bardziej lub mniej uogólnionego), tym większe ma zaufanie i otwartość w stosunku do „uogólnionego innego”. Oznacza to, że rozwinięty kapitał kulturowy jest główną bazą, w oparciu o którą jednostka wypracowuje u siebie tę pozycję – orientację na zaufanie jako „życzliwość *a priori*”. Nieufność wobec świata jako całości oraz jego poszczególnych elementów jest pokonywana drogą rozwoju wiedzy–przedstawięń o świecie, uzupełnionych zrozumieniem tego, że wszystkiego i tak nie można, a być może i nie trzeba, wiedzieć.

Te trzy kultury zaufania – niska, średnia i wysoka – mogą być rozpatrywane jako etapy rozwoju historycznego. Zastępują one siebie jako dominujące, określające główny charakter reprodukcji kapitałów w społeczeństwie na następujących etapach: pierwsza – na etapie wczesnego kapitalizmu; druga – na etapie transformacji postprzemysłowej, kiedy rośnie rola polityki społecznej; oraz trzecia – na etapie nadchodzącym, który być może będziemy później nazywali etapem rozwoju zrównoważonego. Przy tym, jako właściwości zachowania poszczególnych jednostek, elementy drugiej i trzeciej kultury zaufania powstają wcześniej. Jednocześnie w zachowaniu praktycznie każdej współczesnej jednostki można znaleźć co najmniej ślady niskiej kultury zaufania.

W miarę rozwoju, dojrzewania kultury zaufania, jej przejścia od formy niskiej do średniej i wysokiej istotnie zmienia się sens i charakter aktywności społecznej, sposób funkcjonowania kapitału społecznego. Oczywiście jest to możliwe tylko ze względu na fakt, że poprzedni, przemysłowy etap rozwoju społecznego, stworzył bazę dla tej „nowej” aktywności.

Na razie jesteśmy świadkami dalszego wzrostu pośrednictwa (które jest jednym z ważnych przejawów alienacji) w formie biurokratyzacji wszystkich form aktywności (w tym też w sferze edukacji, co też obecnie tak boleśnie odczuwamy na przykładzie funkcjonowania szkoły wyższej). Wzrastanie pośrednictwa prowokuje też rozdrobnienie pola zaufania społecznego.

W postprzemysłowym stanie społeczeństwa, jak je opisuje np. Francis Fukuyama, w sytuacji globalizacji i kryzysu ekologicznego niska kultura zaufania całkowicie wyczerpuje swój potencjał efektywności społecznej, staje się jawnie destrukcyjna. Natomiast mnożą się obrazy aktywności różnowektorowej (skierowanej na osiągnięcie celów różnych, często alternatywnych), która opiera się na zaufaniu „średniej” formy. Nie przez przypadek w kompendium współczesnej wiedzy o zaufaniu – dziele Piotra Sztompki – wyróżniono ponad 27 rodzajów tego zjawiska, występującego w dzisiejszym społeczeństwie.

Aktywność społeczna początku XXI w. jest wyraźnie skierowana na minimalizację różnicy pomiędzy poziomem wolności i demokracji w obrębie różnych klas społecznych; w ten sposób jest ona skierowana na przezwycięzenie alienacji. Jest to oczywiście kierunek rozwoju niezbędny dla procesu wypracowania „wspólnej kultury zaufania” – wspólnej dla wszystkich podmiotów społecznych, łączącej zglobalizowaną ludzkość.

Obecnie do pomiaru poziomu zaufania społecznego w socjologii wykorzystywane są takie wskaźniki, jak: zaufanie interpersonalne, dobrowolne członkostwo w organizacjach i realizacja w nich konkretnych funkcji, dobrowolny i czynny udział w spotkaniach publicznych, organizacja tych spotkań, dobrowolne działania w interesie społeczności lokalnej, udział w wyborach parlamentarnych oraz pozytywny stosunek do demokracji (Czapłiński, Pańek, red. 2009: 271). Jednakże wskaźniki te nie uwzględniają przyczyn aktywności (lub braku aktywności) jednostki. Przygotowane, prawdopodobnie na podstawie obliczenia danych

zebranych według tych wskaźników, rankingi krajów według poziomu zaufania społecznego mogą pomóc nam odzwierciedlić stopień przejścia w tych krajach od niskiej do średniej kultury zaufania. Jednak na pewno nie odzwierciedlają one stopnia rozpowszechnienia wysokiej kultury zaufania. Chociażby dlatego, że ona może regularnie przejawiać się nie w uczestniczeniu, ale w „nieuczestniczeniu” w akcjach społecznych.

Dlatego nowoczesne rankingi krajów według poziomu zaufania społecznego mogą być postrzegane nie jako odzwierciedlające ogólny stan aktywów współczesnego społeczeństwa, lecz jedynie jako informacja o posunięciach na drodze przejścia od niskiej do wysokiej kultury zaufania. Oznacza to, że ustalenie np. niewielkiego wzrostu zaufania społecznego wśród Polaków (z 11,6% w 2007 do 13,4% w 2009 r.) jest świadectwem powolnego rozwoju średniej formy kultury zaufania. Obniżenie jednak poziomu zaufania m.in. w odniesieniu do instytucji finansowych (do banków – z 53% w 2007 do 44% w roku 2009, do funduszy inwestycyjnych – z 13% do 7%, do funduszy emerytalnych – z 15% do 10%) nie mogą być uznane za świadectwo obniżenia poziomu kultury zaufania w społeczeństwie, wręcz przeciwnie. Tym bardziej że w tym samym badaniu pokazany został w Polsce wzrost liczby osób, które wysoko cenią potrzebę solidarności (C z a p i ń s k i, P a n e k, red. 2009).

Współczesne pomiary poziomu zaufania w społeczeństwie pokazują, że intensywnie rozwija się kultura zaufania średniego zasięgu, i jednocześnie wewnątrz tej kultury rozwija się wysoka kultura zaufania. Tylko rozpowszechnienie wysokiej kultury zaufania prowadzi do rzeczywistego przezwyciężenia takich społecznych kompleksów, jak niesłuszna pasywność (bierność) i nieuzasadniona aktywność, obojętność, brak wrażliwości na problemy „obcych”, podwójne standardy w ocenie sytuacji (kiedy za istotny uznawany jest efekt oddziaływania sytuacji na „swoich”, zaś za nieistotny – efekt oddziaływania na „obcych”), na podstawie których rośnie tzw. „nowy” patriotyzm w postaci nacjonalizmu. Uznaje się za dopuszczalną ksenofobię, pogłębiają się przepaści nieufności między „wyspami zaufania”, co można zobaczyć na przykładzie przygotowanej przez Instytut Socjologii Rosyjskiej Akademii Nauk analizy społecznych sieci zaufania, ruchów masowych i instytucji politycznych (P a t r u s z e w 2007).

We wspomnianej analizie rozwoju sieci zaufania w Rosji transformacja kultury zaufania jest rozpatrywana przez pryzmat teorii transformacji *frame-u* lub *reframing-u* (przeramowania) opartej na analizie frajmów („ramek”) zaproponowanej przez Irvinga G o f f m a n a (2010). W teorii *reframing-u* odzwierciedlona jest transformacja trybu życia, motywacji i charakteru działalności aktywistów społecznych, którzy jeszcze wczoraj byli osobami pasywnymi. W ramach teorii *frame-u* „normalnego” – zwykłe życie, codzienność zmieniają się i przybierają aktywną postać w wyniku wewnętrznego lub zewnętrznego wydarzenia, oddziałującego na jednostkę. Użycie tego podejścia do analizy społeczeństwa jako całości pozwala badać proces powstania nowej jakości stosunków społecznych, a jednocześnie – relacji jednostki ze społeczeństwem, jej przejścia od obojętności

wobec wszystkich oprócz siebie do „odpowiedzialności za swoich”, co odpowiada w tej analizie *frame*-owi aktywisty.

We współczesnym społeczeństwie rozwój instytucji o charakterze zbiorowego działania prowadzi do wzrostu podmiotowości, ponieważ ich działalność wiąże się z obroną ich konkretnych wymagań. Zarazem te „wyspowe”, wspólne działania mogą być postrzegane jako odpowiedź podmiotów społecznych na różnorodność i alternatywność kierunków rozwoju kultury politycznej i prawnej na skalę światową, krajową i regionalną.

Dlatego szczególnie ważne jest poszukiwanie możliwości odzwierciedlenia w teorii również procesu przejścia od średniej (*frame* aktywisty) do wysokiej kultury zaufania (której być może odpowiadałby *frame* mędrcy). Konstytuowanie wizji tej kultury może odgrywać rolę „przydatnej utopii”, która pozwala określić „proste zasady” reprodukcji tej kultury. Tylko na podstawie takich zasad możliwa jest organizacja „inżynierii społecznej”, systemu wspierania, stymulowania przez społeczeństwo i państwo rozwoju kapitału społecznego, a zarazem też zaufania społecznego w jego formie najwyższej.

Rozwój wysokiej kultury zaufania, przy całej „naturalności” dążenia do niej, może być postrzegany jako swego rodzaju społeczno-humanitarna „nanotechnologia”. Wykorzystanie tej „technologii” prowadzi do istotnej zmiany charakteru aktywności społecznej (która może przyjmować formę pasywności). Ponieważ działanie to opiera się na coraz bardziej rozwiniętym postrzeganiu świata, w którym nie banalizuje się jego złożoności i subtelności, wizja ta pozwala pojąć rolę w organizacji rzeczywistości słabych oddziaływań, miękkich wpływów, pozwala je także wykorzystywać. Jednocześnie podejście, uwzględniające złożoność świata, pomaga jednostce zrozumieć, na czym może polegać jej własna część wspólnej, równo podzielonej pomiędzy wszystkimi aktywności. Aktywność ta wymaga przezwyciężenia relatywizmu w określaniu tego, co jest nie do przyjęcia. Na przykład kompletne wykluczenie przemocy.

Wysoka kultura zaufania jest podstawą praktyk altruistycznych. Nie wymaga ona wyrzeczenia się interesów jednostki na rzecz interesów grupy lub społeczeństwa. W warunkach globalizacji i „modernizacji refleksyjnej” stanowi świadectwo wyczerpania form aktywności jednostki „tylko dla siebie” lub „tylko dla swoich”. Staje się drogą przejścia do opartego na odpowiedzialności działania „dla siebie – dla swoich – za wszystkich” na podstawie pogłębienia refleksji i zrozumienia nie tożsamości, lecz głębokich więzi i współzależności potrzeb jednostki z potrzebami osób mniej lub bardziej jej bliskich.

Analiza zjawiska zaufania społecznego pozwala wyróżnić trzy podstawowe formy rozwoju tego fenomenu. Przejście do drugiej i trzeciej formy jest zarówno przejawem tendencji do samoorganizacji współczesnego społeczeństwa, jak i ważnym, choć trudnym obecnie, zadaniem dla podmiotów społecznych i całego społeczeństwa. Jednak wykonanie tego zadania prowadzi w efekcie do osłabienia alienacji i anomii społecznej.

Bibliografia

- Bachmann R. (2001), *Trust, Power and Control in Transorganizational Relations*, „Organization Studies”, Vol. 22, No. 2, s. 337–365.
- Beck U., Giddens A., Lash S. (2009), *Modernizacja refleksyjna. Polityka, tradycja i estetyka w porządku społecznym nowoczesności*, [tłum. Jacek Konieczny], Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Bourdieu P. (1996), *State nobility: Elite Schools in the Field of Power*, Polity Press, Oxford.
- Czapiński J., Panek T. (red.) (2007), *Diagnoza społeczna 2007. Warunki i jakość życia Polaków*, www.diagnoza.com/files/diagnoza2007/raport_11.11.2007.pdf, 09.07.2010.
- Czapiński J., Panek T. (red.) (2009), *Diagnoza społeczna 2009. Warunki i jakość życia Polaków*, www.analizy.mpips.gov.pl/images/stories/publ_i_raporty, 09.07.2010.
- Fukuyama Y. F. (1997), *Zaufanie: kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, [przekł. z ang. Anna i Leszek Śliwa], Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Wrocław.
- Fukuyama Y. F. (2000), *Koniec historii*, [przekł. z ang. Tomasz Bieroń, Marek Wichrowski], Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań.
- Goffman E. (2010), *Analiza ramowa*, [tłum. Stanisław Burdziej], Zakład Wydawniczy NOMOS, Kraków.
- Hardin R. (2009), *Zaufanie*, [przekł. z ang. Agnieszka Gruba], Wydawnictwo Sic!, Warszawa.
- Jenkins C. (1986), *Foundation Funding of Progressive Social Movements*, [w:] *The Grant Seekers Guide*, J. Shellow, N. Stella (eds.), Moyer-Bell, Mt. Kisco 1986, s. 1–13.
- Клеман К. (2009), *От «обывателей» к «активистам». Условия «рефрейминга» // «Как люди делают себя» (Рефрейминг как механизм формирования групповой идентификации). Исследовательский проект на 2007–08*, Е. Даниловой (под рук.), Институт Социологии Российской Академии Наук, Москва.
- Kozłowa O., Izdebska K. (red.) (2013), *Cultures of Trust*, Wydawnictwo Naukowe Minerva, Szczecin.
- Lane F. C., Riemersma J. (eds.) (1953), *Enterprise and Secular Change: Readings in Economic History*, Allen and Unwin, London (quoted in „Accounting and rationality”).
- Marks K. (2002), *Kapitał – Krytyka ekonomii politycznej*, Tom pierwszy – Księga I *Proces wytwarzania kapitału*, Polska Sekcja MIA, <http://www.marxists.org/polski/marks-engels/1867/kapital/index.htm>, 11.05.2012.
- Патрушев С (2007), *Научный доклад (II). Социальные сети доверия, массовые движения и институты политического представительства в современной России: опыт „старых” и „новых” демократий в условиях глобализации*, Российский Государственный Научный Фонд, Институт Социологии РАН, Центр Политологии и Политической Социологии, Отдел Сравнительных Политических Исследований, Москва, http://www.isras.ru/seti_doveria.html, 12.03.2010.
- Putnam R. D. (ed.) (2002), *Democracies in Flux: The Evolution of Social Capital in Contemporary Society*, Oxford University Press, Oxford.
- Розанов В. В. (1990), *Сумерки просвещения*, Педагогика, Москва.
- Rydgren J. (2009), *Social Isolation? Social Capital and Radical Right-Wing Voting in Western Europe*, „Journal of Civil Society” 2009, September, Vol. 5, Issue 2, s. 129–150.
- Sennett R. (2007), *Korozja charakteru. Osobiste konsekwencje pracy w nowym kapitalizmie*, [tłum. z ang. Jan Dzierzgowski, Łukasz Mikołajewski], ser. „Spectrum”, Wydawnictwo Literackie MUZA, Warszawa.
- Sztompka P. (2007), *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków.

Oksana Kozłowa

CULTURES OF TRUST AND ALIENATION IN THE SITUATION OF POST-MODERNISM

Summary. In the article the reasons of activation of study of the social trust phenomenon as a key element of social capital are analyzed; three historical phases of the development of culture of trust and at the same time three forms of its real existence in the modern society – low, middle and high – and the influence of each of these forms of trust on the development of the social capital in the situation of post-modernism are considered. Transformation of culture of trust is shown as a process deeply connected to the overcoming of alienation and anomie. The first form – conditional trust – leads to the fast growth of the material assets of the society and at the same time is stimulating the growth of alienation. The middle level of trust becomes the way of compensation of the mutual irresponsibility through the activation of social initiatives and at the same time leads to the emergence of “islands of trust”; between them the territories of distrust are becoming wider, which leads to the growth of fears, concerns about security. The third – high – form of culture of trust, which is the basis of the responsible activity, is gradually taking shape as a mindset of a free-from-alienation person, who wants to take part in the polyphonic life of modern society, in its multi-vector development, in the overcoming of crisis situations emerging in it, acting on behalf of himself, his group and the whole humanity simultaneously.

Keywords: social trust, social capital, alienation, social anomie, islands of trust, vectors of persons' activity, postmodernism.

Jerzy Bartkowski*

SOLIDARNOŚĆ SPOŁECZNA I KRYZYS. ZMIANY WARTOŚCI W EUROPIE I W POLSCE W WARUNKACH KRYZYSU

Abstrakt. Problemem, jaki podejmuje ten artykuł, jest kwestia zmian wartości związanych z solidarnością społeczną w okresie kryzysu. Podstawą empiryczną pracy są dane Europejskiego Sondażu Wartości i Eurobarometru (sondaży Parlamentu Europejskiego wśród opinii publicznej). Jako pierwszy jest analizowany wpływ kryzysu na wartości w wymiarze materializm a postmaterializm od strony postaw egocentrycznych. Dane wskazują, że nastąpił wzrost postaw materialistycznych i egocentryzmu. Natomiast wpływ kryzysu na poczucie solidarności był badany w dwu wymiarach. Pierwszym z nich była solidarność międzygrupowa we wspólnocie narodowej. Drugim – poczucie więzi i solidarność wobec grup w zależności od stopnia dystansu i bliskości wobec jednostki: od sąsiedztwa po społeczność światową. Badania pokazują, że kryzys osłabił międzygrupową horyzontalną solidarność, najbardziej wobec bezrobotnych. Natomiast inaczej uwidacznia się to wobec grup o różnym stopniu bliskości. Kryzys wpływa na wzrost poczucia więzi wobec grup bliskich, wspólnoty narodowej i europejskiej, a zmniejsza gotowość pomocy między krajami i pomocy międzyregionalnej. Najsilniej osłabia poczucie więzi ze wspólnotami dalszymi, takimi jak świat jako całość czy kraje Trzeciego Świata. Kryzys stanowi próbę dla systemów wartości i solidarności grupowej. Choć kryzys zarówno zwiększył postawy materialistyczne i egocentryczne, jak i osłabił wewnętrzną solidarność grupową, nie spowodował jednak zasadniczej przemiany wzorów solidarności wewnątrz krajów, jak również między krajami Unii Europejskiej.

Słowa kluczowe: wartości, kryzys, solidarność.

1. Wstęp

Problemem, który będzie analizowany w tym artykule, są zmiany wartości społecznych w Europie pod wpływem kryzysu ekonomicznego, a szczególnie wartości związanych z solidarnością społeczną. Wybór tychże wartości do analizy wynika z ich społecznego znaczenia. Solidarność jest rozumiana jako gotowość

* Dr hab., prof. nadzw. UW, Zakład Socjologii Polityki, Instytut Socjologii, Wydział Filozofii i Socjologii, Uniwersytet Warszawski, ul. Karowa 18, 00-927 Warszawa; bartkow-skij@is.uw.edu.pl.

pomocy w ramach grupy i między grupami. Siła solidarności ukazuje vitalność grupy, a jej zasięg wyznacza jej granice. Powstaje więc pytanie, czy solidarność wzrosła jako narzędzie ochrony społecznej w warunkach kryzysu, czy też zmalała ze względu na wzrost postaw samozachowawczych wśród jednostek i grup?

W analizie proponuje się spojrzenie na wartości społeczne poprzez pryzmat wyborów, jakie narzuca sytuacja kryzysowa – zmniejszanie się środków w wymiarze jednostkowym i zbiorowym. Ale tam, gdzie pojawia się problem środków i ich ograniczoności, ujawniać się muszą wartości (Holmes, Sunstein 2003). Wartości w takich sytuacjach ujawniają się definicyjne jako kryteria decyzji w warunkach konieczności wyboru. Można przypuścić, że w tej sytuacji obok pewnego wspólnego schematu we wzorach reakcji na kryzys mogą się ujawniać wpływy tradycji politycznych, a szczególnie europejski podział na kraje postkomunistyczne i resztę Europy.

W warunkach kryzysu zmienia się otoczenie społeczne, w jakim jednostki podejmują decyzje życiowe. Staje się nią sytuacja zagrożenia realizacji wielu celów życiowych. W tej sytuacji jednostki muszą na nowo określić zasadniczą relację dwu typów wartości materialistycznych i niematerialistycznych. Dane pokazują to zarówno na planie ogólnym jako wybory wartości, jak i poprzez poszukiwanie celów w takiej konkretnej sytuacji – jako praca. Reakcja na kryzys może także przyjmować formę nasilonej orientacji egocentrycznej i zmniejszania się poczucia zobowiązań wobec innych ludzi. Deficyt środków wymusza także wyraźne określenie, którym grupom skłonni jesteśmy pomóc.

Część teoretyczna pracy wymaga jeszcze wyjaśnienia sposobu rozumienia dwu pojęć: solidarności i wartości. W europejskim badaniu wartości i światowym ich sondażu, które są podstawą poniższych analiz, zakłada się, że wartości są normatywną podstawą zachowań jednostki w społeczeństwie. Zarazem przyjmowane jest stanowisko pośrednie w wielkim sporze o uniwersalność i względność wartości. Wartości badane są poprzez hierarchię celów realizowanych przez ludzi w poszczególnych sferach życia, takich jak praca, rodzina czy życie społeczne. Choć nie przyjmuje się w nich istnienia jakiejś ogólnej hierarchii wartości, to zakłada się, że te wybory są dokonywane w ramach wspólnej mapy możliwych celów, jak model idealny małżeństwa, pożądane cechy pracy czy wzór idealnego dziecka (Halman 2010).

Solidarność jest analizowana w tej pracy jako zachowanie, a nie jako metaforyczny plan budowy społeczeństwa (por.: Gide 1908; Wałeszczuk 2006). Społeczeństwo jest interpretowane jako instytucjonalizacja solidarności, a raczej zespołu solidarności o wymiarze poziomym i pionowym. Przejawem solidarności jest gotowość pomocy innym członkom tej samej zbiorowości znajdującym się w potrzebie. Część z tych form solidarności ma charakter zmienny w toku życia, gdzie jednostka w jednym okresie jest biorcą, a w innym dawcą (por. Szulski 2012). Inna jeszcze część tej linii solidarności biegnie między bardziej

zamożnymi a biedniejszymi. Można ją także odnaleźć w wymiarze pionowym od rodziny, po społeczność lokalną, regionalną, narodową, europejską i światową.

Ale rozumienie solidarności jako osi społeczności ma jeszcze jedną konsekwencję. Odwracając rozumowanie, można także spojrzeć na solidarność jako na żywą i realną granicę grupy. To ona wskazuje, czy określone agregaty społeczne stanowią grupy w socjologicznym sensie. Stąd też skupienie się w tym tekście na problematyce wartości związanych z solidarnością. Kwestia solidarności jest także sprawdzianem, czy możemy mówić o Europie jako o pojęciu postulatycznym czy socjologicznym.

2. Kryzys i zmiany wartości – dane i metoda analizy

Wprawdzie badacz, wtórnie analizujący sondaże społeczne, jest ograniczony do dostępnych danych, ale niemniej w tym przypadku ich zakres pozwala na dość szeroką analizę różnych aspektów solidarności społecznej. Pierwszy z nich to miejsce wartości związanych z solidarnością w szerszym ich systemie. Jest to problem zmian systemów wartości w kierunku postmaterializmu czy też wystąpienia regresji do materializmu. Wiąże się to także z zachowaniami jednostek w kryzysie, w relacji z nasileniem lub redukcją egocentryzmu. Inny aspekt zmian wartości w kryzysie dotyczy solidarności jako poczucia wzajemnej więzi i gotowości pomocy w społeczeństwie w wymiarze horyzontalnym i wertykalnym. Pierwszy reprezentuje solidarność wewnątrzspołeczną i międzypokoleniową. Drugi dotyczy solidarności grupy, zgrupowanej według narastającej społecznej i geograficznie odległości: rodzina, sąsiedzi, społeczność lokalna, regionalna, narodowa, europejska i światowa.

Podstawą badawczą są połączone dane Europejskiego Sondażu Wartości (European Value Survey, EVS) i Światowego Sondażu Wartości (World Value Survey, WVS), a także Eurobarometr. Badania EVS i WVS obejmują swym zasięgiem prawie całość szeroko rozumianego obszaru europejskiego (Jasińska-Kania, red. 2012). EVS i WVS są badaniami zorientowanymi na wartości. Są realizowane co 5–10 lat w sposób cykliczny, w kolejnych falach badawczych.

Eurobarometr jest natomiast kwartalnym badaniem realizowanym przez Unię Europejską. Nie ma on określonego zestawu pytań. Wartości w nim pojawiają się w sposób niesystematyczny. Obok pytań o charakterze trendów, powtarzanych co pewien czas, podejmuje także aktualne kwestie ważne dla polityki europejskiej. Jego wielką zaletą jest, że analiza pytań może być ujęta w przedział czasowy, uwypuklający znaczenie określonego wydarzenia. Natomiast jego ograniczeniem jest, że jako badanie europejskiej opinii publicznej obejmuje tylko aktualne kraje członkowskie Unii. Także zmienny jest zakres krajów, w których jest realizowany.

Metodologiczną stronę badania tworzą dwa problemy. Pierwszy z nich to potrzeba zastosowania pewnej klasyfikacji krajów europejskich. Jest ona niezbędna wobec liczby krajów Europy. Drugi problem to kwestia znalezienia takiego schematu analizy, który by umożliwiał wyszukanie zmian w wartościach i przyczynowe powiązania ich z kryzysem.

Unia Europejska liczy obecnie 28 krajów. Europa jest obszarem silnie zróżnicowanym pod względem kulturowym, ekonomicznym i historycznym. Przynależność danego kraju do określonego obszaru europejskiego jest podstawową zmienną interweniującą w sposób kulturowej reakcji na kryzys. Jednak zastosowanie danej klasyfikacji w badaniach porównawczych wymaga odpowiednio dużej liczby krajów w wyróżnionych grupach, aby można było uwzględnić kluczowy dla analizy podział na badania zrealizowane przed i w trakcie kryzysu. Należało zastosować podział z jednej strony relatywnie mało złożony, a z drugiej strony – merytorycznie znaczący. Takie warunki spełnia podział na dwie grupy krajów, roboczo nazwanych „starą” (EU-15) i „nową” Europą (EU-12+). Do pierwszej grupy należą następujące kraje: Austria, Belgia, Dania, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Luksemburg, Niemcy, Portugalia, Szwecja, Wielka Brytania i Włochy. Natomiast do drugiej: Bułgaria, Cypr, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Malta, Polska, Rumunia, Słowacja, Słowenia i Węgry. Chorwacja, która przystąpiła do UE w 2013 r., nie była objęta większością badań wykorzystanych w tym opracowaniu.

Cezurą dla tego podziału jest rok przyjęcia kraju do Unii Europejskiej – przed 2004 i po 2003 r. Nie jest to tylko podział chronologiczny. W pierwszej grupie dominują bogate kraje Europy Zachodniej, o długich tradycjach funkcjonowania rynku i demokracji, i zarazem z bardziej rozbudowanym państwem opiekuńczym. Druga grupa obejmuje głównie postkomunistyczne kraje Europy Wschodniej. Są one mniej zamożne. Sytuacja społeczna, polityczna i gospodarcza jest w nich mniej ustabilizowana, a polityka społeczna państwa uległa znaczącej redukcji.

Kraje „starej” i „nowej” Unii różnią się znacząco zarówno pod wieloma względami społeczno-kulturowymi, jak i osiągniętym poziomem rozwoju gospodarczego. Tabele przedstawione w pkt 3 artykułu są ułożone głównie pod kątem analizy zmian w następstwie czasowym. Jednak jeśli odczyta się je pod kątem różnic między tymi grupami krajów, to wyraźnie widać, że Europa wschodnia jest bardziej materialistyczna (tab. 1). Można w nich znaleźć potwierdzenie, że w Europie wschodniej znacząco częściej respondenci wybierają, niezależnie od daty badań, jako cechę pożądaną w pracy – dobrą płacę (tab. 3). W krajach Europy Wschodniej jest wyższy poziom egocentryzmu (tab. 4). Są one bardziej zatowarzyszone i mniej wewnętrznie solidarne, a solidarność z ludźmi spoza struktur narodowych jest w nich znacząco słabiej rozwinięta. Niższa jest w nich troska o chorych i bezrobotnych (tab. 5–6). Mniejsza jest w nich troska o ludzi z są-

siedztwa, regionu czy narodu (tab. 7–9). Mniejsza jest w nich gotowość pomocy innym krajom Unii w kryzysie (tab. 12). Niższa jest w nich troska o Europejczyków i ogół ludzi w świecie (tab. 10, 13). Mniejsze jest w nich także poparcie dla pomocy dla nich (tab. 11 i 14). Wyżej natomiast stawiają one pomoc regionalną wśród celów polityki UE (tab. 11).

Podstawą badania są zmiany rang wartości w zależności od grupy krajów i okresu badania. Jest to analiza zmian w skali makro w europejskiej opinii publicznej¹. Wystąpienie znaczącej zmiany w pozycji analizowanych wartości jest interpretowane jako wpływ kryzysu. Jednak dla większej pewności wnioskowania jako kryteria wpływu kryzysu na wartość przyjęto wystąpienie następujących trzech wskaźników: 1) zmiana trendu rozwojowego w grupie porównywalnych krajów i wystąpienie znaczącego załamania w ostatnim okresie np. w kierunku postmaterializmu, 2) wyraźna zmiana w krajach, gdzie badania wykonywano przed i po/w trakcie kryzysu. Jako trzeci wskaźnik uznano kryterium teoretyczne – 3) związek między treścią pytania i zjawiskami kryzysowymi. Oznacza to istnienie spójności kierunku zmian poszczególnych wartości. Zaobserwowane zmiany powinny więc być powiązane treściowo zarówno ze sobą, jak i z samą naturą kryzysu. Zakładało to, że określona zmiana jest zgodna z wieloma innymi zjawiskami, należy do pola życia społecznego potencjalnie zagrożonego kryzysem, a nie jest tylko izolowaną fluktuacją. Zmiany i zachowania pod wpływem kryzysu nie występują pojedynczo, ale jako określony i znaczący społecznie syndrom. Zgodność tych trzech kryteriów była uznawana za wskaźnik wpływu kryzysu.

Wprowadzenie drugiego kryterium było możliwe dzięki temu, że w niektórych krajach badania WVS i EVS dzieliło tylko 1–2 lata, a drugie z nich było realizowane już w okresie kryzysu. Można by sądzić, że powinna to być metoda podstawowa. Jednak mogła być ona zastosowana tylko jako kryterium pomocnicze. Inaczej zbyt by to zawężyło możliwości analityczne. Niektórych ważnych zmiennych nie można było w ten sposób porównać.

Natomiast w przypadku Eurobarometru przypisanie danej zmiany do konsekwencji kryzysu mogło być przeprowadzone wprost bez aż tak złożonej strategii, gdyż jest on realizowany kilka razy do roku. Można było łatwo znaleźć albo dłuższe serie czasowe, albo pomiary danej wartości przed i po wystąpieniu kryzysu.

¹ Badania EVS/WVS zostały podzielone na trzy etapy: 1989–1998, 1999–2004 i 2005–2010. Podział ten wiąże się z cyklami realizacji tych badań. Pierwszą grupę stanowią badania będące punktem odniesienia dla innych zmian. Obejmuje ona zarówno badania EVS, jak i WVS. Jest ta fala rozciągnięta w czasie ze względu na stopniowe otwieranie się na badania poszczególnych grup krajów. Drugi okres to przede wszystkim badania WVS, zrealizowane w warunkach konsolidacji przemian, a trzeci to głównie badania EVS zrealizowane już w trakcie kryzysu.

3. Materializm – postmaterializm

Przed analizą bardziej szczegółowych zmian postaw należy je usytuować w szerszych ramach systemów wartości. Za odpowiednią matrycę można uznać podział na wartości materialistyczne i postmaterialistyczne. Wiąże się to z koncepcją Ronalda Ingleharta o ogólnej zmianie społecznej w kierunku postaw niematerialistycznych w warunkach poprawy sytuacji życiowej i dobrobytu (Inglehart 2010; Zdziech 2010). R. Inglehart wiązał te zmiany z warunkami socjalizacji (Bartkowski 2009). Można jednak postawić hipotezę, że w wyniku kryzysu nastąpił wzrost postaw materialistycznych wśród ogółu mieszkańców Europy.

Dane potwierdzają, że wystąpiło przesunięcie ku materializmowi² (tab. 1). Jeśli porównać odpowiedzi wcześniejsze i uzyskane w ostatnim okresie, już po wystąpieniu kryzysu, uwidacznia się silny nacisk na przeciwdziałanie wzrostowi cen, a więc cel postmaterialistyczny. Natomiast znaczenie takiego celu, jak obro- na wolności słowa, zmalało.

Tabela 1. Postawy materialistyczne i postmaterialistyczne (w %)

Europa	Fala	Utrzymanie porządku w społeczeństwie	Większe możliwości wpływania na decyzje władz	Przeciwdziałanie wzrostowi cen	Obrona możliwości swobodnego wypowiedzania poglądów
EU-15	1989–1998	53,3	51,9	41,3	50,6
	1999–2004	63,9	51,8	35,9	45,7
	2005–2009	52,3	48,9	52,1	44,4
EU-12+	1989–1998	69,9	45,6	57,6	23,9
	1999–2004	72,1	49,3	52,5	22,7
	2005–2009	58,6	52,8	67,4	18,8
Polska	1989–1998	60,1	50,0	66,5	21,1
	1999–2004	71,6	50,6	58,7	16,6
	2005–2009	56,1	54,9	70,2	16,8

Objaśnienie: Fala – edycja badań, okres, z którego pochodzą badania.

Źródło: połączone dane EVS i WVS; podział krajów europejskich według okresu wstąpienia do UE: EU-15 – kraje należące do UE przed 2004 r., EU-12+ – kraje, które stały się członkami UE po 2003 r.

² Treść pytania: „Dużo się ostatnio mówi o tym, jakie cele powinny być realizowane w naszym kraju w ciągu najbliższych dziesięciu lat. Na tej karcie wymienione są cele, którym różni ludzie przypisują największe znaczenie. Jeśli miał/a/by Pan/i/ wybrać cel, który z wymienionych na tej karcie Pan/i/ wskazał/a/ by jako najważniejszy? A który jako drugi?”. Lista odpowiedzi do wyboru, jak w tab. 1.

Jeśli się ograniczy porównanie do tych krajów, w których badanie były przeprowadzane bezpośrednio przed i po wystąpieniu kryzysu, to widać, że występują podobne przesunięcia, jak w całości opinii, niekiedy nawet o wiele silniej (tab. 2). Mniej jednoznaczny jest przyrost żądania wpływu na władze w krajach „nowej” Europy. Można jednak postawić hipotezę, że i on wiąże się z tym trendem – z oczekiwaniami większej aktywności władz w walce z problemami społecznymi, a nie wyraża wzrost aspiracji demokratycznych.

Tabela 2. Postawy materialistyczne i postmaterialistyczne – bezpośrednie zmiany pod wpływem kryzysu (w %)

Europa	Kryzys	Utrzymanie porządku w społeczeństwie	Większe możliwości wpływania na decyzje władz	Przeciwdziałanie wzrostowi cen	Obrona możliwości swobodnego wypowiedzania poglądów
EU-15	przed	54,6	46,2	46,5	51,2
	po	49,0	50,3	52,1	45,4
EU-12+	przed	64,8	43,5	64,4	24,5
	po	61,3	51,5	65,2	19,9

Źródło: jak do tab. 1.

Jeśli hipoteza o wzroście orientacji materialistycznych jest słuszna, to powinny wystąpić zmiany w innych wartościach, jak np. w preferowanych cechach pracy³. Można oczekiwać, że w pracy będzie się bardziej cenić dobrą płacę i jej pewność. Hipoteza ta potwierdziła się (tab. 3). W krajach Europy Wschodniej te cechy pracy stały się wśród respondentów bardziej cenione niż wcześniej, przed kryzysem.

Tabela 3. Cechy ważne w pracy – dobra płaca (w %)

Europa	Fala	Nie wybrano	Wybrano
Dobra płaca			
1	2	3	4
EU-15	1989–1998	30,0	70,0
	1999–2004	25,8	74,2
	2005–2010	28,8	71,2
EU-12+	1989–1998	15,7	84,3
	1999–2004	13,5	86,5
	2005–2010	9,9	90,1

³ Treść pytania: „Oto lista cech wiązanych zwykle z pracą. Proszę na nią spojrzeć i powiedzieć, które z tych cech Pan/i/ osobiście uważa za ważne”.

Tabela 3 (cd.)

1	2	3	4
Polska	1989–1998	14,8	85,2
	1999–2004	7,7	92,3
	2005–2010	6,5	93,5

Objaśnienie: jak do tab. 1.

Źródło: jak do tab. 1.

Dane, co do wartości samej pracy, nie są już tak jednoznaczne. Wprawdzie we wszystkich krajach europejskich, zgodnie z ogólnym trendem rozwojowym, ważność pracy w życiu ludzi spada. Jednak gdy analizy ograniczyć tylko do tych krajów, w których badanie zrealizowane były bezpośrednio przed kryzysem i po jego wystąpieniu, to widoczny jest w nich wzrost znaczenia pracy.

Indywidualizm ma także swoją patologię. Są nimi orientacje egocentryczne, określane niekiedy w teorii społeczeństw nowoczesnych jako postawa narcyzmu (Giddens 2001). Można więc także zapytać o to, czy kryzys spowodował wzrost, czy spadek egocentryzmu. Dane wskazują na przyrost egocentryzmu. Pojawia się to bądź w formie bezpośredniej, bądź jako osłabienie siły odrzucania takiej opinii⁴ (tab. 4).

Tabela 4. Orientacje egocentryczne – postulat skupienia się głównie na własnych sprawach (w %)

Europa	Fala	Zdecydowanie zgadzam się	Zgadzam się	Ani się zgadzam, ani nie zgadzam	Nie zgadzam się	Zdecydowanie nie zgadzam się
EU-15	1999–2004	17,8	29,6	22,7	23,5	6,4
	2005–2009	18,2	31,7	21,7	22,1	6,2
EU-12+	1999–2004	20,0	32,9	22,2	20,6	4,4
	2005–2009	19,3	34,2	26,6	15,9	3,9
Polska	1999–2004	25,2	37,1	22,1	13,3	2,3
	2005–2009	16,1	31,4	34,0	15,8	2,7

Objaśnienie: jak do tab. 1.

Źródło: jak do tab. 1.

Z tym przyrostem egocentryzmu korespondują także pewne zmiany w znaczeniu rodziny dla jednostek. Wprawdzie analizując samą wartość rodziny wiadać, że jest ona nadal trwała i zdecydowanie znajduje się na szczycie hierarchii

⁴ Treść pytania: „Czy zgadza się Pan/i, czy też nie zgadza z poniższymi stwierdzeniami? Ludzie powinni zajmować się swoimi sprawami, a nie interesować się zaniechaniem, co inni mówią czy robią.

wartości. Można jednak wskazać na pewne osłabienie solidarności rodzinnej w kryzysie: zarówno spadek ważności rodziny, rzadsze uznawanie za ważny cel umacnianie wartości rodziny, jak i większe poparcie dla modelu opieki nad osobami starszymi w rodzinie poprzez inne instytucje niż samą rodzinę. Są to małe, ale symptomatyczne różnice.

4. Solidarność horyzontalna (chorzy, starsi i bezrobotni)

Badania EVS dotyczyły także troski o warunki życia różnych grup. Przyjmując taką troskę jako wskaźnik odczuwanej solidarności, można jej obiekty pogrupować w dwa wymiary. Jeden to wymiar horyzontalny. Jest to solidarność wewnątrz grupy narodowej, skierowana ku grupom bardziej narażonym na biedę i wykluczenie, jak osoby starsze, chorzy i niepełnosprawni czy bezrobotni. Można by oczekiwać wzrostu troski o te grupy w kryzysie, gdyż właśnie to kryzys spowodował wzrost potrzeby opieki nad nimi.

Dane wskazują na dwa kierunki zmian – wzrost troski o chorych i niepełnosprawnych w krajach „starej” Europy i jej zmniejszenie w krajach „nowej” Europy. Zmiany nie są duże, niemniej jednak wyraźne (tab. 5).

Tabela 5. Troska o chorych i niepełnosprawnych (w %)

Europa	Fala	W bardzo dużym stopniu	W dużym stopniu	Tylko do pewnego stopnia	W niewielkim stopniu	Wcale
EU-15	1999–2004	21,5	37,4	31,7	7,7	1,7
	2005–2009	23,2	37,9	29,6	7,1	2,3
EU-12+	1999–2004	21,3	38,2	30,2	7,6	2,7
	2005–2009	20,2	33,0	33,6	10,0	3,2
Polska	1999–2004	21,3	43,2	24,6	9,3	1,7
	2005–2009	13,5	29,4	38,8	14,8	3,5

Objaśnienie: jak do tab. 1.

Źródło: jak do tab. 1.

W przypadku troski o bezrobotnych we wszystkich grupach krajów mamy przyrost deklaracji niskiego poczucia solidarności z nimi. Jednak spadek ten jest silniejszy w krajach Europy Wschodniej (tab. 6). O ile więc w krajach Europy Zachodniej mamy stabilność lub nawet pewien przyrost poczucia solidarności, to w krajach „nowej” Europy mamy raczej jej zmniejszenie. Najsłabiej jest ona odczuwana w stosunku do bezrobotnych.

Tabela 6. Troska o bezrobotnych (w %)

Europa	Fala	W bardzo dużym stopniu	W dużym stopniu	Tylko do pewnego stopnia	W niewielkim stopniu	Wcale
EU-15	1999–2004	11,9	29,0	39,7	15,7	3,6
	2005–2009	13,1	28,4	37,8	15,9	4,8
EU-12+	1999–2004	16,5	31,9	34,7	12,6	4,3
	2005–2009	13,0	26,0	37,5	17,2	6,4
Polska	1999–2004	16,1	36,0	35,2	10,7	1,9
	2005–2009	10,0	25,5	41,6	18,3	4,6

Objaśnienie: jak do tab. 1.

Źródło: jak do tab. 1.

5. Solidarność w wymiarze wertykalnym (grupy terytorialne – od sąsiedztwa do całego świata)

Badanie zawiera także pytanie o troskę dotyczącą wielu grup, które można stworzyć w zależności od stopnia bliskości społeczno-geograficznej: od więzi sąsiedzkich po więź z ogółem mieszkańców świata; od grup lokalnych, po zbiorowość narodu, Europy i świata. Można postawić hipotezę, że w warunkach kryzysu nastąpi raczej wzrost troski o grupy bliskie, natomiast osłabnie gotowość pomocy grupom dalszym. Ta ogólna hipoteza jako otwarte pozostawia pytania, które grupy są odczuwane jako „bliskie”, a które jako „dalsze”.

Solidarność wewnątrznarodowa w okresie kryzysu wzrasta zarówno wśród mieszkańców Unii, jak i całej Europy. Pierwszym jej wskaźnikiem jest wzrost troski o sąsiadów we wszystkich grupach krajów⁵ (tab. 7).

Tabela 7. Troska o ludzi z sąsiedztwa (w %)

Europa	Fala	W bardzo dużym stopniu	W dużym stopniu	Tylko do pewnego stopnia	W niewielkim stopniu	Wcale
EU-15	1999–2004	6,8	25,6	39,9	19,4	8,2
	2005–2009	8,2	27,2	36,4	18,9	9,3
EU-12+	1999–2004	6,0	21,3	40,1	23,2	9,5
	2005–2009	7,2	24,1	39,0	20,6	9,1
Polska	1999–2004	7,5	30,2	41,9	15,2	5,2
	2005–2009	8,9	32,0	41,4	14,0	3,7

Objaśnienie: jak do tab. 1.

Źródło: jak do tab. 1.

⁵ Treść pytania: „W jakim stopniu obchodzą Pana/ią/ warunki życia, w jakich żyje/żyją: 1. Pana/i/ najbliższa rodzina, 2. Ludzie z sąsiedztwa, 3. Ludzie z regionu, w którym Pan/i/ mieszka, 4. Pana/i/ rodacy, 5. Europejczycy, 6. Wszyscy ludzie na całym świecie”.

Wzrost solidarności wewnątrznarodowej jest także dostrzegalny na poziomie regionu. Także tutaj w okresie kryzysu odnotowujemy przyrost poczucia więzi (tab. 8).

Tabela 8. Troska o mieszkańców regionu (w %)

Europa	Fala	W bardzo dużym stopniu	W dużym stopniu	Tylko do pewnego stopnia	W niewielkim stopniu	Wcale
EU-15	1999–2004	3,7	17,1	42,7	26,8	9,8
	2005–2009	5,2	19,7	40,1	24,8	10,2
EU-12+	1999–2004	4,0	16,7	40,5	27,4	11,3
	2005–2009	4,1	17,2	41,8	25,6	11,3
Polska	1999–2004	3,4	17,9	40,9	28,5	9,2
	2005–2009	3,3	20,8	44,6	23,9	7,3

Objaśnienie: jak do tab. 1.

Źródło: jak do tab. 1.

Natomiast inny trend jest widoczny w odniesieniu do więzi z poziomem narodowym. Tutaj też różnią się kraje „starej” i „nowej” Unii. W tej pierwszej grupie widoczny jest wzrost poczucia niepokoju o los rodaków. Natomiast w tej drugiej grupie krajów pojawia się odwrotny kierunek zmiany. Jest to widoczne zarówno przez zmniejszenie odsetka osób potwierdzających, jak i zmniejszenia odsetka osób odrzucających to poczucie niepokoju (tab. 9).

Tabela 9. Troska o rodaków (w %)

Europa	Fala	W bardzo dużym stopniu	W dużym stopniu	Tylko do pewnego stopnia	W niewielkim stopniu	Wcale
EU-15	1999–2004	4,1	19,0	44,6	23,8	8,5
	2005–2009	6,1	21,9	42,5	21,1	8,4
EU-12+	1999–2004	5,8	21,9	43,2	20,8	8,4
	2005–2009	4,6	18,1	43,0	23,4	10,9
Polska	1999–2004	6,2	24,3	40,4	23,4	5,8
	2005–2009	4,5	21,3	42,6	23,5	8,0

Objaśnienie: jak do tab. 1.

Źródło: jak do tab. 1.

Badanie ujawniło też wzrost poczucia więzi wśród Europejczyków, niezależnie od tego, czy pytanie jest zadawane w „starych” czy w „nowych” krajach Unii. Jednak jest on silniejszy w pierwszej grupie krajów UE (tab. 10).

Tabela 10. Troska o Europejczyków (w %)

Europa	Fala	W bardzo dużym stopniu	W dużym stopniu	Tylko do pewnego stopnia	W niewielkim stopniu	Wcale
EU-15	1999–2004	2,4	11,3	37,7	33,5	15,1
	2005–2009	3,1	13,1	38,5	31,0	14,3
EU-12+	1999–2004	2,4	10,1	33,8	34,0	19,7
	2005–2009	2,4	9,8	35,4	33,2	19,2
Polska	1999–2004	1,9	10,2	29,9	40,4	17,7
	2005–2009	2,4	12,0	38,1	34,3	13,3

Objaśnienie: jak do tab. 1.

Źródło: jak do tab. 1.

Ważnym aspektem europejskiej solidarności jest gotowość poparcia dla pomocy regionalnej i dla pomocy innym krajom UE. Dane Eurobarometru dostarczają odpowiednich takich danych, systematycznie zbieranych w ciągu ostatnich 5 lat. Pokazują one wyraźny spadek poparcia dla pomocy regionalnej. Ale wystąpiło to z opóźnieniem – prawie w dwa lata po wystąpieniu kryzysu. Maleje wtedy wyraźnie dla niej poparcie. Później następuje wzrost dla niej poparcia, ale nie wraca on do poziomu aprobaty deklarowanego wcześniej⁶ (tab. 11).

Tabela 11. Znaczenie pomocy regionalnej wśród celów polityki integracyjnej Unii Europejskiej (w %)

Europa	4–5/ 2007	9–11/ 2007	3–5/ 2008	10–11/ 2008	1–2/ 2009	6–7/ 2009	10–11/ 2009	5/ 2010	11–12/ 2010	5/ 2012
EU-15	17,6	20,9	20,0	20,3	17,2	17,4	17,6	9,9	11,0	12,2
EU-12+	21,3	23,7	22,1	23,0	15,2	20,5	20,7	17,3	17,0	20,4
Polska	27,2	23,5	28,5	27,8	18,2	20,2	22,3	22,6	17,4	20,4

Źródło: EB67.2: 4–5/2007 (ZA4530), EB68.1: 9–11/2007 (ZA4565), EB69.2: 3–5/2008 (ZA4744), EB70.1: 10–11/2008 (ZA4819), EB71.1: 1–2/2009 (ZA4971), EB71.3: 6–7/2009 (ZA4973), EB72.4: 10–11/2009 (ZA4994), EB73.4: 5/2010 (ZA5234), EB74.2: 11–12/2010 (ZA5449), EB77.3: 5/2012 (ZA5612). Objasnienia do źródła: EB67.2 – miejsce badania wśród badań z tej serii – edycja 67, 2. z kolei; 4–5/2007 – czas realizacji badania; ZA4530 – symbol zbioru w archiwum danych w Kolonii.

W przypadku postaw wobec pomocy dla innych krajów nie można niestety prześledzić zmian pod wpływem kryzysu. Dostępne dane ujawniają wysoki

⁶ Treść pytania: „Integracja europejska w ostatnich latach skupiała się na różnych sprawach. Na które kwestie instytucje europejskie powinny, Pana(i) zdaniem, w najbliższych latach położyć nacisk, aby w przyszłości wzmocnić Unię Europejską – solidarność z biedniejszymi regionami?”.

poziom aprobaty dla takiej akcji. Popiera ją ponad lub prawie połowa badanych w całej UE. Jest to silniejsze w krajach „starej” Unii. Można jednak sądzić, że przebieg tej pomocy, a szczególnie przyczyny związane z samym krajem beneficjentem obniżyły to poparcie⁷ (tab. 12).

Tabela 12. Poparcie pomocy danego kraju innym krajom UE w kryzysie (w %)

Europa	Zdecydowanie się zgadzam	Zgadzam się	Nie zgadzam się	Zdecydowanie nie zgadzam się
EU-15	12,6	47,1	24,6	15,7
EU-12+	8,9	35,6	29,5	26,0
Polska	8,6	53,1	26,9	11,4

Źródło: EB74.1: 7–8/2010 (ZA5237). Objasnienia do źródła: patrz tab. 11.

Natomiast troska o ogół ludzkie w świecie wyraźnie zmalała wśród mieszkańców Unii Europejskiej. Uwidacznia się to zarówno przez spadek odpowiedzi twierdzących, jak i wzrost deklaracji wskazujących na mały związek lub nawet jego brak. I w tym przypadku spadek troski jest silniejszy w krajach „nowej” Unii (tab. 13).

Tabela 13. Troska o ludzi na całym świecie (w %)

Europa	Fala	W bardzo dużym stopniu	W dużym stopniu	Tylko do pewnego stopnia	W niewielkim stopniu	Wcale
EU-15	1999–2004	8,5	20,9	39,0	22,1	9,5
	2005–2009	8,7	20,1	40,2	20,8	10,2
EU-12+	1999–2004	6,5	16,5	36,0	25,6	15,5
	2005–2009	3,7	11,2	37,1	29,8	18,3
Polska	1999–2004	2,6	11,0	28,2	40,0	18,2
	2005–2009	2,4	12,8	36,0	35,2	13,6

Objasnienie: jak do tab. 1.

Źródło: jak do tab. 1.

Podobny obraz zmian poczucia więzi jest widoczny we wzorach identyfikacji terytorialnych. Widoczna jest tendencja do wzrostu identyfikacji z własną miejscowością. Pojawia się także wzrost identyfikacji z narodem i Europą, natomiast najsilniejszy spadek poczucia więzi odnotowano w stosunku do ogółu krajów świata. Zmiany poziomu regionalnego są mniej wyraźnie zarysowane, co wiąże się z jego słabym wyodrębnieniem się w świadomości społecznej.

⁷ Treść stwierdzenia: „W czasach kryzysu pożądane jest, aby Polska udzielała pomocy finansowej innemu państwu członkowskiemu UE doświadczającemu poważnych trudności”.

Z tym zmniejszeniem się identyfikacji kosmopolitycznych zgadza się także spadek poparcia dla pomocy krajom rozwijającym się. W krajach „nowej” Europy nastąpił (dość wyjątkowo) wzrost dla jej poparcia⁸ (tab. 14).

Tabela 14. Aprobata pomocy dla krajów rozwijających się (w %)

Europa	Rok	Bardzo ważna	Raczej ważna	Raczej nie ważna	Wcale nie ważna
EU-15	2004	57,6	35,6	5,0	1,9
	2010	47,6	44,5	6,1	1,8
EU-12+	2004	40,8	46,1	9,8	3,3
	2010	39,3	50,1	8,5	2,1
Polska	2004	53,0	43,3	3,2	0,6
	2010	39,7	54,2	5,1	1,0

Źródło: EB62.2 11–12 2004 (ZA4231). EB73.5: 6/2010 (ZA5235). Objaśnienia do źródła: patrz tab. 11.

Kryzys spowodował więc zmianę mapy identyfikacji terytorialnych. Wzrosły identyfikacje lokalne i europejskie. Wzrost taki w dużej liczbie krajów nastąpił także w stosunku do własnego narodu, natomiast zmalały identyfikacja i poczucie więzi z całym światem.

6. Zakończenie – wartości i kryzys

Pod wpływem kryzysu nastąpił pewien regres w kierunku wartości materialistycznych i zmniejszenie znaczenia wartości postmaterialistycznych. Wraz z tym wzrosło znaczenie wartości materialnych w różnych dziedzinach życia, np. w sferze pracy. Towarzyszy temu wzrost egocentryzmu. Natomiast w sferze solidarności grupowej widoczny jest jej wzrost w grupach bliskich: lokalnej i narodowej, a osłabienie poczucia więzi z grupami „dalszymi” – mieszkańcami świata pojmowanymi jako całość. Towarzyszy temu spadek gotowości niesienia im pomocy. Wewnątrz Europy utrzymuje się poparcie dla pomocy międzyregionalnej i dla innych państw przeżywających trudności. Jednak poparcie dla nich zmalało znacząco w kryzysie.

Zmiany we wzorach solidarności w obu częściach Europy są zbliżone do siebie, ale występują także pewne różnice między nimi. Kraje „nowej” Europy silniej demonstrowają przyrost egocentryzmu. Jest w nich większy wzrost deklaracji

⁸ Treść pytania: „Czy Pana(i) zdaniem pomaganie ludziom w krajach rozwijających się jest bardzo ważne, raczej ważne, raczej nieważne czy w ogóle nieważne?”.

braku troski o ludzi chorych, bezrobotnych czy współobywateli. W wymiarze wertykalnym solidarności jest w nich wyższy przyrost troski o sąsiadów, natomiast wyższy spadek poczucia troski o ludzi na całym świecie. Kraje „starej” Unii w sferze wartości deklarowanych wykazują wzrost troski o poszkodowanych w społeczeństwie. Natomiast w krajach–„płatnikach” budżetu Unii nastąpił spadek poparcia dla pomocy międzyregionalnej w Unii; niższy jest w nich poziom gotowości do pomocy krajom unijnym znajdującym się w potrzebie. Wystąpił w nich także znaczący spadek poparcia dla pomocy dla krajów Trzeciego Świata.

Zmiany solidarności społecznej w Polsce są zbliżone do zmian w innych krajach o podobnej przeszłości politycznej. Jednak pojawiają się pewne różnice nie zawsze układające się w spójny, choć jednak znamieny obraz. W sferze wartości materialistycznych i postmaterialistycznych jest silniejsze podkreślanie potrzeby wzrostu demokracji. W Polsce wystąpił mniejszy przyrost poparcia dla postaw egocentryzmu – skupiania się na własnych sprawach, chociaż efekt kryzysu w postaci mniejszej troski o chorych i bezrobotnych także się pojawił. W Polsce jest większy spadek gotowości poparcia dla grup odległych, takich jak wszyscy Europejczycy i pomocy dla krajów Trzeciego Świata.

Podsumowując, można powiedzieć, że kryzys stanowił wyzwanie dla solidarności społecznej. Choć nie można powiedzieć, że nastąpiła zmiana jej wzoru, niemniej jednak spowodował jej osłabienie, jak też zmniejszenie poczucia solidarności europejskiej. Kryzys i deprywacje stanowią silny problem dla normatywności w Unii, z której nie zawsze wychodzi ona zwycięsko.

Na koniec można zapytać o przydatność analizy wartości do badania życia społecznego. Wydaje się, że przedstawione wyżej dane i zjawiska potwierdzają ich przydatność. Wynika to ze społecznego sensu wartości, które wyznaczają hierarchię spraw społecznie znaczących. Ta hierarchia i jej zmiany bardzo dobitnie ukazują charakter i konsekwencje społecznych kryzysów.

Bibliografia

- Bartkowski J. (2009), *Wartości materialistyczne i post-materialistyczne w Polsce w ujęciu porównawczym*, [w:] M. Zahorska, E. Nasalska (red.), *Wartości – polityka – społeczeństwo*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa, s. 33–47.
- Giddens A. (2001), *Nowoczesność i tożsamość. „Ja” i społeczeństwo w epoce późnej nowoczesności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Gide C. (1908), *Solidaryzm*, [b.n.w.], Lwów.
- Halman L. (2010), *Wartości polityczne*, [w:] D. Russell, H. D. Klingeman (red.), *Zachowania polityczne*, t. I, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 359–381.
- Holmes S., Sunstein C. (2003), *Koszt praw. Dlaczego wolność zależy od podatków?*, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa.
- Inglehart R. (2010), *Wartości postmaterialne oraz przejście od wartości związanych z przetrwaniem do wartości związanych z wyrażaniem własnego „ja”*, [w:] D. Russell, H. D. Klingeman (red.), *Zachowania polityczne*, t. I, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 280–301.

- Jasińska-Kania A. (red.) (2012), *Wartości i zmiany: Przemiany postaw Polaków w jednoczącej się Europie*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa.
- Szukałski P. (2012), *Solidarność pokoleń. Dylematy relacji międzypokoleniowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Waleszczuk Z. (2006), *Globalizacja solidarności*, Papieski Wydział Teologiczny we Wrocławiu, Wrocław.
- Zdziech P. (2010), *Ronalda Ingleharta teoria rozwoju ludzkiego*, Wydawnictwo Nomos, Kraków.

Jerzy Bartkowski

SOCIAL SOLIDARITY AND CRISIS. RECENT CHANGE IN POLAND IN EUROPEAN COMPARATIVE PERSPECTIVE

Summary. The topic of the article is the question of change of the values related to social solidarity in time of crisis. Crisis presents test for the systems of values and group solidarity. European Value Survey (EVS), World Value Survey (WVS) and Eurobarometer are empirical base for this article. As first is analyzed an influence of the crisis on the balance of materialistic and post-materialistic values. The effect of crisis is a step back from the post-materialistic to materialistic values. This is also visible through increase of significance of high pay in work. The crisis is also accompanied by the growth of egocentrism. The people more tend to stick to own affairs. The other influence of the crisis on social solidarity was studied in two dimensions. The first one is a horizontal dimension. They are attitudes toward sick, disabled and unemployed. The second dimension is a vertical one. This is a feeling of compassion to different social groups: starting from neighborhood community to the World as a whole. The study confirmed that under the crisis the solidarity with most of the groups has weakened. On the horizontal axis the compassion toward sick, disabled and unemployed is lower after the crisis. On the horizontal dimension this depend on the degree of proximity. In the time of crisis the solidarity toward the people from the neighborhood, and from the national and European communities have increased. The same time the solidarity with the World as a whole and support for the assistance for the Third World has decreased. Crisis has extended materialistic values and the egocentric orientation as well. This has weakened internal group solidarity, and readiness to help more distant groups. However, it has not caused fundamental change in the patterns of inner-country and European solidarity.

Keywords: values, crisis, solidarity.

Jolanta Kopka*

MORALNOŚĆ RATUNKIEM CZY PRZESZKODĄ DLA WSPÓŁCZESNEGO CZŁOWIEKA? OPIS STANU I ANALIZA PRZEMIAN

Możesz jeść do woli ze wszystkich drzew ogrodu,
ale z drzewa, które daje wiedzę o dobru i złu,
jeść nie będziesz!

Gdybyś z niego zjadł, czeka cię pewna śmierć!

(*Księga Rodzaju*, 2, 16–17)

Abstrakt. W artykule omówione zostały przemiany moralności wraz z przejściem od społeczeństwa nowoczesnego do ponowoczesnego oraz pierwotne i wtórne przyczyny tych przemian. Opis ich uwarunkowań został sprowadzony do charakterystyki aporii: globalizacji, wolności, indywidualizmu, mediatyzacji i technicyzacji oraz procesów postępującej pragmatyzacji życia społecznego, sprzyjającej rozwojowi technicznemu i przekształcającej mentalność ludzi i samą moralność. Podstawowa teza została sprowadzona do stwierdzenia wpływu rozwoju technik informatycznych na obszar wolności jednostki, grożący ograniczeniem tej wolności i indywidualności ludzi, a więc *de facto* – likwidacją samej moralności jako będącej emanacją wolnych podmiotów moralnych. W artykule zostały przedstawione możliwe scenariusze dalszych przemian moralności, a także szansa na jej odnowę, tkwiąca we wzroście znaczenia autonomii moralnej osób i odwołania się do dyspozycji etycznej ludzi.

Słowa kluczowe: moralność, globalizacja, wolność moralna, indywidualizm, mediatyzacja, technicyzacja.

Możemy, trawestując powyższy cytat stwierdzić, że początki moralności łączyły się z sytuacją kryzysową, która zagrażała jednostce bądź cywilizacji śmiercią. Faktem jest również, że już w początkach refleksji nad kondycją naszego gatunku przypisywano duże znaczenie postawom i zachowaniom moralnym ludzi.

* Dr hab., prof. nadzw. SAN, Katedra Socjologii, Instytut Dziennikarstwa i Socjologii, Wydział Nauk Społecznych i Humanistycznych, Społeczna Akademia Nauk w Łodzi, ul. Sienkiewicza 9, 90-113 Łódź; jkopka51@wp.pl.

Zarówno moralność, a więc zespoły reguł i zasad oraz faktyczne decyzje i zachowania ludzi, jak i warunki wyznaczające egzystencję ludzi ulegały i ulegają nadal zmianom, a w ostatnich czasach – wyjątkowo szybkim i różnorodnym. Tendencje występujące w tych zmianach mogą być i najczęściej są postrzegane bardzo różnie.

Zazwyczaj upływ czasu kojarzy się nam z postępem, nie zawsze odnajdujemy jednak zmiany jednokierunkowe, proste, bywa, że odnotowujemy regres, a nawet „upadek” moralności. Niektórzy historycy, jak np. Arne Jarrick i Johan Söderberg (1994) w książce *Människovärdet och Makten*, twierdzą, że pomiędzy latami 1600 i 1850 w pewnych krajach życie społeczne charakteryzował wysoki stopień ucywilizowania. Ludzie byli bardziej niż dzisiaj współczujący, także – zdaniem innych historyków – w XVI w. znacznie mniej niż obecnie było kradzieży i przestępstw przeciwko mieniu oraz zabójstw. Filozof Christina Hoff Sommers (2012) uważa, że cofamy się do moralności kamienia łupanego, albowiem coraz więcej młodych ludzi nie potrafi odróżnić dobra od zła lub twierdzi, że nie ma czegoś takiego, jak dobro i zło.

Wszelkie takie uogólnienia, bez uwzględnienia całokształtu charakterystycznych dla danej epoki warunków, a także środowisk, których dotyczą, nie są wiarygodne. Podstawy do nich znajdujemy dopiero w czasach poddanych opisom statystycznym, analizom demograficznym i badaniom socjologicznym. Niemniej jednak możemy (zakładając, że zmiany kontekstów społecznych muszą zmieniać także postawy i zachowania moralne ludzi) przyjąć, że szybkie tempo zmian musi prowadzić do nieadekwatności rzeczywistości i etyki.

Im szybsze i istotniejsze dla systemu zmiany, tym większa nieadekwatność, tym większy „kryzys” moralny. Etyka może nie nadążać za zmianami, ale także przemiany w różnych sferach życia społecznego mogą destabilizować systemy moralne, czyniąc niektóre z jego elementów niepotrzebnymi, inne – dopuszczalnymi lub pożądanymi, a nawet wymagającymi zmiany paradygmatów. To, co się dzieje wokół nas, wymaga nie tylko i **nie tyle odmiennych regulacji etycznych, ile odmiennej wrażliwości ludzi i umiejętności** radzenia sobie z nowymi dylematami moralnymi.

Próby opisu powiązań założeń etycznych z rzeczywistością zaowocowały stworzeniem kategorii etyki ponowoczesnej oraz przemian moralności w epokach przednowoczesnej i nowoczesnej. Moralność współczesna jawi się nam więc jako wielość prawd, praw i możliwości, a także swoisty nakaz autokreacji własnej tożsamości przez jednostkę i przyzwolenia na nieustanne manifestacje wolności wyboru. Tym samym stanowi twór trudny do opisanego, także dlatego, że ta różnorodność dotyczy nie tylko wyborów ludzi, ale także – wielości dopuszczalnych stanowisk i teorii etycznych. Możemy więc mówić o ponowoczesności czy postmodernizmie, „erze próżni”, epoce *l'apres-devoir*, erze „postdeontycznej”. Współcześnie nie szukamy absolutu, pewników, kodeksów, ale sami, podejmując się rozstrzygnięć i działań, bierzemy za wszystko odpowiedzialność.

Istnieje zgoda wśród badaczy i obserwatorów życia codziennego, że współczesna moralność charakteryzuje się zróżnicowaniem normatywności, nawet jej destrukcją, zmiennością normatywów, indywidualizacją standardów etycznych i odpowiedzialności, wielością i nietrwałością systemów etycznych, do których się odwołujemy, a które jesteśmy w stanie łatwo porzucić. U podstaw tego (jednak) chaosu i swoistej destrukcji dotychczasowej moralności znajduje się **nakaz wolności**, odrzucenia dotychczasowych ograniczeń zarówno w sferze instytucjonalnej, jak i mentalnej, a w konsekwencji dokonywania własnych wyborów aksjonormatywnych.

Ta ponowoczesna moralność, niekiedy nazywana także późną czy płynną nowoczesnością, faktycznie będąca jej dekonstrukcją, pojawiła się zarówno w wyniku przemian wewnątrzsystemowych, jak i w wyniku globalizacji świata. **Pierwotne** dla tych przemian znaczenie miały zmiany dokonujące się w sferze gospodarki i polityki, w konsekwencji – w ludzkiej mentalności, **wtórne** – przenoszenie wzorów i stylów życia w procesach globalizacji.

Rozwojowi kapitalizmu od koncentracji na produkcji do orientacji na konsumpcję towarzyszyła większa liberalizacja działań w sferze ekonomicznej i politycznej, demokratyzacja życia publicznego wraz z rosnącą rolą podmiotowości, praw jednostki, praw mniejszości, wzrastającym poziomem edukacji i aspiracji życiowych ludzi. Potrzeba wolności, służąca rozwojowi gospodarki, wymagała uwolnienia ludzi od społeczności lokalnych, tradycji, a nawet religii. Zetknięcie się z ludźmi należącymi do różnych kultur sprzyjało postawom relatywizmu. Także osoba tracąca „oparcie” we wspólnocie z konieczności musiała przejść na siebie część odpowiedzialności za własny los.

Pozostawiając analizowanie złożonych przyczyn przemian w świadomości, postawach i zachowaniach ludzi późnego kapitalizmu, także – przekształceń w strukturze i zasadach funkcjonowania społeczeństw, zwróćmy tylko uwagę na znaczącą dla tempa tych zmian rolę procesów globalizacji. Ekspansja gospodarcza centrów (państw, regionów, miast) przenosi bowiem nie tylko nowe technologie, ale oddziałuje na sferę ludzkich potrzeb i sposobów ich zaspokajania, kształtując tym samym ich świadomość, także świadomość moralną.

Nie możemy nie uwzględnić tego, co niesie ze sobą globalizacja poprzez ciągły i swobodny przepływ ponadnarodowego kapitału, handlu, przez sieć ogólnoswiatowej medialnej komunikacji oraz funkcjonowania międzynarodowych organizacji. Poszerzenie obszaru społecznej komunikacji zarówno w wymiarze fizycznym, jak i wirtualnym sprzyja bowiem dalszemu zbliżeniu społeczeństw. Masowe emigracje zarobkowe, ekspansja kapitału, podobnie jak w przeszłości procesy kolonizacyjne, a przede wszystkim łatwość w komunikacji bezpośredniej i wirtualnej, ułatwiają procesy integracji i unifikacji.

Zmianom podlega **doznawanie własnej kultury, własnego systemu wartości** – moralnych, religijnych, politycznych, obyczajowych i innych. Postrzegając istnienie innych kultur, stylów życia i grup, które posiadają również silne identyfikacje

kulturowe, poznajemy je i przyznajemy im prawo do współistnienia, często zapożyczamy pewne elementy. Powstanie kultury masowej stwarza także płaszczyznę porozumienia, dokonuje się częściowa integracja, chociażby na bazie znajomości towarów i bohaterów kultury masowej. W wyniku globalizacji i w jej centrach, którymi są przede wszystkim wielkie światowe metropolie dokonuje się **wymiana dóbr, usług i wartości** (K o p k a 2008).

Otwartość współczesnych społeczeństw (o jakiej nie myślał nawet Karl Popper) przede wszystkim w płaszczyźnie ekonomicznej i medialnej stwarza zarówno szanse, jak i zagrożenia. Szanse mają także obszary peryferyjne lub półperyferyjne, którym globalna sieć komunikacyjna zapewnia natychmiastowy i tani dostęp do informacji, a łatwość transportu – osobiste i bezpośrednie kontakty między ludźmi i kulturami.

Czy ten proces, obejmujący większą część naszego globu, skutecznie zunifikuje standardy etyczne wielu społeczeństw i ich działania moralne? Z pewnością mamy tu do czynienia z występowaniem trudności w jednoznacznej ocenie tych wpływów, swoistą **aporią globalizacji**. Oprócz bowiem oczekiwanych pozytywnych skutków globalizacji, zjawisko to może przenosić konflikty, konfrontować interesy różnych grup, co w sytuacji braku globalnej mocy naprawczej, prowadzić może do niekontrolowanych sytuacji.

Globalizacji towarzyszy również orientacja na lokalność i wspólnotowość, których znaczenie rośnie wraz z rozwojem globalizacji. Podkreślmy jednakże, że zwłaszcza wspólnotowość niekoniecznie musi oznaczać większe upodmiotowienie jednostki, odwrotnie – może sprzyjać większej kontroli i ingerencji w wybory i decyzje moralne swoich członków. Wolność moralna jednostki wraz ze wzrastającą rolą wspólnot może ulegać znacznie silniejszym ograniczeniom (podporządkowanie się dobru wspólnemu, lojalność grupowa) niż w świecie zglobalizowanym, ponadnarodowym, w strukturach państwowych.

Kolejna trudność z oceną globalizacji i wspólnotowości dla współczesnej moralności wiąże się z faktem, że o ile ta pierwsza uwalnia jednostkę od uwarunkowań środowiskowych i tradycji, daje jej wolność, ale i obarcza odpowiedzialnością za własne projekty, to ta druga ułatwia jej tworzenie tożsamości, ale jednocześnie ogranicza jej wolność i odpowiedzialność.

Dla zrozumienia przemian w moralności społeczeństw rozpoznanie tych szczegółowych uwarunkowań ma mniejsze znaczenie niż zrozumienie roli uwarunkowań globalnych. Te bowiem prowadzą do zmian systemowych, stanowiących poniekąd bazę łańdżów aksjonormatywnych. Bez względu na to, czy efektem końcowym będzie amerykanizacja świata, czy raczej „kreolizacja”, czyli wymieszanie kultur lokalnych, lub może jeszcze coś innego, przemiany te muszą doprowadzić do powstania nowej jakości życia.

Współczesną moralność opisujemy również przez **aporię wolności**, najważniejszą cechę konstytutywną moralności ponowoczesnej. Jest ona koniecznym

wymogiem swobodnych decyzji jednostki, a owocuje indywidualizacją moralności, autonomizacją, emancypacją, separacją.

Wobec wielu możliwości, jakie przynosi współczesność, człowiek musi być wolny w swojej aktywności – zarówno w sensie fizycznym, jak i moralnym. Świat nieograniczonych wyborów wymaga bowiem wolności ludzi nieograniczonej przez wartości, nakazy, zakazy, kontrolę społeczną, style życia, ekonomię i politykę. Jest to wolność od tradycji, religii, ideologii, kontroli środowiska, autorytetów i taka właśnie ma otwierać nas na zmiany, ale zmiany bezkierunkowe, bez determinującej je aksjologii i nadającego sens celu.

Będąc wolnymi istotami mamy sami dokonywać wolnych wyborów opartych na wolnej woli, a więc – jedynie moralnych. Wcześniejszy porządek (heteronomijny), powiązany z systemem zakazów i nakazów, a co za tym idzie – kar i nagród, wyznaczał moralność w społeczeństwach przednowoczesnych i nowoczesnych, stanowiąc dla decydentów gwarancję społecznego ładu. Nie szukamy już fundamentów i nie czynione są ograniczenia, nie wierzymy już bowiem w możliwość stworzenia: „jednoznacznego, nieaportycznego kodeksu etycznego” (Bauman 2012: 18).

Nie zawsze jednostka postawiona wobec wszechobowiązującej wolności potrafi ją „zagospodarować” i wziąć za własne decyzje odpowiedzialność. Wolność, której nie można odnieść do fundamentów moralnych, może tracić na znaczeniu i służyć nie tyle rozwojowi moralnemu, ile raczej konsumpcyjnemu i ludycznemu sposobowi życia. Wobec nieumiejętności lub niemożności jej zagospodarowania staje się swoistym zagrożeniem, obciążeniem dla jednostki i polem nadużyć, także obszarem, który może być wykorzystywany przez innych. Posiadana wolność może więc być pożądana lub niepotrzebna, nieistotna, zwłaszcza dla tych osób, które nie są w stanie podejmować samodzielnie decyzji moralnych. Działanie według reguł, kodeksów wymaga wyłącznie posłuszeństwa wobec autorytetu, refleksja związana z wyborem jest sprawą wtórną, także odpowiedzialność spada na autorytet, normodawcę, przywódcę. Moralność takich osób ma charakter **aposterioryczny**, dotyczy bowiem ich zgodności lub niezgodności z obowiązującymi regułami, ale także – **zewnątrzny**, gdyż manifestuje się w obiektywnym dostosowaniu do wymagań tych reguł. Moralność osób autonomicznych, kierujących się własnym systemem wartości, sumieniem i przyjmujących za swoje decyzje odpowiedzialność, ma charakter **aprioryczny**, **wewnętrzny**, postawy etyczne określone są *a priori* przez wcześniej przyjęty i zinternalizowany system wartości.

Z „aporią wolności” łączy się **aporia indywidualizmu**, stanowiąc jedną z jej konsekwencji. Zmienność tego świata i oderwanie od stałych struktur i pewników aksjologicznych pozwala, ale również wymusza na jednostce dokonywanie przez nią wyborów moralnych. Nawet czerpiąc z istniejących zasobów etyki i religii jednostka musi podejmować sama decyzje i ponosić za nie odpowiedzialność. Indywidualizm jest jednak nie tylko rezultatem dojrzałych, własnych preferencji

aksjologicznych, ale może wynikać (w sytuacji wolności) z przypadkowych decyzji, braku orientacji w możliwych stanowiskach, konsekwencjach działań itp. Prawo do indywidualnych wyborów etycznych ludzi może być także kwestionowane przez innych, może bowiem – ich zdaniem – prowadzić do relatywizmu, a nawet do nihilizmu. U podstaw takiego stanowiska leży z pewnością brak zaufania wobec poglądów moralnych innych osób i chęć pokierowania ich wyborami. Ale prawo do indywidualnych wyborów może również zmuszać ludzi do zastanowienia się nad skutkami własnych działań i decyzji, empatii, rozwoju moralnego.

Indywidualizacja moralności staje się także koniecznością w świecie wartości moralnych pozbawionych logicznych czy historycznych uporządkowań, wypełnionym, a nawet przeładowanym wielością zróżnicowanych, niekiedy konfliktowych reguł i wartości. Jednostka musi więc sama ten świat uporządkować. To wszystko dokonuje się w czasach szybkich zmian, kiedy sama zmiana jest wartością pożądaną, a nawet nakazaną, a sam „zapełniony” świat rezygnuje z uporządkowania na rzecz różnorodności i z obiektywności na rzecz nieograniczonych subiektywności. Indywidualizacja zastępuje niekiedy podmiotowość, czynione przez jednostkę wybory mogą mieć charakter przypadkowy lub stanowić wynik środowiskowych oddziaływań. Jednostka chce mieć coraz więcej praw, a coraz mniej odpowiedzialności.

Moralność zmieniającego się świata i świadomość moralna ludzi mogą być także traktowane jako efekt jego **mediatyzacji**. Człowiek współczesny staje wobec ogromu informacji, których nie jest w stanie przyjąć, przetworzyć, nadać im sens. Odczuwając ogromną potrzebę informacji będących namiastką wiedzy, ludzie przypisują wielkie znaczenie środkom masowego przekazu, przydając im rolę kreatora i sędziego własnych działań. To poprzez media dowiadujemy się, co jest dobre, a co złe, czego powinniśmy pragnąć, jak żyć, jakich dokonywać wyborów. Tę rolę mediom przychodzi łatwo pełnić w sytuacji przeciążenia, przestymulowania, zmęczenia w warunkach ciągłej tyranii upływającego czasu. Media nie tylko tworzą rzeczywistość, ale także ją oceniają, operując zróżnicowanymi kryteriami, odwołując się do różnych systemów etycznych, instrumentalnie traktując wartości i autorytety. Jednocześnie ich rola jest tak duża, że konkurujące z nimi inne instytucje najczęściej przegrywają.

Kolejną aporią jest więc **aporia mediatyzacji**, przy założeniu pozytywnej i negatywnej roli współczesnych mediów. Pozytywną stroną jest z pewnością wielość informacji pokazująca wielokulturowość cywilizacji, uwrażliwienie na podnoszone sprawy, podejmowanie społecznych akcji, tworzenie przekazów ogólnodostępnych, a tym samym – egalitaryzacja społeczeństwa. To jednakże, co stanowi ich dobrą stronę, może również oddziaływać na moralność niszcząco. W sytuacji natłoku wrażeń i informacji tracimy wrażliwość i motywację do działań. Zaczynamy się „dzielić” z innymi odpowiedzialnością.

Poprzez media narzucane są nam poglądy, wzory zachowań, sugerowane wybory.

W efekcie ujednolicenia przekazu zróżnicowanych wartości etycznych, wzorców kulturowych, reguł zachowań, wyjętych z kontekstów, pozbawionych ocen, dokonuje się swoista homogenizacja moralności. Sytuacja ta ułatwia z pewnością społeczną komunikację, czyli fundamentalną cechę współczesnego społeczeństwa, ale jednocześnie utrudnia proces kształtowania się **tożsamości jednostkowych i zbiorowych**.

Kształtowanie tożsamości wobec równoczesnej medialnej obecności różnych wartości i dyskursów etycznych przy odrzuceniu tradycji, autorytetów i wszechobjęmej pragmatyzacji życia, orientacji na wartości materialne, prymatu wolności nad odpowiedzialnością, staje się bardzo trudne, w całości niemożliwe. Tożsamość staje się wartością rynkową, staje się instrumentem umożliwiającym dotarcie do innych wartości, a co najważniejsze – jej treść i elementy składowe kształtowane są przez aktualny popyt na wybrane cechy i zachowania. Człowiek o zachwianym poczuciu tożsamości sam „nie wie, czego chce”, ma nieustabilizowane poczucie podmiotowości i kontroli nad własnym życiem. Jego działanie dokonuje się pod wpływem otoczenia i z tego powodu może mieć niespójny charakter, spowodować dezintegrację osobowości (K o p k a 2008).

Opisywane przemiany mogą doprowadzić do zjawisk deficytu tożsamości, który charakteryzuje się brakiem przywiązania do wartości czy celów życiowych oraz zjawiska konfliktu tożsamości, które oznacza współistnienie wielości definicji własnego „ja”, wewnętrznie sprzecznych.

Odejście od uporządkowanego świata łączyło się z poszukiwaniem nowych wartości i odrzuceniem systemu kontroli społecznej. Tę pustą lub rozchwianą przestrzeń wypełniła *praxis* i ona stworzyła podstawy społecznej komunikacji, koncentrując aktywność ludzi na szukaniu rozwiązań „tu i teraz”. Zwróćmy uwagę, że wieloaspektowe globalne zmiany inspirowane są przez przemiany ekonomiczne, wymagające przede wszystkim **orientacji pragmatycznej**. Trudno tu jednakże mówić o **aporii pragmatyzmu**, gdyż dominacja praktyki w systemach wartości ludzi i ich działaniach jednoznacznie ogranicza orientację na wartości etyczne.

Odwolywanie się do zasad, tradycji, kultury w sytuacji, kiedy ludzka przedsiębiorczość przekracza granice państwowe, narodowe, religijne i inne, stanowi przeszkodę i przestaje kształtować społeczną mentalność. Nie należy się więc dziwić, że dynamiczny rozwój gospodarczy, technologiczny przyniósł i dalej przynosi daleko idące zmiany w wartościach, postawach i działaniach ludzi. Należałoby się raczej zgodzić, że im większe, szybsze zmiany w technologiach i gospodarce, tym szybsze i większe zmiany świadomościowe, przede wszystkim orientujące jednostkę na wartości pragmatyczne. Podkreślmy, orientacja pragmatyczna towarzyszy przede wszystkim działaniom na rzecz zaspokojenia potrzeb materialnych, a nie – moralnych.

Pragmatyzacji życia towarzyszy przemiana struktury i formy moralności. Pojawiły się dwie przeciwstawne tendencje. **Pierwsza**, polega na relatywizacji,

indywidualizacji i sekularyzacji moralności. **Druga** – na postępującej kodyfikacji różnych dziedzin aktywności życiowej jednostki, a więc osobistej, rodzinnej, zawodowej, gospodarczej i innej. Pozorna sprzeczność znajduje uzasadnienie w koniecznym porządkowaniu tych obszarów przez regulacje formalne, w których maleje znaczenie i rola regulatywna norm moralnych. Dodatkowo ich stosowanie jest wymuszone przez wzrastającą rolę społeczności wielkomiejskich wymagających regulacji bardziej zdepersonalizowanych i sformalizowanych. **Pragmatyzuje się także sama moralność** poprzez postępujący proces racjonalizacji. Z. Bauman w *Etyce ponowoczesnej* zauważa (i czyni z tego zarzut), że moralność w ponowoczesności ma charakter ambiwalentny i wieloznaczny z obsesją celowości i użyteczności działań. Rozważania etyczne nie dotyczą spraw wielkich, uniwersalnych, ale spraw błahych, codziennych, łatwo rozstrzygalnych. Etyka nie nadąża za wzrastającą mocą współczesnego człowieka, zwiększającą dystans czynów i skutków ludzkich działań, ewoluowaniem odpowiedzialności wobec społecznego podziału pracy, wielości funkcjonujących zasad etycznych itp. (Bauman 2012: 115).

Zwiększenie znaczenia funkcji regulatywnej norm pragmatycznych kosztem reguł moralnych wiąże się także z pojawieniem się **społeczeństwa konsumpcyjnego**. Orientacja na konsumpcję wymaga i implikuje zachowania pragmatyczne. Znaczenie konsumpcji jest tym bardziej ważne, że pełni ona rolę ideologii legitymizującej system, a społeczeństwo wprost definiowane jest jako społeczeństwo konsumentów. Konsumpcja nie tylko dominuje, ale organizuje przeważającą część aktywności ludzi, wyznacza jego plany życiowe, aktywność zawodową i sferę prywatną. Staje się wyznacznikiem nowych form więzi społecznej, tworzy nową sieć instytucji i nowe typy autorytetów. Postępującej pragmatyzacji i racjonalizacji sprzyja także dalszy rozwój techniczny i technologiczny, coraz szerszy dostęp do urządzeń i sieci będących źródłem wszelkich informacji, ale także uczynienie z wiedzy i informacji zasobów strategicznych, uczynienie z nich źródła wartości.

Rosnące wciąż tempo przemian w dziedzinie nauki i techniki, coraz większe oczekiwania formułowane pod ich adresem, a przede wszystkim nowe wynalazki, spowodowały technicyzację wszystkich dziedzin ludzkiej aktywności. Możemy mówić o **aporii technicyzacji**, która zrewolucjonizowała i dalej będzie zmieniać wszystkie sfery życia ludzi. Technicyzacja odpowiada na nasze potrzeby w zakresie komunikacji, konsumpcji, zdrowia, zabawy, pracy itd. Za pomocą techniki przenosimy się w przestrzeni, w czasie, zmieniamy ciało i ingerujemy w psychikę, wydłużamy życie człowieka, odtwarzamy wyginione gatunki i tworzymy nowe, ingerujemy w struktury biologiczne, fizyczne, chemiczne. Pojawiają się tym samym nowe dylematy etyczne, które będziemy musieli rozwiązać, gdyż najprawdopodobniej nie zdecydujemy się na rezygnację z nowych osiągnięć techniki i nauki. Powinniśmy kolejny raz odpowiedzieć na pytanie o początek i koniec życia, wagę życia innych istot żywych, granice eksperymentów biologicznych, psy-

chologicznych, chemicznych, fizycznych, klimatycznych, o odpowiedzialność za czystość ziemskiego środowiska, za zużycie zasobów, o granice cyborgizacji, inżynierii genetycznej, transplantologii, farmakologii, medycyny plastycznej, ale także o uwarunkowania zastosowania różnych energii, o wpływie technik teleinformacyjnych na osobowość ludzi w różnym wieku, rodzaje uzależnień, skutki dla więzi społecznych i grup, i wiele innych.

Technicyzacja coraz szybciej, szerzej i głębiej ingeruje w nasze życie i z tego faktu raczej wielu z nas sobie zdaje sprawę. Jej mentalne podstawy znajdujemy we wcześniej ukształtowanych postawach pragmatycznych ludzi – ludzi działających skutecznie i oczekujących dalszej poprawy jakości życia, przede wszystkim związanej z różnego rodzaju ułatwieniami, zaspokajaniem tych potrzeb, których wcześniej nie mogliśmy zaspokoić, także tych, których wcześniej sobie nie uświadamialiśmy.

Dzięki technikom informatycznym pojawiają się nowe formy wspólnot, które realnie oddziałują na nasze życie, nie ma już dwóch światów, tj. *off-line* i *on-line*, jest już jedna rzeczywistość, gdyż będąc w jednej możemy kontrolować drugą i w niej być aktywni. Ułatwiać nam to będzie dalsza komputeryzacja, prowadząca wprost do cyborgizacji, np. za pomocą tzw. *trend wearable computers*, czyli komputerów, które „zakładamy na siebie” (ubrania, soczewki kontaktowe, biżuteria, inteligentne tatuaże, okulary). W nieodległym czasie będziemy sterować nimi za pomocą naszych myśli, być może myśli cudzych.

Otoczają nas coraz częściej tzw. inteligentne rzeczy: domy, samochody, urządzenia AGD, ale także: obroża dla psów, opakowania tabletek, szczoteczka do zębów, płyty chodnikowe, piżama itd., okulary informujące nas, gdzie się znajdujemy oraz kim jest osoba, z którą właśnie się witamy, a której nie jesteśmy sobie w stanie przypomnieć, czy przeszliśmy dzisiaj odpowiednią liczbę kilometrów, które powinniśmy przebyć ze względu na stan naszego organizmu, o czym już dowiaduje się nasz lekarz i wiele rzeczy – ułatwień, które już są realne, ale o nich jeszcze nie wiemy.

To jest **pierwsza grupa skutków** zastosowania technik, które umilają nam życie, ułatwiają je, czynią nas zdrowszymi, bardziej zadowolonymi, a przez to społecznie mniej kosztownymi, ale także pozbawiają nas inicjatywy, niepokojów, może czynią nas po prostu głębszymi? Ten świat monotony, ułożony nie musi wcale być taki dla ludzi, którzy będą w nim żyć. Pojawią się pewnie inne niepokoje i zagrożenia.

Druga grupa skutków wiąże się z niespotykaną dotychczas w dziejach ludzkości kontrolą i inwigilacją, związaną z faktem, że wiedza, którą posiadają o nas inni, przewyższa to, co sami o sobie wiemy, jesteśmy także pozbawieni możliwości jej kontroli i nią zarządzania. Nie chodzi tylko o specjalne służby, Google czy Facebook wiedzą z kim się spotykamy, gdzie przebywamy, czym się interesujemy, czego pragniemy, jakie spotkania mamy w kalendarzu, a więc więcej niż

kiedyś Stasi czy Securitate o dysydentach. Ci, którzy posiadają komórkę z Wi-Fi i Bluetoothem mogą być wszędzie namierzani jako osoby z jedynym na świecie urządzeniem z konkretnym adresem MAC (Media Access Control). Nigdzie nie będziemy anonimowi, ukrywanie będzie wymagało dodatkowych, być może nieskutecznych działań, np. kiedy będziemy identyfikowani na podstawie skanu żrenicy, linii papilarnych, ewentualnie w inny sposób (Orliński 2010: 8–9). Już doprawdy niedługo „czytać” w naszych myślach będą towary wystawione w sklepach (prowadzone obecnie testy wypadają bardzo pozytywnie).

Czy poczucie nieustannej inwigilacji wystarczająco zrekompensują nam szybkie i trafione zakupy, poczucie sprawnego działania, dobrej organizacji? Sprawowanie wszelkiej władzy będzie w coraz większym stopniu odbywało się przez kontrolę umysłów innych, wywoływanie emocji, selekcjonowanie informacji, dyskredytowanie przeciwnika, a także nakłanianie innych, aby oddali (odsprzedali) nam swoją wolność.

Tym stwierdzeniem przechodzę do największych zagrożeń w wyniku coraz szybciej postępującej technicyzacji życia, a mianowicie – **zniewolenia i unifikacji mentalności** i zachowań ludzi. Postępująca technicyzacja (bez oporów ze strony większości ludzi) doprowadzi do ograniczenia wolności i indywidualności, czyli jednych z najważniejszych wartości naszej kultury. Możemy spodziewać się formacji „zadowolonych zniewolonych”. Parafrazując, **wprowadzając** jednymi drzwiami wygodę i skuteczność, **wyprowadzamy** drugimi wolność i indywidualizowanie naszych przekonań, a więc „ludzką twarz” moralności. Teraz władza obiektywizuje się nie w przymusie, ale w uwiedzeniu w imię wolnej woli jednostki. Z nowymi technikami w sposób łatwiejszy i tańszy, także bez kosztów społecznego niezadowolenia będzie można zarządzać ludźmi dla ich dobra i za ich zgodą.

Kreując poczucie zagrożenia, następnie dając ludziom poczucie bezpieczeństwa, a także zwiększając możliwości wyboru, paradoksalnie pozbawiamy ich **możliwości ustalania przez nich samych zasad gry** i odnajdywania drogi do własnego szczęścia. Jednostka podejmując sama działania ryzykuje wiele, dlatego mimo wszystko dawanie jej pewności w realizacji jej planów, nawet z oddaniem części wolności, wydaje jej się atrakcyjne. Przyjęliśmy tym samym *implicite* założenia, że: porządek jest przed chaosem; ułatwienia przed utrudnieniami; skuteczność przed nieskutecznością; obowiązek przed brakiem obowiązku. A jeżeli sens życia skrywa się w chaosie, trudnościach, braku zobowiązań?

Indywidualność według Z. Baumana jest produktem decyzji nabywczych, do których jesteśmy popychani przez menedżerów i scenarzystów. Słyszymy codziennie: „To zależy od ciebie”, ale to, co w życiu jest najważniejsze, wcale od nas nie zależy. Indywidualizacja oznacza przyznanie autonomii *de iure*, niezależnie od jej realizacji *de facto*. Obecnie mamy raczej do czynienia z fetyszyzacją indywidualności (B a u m a n 2007).

Zdaniem Jewgienija Morozowa („To save Everything, Click Here”), który obserwował Dolinę Krzemową, ważne jest to, kto decyduje o tym, jak rozwiązać nasze problemy i czym się kieruje: „Jeśli decydujemy, że coś jest problemem, to na jakiej podstawie wybierają ten, a nie inny sposób rozwiązania?”. Gordon Bell (były szef Microsoftu) ostrzega, że Google Glass nie tylko zapiszą wszystko, co robimy, ale powiedzą nam też wiele rzeczy, których nie chcemy usłyszeć, bo świadczą o naszych słabościach i wadach, sugerują nam prawidłowe zachowania (np. że powinniśmy więcej czasu spędzać z dziećmi lub na czynnym wypoczynku) (M a k a r e n k o 2013: 32). A co będzie, jak wspólnota wypracuje model działań korzystny dla jednostki i dla społeczeństwa, a ktoś nie będzie chciał mu się podporządkować? Czy taką osobę należy zmuszać do pożądanych zachowań, a jeżeli tak, to kto ma to czynić i w jaki sposób? Czy osoba, która wybierze odmienny sposób na życie, będzie uważana za wroga wspólnoty?

Gdzie znajdzie się miejsce na nasze niedoskonałości, uczenie się na błędach, kreacje, a w relacjach z bliskimi – wybaczenie, pomoc, współczucie, cierpliwość? Czym stanie się wolność jednostki i jej indywidualność?

Może pojawiają się antygadżety chroniące naszą prywatność, a może stan powszechnej transparentności i to, że wszyscy (?) wiedzą wszystko (?) o wszystkich (?) nikomu nie będzie przeszkadzał? A może za pomocą tych samych technik wszyscy ludzie osiągną pełną niezależność? J. Morozow proponuje audyt algorytmów w celu sprawdzania usług informatycznych, ich funkcji i skutków w niezależny i skodyfikowany sposób.

Jaka jest więc przyszłość moralności w świecie szybkich zmian dotyczących praktycznie wszystkich dziedzin życia społecznego i wszystkich sfer aktywności jednostki? Okazało się, że w ponowoczesności moralność taka, jaka funkcjonowała wcześniej, a więc heteronomijna, oparta na autorytetach, deontologii, stanowi przeszkodę w zmieniających się szybko i coraz szybciej czasach, z nowymi dylematami i nowym uszeregowaniem wartości. Fascynacja atrakcyjnymi wytworami techniki, nowe formy komunikacji, wirtualne światy – wszystko to otrzymaliśmy za cenę **rezygnacji z tego, co nas zatrzymuje w jakimś miejscu i czasie – tradycji, religii, etyki, lokalności, wspólnoty.**

Czy omówione powyżej procesy dalej będą wyznaczały wyłącznie rozpad, destabilizację społeczeństwa w jego ładzie aksjonormatywnym, czy może pojawi się nowa jakość życia moralnego? Czy uprawniony jest głęboki, fundamentalny niepokój wypływający ze zdefiniowania obecnego stanu jako krytycznego wobec jednostki i społeczeństwa? Niepokój jest uprawniony przez fakt, że nie wiemy, jak daleko zajdzie destabilizacja systemu wartości moralnych i jakie okażą się w przyszłości jej skutki?

W *Etyce ponowoczesnej* Z. Bauman wyraża przekonanie, że możliwe jest odrodzenie się źródeł „mocy moralnej” pozwalającej na większe „umoralnienie” życia społecznego. Nie można tego dokonać poprzez działania ustawodawczo-

normatywne i poszukiwanie autorytetów, fundamentów, powszechników (Bauman 2012: 9). Być może uda się tego dokonać przez emancypację autonomicznej jaźni moralnej i rewindykację moralnej odpowiedzialności, a nie jako wynik przymuszania skodyfikowanych nakazów etycznych, które zawsze będą traktowane jako względne. Nie można jaźni moralnej zastąpić kodeksami odpowiedzialności moralnej – konformizmem, a autonomii – heteronomią. Rozwiązania łatwe należy zastąpić – „bardziej moralnymi” (Bauman 2012: 25).

Tą ogólną refleksją Z. Baumana chciałam rozpocząć bardziej optymistyczny ogląd współczesności. Co prawda, nie można nie zgodzić się, że współczesny człowiek znalazł się w sytuacji destabilizacji aksjologicznej – „wywrócenia” hierarchii wartości, zakwestionowania autorytetów i ustalonych wzorów zachowań. Będąc uwolniony od rygorów aksjologicznych i społecznych sankcji, traci własną tożsamość i odczuwa samotność. Dążąc do uzyskania niczym nieograniczonej wolności, ma problemy z jej zagospodarowaniem i wzięciem za nią odpowiedzialności. Gubiąc tradycje, silne identyfikacje, poczucie stabilności, zmaga się z chaosem, pustką, dezorientacją. Trudno jednakże wywieść z tych konstatacji wnioski, że obecna wielowzorcowość jest stanem ostatecznym i nieprzekraczalnym (por. Popper 1997: 12). Ten negatywny utopizm przeczy także naszemu pojmowaniu historii cywilizacji, w większości utożsamianej z postępem kultury i cywilizacji.

Przyjmuję tym samym hipotezę, że mamy do czynienia z okresem przejściowym, przynoszącym co prawda chaos i dezorientację w sferze wartości i uznanych wzorach zachowań, ale prowadzącym do wykształcenia się nowej jakości w etyce i nowej świadomości moralnej. Zakładam, że rozwój moralny dokonuje się od anonii przez heteronomię i socjonomię do autonomii (Bull 1970: 31 i nast.). Podział ten, autorstwa Normana J. Bulla, stosowany jest do opisu rozwoju moralnego jednostki, co nie oznacza, że nie możemy badać, jaki poziom rozwoju dominuje w wybranych grupach społecznych lub w całym społeczeństwie (por. badania ogólnopolskie z 1990 i 1997 r. oraz badania kategorii społeczno-zawodowych z 1991 r.; Kopka 2000). W tym przypadku charakterystyka moralności społeczeństw będzie dokonywała się poprzez analizy procesów, jakim podlegają jednostki w danych społeczno-kulturowych warunkach.

Z najniższym poziomem świadomości moralnej, czyli anonią, mamy do czynienia wtedy, kiedy ludzie w swoich wyborach moralnych kierują się doznawanymi lub też odczuwanymi przyjemnościami i przykrościami – unikają sytuacji definiowanych jako przykre, wybierają te, które uważają za przyjemne, miłe. Z heteronomią natomiast mamy do czynienia wtedy, kiedy ludzie dokonując wyborów moralnych orientują się na kary i nagrody, a więc – unikają kar, dążąc do zdobycia nagród. Socjonomiczni są ci, którzy w swoich decyzjach kierują się swoimi społecznymi identyfikacjami, dążą do akceptacji otoczenia, wybranych grup czy osób. Autonomia charakteryzuje tych, którzy w swoich wyborach moralnych i w swoim działaniu kierują się własnym systemem wartości.

Mimo że nie mamy do czynienia z jednokierunkowym rozwojem świadomości moralnej, od anonii przez heteronomię i socjonomię do autonomii, to autonomia z pewnością stanowi najwyższy poziom jej rozwoju. Orientacje moralne i zachowania ludzi nie muszą mieć także jednorodnego charakteru, ale różne grupy czynników mogą oddziaływać w kierunku dominacji któregoś z tych poziomów czy rodzajów świadomości moralnej.

Spółeczeństwa przednowoczesne, w których największą rolę w tworzeniu porządku na świecie wyznaczano Bogu, jego wszechmocy i wszechwiedzy, a także społeczeństwa nowoczesne, oparte na ludzkim intelekcie i wierze w nieograniczoną moc ludzkiego rozumu wytwarzają dominujący typ moralności opartej na heteronomii. Heteronomia w obu formacjach opierała się na innym systemie sankcji, w przednowoczesności na karach i nagrodach pochodzących od Boga, opartych na dogmatach, w nowoczesności – na sankcjach opartych na rozumie, umowie społecznej, organizacji społecznej. Heteronomia jako forma moralności regulowana jest przez kodeksy, reguły, zakazy i nakazy.

W ponowoczesnym świecie wraz z odrzuceniem reguł, wielkich idei, obiektywnej prawdy na rzecz indywidualizmu, subiektywności, wolności, rozrywki, ciągłej zmiany, relatywizmu, który jest odpowiedzią na różnorodność, zaczynają dominować postawy socjonomiczne, orientujące ludzi już nie na autorytety, ale na społeczne otoczenie, na „płynną” rzeczywistość. Tak więc płaszczyznę odniesienia stanowią nie kodeksy, reguły, ale raczej zwyczaje, postulowane style życia, narzucane przez media zachowania, preferencje, zrelatywizowane nie do ustalonych reguł, ale zmieniających się okoliczności.

Pozostając jeszcze przy charakterystyce ponowoczesności, zwróćmy uwagę na jej przejściowy charakter w sferze moralności. Nastąpiło bowiem odejście od stabilnego układu aksjonormatywnego, wywiedzionego co prawda z różnych założeń (prawa moralnego, deontologii, umowy społecznej i in.), ale opartych na społecznie akceptowanych sankcjach. Możemy również powiedzieć, że nawet jeżeli akceptacja systemu etycznego wymuszana była wówczas poprzez system kar i nagród, to funkcjonowała obligatoryjnie, a alternatywne systemy moralne łączone były raczej z patologią niż normą. Odejście od uporządkowanego świata łączyło się z poszukiwaniem nowych wartości i odrzuceniem systemu kontroli społecznej.

Przemiany takie można interpretować w różny sposób. **Po pierwsze**, mogą stanowić przejaw chaosu, dezorganizacji i dezorientacji aksjonormatywnej społeczeństwa. Tak też najczęściej je traktujemy. **Po drugie**, mogą świadczyć o pewnej destrukcji moralności polegającej na powrocie do niższych form świadomości moralnej, a więc – orientacji na przyjemności i przykrości, kary i nagrody. **Po trzecie**, co wydaje się wiązać z dominującym nurtem zmian cywilizacyjnych, mogą oznaczać przejście do najwyższego poziomu świadomości moralnej w społeczeństwie, a więc moralności autonomicznej, opartej na indywidualnych przekonaniach

odnośnie do wyznawanego i realizowanego systemu wartości moralnych. W rozwoju jednostkowym mówimy wtedy o oparciu się w wyborach moralnych na własnym sumieniu, własnym systemie wartości i wzięciu za fakt ten odpowiedzialności.

Wydaje się, że droga do moralności autonomicznej jako dominującego typu w społeczeństwie musi iść przez dekonstrukcję socjononii, indywidualizację, pluralizm, czasami sekularyzację. Przemiany te „zamazuje” niejako prymat konsumpcji, pragnienie nadmiaru, użycia, kultura „nadprodukcji i marnotrawstwa”. Wszystkie te zmiany wymuszają jednakże na jednostce konieczność indywidualnego odniesienia się do wartości etycznych.

Mnożenie się dyskursów i odpowiadających im etyk wymusza samodzielność i poniekąd także dojrzałość decyzji moralnych. Wielość informacji docierających do współczesnego człowieka burzy co prawda jasny i prosty obraz świata, ale też – dostarcza wiedzy, która może pomóc w podjęciu decyzji i dokonaniu własnych wyborów moralnych.

Równolegle toczy się społeczna debata nad treścią „*bonnum commune*”, jego legitymizacją, instytucjonalnymi ramami jego realizacji, funkcjami integrującymi zatamizowane społeczeństwo. Nie należy również zapominać, choć dla jasności wyводу zostało to pominięte, że współczesność jest także porządkowana przez stabilne etyki religijne, tradycję, naukę, które pełnią rolę czynników nadal strukturalizujących świadomość moralną.

Przejsięcie do autonomii dokonuje się nie w drodze przemian systemów etycznych zewnętrznych wobec jednostki, ale poprzez działania samej jednostki. To w świecie wielości i wolności jednostka musi pokonać pustkę, zagospodarowując tę wolność, dokonując własnych wyborów wartości, za które musi wziąć sama odpowiedzialność. Nie sądzę, aby możliwa była inna droga dojścia do wyższego poziomu rozwoju moralnego, jak poprzez pluralizm, indywidualizm, relatywizm, sytuacjonizm i inne. Odejście od obligatoryjności dotychczasowych etyk, uznanie ich roszczeń za nieuzasadnione przy braku społecznych nacisków na konformizm moralny zmusi ludzi do „przerobienia” lekcji moralności, a wtedy ich poczucie odpowiedzialności będzie związane z ich własnymi wyborami.

Akty moralne jednostki wywodzą się z jej wolnej woli i tylko wtedy mogą stanowić o jej własnych preferencjach, za które bierze ona osobistą odpowiedzialność. Po raz pierwszy w historii ludzkości, za sprawą ponowoczesności wraz z jej wolnością, pluralizmem i nieokreślonością, pojawiła się szansa, poniekąd nawet konieczność, wypracowania przez większość ludzi autonomii moralnej, w myśl zasady: „moja moralność jest moim wyborem i za to biorę sam odpowiedzialność”. Nie znaczy to, że będziemy mieli wielość różnych moralności. Świadomość „*bonnum commune*”, bycie we wspólnocie, konieczność komunikowania się na bazie wartości, sięganie do różnych wzorców, także tradycji w budowaniu własnej tożsamości będą służyły *de facto* budowaniu wspólnych systemów etycznych. Ważne jest również i to, że w społeczeństwie informacyjnym, opartym na

wiedzy, z ogromną ilością przekazów medialnych, możemy, jeżeli chcemy i potrafimy, dotrzeć do tej wiedzy, która może służyć formowaniu się naszej tożsamości i moralności. Jeżeli jeszcze przyjmujemy, że ludzie posiadają dyspozycję etyczną, o czym pisałam w *Społecznym wymiarze postrzegania moralnego...* (Kopka 2000), lub coś w rodzaju wrażliwości moralnej, zmysłu etycznego czy, jak pisze Bauman, „umiejętności moralnej” umożliwiającej im radzenie sobie w pełnym moralnej ambiwalencji świecie, to przyszłość moralności wydaje się mniej pesymistyczna.

W obecnych czasach widzimy starania akceptacji oparcia etyki na wrażliwości moralnej jednostki i jej potencjale. Być może ontologiczną cechą życia społecznego jest nieusuwalna ambiwalencja, wieloznaczność, zmienność. Tym samym **nowa moralność dostosuje się lepiej do złożonej natury rzeczywistości**, odchodzi od rygoryzmu i pryncypializmu na rzecz relatywizmu, będącego próbą odnalezienia w społecznych sytuacjach wartości i ochrony tych wartości zgodnie z wolnymi decyzjami moralnymi. Procesy sprzyjające autonomizacji moralności jednostkowej przydają także godności samej jednostce i czynią ją podmiotem w ewentualnych „etycznych negocjacjach”.

Szukając potwierdzenia u Z. Baumana, powiedzmy, że podstawą życia moralnego, będącą punktem wyjścia refleksji etycznej człowieka, może być coś, co nazywa on pierwotną i autonomiczną jaźnią moralną. Jeżeli założymy jej istnienie, to możemy oczekiwać, że będzie ona osią, czynnikiem porządkującym przemiany w świadomości moralnej ludzi i dzięki niej charakter tych przemian może być przewidywalny. Ta „pierwotność” moralności może stanowić więc, wbrew temu, co uważa Bauman, właśnie „fundament” moralności i świadomości moralnej, ograniczający kulturowy, historyczny chaos aksjonormatywny.

Oparcie się na jednostkowym sumieniu i społeczne przyzwolenie na takie właśnie decyzje moralne ludzi zwiększa zakres ich odpowiedzialności, ale tym samym upodabnia ich przeżycia moralne, staje się w istocie podstawą ewentualnych ustaleń etycznych – ustaleń opartych już na innych założeniach niż w etyce tradycyjnej, ale jednak wspólnych całym społeczeństwom. Sprzyjać temu mogą także te procesy, które przyczyniły się do upadku uporządkowanych systemów etycznych, a więc: globalizacji, komunikacji, ale także demokratyzacji. Innymi słowy, można zaryzykować stwierdzenie, że przemiany w sferze moralności zmierzają do wykształcenia się świadomości moralnej opartej na jednostkowej odpowiedzialności, ale z perspektywy etyki, tworzą one zręby zupełnie odmiennego systemu etycznego, którego geneza związana jest z rozwojem moralnym jednostki, ale jednak – co chcę podkreślić – opartym na dziedzictwie etycznym i kulturowym społeczeństwa. **Ta moralność jest ratunkiem dla współczesnego człowieka.**

Moralność autonomiczna we współczesnym społeczeństwie ponowoczesnym niekoniecznie musi być wywiedziona z przedracjonalnych, spontanicznych, pierwotnych „impulsów moralnych”, jak definiuje Bauman. Stanowi rezultat

racjonalnych analiz jednostki, będącej członkiem różnych wspólnot, wywodzącej swoją tożsamość z dziedzictwa kulturowego społeczeństwa, wchodzącej w dyskurs z innymi, jako wolny i świadomy podmiot. Można powiedzieć, że autonomia moralna jako dominujący typ świadomości moralnej stała się możliwa dopiero wraz z osłabieniem znaczenia zewnętrznych wobec jednostki systemów deontologicznych, ograniczeniem roli sankcji, wolnością i prawem jednostki do samodzielnego, racjonalnego decydowania w sytuacjach wyborów moralnych.

Nie oznacza to, że jednostka nie opowie się po stronie tych samych wartości i norm, do których wcześniej mogła być przymuszana. Nie można również wykluczyć, że stan autonomii, a więc świadoma moralność będzie udziałem tylko mniejszości, gdy większość podda się naciskom zewnętrznym, w optyce wyżej zarysowanej – wygodnemu, dobrze (przez innych) zorganizowanemu życiu. Bardziej czy mniej świadomie wyzbędzie się wolności, podstawowego atrybutu (od momentu stworzenia) moralności. Ludzie mogą także wykorzystać się do odzyskania tej wolności, którą im zabrano.

Bibliografia

- Bauman Z. (2000), *Ponowoczesność jako źródło cierpień*, Wydawnictwo Sic!, Warszawa.
- Bauman Z. (2007), *Płynne czasy. Życie w epoce niepewności*, Wydawnictwo Sic!, Warszawa.
- Bauman Z. (2012), *Etyka ponowoczesna*, Wydawnictwo ALETHEIA, Warszawa.
- Bauman Z. (2013), *Płynna inwigilacja rozmowy*, Wydawnictwo Literackie, Kraków.
- Bull N. J. (1970), *Moral Judgement from Childhood to Adolescence*, Routledge & K. Paul, London.
- Castells M. (2013), *Władza komunikacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Jarrick A., Söderberg J. (1994), *Människovärdet och Makten*, Stockholmia förlag, Stockholm.
- Kopka J. (2000), *Spoleczny wymiar postrzegania moralnego. Studium socjologiczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Kopka J. (2008), *Jednostka wobec moralności – subiektywna wizja przyszłości*, [w:] J. Mariński, L. Smyczek (red.), *Wartości, postawy i więzi moralne w zmieniającym się społeczeństwie*, Wydawnictwo WAM, Polskie Towarzystwo Socjologiczne, Kraków, s. 57–75.
- Kopka J. (2010), *Ucieczka od wartości*, [w:] J. Kopka, G. Matuszak (red.), *Problemy współczesnej demokracji i moralności*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 205–227.
- Korab K. (red.) (2010), *Wirtual. Czy nowy wspomniał świat?*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa.
- Makarenko V. (2013), *Nowy wspomniał świat 2.0*, „Gazeta Wyborcza”, 31 sierpnia – 1 września, s. 32–33.
- Orliński W. (2010), *Koniec prywatności*, „Gazeta Wyborcza”, Duży Format, 22 lipca, s. 8–9.
- Popper K. R. (1997), *Mit schematu pojęciowego. W obronie nauki i racjonalności*, Książka i Wiedza, Warszawa.
- Sommers Ch. H. (2012), *Ethics and Society: Vice and Virtue in Everyday Life*, Cengage Learning, Stamford (CT).

Jolanta Kopka**MORALITY – A RESCUE OR A HINDRANCE FOR MODERN-DAY MAN?
THE DESCRIPTION OF THE STATUS QUO AND THE ANALYSIS OF CHANGES**

Summary. The article discusses changes in morality encompassing the transition from modern to postmodern society as well as the primary and secondary causes of these changes. The description of the determinants which condition the said changes boils down to the characteristics of *aporia*: globalization, freedom, individualism, mediatization and technicization as well as the processes of increasing pragmatization of social life which is conducive to technical development and which is transforming human mentality and morality itself. The central point of the article is that the development of information technology exerts an influence on the scope of individual freedom which poses a threat of limiting this freedom as well as human individuality and thus *de facto* of eliminating morality itself, understood as an emanation of free moral entities. The author of the article presents possible scenarios of further changes in morality as well as the chances of its revival lying in the increase in significance of the moral autonomy of people and in appealing to their ethical predisposition.

Keywords: morality, globalization, moral freedom, individualism, mediatization, technicization.

Urszula Swadźba*

PRACA, RELIGIA, RODZINA. OD WARTOŚCI MATERIALISTYCZNYCH DO POSTMATERIALISTYCZNYCH?

Abstrakt. Artykuł bazować będzie na koncepcji teoretycznej Ronalda Ingleharta dotyczącej przejścia społeczeństwa od wartości materialistycznych (tradycyjnych) do postmaterialistycznych (nowoczesnych). Pokróćce przedstawione zostaną założenia tej koncepcji. Następnie omówione skrótowo wyniki badań własnych autorki nad wartościami pracy, rodziny i religii. Badania były przeprowadzone w społecznościach śląskich. Pokażą one, na jakim etapie przechodzenia od wartości materialistycznych do postmaterialistycznych znajduje się społeczeństwo polskie. W ostatnim akapicie autorka odpowie na pytanie, czy mamy do czynienia z kryzysem, czy z transformacją systemu wartości Polaków.

Słowa kluczowe: wartości, praca, rodzina, religia, wartości materialistyczne, wartości postmaterialistyczne.

1. Wstęp

Spółeczeństwo polskie od ponad 20 lat podlega procesowi transformacji. Dotyczy to przede wszystkim gospodarki, ale również sfery świadomości. Jednym z jej elementów są wartości. To one decydują, jakie działania w życiu zostaną podjęte, a jakie zaniechane bądź odrzucone. Ludność Polski jest w fazie przemian społecznych, które dotyczą w różnym stopniu poszczególne grupy społeczne. Z jednej strony zaznacza się przywiązanie do wartości tradycyjnych, do istniejących wzorów i norm społecznych. Z drugiej – pojawiają się wartości nowoczesne, wskazujące na postępujące procesy indywidualizacji i dekompozycji zastanych ról i statusów.

Celem artykułu będzie pokazanie miejsca wartości w świadomości Polaków na podstawie badań empirycznych. Wybrane zostały trzy istotne dla społeczeństwa

* Dr hab. prof. UŚ, Instytut Socjologii, Wydział Nauk Społecznych, Uniwersytet Śląski w Katowicach, ul. Bankowa 11, 40-007 Katowice; urszula.swadzba@us.edu.pl.

wartości: praca, religia i rodzina. Przeprowadzona analiza materiału empirycznego została oparta na teorii zmian wartości Ronalda Ingleharta, czyli przejściu od wartości materialistycznych do postmaterialistycznych. Autorka bazując na swoich badaniach odpowie na pytanie, czy mamy do czynienia z kryzysem, czy z transformacją wartości.

2. Teoretyczny kontekst analizy – teoria zmian wartości Ronalda Ingleharta

Analiza zostanie przeprowadzona na podstawie koncepcji zmian wartości Ronalda Ingleharta (Inglehart 1977), w której wyszedł on od teorii potrzeb Maslowa. Według tej teorii potrzeby ludzkie są zhierarchizowane. Najistotniejsze są potrzeby fizjologiczne, zwłaszcza w warunkach ograniczonych możliwości. Następna z kolei jest potrzeba bezpieczeństwa fizycznego, która jest prawie tak samo ważna, jak poprzednia. Po zaspokojeniu podstawowych potrzeb jednostka będzie dążyła do realizacji innych – niematerialnych. Dlatego R. Inglehart sformułował następujące dwie tezy:

- 1) ludzie cenią najbardziej te rzeczy, których jest mało;
- 2) stosunek między środowiskiem społecznym a wyznawanymi wartościami nie ma charakteru bezpośredniego przystosowania. Ludzie mają tendencję do uznawania tego samego zespołu wartości za priorytetowe przez całe swoje dorosłe życie, choć powstał on we wczesnym jego okresie (teza socjalizacyjna).

Zgodnie z rozwijaną przez R. Ingleharta tezę, konkluzja jest następująca: wraz z postępującym dobrobytem gospodarczym następuje przejście od wartości materialistycznych (zapewniających bezpieczeństwo i przetrwanie) do wartości postmaterialistycznych (akcentujących potrzeby samoekspresji i jakości życia). Z tych dwóch przesłanek można wnioskować o znacznych różnicach w systemach wartości młodego i starszego pokolenia Europejczyków. Osoby starsze, które w trakcie swojego życia doświadczyły biedy i niedostatku, żyły w czasach, gdy powszechne były braki w zaopatrzeniu i poczucie niepewności egzystencji, zorientowane będą na wartości materialistyczne, gdzie kolektywna dyscyplina dominuje nad indywidualną wolnością, konformizm grupowy nad różnorodnością, a autorytet państwa nad obywatelskością i autonomią. Z kolei osoby z młodszych roczników, które dojrzały w warunkach wzrostu gospodarczego, braku wojen i powszechnej oferty towarowej i usługowej, będą preferowały wartości postmaterialistyczne. Wartości te podkreślają znaczenie ludzkiej emancypacji, a tym samym promują wolność w miejsce dyscypliny, różnorodność w miejsce jednorodności, autonomię przedkładają nad autorytet. Zgodnie z hipotezą R. Ingleharta, ludzie młodszy częściej byli postmaterialistycznie zorientowani niż starsze pokolenie. Obserwuje się wśród nich indywidualizację, samorealizację i wzrost orientacji na jakość życia.

Koncepcja R. Ingleharta jest bardzo nośna teoretycznie i wyjaśnia współczesną nam zmianę systemów wartości (Inglehart, Basanez, Moreno 1998; *Human Beliefs...* 2004; Siemieńska 2004). Na gruncie polskim dokonano jej reinterpretacji. Marek Ziółkowski uzupełnił tę koncepcję, przydatną zwłaszcza do analiz w krajach postkomunistycznych, w postaci rozróżnienia dwu porządków w wartościach postmaterialistycznych (Ziółkowski 2000: 117–124). W wymiarze ekonomicznym zasada interwencjonizmu państwa w produkcję, a zwłaszcza dystrybucję dóbr, przeciwstawia się swobodzie działalności gospodarczej. W wymiarze społeczno-kulturowym porządek oparty na konformizmie pionowym i poziomym przeciwstawia się tolerancji i przyzwoleniu dla inności. M. Ziółkowski wskazał, że można analizy wartości przeprowadzić na dwu poziomach. Jeden związany jest z wartościami egzystencjalnymi (np. praca), drugi – z kulturowymi (np. religia, rodzina). Taka koncepcja i reprezentowany sposób podejścia do analizy będzie przydatny szczególnie w interpretacji zgromadzonej literatury. Społeczeństwo polskie charakteryzowało się bowiem specyficznym systemem wartości, który z jednej strony był zbliżony do innych krajów realnego socjalizmu (np. wartość pracy), a z drugiej strony dotyczył tylko polskiego (np. wartość religii). Pierwsze badania European Values Study (EVS) zostały przeprowadzone w latach 1970 i 1971, w sześciu krajach europejskich, następnie – w wybranych krajach pozaeuropejskich. Od 1990 r. badania prowadzone są również w byłych krajach postkomunistycznych, w tym w Polsce.

Autorka przeprowadziła swoje badania w 2010 r., wykorzystując niektóre z pytań EVS. Dotyczyły one wartości pracy, rodziny i religii. Do badań wybrane zostały trzy miejscowości: Bogucice – dzielnica Katowic, Rydułtowy k/Rybnika oraz podmiejska gmina Wiry (23 km od Katowic). Dobór tych miejscowości był celowy, ponieważ obrazują one zróżnicowanie środowiska śląskiego (duże miasto, miasto średnie i miejscowość podmiejska). Wszystkie mają jedną wspólną cechę – rozwijały się w otoczeniu kopalń. Badaniami objęto mieszkańców w wieku od 19 do ok. 75 lat. Przeprowadzonych zostało 540 wywiadów. Zastosowano kwotowy dobór mieszkańców do badań (wiek, płeć, wykształcenie).

3. System wartości w świadomości Polaków

Określenie systemu wartości jest zawsze trudnym problemem nie tylko dla badacza, który musi wyselekcjonować określone wartości, ale również dla badanego, bo nie zawsze potrafi je trafnie wybrać. Dlatego zadano badanym pytanie o to: „W jakim stopniu uważa Pan/-i następujące sprawy za ważne w życiu?” respondent miał użyć skali od 1 do 5, gdzie 1 oznacza nieważne, a 5 – bardzo ważne. Analiza będzie dotyczyła pracy, rodziny i religii. Oprócz trzech istotnych wartości, takich jak: praca, rodzina i religia, włączone zostały: czas wolny, przyjaciele, znajomi, polityka (szerzej: S w a d ź b a 2012: 210–227).

Wyniki badań wskazują, że na czele systemu wartości stoi rodzina. Dla 90,9% badanych rodzina jest bardzo ważną wartością. Niewielki odsetek badanych uważa ją za wartość średnio ważną, mało ważną i nieważną. Rodzina również zajmuje pierwsze miejsce wśród innych wyborów wartości (prawie 76% umieściło ją na pierwszym miejscu). Wyniki badań porównawczych również nie odbiegają od wyżej wymienionych ustaleń, rodzina jest w społeczeństwie polskim osią systemu wartości (*Human Beliefs...* 2004; Boguszeński 2005; Swadźba 2001, Zygmunt 2008).

Na drugim miejscu w możliwościach „bardzo ważna” znajduje się praca (56,0%). Aż 31,0% respondentów uważa ją również za „dosyć ważną”. Praca jest więc drugą po rodzinie istotną wartością w naszym społeczeństwie. Wyniki badań są zbliżone z badaniami EVS, a również z badaniami ogólnopolskimi, także tymi sprzed kilku lat, wartość pracy nieznacznie straciła na znaczeniu jako wartość „bardzo ważna”. Częściej respondenci określają ją jako dość ważną (*Human Beliefs...* 2004; Boguszeński 2005; Boguszeński 2010; Zygmunt 2008).

Na trzecim miejscu w odpowiedziach jako „bardzo ważna” (35,5% odpowiedzi) oraz „dość ważna” (28,3%) znajduje się religia. Religia przez ponad 16% osób stawiana jest na drugim miejscu w systemie wartości, a przez ponad 1/4 osób na trzecim miejscu. Odnotowuje się spadek znaczenia religii jako wartości „bardzo ważnej” na rzecz wartości „dość ważnej” (*Human Beliefs...* 2004; Boguszeński 2010; Zygmunt 2008). Religia jako istotna wartość traci więc na znaczeniu. Taka tendencja została już zauważona w przeprowadzonych w 2006 r. pod kierunkiem autorki badaniach rybnickich oraz w badaniach ogólnopolskich (Boguszeński 2008a, Górny 2008). Jest to z pewnością efekt wchodzenia w dorosłość młodego pokolenia bardziej zlaicyzowanego. Znacznie mniejsze znaczenie mają w systemie wartości mieszkańców Śląska czas wolny i przyjaciele, a jeszcze mniejsze polityka (Swadźba 2012: 224–225).

Reasumując, trzy wartości: rodzina, praca i religia są najbardziej istotne w świadomości mieszkańców społeczności śląskich. Są to wartości egzystencjalne i afiliacyjne. Mieszkańcy badanych społeczności skupieni są wokół swoich spraw i swojego życia osobistego.

4. Praca jako wartość

Pierwszą analizowaną wartością była praca. Dla 56% badanych była to wartość bardzo ważna. Na wybór jej jako istotnej wartości mają trzy zmienne niezależne: płeć, wiek i wykształcenie (Swadźba 2012, 214–218). Przedstawiona zostanie przede wszystkim zależność od wieku, ponieważ w aktualnych warunkach ten czynnik decyduje o transformacji wartości.

Wiek badanych wpływa na postrzeganie wartości pracy (na poziomie $p = 0,0001$, χ^2 istotne, V -Cramera wynosi 0,148). Do takich samych wniosków

można było dojść w badaniach rybnickich, taka sama zależność wynika również z badań EVS (Zygmun t 2008; Rabu s i c, H a m a n o v a, red. 2009). Praca jest wartością „bardzo ważną” dla kategorii osób w wieku 41–50 (65,8%) i 51–60 (62,8%). Natomiast młodsze i starsze kategorie wiekowe respondentów rzadziej wybierały możliwość „bardzo ważna”. Dotyczy to osób od 61 do 70 lat (55,2%), a jeszcze częściej kategorii najmłodszej (46,5%). Te wybory podyktowane są sytuacją zawodową badanych. Najbardziej dojrzałym zawodowo, często zajmującym kierownicze stanowiska, badani z kategorii wiekowej 41–60 lat, najczęściej identyfikują się z wykonywaną pracą i swoim zakładem pracy. Często jest to własna firma. Dla nich praca stanowi więc wielką wartość egzystencjalną i samorealizacyjną. Natomiast starsza kategoria wiekowa to często emeryci, gospodynie domowe, osoby, które drogę zawodową mają już za sobą. W ich systemie aksjologicznym praca już nie jest najważniejszą wartością, ponieważ koncentrują się na innych wartościach życiowych. W tej kategorii znajdują się studenci i rozpoczynający pracę zawodową. Zajmują oni niższe stanowiska pracy i często myślą o ich zmianie. Młode pokolenie jest jednak bardzo zróżnicowane, szczególnie dotyczy to młodych mężczyzn. Spośród nich bowiem 25,2% wybrało na pierwszym miejscu pracę sytuując ją spośród trzech wartości. Jest to najwyższy odsetek spośród wszystkich kategorii wiekowych, posiadających dobrą pracę, a bez własnej rodziny. Również ciekawe są odpowiedzi najstarszej kategorii wiekowej osób powyżej 70. roku życia. Wśród nich znajdują się mężczyźni (33,3% spośród mężczyzn tej kategorii wiekowej), dla których praca jest również na pierwszym miejscu wśród wartości. To pokolenie „śląskiego etosu pracy” – dawni górnicy, dla których praca stanowiła i stanowi wielką wartość, pomimo braku aktywności zawodowej.

Pracę można traktować jako całość, ale można również zastanowić się, w jaki sposób pewne cechy są istotne dla jej podejmowania. Bowiem podejmując pracę czyni się tak ze względów materialnych, egzystencjalnych, ale również ze względu na samorealizację, cechy społeczne oraz kreatywne. Wykonywana praca umieszcza człowieka w społeczeństwie, poprzez nią wyraża się człowieczeństwo.

Powyżej wymienione cechy pracy zostały podzielone na pięć grup: egzystencjalne (1 – dobre zarobki, 2 – pewność pracy), społeczne (3 – brak napięć w pracy, 4 – sympatyczni ludzie, z którymi się pracuje, 5 – spotykanie się z ludźmi, 6 – praca ciesząca się ludzkim szacunkiem, 7 – praca społecznie użyteczna), samorealizacyjne (8 – praca interesująca, 9 – praca odpowiadająca zdolnościom, 10 – praca, w której czujesz, że możesz coś osiągnąć), kreatywne (11 – duże możliwości awansu, 12 – możliwość wykazania się inicjatywą, 13 – praca odpowiedzialna) oraz ludyczne (14 – wygodne godziny pracy, 15 – długie urlopy) (S w a d ź b a 2012: 227–241). Ponieważ respondenci mogli każdej z nich przyporządkować określoną wartość, a nie musieli dokonywać wyboru, dlatego przede wszystkim będzie poddana analizie odpowiedź „bardzo ważna” jako najbardziej wskaźnikowa dla określonej cechy.

Najwięcej odsetków wskazań „bardzo ważne” osiągnęły egzystencjalne cechy pracy, przede wszystkim – pewność pracy i dobre zarobki. Podobne wyniki osiągane są również w badaniach EVS oraz w innych badaniach nad cechami pracy. Często jednak wysokie zarobki umiejscawiają się na pierwszym miejscu bądź pomiędzy cechami występuje niewielka różnica (*Human Beliefs...* 2004; Sikorska 2002; Lewandowska, Wenzel 2004). W przedstawionych badaniach respondenci większy nacisk położyli na pewność pracy, prawie 70% respondentów uważa, że jest to najważniejsza cecha pracy, następnych 26%, że – raczej ważna (łącznie więc 96%). Tylko niewielki odsetek respondentów uważa „pewność pracy” za nieistotną cechę. Tak wysoka ranga pewności pracy występuje w krajach, gdzie praca jest trudno dostępnym dobrem. Następną ważną cechą pracy są wysokie zarobki (Boguszeński 2011). Jest to zrozumiałe, ponieważ pracę podejmuje się w celu egzystencjalnym. Wysokie zarobki nie są jednak tak istotne, jak pewność pracy. Większość osób uważa, że korzystniejsza jest sytuacja niższych zarobków przy pewniejszej pracy. Takie wyniki pytań o istotne cechy pracy uzyskane zostały już po raz kolejny w badaniach na Śląsku (Swadźba 2001).

Trzecią ważną cechą pracy są sympatyczni ludzie, z którymi się pracuje. Na ważność tej cechy pracy i umieszczanie jej na trzecim miejscu wskazują również inne badania (*Human Beliefs...* 2004; Sikorska 2002; Lewandowska, Wenzel 2004). Jest to społeczna cecha pracy, świadcząca, że czynnik ludzki w pracy jest bardzo istotny. Odzwierciedla to również wybór następnej pozycji: „brak napięć w pracy”. Wybór tych dwu cech pokazuje, że respondenci doceniają w niej dobrą atmosferę, brak konfliktów, które sprzyjają efektywnej pracy. W pracy spędza się wiele godzin, wykonując różne czynności i odpowiedni współpracownicy są bardzo ważni, aby praca była dobrze wykonana.

Duże znaczenie odgrywają również samorealizacyjne czynniki pracy, jak: „praca interesująca” i „praca odpowiadająca zdolnościom”, a także w następnej kolejności „praca, w której czujesz, że możesz coś osiągnąć”. Prawie połowa respondentów umieszcza pierwsze dwie cechy pracy jako bardzo ważne, a powyżej 40% – jako raczej ważne. Prawie 40% respondentów docenia jako bardzo ważną pracę, w której coś chcą osiągnąć. W niej respondenci chcą się realizować i rozwijać, a nie tylko zarabiać pieniądze. Dlatego oprócz czynników egzystencjalnych i społecznych bardzo ważne są samorealizacyjne. Inne cechy pracy, takie jak: spotkanie się z ludźmi i praca ciesząca się społecznym szacunkiem (społeczne), duże możliwości awansu, możliwość wykazania się inicjatywą i praca odpowiedzialna (kreatywne), a także wygodne godziny pracy (ludyczne) nie odgrywają tak dużej roli w świadomości respondentów, są najczęściej drugorzędne. Najmniejsze znaczenie posiadają takie cechy pracy, jak „praca społecznie użyteczna” i „długie urlopy”. Dla 7,2% respondentów długie urlopy nie odgrywają żadnej roli jako istotna cecha pracy.

Wybór ważności cech pracy jest zależny również od wieku respondentów. Wskazują na to zrealizowane do tej pory badania socjologiczne zarówno ogólnie

polskie, jak i własne (Swa d Ź b a 2001; S i k o r s k a 2002; Swa d Ź b a 2008; L e w a n d o w s k a, W e n z e l 2004).

W ramach grup wiekowych można zauważyć ciekawe zróżnicowanie akceptacji poszczególnych cech pracy (szerzej: Swa d Ź b a 2012: 215–218). Przykładowo dla średniej grupy wiekowej (41–50 lat, 51–60 lat) najistotniejsza jest pewność pracy. Powyżej 70% respondentów wskazuje na tę cechę pracy. Nie jest to niczym dziwnym, ponieważ osoby w średnim wieku mają największe trudności ze znalezieniem pracy, gdy ją tracą. Pewność pracy ma większe znaczenie niż wysokie zarobki. Ta grupa wiekowa umieszcza je na drugim miejscu. Egzystencjalne cechy pracy mają szczególne znaczenie dla osób w średnim wieku z wykształceniem zasadniczym zawodowym. Pewność pracy i wysokie zarobki to podstawa egzystencji ich samych i ich rodzin. Wynika to z coraz bardziej niestabilnego rynku pracy w Polsce (Swa d Ź b a 2001, 2012). Następną cechą pracy, odgrywającą dużą rolę w tej kategorii wiekowej, są „sympatyczni ludzie, z którymi się pracuje”. Dopiero potem osoby z tej kategorii wiekowej wybierają takie wartości samorealizacyjne, jak „praca interesująca” i „praca odpowiadająca zdolnościom”. Taka kolejność wyborów cech pracy jest zrozumiała, ponieważ w tej kategorii wiekowej przeważają robotnicy. Nastawieni oni są na zachowanie osiągniętej pozycji zawodowej i skoncentrowani na wartościach egzystencjalnych. Tylko niewysoki odsetek osób z wykształceniem zasadniczym zawodowym, z tej kategorii wiekowej, wskazuje na kreatywne cechy pracy.

W bardzo zróżnicowany sposób wartościują cechy pracy osoby po 60. roku życia. Wszelkie cechy pracy osiągają znacznie niższy odsetek. Jest to grupa emerytów, których życie wyznacza inny rytm i nie przywiązują znaczenia dla pewnych cech pracy. Natomiast nieco młodsza kategoria starszych respondentów (61–70 lat) zaskakuje w swoich wyborach. Dla nich istotne są egzystencjalne cechy pracy, ale również samorealizacyjne i kreatywne (np. „praca odpowiadająca zdolnościom” 59,0%, duże możliwości awansu 32,1%). Po szczegółowej analizie wywiadów okazało się, że w tej kategorii respondentów znalazły się osoby z wyższym wykształceniem, które mają w bliskiej perspektywie odejście na emeryturę. Cenią sobie pracę, którą wykonują, a szczególnie jej rozwojowe aspekty.

Najbardziej interesująca w swoich opiniach jest kategoria młodych respondentów do 30 lat. Najwyższy odsetek odpowiedzi „bardzo ważne” uzyskały trzy cechy pracy: „praca interesująca” (65,0%), „dobre zarobki” (64,1%) i „pewność pracy” (62,1%). Jest to nieco inna kolejność niż w badaniach EVS (*Human Beliefs...* 2004). Uwidacznia się zatem tendencja do stawiania na pierwszym miejscu postmaterialistycznej wartości, jaką jest „praca interesująca” przed egzystencjalnymi. Dla młodych ludzi ważna jest więc pewność pracy, ale nie jest tak istotna, jak dla średniego pokolenia. Jest to jeszcze okres życiowy, gdy pracę można zmieniać, aby szukać bardziej odpowiadającej i interesującej. Stosunkowo duże znaczenie odgrywają w tej kategorii wiekowej samorealizacyjne cechy pracy, jak

„praca odpowiadająca zdolnościom” czy „praca, w której możesz coś osiągnąć”, a także kreatywne „duże możliwości awansu” i „możliwość wykazania się inicjatywą”. Te cechy pracy w najmłodszej kategorii wiekowej „osiągają” najwyższe wskaźniki procentowe. Stosunkowo wysokie wskaźniki procentowe w tej kategorii wiekowej mają ludyczne cechy pracy, takie jak „wygodne godziny pracy” i „długie urlopy”. Korelacja z innym pytaniem wskazała, że 73,3% respondentów ceniących sobie czas wolny jako ważną wartość życiową wybiera „długie urlopy”. Są to z reguły ludzie młodzi. „Wygodne godziny pracy” to również cecha, która osiąga najwyższe odsetki wskazań wśród młodego pokolenia. Za nią, jako „bardzo ważną”, optują przede wszystkim młode kobiety, które łączą pracę zawodową z opieką nad małymi dziećmi. Dla nich dogodne godziny pracy mają ważne znaczenie dla możliwości łączenia ról rodzinnych i zawodowych.

Podsumowując ten punkt, można stwierdzić, że w społeczeństwie polskim praca jest wyjątkowo wysoką wartością. Wpływ na to ma jedna z istotnych cech pracy – egzystencjalna. Dopiero na drugim miejscu występują samorealizacyjno-kreatywne cechy pracy. Na wybór cech pracy wpływ ma przede wszystkim wiek. Na egzystencjalnych, instrumentalnych i niektórych społecznych cechach pracy skupiają się starsze, niżej wykształcone kategorie respondentów; młodsze, wyżej wykształcone skupiają się na niektórych cechach egzystencjalnych, niektórych społecznych, samorozwojowo-kreatywnych oraz ludycznych. W młodym pokoleniu duże znaczenie ma konkurencyjny wobec pracy czas wolny (Swadźba 2012: 214–218). Odnosząc się do teorii R. Ingleharta, widzimy, że kategorie osób z wyższym wykształceniem, szczególnie młodych, zbliżają się do wartości post-materialistycznych w pracy. Nie jest to jednak takie proste w sytuacji polskiego rynku pracy, gdy cały czas mamy do czynienia z wysokim bezrobociem, trudnościami w uzyskaniu pracy, a szczególnie dobrze płatnej.

5. Religia jako wartość

Trzecią ważną wartością była religia (szerzej: Swadźba 2012: 221–224, 347–355). Spośród trzech zmiennych niezależnych najbardziej na wartość religii wpływa wiek respondentów (na poziomie $p = 0,0001$, χ^2 istotne, V -Cramera wynosi 0,157). Jak wynika z badań, wraz z wiekiem wzrasta odsetek respondentów uważających, że religia jest „bardzo ważną” wartością w ich życiu. Od niespełna 15% w najmłodszej kategorii wiekowej do prawie 60% – w najstarszej. Dla prawie połowy młodych osób (do 30. roku życia) religia jest ważną wartością (42,8%), ale nie „bardzo ważną”. Częściej jest ważną wartością dla młodych ludzi mieszkających w mniejszej miejscowości. Religię jako najważniejszą wartość z sytemu wartości wybiera niewielki odsetek respondentów we wszystkich kategoriach wiekowych, chociaż znacznie częściej w starszych (51–60 lat – 7,4%, powyżej 70 lat – 7,8%). Dla kobiet w najstarszej kategorii wiekowej jest to jedna z istotnych wartości (23,5%).

Wskaźnikiem, który najpełniej informuje o religii jako istotnej wartości w życiu, są autodeklaracje religijne. Zawierają one informacje dotyczącą wiary religijnej oraz praktyk. Tak sformułowana kafeteria z reguły orientuje badanych na deklaracje dotyczące praktyk. Wyniki wskazują, że w większości mieszkańców społeczności śląskich należą do osób wierzących i praktykujących (głęboko wierzące i praktykujące stanowią 10,0%, wierzący i praktykujący – 66,9%, wierzący i niepraktykujący – 16,7%, niewierzący i niepraktykujący – 3,9%, brak odpowiedzi – 2,5%). Z badań wynika, że 93,6% respondentów należy do osób wierzących. Jest to wysoki odsetek zbliżony do ogólnopolskiego, a również wynikającego z badań EVS (Borowik 2002; Wciórka 2001; Boguszewski 2008a; *Human Beliefs...* 2004). O ile deklaracje wiary nie odbiegają od wyników ogólnopolskich, to włączenie praktyk wskazuje, że badani są bardziej aktywni religijnie (Boguszewski 2006). Jest to cecha charakterystyczna społeczności zamieszkałych przez autochtonów, na co wcześniej wskazywały przeprowadzone przez W. Świątkiewicza badania socjologiczne (Świątkiewicz 1997). Również wskazywały na to wyniki przeprowadzonych pod kierunkiem autorki artykułu badań w Rybniku (Górny 2008).

Wyniki badań wskazują, że autodeklaracje religijności są zależne od takich czynników, jak wiek, płeć i wykształcenie. Autodeklaracje religijne są zależne przede wszystkim od wieku badanych, na taką zależność wskazują również inne badania socjologiczne (Borowik 2002; Wciórka 2001; Boguszewski 2006; Górny 2008). Badania CBOS wykazują, że ludzie starsi w wieku 55 lat i więcej są bardziej religijni niż pozostali, tzn. częściej uczestniczą w praktykach religijnych (Wciórka 2001). Taka prawidłowość dotyczy również przedstawionych tu badań. Są to osoby głęboko wierzące i praktykujące oraz wierzące i praktykujące. W pierwszej grupie różnica jest czterokrotna, w drugiej wynosi ok. 20%. Z kolei w najmłodszej grupie wiekowej częstsze są deklaracje wierzących i niepraktykujących (do 30 lat – 23,3%, 61–70 lat – 7,7%). Również najwyższy odsetek osób niewierzących i niepraktykujących występuje w najmłodszej grupie wiekowej. Na jakie charakterystyczne procesy wpływa wiek badanych? Analizując grupę osób o identyfikacji śląskiej, można zauważyć duże dysproporcje autodeklaracji zależne od wieku. W najmłodszej grupie Ślązaków (do 30 lat) tylko pojedyncze osoby deklarują się jako głęboko wierzący i praktykujący, takich osób w wieku powyżej 70 lat jest 1/4. Z kolei powyżej 20% respondentów z tej grupy Ślązaków (do 30 lat) deklaruje się jako wierzące i niepraktykujące. Po wnikliwej analizie okazuje się, że znaczna część tych osób mieszka w wielkim mieście (Katowicach-Bogucicach). W Bogucicach aż 34,0% Ślązaków deklaruje się jako wierzący i niepraktykujący. Najczęściej należą one do kategorii wiekowej do 30 lat i od 31 do 40 lat. Młode śląskie pokolenie w dużym mieście objęły więc procesy laicyzacyjne, podobne do ogólnopolskich. Należą do kategorii osób określających się jako wierzące, ale nie uczestniczą w systematycznych praktykach kościoła instytucjonalnego. Również ok. 7% należy do osób niewierzących

i niepraktykujących. Uległ zawężeniu lub przerwaniu proces międzygeneracyjnej transmisji kulturowej śląskich wzorów religijności. Dominuje indywidualizm i selektywność norm i zasad religijnych. Tradycje śląskiej religijności w znacznie większym stopniu kontynuują mniejsze społeczności, w których praktyki religijne są udziałem znacznej części mieszkańców zarówno starszego, jak i młodego pokolenia. Nasuwa się więc wniosek, że młode pokolenie z rodzin śląskich (szczególnie mężczyźni), mieszkańców wielkiego miasta, nie uczestniczy w praktykach religijnych, a tym samym nie ma kontaktu z kościołem instytucjonalnym. Młodzi mężczyźni ulegli więc procesom laicyzacyjnym. Wystąpił brak transmisji wzorów kulturowych w rodzinie bądź pomimo starań rodziny wzory te zostały odrzucone w konfrontacji z innymi atrakcyjniejszymi. Tradycyjna religijność Śląska w tej grupie Ślązaków uległa zanikowi. Interesujące jest, że badania wykazały również niezależność autodeklaracji religijności od wykształcenia (S w a d ź b a 2012: 347–354).

Podsumowując, można stwierdzić, że wartości religijne w badanych społecznościach mają jeszcze duże znaczenie. Dotyczy to szczególnie mniejszych społeczności, w których dominują wartości materialistyczne i silny jest jeszcze wpływ religijności instytucjonalnej. Siła religijności jednak słabnie. Zarysowują się trendy laicyzacyjne i obejmują one część średniego pokolenia i młodych mieszkańców wielkiego miasta. Religijność podlega indywidualizacji i pluralizacji. Wskazuje to na upowszechnianie się wartości postmaterialistycznych, gdzie religia nie odgrywa istotnej roli, a zachowania i postawy religijne są sprawą prywatną każdego członka społeczeństwa.

6. Rodzina jako wartość

Rodzina, jak wykazują badania, jest najważniejszą wartością w życiu większości badanych (S l a n y 2002; K w a k 2005; B o g u s z e w s k i 2010). Na takie wyniki wskazują również przeprowadzone badania (90,9%) (szerzej: S w a d ź b a 2012: 218–221).

Młody wiek jest czynnikiem modyfikującym postrzeganie rodziny jako najważniejszej wartości (na poziomie $p = 0,041$, χ^2 istotne, V -Cramera wynosi 0,122). Wszystkie kategorie wiekowe z wyjątkiem najmłodszej przekraczają 90% akceptacji „bardzo ważna”, osoby w kategorii wiekowej do 30 lat – 81,6%. W tej kategorii wiekowej również najniższy odsetek osób, bo 66,0%, wskazuje rodzinę jako najważniejszą wartość, podczas gdy w innych kategoriach wiekowych wskazuje ją około lub powyżej 80% badanych (31–40 lat – 82,4%, 41–50 lat – 79,3%, 51–60 – 76,8%, 61–70 lat – 78,2%). Wartość rodziny w najstarszej grupie wiekowej nieznacznie spada (90,2% odpowiedzi „bardzo ważna”) (*Human Beliefs...* 2004; Z y g m u n t 2008). Osoby starsze często koncentrują się na innych war-

tościach, takich jak religia. Dokładniejsza analiza wykazała również, że w taki sposób odpowiadają głównie mężczyźni.

Najbardziej radykalnym przejawem kryzysu rodziny jest podważenie sensu jej istnienia jako podstawowej komórki życia społecznego. Istnieją poglądy o schyłku małżeństwa i rodziny jako instytucji społecznej. Badania EVS wykazują jednak, że sytuacja jest bardzo zróżnicowana w różnych państwach, zależy również od wieku badanych (*Human Beliefs...* 2004). Analizy socjologiczne wykazywały zawsze, że zawarcie małżeństwa miało ważne znaczenie dla młodego pokolenia na Śląsku. Dlatego istotne było zbadanie, na ile mieszkańcy Śląska akceptują małżeństwo, a w jakim stopniu uważają je za instytucję przestarzałą. Zadane zostało wobec tego pytanie: „Czy zgadza się Pan/i, że małżeństwo jest instytucją przestarzałą?”.

Analiza wypowiedzi respondentów wskazuje, że większość z nich uważa, iż małżeństwo nie jest instytucją przestarzałą (szerzej: S w a d ź b a 2012: 295–298). Odsetek osób zgadzających się z takim twierdzeniem wynosi tylko 8,0% i jest niższy niż w badaniach EVS z 1999 r. (9,0%) (*Human Beliefs...* 2004). Świadczy to o trwałości instytucji małżeństwa w świadomości badanych i docenianiu jej wartości. Taki poziom akceptacji małżeństwa jako instytucji nie dotyczy jednak wszystkich kategorii badanych. Występuje wyraźne zróżnicowanie ze względu na pewne cechy społeczno-demograficzne. Przede wszystkim kobiety częściej akceptują małżeństwo (K – 80,6%, M – 76,1%). Małżeństwo jako potrzebną instytucję akceptują chętniej osoby żonate/zamężne i wdowcy (Ż – 85,3%, W – 91,3%) niż kawalerowie/panny (58,0%). Z kolei częściej kontestują małżeństwo osoby rozwiedzione, żyjące w separacji oraz w stałym, nieformalnym związku (R – 29,4%, SEP – 12,5%, NZ – 16,7%). Taka postawa wobec małżeństwa jako instytucji wynika prawdopodobnie z ich doświadczeń osobistych.

Akceptacja małżeństwa jako potrzebnej instytucji jest zależna od wieku. Małżeństwo jest częściej traktowane jako instytucja przestarzała przez ludzi młodych, którzy częściej kontestują jego istnienie. Jednak tu aż 2/3 docenia jego ważność jako instytucji w czasach współczesnych. Akceptacja małżeństwa jako instytucji jest wśród polskiego młodego pokolenia wyższa niż np. u naszych sąsiadów Czechów, gdzie już prawie połowa młodych ludzi kontestuje instytucję małżeństwa (R a b u s i c, H a m a n o v a, red. 2009). Wyniki badań wskazują, że małżeństwo jest instytucją przestarzałą przede wszystkim dla młodego pokolenia mieszkającego w wielkim mieście. W Bogucicach w kategoriach wiekowych poniżej 30 lat i 31–40 lat ok. 1/3 mieszkańców uznaje małżeństwo jako instytucję przestarzałą, w Rydułtowach w kategorii wiekowej do 30 lat – 22,2%, w kategorii wiekowej 31–40 lat – 8,3%, a w gminie Wyry tylko 1 osoba w tych kategoriach wiekowych. W istotny sposób na ważność małżeństwa jako instytucji wpływa religijność. Osoby głęboko religijne i praktykujące prawie wszystkie uznają, że małżeństwo nie jest instytucją przestarzałą. Z kolei osoby niewierzące w większości kontestują wartość małżeństwa.

Na postrzeganie małżeństwa wpływa jeszcze śląska identyfikacja etniczna i zamieszkiwanie w mniejszej miejscowości (Swadźba 2012: 298). Te dwie zmienne sprzyjają akceptacji małżeństwa jako instytucji nie przestarzałej. W podmiejskiej śląskiej społeczności z istniejącą jeszcze silną więzią rodzinną małżeństwo pozostaje dużą wartością, również wśród młodego pokolenia. Świadczy to o transmisji tradycyjnych, materialistycznych wartości kulturowych w przekazie międzygeneracyjnym. Natomiast w społeczności wielkiego miasta mamy do czynienia z kształtowaniem się wartości nowoczesnych, postmaterialistycznych.

7. Wnioski

Podsumowując analizy dotyczące tylko trzech wartości, można pokusić się o wskazanie kierunków, w jakich zmierza społeczeństwo polskie w swoim systemie wartości. Byłaby to również nawiązanie do zarysowanej wcześniej teorii wartości R. Ingleharta, jak również uzupełnienia przedstawionego przez M. Ziółkowskiego.

Spółeczeństwo polskie zachowuje jeszcze w znacznym stopniu wartości materialistyczne. Szczególnie dotyczy to wartości pracy. Wynika to z trudnego rynku pracy i wysokiej stopy bezrobocia. Praca jest więc wysoko cenioną wartością. Dla części młodych pracowników oprócz funkcji materialnych praca pełni funkcje kreatywne i samorealizacyjne. Wskazuje to na przechodzenie do wartości postmaterialistycznych. Coraz większego znaczenia nabiera czas wolny. Religia jest jeszcze ważną wartością, ale jej siła słabnie, szczególnie w młodym pokoleniu. Z jednej strony w mniejszych społecznościach utrzymuje się tradycyjna religijność, która w pewnych aspektach internalizowana jest przez młode pokolenie. Z drugiej – w wielkim mieście znaczna część wyznawców nie jest związana z kościołem instytucjonalnym, zerwana zostaje ciągłość przekazu międzypokoleniowego. Zaczyna dominować nastawienie indywidualistyczne w akceptowaniu zasad życiowych. Rodzina jest ważną wartością. Poglądy na nią są jednak niekoherentne. Z jednej strony nie uznaje się małżeństwa za instytucję przestarzałą, z drugiej – nie przyznaje się jej tylko konstytutywnych cech. Normy regulujące zachowania w małżeństwie i rodzinie coraz bardziej podlegają indywidualnej ocenie. Za dopuszczalne uznawane są alternatywne formy rodziny. Wartości postmaterialistyczne coraz częściej dochodzą do głosu nie tylko w systemie wartości młodego pokolenia. Analizując trzy przedstawione wartości, można potwierdzić sformułowaną przez M. Ziółkowskiego tezę, że wartość pracy powinna być analizowana w naszym społeczeństwie na innym poziomie, ponieważ mieści się w większym stopniu w wartościach materialistycznych, natomiast dwie pozostałe wartości, religii i rodziny, w większym stopniu zmierzają w kierunku wartości postmaterialistycznych.

Badania wykazały, że najistotniejszym czynnikiem decydującym o przekształcaniu się wartości jest wiek. Można wyróżnić z pewnością dwie kategorie wiekowe o odmiennym systemie wartości. Pierwszą, najmłodszą – dobrze wykształconych mieszkańców wielkiego miasta, w której przeważają wartości postmaterialistyczne. Drugą, najstarszą – słabiej wykształconych mieszkańców miejscowości podmiejskiej z przewagą wartości materialistyczne. Pomiędzy tymi modelowymi skrajnymi grupami mieszczą się pozostałe kategorie wiekowe o niespójnym systemie wartości. Można więc wnioskować, że w miarę wymiany generacyjnej zmieniać się będzie również system wartości i zbliżać do wartości postmaterialistycznych.

Ważne pytanie, które zostało postawione jako temat wiodący brzmi: „Kryzys moralny czy transformacja wartości?” (M a r i a ń s k i 2001). Odpowiadając sobie na to pytanie autorka uważa, że mamy do czynienia z transformacją wartości. Dotyczy to szczególnie młodego pokolenia. Dawne tradycyjne wartości ulegają rozpadowi, a obok tradycyjnych akceptowane są nowe (moralne). W świadomości młodego pokolenia współistnieją one, nie budząc kontrowersji. Należy przypuszczać, że takie procesy będą wyznaczać kierunek przemian społecznych.

Bibliografia

- B o r o w i k I. (2002), *Przemiany religijności polskiego społeczeństwa*, [w:] M. M a r o d y (red.), *Wymiary życia społecznego. Polska na przełomie XX i XXI wieku*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa, s. 381–396.
- G ó r n y A. (2008), *Religijność śląska a procesy sekularyzacyjne*, [w:] U. S w a d ź b a (red.), *Śląski świat wartości. Z badań empirycznych w Rybniku*, Wydawnictwo Gnome, Katowice, s. 95–118.
- Human Beliefs and Values. A cross-cultural sourcebook based on the 1999–2002 values surveys* (2004), R. Inglehart et. al. (eds.), Siglo Veintiuno Editores, Mexico – Buenos Aires.
- I n g l e h a r t R. (1977), *The Silent Revolution: Changing Values and Political Systems among Western Publics*, Princeton University Press, Princeton.
- I n g l e h a r t R., B a s a n e z M., M o r e n o J. (1998), *Human Values and Beliefs; A Cross-Cultural Sourcebook*, Michigan University Press, Ann Arbor.
- K w a k A. (2005), *Rodzina w dobie przemian. Małżeństwo i kohabitacja*, Wydawnictwo Akademickie „Żak”, Warszawa.
- M a r i a ń s k i J. (2001), *Kryzys moralny czy transformacja wartości? Studium socjologiczne*, Towarzystwo Naukowe KUL, Lublin.
- R a b u s i c L., H a m a n o v a J. (red.) (2009), *Hodnoty a postoje v ČR 1991–2008. Pramenna publikace European Values Study*, Masarykova univerzita, Brno.
- S i e m i e ń s k a R. (2004), *Od wartości postmaterialistycznych do materialistycznych – casus Polski*, [w:] M. M a r o d y (red.), *Zmiana czy stagnacja*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa, s. 177–206.
- S i k o r s k a M. (2002), *Zmiany postaw Polaków wobec pracy: lęk przed bezrobociem i samorealizacją*, [w:] A. J a s i ń s k a - K a n i a (red.), *Polacy wśród Europejczyków*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa, s. 22–45.
- S l a n y K. (2002), *Alternatywne formy życia małżeńsko-rodzinnego w ponowoczesnym świecie*, Wydawnictwo Nomos, Kraków.

- S w a d Ź b a U. (2001), *Śląski etos pracy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.
- S w a d Ź b a U. (2008), *Praca jako wartość w życiu Ślązaków*, [w:] U. S w a d Ź b a (red.), *Śląski świat wartości*, Wydawnictwo Gnome, Katowice, s. 65–79.
- S w a d Ź b a U. (2012), *Wartości – pracy, rodziny, religii. Ciągłość i zmiana. Socjologiczne studium społeczności śląskich*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.
- Ś w i a t k i e w i c z W. (1997), *Tradycja i wybór. Socjologiczne studium religijności na Górnym Śląsku*, Wydawnictwo Instytut Górnośląski, Katowice.
- Z i ó ł k o w s k i M. (2000), *Przemiany interesów i wartości społeczeństwa polskiego. Teorie – tendencje – interpretacje*, Wydawnictwo Fundacji Humaniora, Poznań.
- Z y g m u n t A. (2008), *System wartości rybniczian*, [w:] U. S w a d Ź b a (red.), *Śląski świat wartości*, Wydawnictwo Gnome, Uniwersytet Śląski, Katowice, s. 49–64.

Dokumenty on-line

- B o g u s z e w s k i R. (2005), *Wartości i normy w życiu Polaków*, komunikat z badań CBOS, www.cbos.pl, 23.03.2007.
- B o g u s z e w s k i R. (2006), *Znaczenie religii w życiu Polaków*, komunikat z badań CBOS, www.cbos.pl, 16.11.2011.
- B o g u s z e w s k i R. (2008a), *Dwie dekady przemian religijności w Polsce*, komunikat z badań CBOS, www.cbos.pl, 23.03.2011.
- B o g u s z e w s k i R. (2008b), *Kontrowersje wokół różnych zjawisk dotyczących życia małżeńskiego i rodzinnego*, komunikat z badań CBOS, www.cbos.pl, 24.08.2011.
- B o g u s z e w s k i R. (2010), *Co jest ważne, co można, a czego nie wolno – normy i wartości w życiu Polaków*, komunikat z badań CBOS, (BS/99/2010), www.cbos.pl, 16.08.2011.
- B o g u s z e w s k i R. (2011), *Stosunek Polaków do pracy i pracowitości*, komunikat z badań CBOS, www.cbos.pl, 16.09.2011.
- L e w a n d o w s k a J., W e n z e l M. (2004), *Praca jako wartość*, komunikat z badań CBOS, www.cbos.pl, 23.08.2006.
- W c i ó r k a B. (2008), *Religijność Polaków na przełomie wieków*, komunikat z badań CBOS, www.cbos.pl, 02.03.2009.

Urszula Swadźba

WORK, RELIGION, FAMILY. FROM MATERIALISTIC TO POSTMATERIALISTIC VALUES?

Summary. The paper will be based on the theoretical concept by Ronald Inglehart on the transition of the society from materialist (traditional) to post-materialist (modern) values. Assumptions of this concept will be briefly outlined. Then, the results of the author's own research on the values of work, family and religion will be presented. The research was conducted in Silesian communities. This will show the current stage of transition from materialist to post-materialist values in Polish society. In conclusion, the author will answer the question of whether we are dealing with a crisis or with a transformation of the value system of Poles.

Keywords: value, work, family, religion, materialist value, post-materialist value.

Ewa Budzyńska*

MŁODZIEŻ EUROPEJSKA WOBEC AKSJONORMATYWNYCH WYBORÓW. PERSPEKTYWA MIĘDZYGENERACYJNA

Abstrakt. Sfera aksjonormatywna w społeczeństwach zachodnich ulega dość szybkim przemianom, wpisującym się w paradygmat teorii R. Ingleharta odnoszącej się do przejścia od wartości materialistycznych do postmaterialistycznych, od wartości tradycyjnych do liberalnych. Procesy przemian w systemach wartości uzależnione są od wielu czynników, w tym od procesów socjalizacji pierwotnej w rodzinie. Badania, jakie podjęto nad aksjonormatywnymi wyborami młodzieży studiującej na uniwersytetach w Nitrze oraz w Katowicach, pokazały z jednej strony – stopień podobieństwa pomiędzy pokoleniem rodziców i dzieci w zakresie hierarchii wartości (np. wartości edukacyjno-stabilizacyjnych), a z drugiej strony – stopień międzygeneracyjnego zróżnicowania aksjologicznych wyborów (np. spędzanie wolnego czasu, zainteresowania zawodowe). Badana młodzież wiele wartości zawdzięcza nie tylko rodzicom, ale także dziadkom (wartości moralne i cechy charakteru, historyczną wiedzę, praktyczne umiejętności, a przede wszystkim poczucie bycia kochanymi). Młodzież słowacka charakteryzuje się wyższym poziomem spójności rodzinnej niż młodzież polska (szczególnie w zakresie poziomu zaufania i udzielania pomocy członkom rodziny). Wyniki badań wskazują na większe znaczenie u polskiej i słowackiej młodzieży wartości tradycyjnych niż materialistycznych niż liberalnych i postmaterialistycznych.

Słowa kluczowe: rodzina, międzypokoleniowa transmisja wartości.

1. Wstęp

We współczesnych aksjonormatywnych systemach zachodnich społeczeństw dokonują się nieustanne przemiany, ewoluujące w kierunkach: 1) uwolnienia dokonywanych indywidualnych wyborów od wpływu (bądź presji) instytucji społecznych, religijnych, państwowych, 2) generowania zmian w dotychczas obowiązującym systemie norm (obyczajowych, prawnych, a nawet religijnych),

* Dr hab. prof. UŚ, Instytut Socjologii, Wydział Nauk Społecznych, Uniwersytet Śląski w Katowicach, ul. Bankowa 12, 40-007 Katowice; ewa.budzynska@us.edu.pl.

mających na celu dostosowanie go do zachowań jednostek w taki sposób, by stały się one nie tylko tolerowane, ale i chronione zmienionym prawem stanowionym.

Istotną rolę w tym procesie przemian odgrywa zjawisko wycofania się (dobrowolnego bądź wymuszonego) z procesów socjalizacyjnych tych instytucji (rodziny, Kościoła, społeczności lokalnych), dzięki którym dokonywała się przez wieki międzygeneracyjna transmisja wartości kulturowych. Jednocześnie przez świeckie mass media lansowane są wzorce życia typu „light” – „łatwego, lekkiego i przyjemnego”, pełnego wrażeń i atrakcji, z ograniczonymi obowiązkami, gdzie czas wolny, własna niezależność oraz nieograniczone możliwości kreowania własnej tożsamości stanowią istotne wartości dla ponowoczesnego młodego pokolenia Europejczyków. Ponadto procesy pluralizacji kulturowej i społecznej współczesnego świata, w którym pojawia się i funkcjonuje obok siebie wiele równoważnych systemów ideologicznych, wymuszają nieustanne dokonywanie przez jednostki dostosowawczych wyborów życiowych, co w efekcie prowadzi do sytuacji niepewności i rozwłóczenia w układach aksjonormatywnych. Na ten ogólny kontekst przemian społeczno-kulturowych nakładają się realia kryzysu ekonomicznego.

Wszystkie powyższe procesy najsilniej oddziałują na ludzi młodych. Młodzi Europejczycy, do niedawna żyjący w poczuciu bezpieczeństwa ekonomicznego, dzisiaj dotknięci są bezrobociem lub brakiem stałej pracy, a to – w ogólnym kontekście zachodniej kultury indywidualizmu, zorientowanej na realizację własnych potrzeb wymagających odpowiednio dużych materialnych zasobów – prowadzi do głębokiej frustracji związanej z niemożnością realizacji zaplanowanych scenariuszy własnego życia. Jej efektem może być poczucie marginalizacji, bezsensu, a nawet całkowita kontestacja obowiązujących wartości.

Przeprowadzone badania w 2012 r. nad aksjonormatywnym systemem młodzieży polskiej i słowackiej, kształcącej się na uniwersytetach: śląskim i nitrzańskim, umożliwiają nie tylko diagnozę hierarchii wartości młodzieży, ale także pozwalają porównać systemy wartości młodych z krajów o podobnej religijności (dominacji katolicyzmu), wcześniej doświadczonych komunizmem, a obecnie zderzających się z liberalną kulturą państw Unii Europejskiej. Badaniem objęto wyłonionych w próbie celowo-losowej 524 polskich studentów Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach oraz 523 studentów słowackich z Uniwersytetu Konstantyna Filozofa w Nitrze, studiujących w 2012 r. na kierunkach nauk humanistycznych, społecznych, biologicznych oraz ścisłych.

2. Pojęcie systemu aksjonormatywnego i jego struktura

System aksjonormatywny obejmuje na ogół trzy elementy: wartości (czyli poglądy na to, do czego członkowie społeczeństwa powinni dążyć, a czego unikać), zespoły norm odnoszących się do wszystkich dziedzin życia, wzory zachowania się, czyli społecznie akceptowane sposoby pełnienia określonych ról

społecznych. Jednak aby mieć jakąkolwiek moc obowiązwalności, powinien on być wspierany przez społeczną kontrolę obejmującą realizację wyżej wymienionych wzorów zachowań oraz przez społeczne sankcje afirmatywne (nagrody), a zwłaszcza represywne (kary), wymuszające respekt dla przestrzegania obowiązujących reguł (Kwaśniewicz 2001: 64).

Układ powyższych elementów nigdy nie jest statyczny, posiada swoją dynamikę, zaznaczającą się m.in. w procesie hierarchizowania pod względem ważności poszczególnych wartości i norm. W związku z tym często opisywany jest w kategoriach ładu aksjonormatywnego (lub normatywnego)¹, oznaczającego stan względnej równowagi i trwałości w czasie w obszarze uznawanych i realizowanych wartości i norm, ewentualnie w znaczeniu zgodności z instytucjonalnym modelem normatywnym lub ideologicznym (biegun dodatni), bądź mianem nieładu aksjonormatywnego lub anomii (w znaczeniu nadanym przez F. Znanieckiego, E. Durkheima lub R. Mertona) czy też aksjologicznej wichrowatości (w koncepcji W. Świątkiewicza), w celu oznaczenia niestałości hierarchii ważności wartości i zasad przy zawieszeniu kontroli społecznej i sankcji społecznych (biegun ujemny) (Durkheim 1999; Merton 2002; Znaniecki 1992; Świątkiewicz 2010).

W systemie aksjonormatywnym wyróżnia się na ogół kilka podsystemów wartości i norm: kodeks religijny, prawny, moralny, obyczajowy i mody (Maciver, Page 1983; Kwaśniewicz 2001), bądź sferę zwyczajów, moralności i prawa oraz estetyki i mody (Sztońska 2002). Warto nadmienić, że w praktyce badawczej trudno daną normę ściśle zakwalifikować do wyłącznie jednego podsystemu, gdyż najczęściej mamy do czynienia ze znaczeniowym zachodzeniem na siebie kilku z nich (Marianiński 2006: 315). Przykładem może być norma zakazująca zabijania człowieka, wywodząca się ze starotestamentalnego Dekalogu, nadanego przez Boga i uznawanego zarówno przez wyznawców judaizmu, jak i chrześcijan, która weszła także do europejskiego prawa stanowionego (w tym do Powszechnej Deklaracji Praw Człowieka ONZ); obecna jest także po dzień dzisiejszy w społecznych przekonaniach moralnych spadkobierców kultury judeochrześcijańskiej zamieszkujących różne terytoria, także pozaeuropejskie, choć często już jest modyfikowana przez pragmatyzm skupiony na ekonomicznej przydatności (użyteczności) człowieka, co w konsekwencji prowadzi do aprobaty uśmiercania tych, którzy oceniani są w kategoriach „nieprzydatności” dla innych.

¹ Koncepcję ładu aksjonormatywnego/normatywnego odnajdziemy w dziełach F. Znanieckiego oraz T. Parsonsa (Parsons 1969; Znaniecki 1992). Współcześnie kwestie ładu normatywnego bądź aksjonormatywnego były podejmowane także przez polskich socjologów – P. Sztońską (ład jako „struktura normatywna społeczeństwa”) (Sztońska 1983), A. Turską (ład jako „społeczny normatywny system”) (Turska 1993), J. Turowskiego (ład normatywny jako system stanowionych norm, regulujących różne dziedziny działalności i stosunków między jednostkami i grupami społecznymi) (Turowski 1995), M. Ziolkowskiego (ład normatywny, na który składają się wartości i interesy oraz środki do ich osiągnięcia) (Ziółkowski 1995), A. Jawłowską (ład jako układ wartości i norm funkcjonujący w społeczeństwie) (Jawłowska 1995).

3. Przemiany systemu aksjonormatywnego w kulturze europejskiej

We współczesnych społeczeństwach Zachodu od dłuższego czasu obserwuje się wiele procesów intensywnie oddziałujących na system wartości i norm, przyczyniając się do szybkich i głębokich zmian. Są to procesy: dyferencjacji społecznej, czyli pluralizacji grup społecznych o często odmiennych (sprzecznych) wartościach i normach, zróżnicowanych rolach społecznych; pluralizmu kulturowego, czyli równoprawnej wielości systemów wartości, religii, stylów życia, konkurujących ze sobą; deinstytucjonalizacji, czyli osłabienia bądź utraty prawomocności instytucji społecznych (autorytetów, rodziny, Kościoła, państwa); strukturalnego indywidualizmu, czyli przyznania prymatu jednostce w zakresie wyboru systemu wartości, religii, stylu życia, tożsamości (M a r i a ń s k i 1995).

Procesy te toczą się w kontekście szybkich, intensywnych zmian cywilizacyjnych: rozwoju techniki oraz informatyzacji, obejmujących wszystkie dziedziny życia, umożliwiających szybki przepływ informacji, w tym nowych idei, ale też prowadzących do poczucia technicznego panowania nad wszystkimi sferami życia, w jakich uczestniczy człowiek (np. nad biologicznymi uwarunkowaniami płodności). Te wszystkie zmiany odłączone od humanizującej funkcji kultury i religii, ukazujących szeroko horyzontalny i wertykalny wymiar ludzkich działań, ograniczają perspektywę oglądu rzeczywistości do chwili obecnej (tzw. orientacja prezentystyczna, „ad hoc”), wypełnionej intensywnymi wrażeniami, i w związku z tym – do pragmatycznie pojmowanej, krótkotrwałej użytkowej przydatności wszystkiego, z czym człowiek ma do czynienia – nie wyłączając drugiego człowieka, występującego w roli uprzedmiotowionego partnera społecznej interakcji.

W efekcie oddziaływania powyższych czynników i procesów mamy do czynienia z licznymi zmianami również w systemach aksjonormatywnych społeczeństw zachodnich. Janusz Mariański ujął je w cztery scenariusze (modele), występujące równolegle, częściowo przeciwstawiające się sobie, a częściowo funkcjonujące komplementarnie: sekularyzacji moralności, czyli odchodzenia od modelu moralności religijnej (chrześcijańskiej), powiązanej z poglądem, że można zbudować ludzkie społeczeństwo bez zobowiązań etycznych o charakterze uniwersalnym, a postęp jest możliwy bez stałych wartości moralnych, bez obiektywnej prawdy i wszelkiej Transcendencji; indywidualizacji moralności, czyli prymatu nieograniczonej wolności i autonomii jednostki wobec dotychczas obowiązujących uniwersalnych systemów wartości; transformacji wartości, czyli rozpadu dawnych wartości i tworzenia się nowych, dostosowanych do społeczeństwa pluralistycznego (np. odchodzenie od wartości obowiązku do wartości samorozwojowych); reorientacji (rekonstrukcji) wartości moralnych – w duchu religijnym (chrześcijańskim) bądź innym, spowalniającej procesy sekularyzacyjne, umacniającej obiektywny porządek moralny (M a r i a ń s k i 2001).

Inni badacze przemian moralności w Polsce ujmowali zachodzące zmiany w bardziej szczegółowy sposób. Na przykład Krzysztof Kiciński dostrzegł specyficzne cechy moralności u Polaków w postaci: autonomii jednostki w sferze prze-

konań i decyzji etycznych, czyli przypisywania własnemu sumieniu głównej roli w moralnych wyborach; permissywizmu moralnego – wyrażającego się nie tyle w postawie przyzwolenia na niemoralne postępowanie, ile w niechęci do jasnego i jednoznacznego formułowania jego negatywnej oceny, co łączyło się z powściągliwością w ocenianiu innych i tolerancją wobec cudzych zachowań niezgodnych z obowiązującymi zasadami oraz z sytuacjonizmem moralnym w miejsce pryncypializmu moralnego – polegającym nie tyle na kwestionowaniu norm moralnych, co na przekonaniu, że obowiązują one – przynajmniej niektóre – w zależności od sytuacji; sekularyzacji moralności – powiązanej z przekonaniem, że moralność nie jest ściśle powiązana z religią, a człowiek nie musi być religijny czy wręcz wierzący, by być jednostką moralną, współwystępującej z erozją orientacji tabuistycznej, czyli brakiem poszanowania dla „świętości” (np. dewastowanie nagrobków, miejsc kultu religijnego, narodowego); ograniczenia pozytywnych działań moralnych do sfery prywatnej (np. brak rzetelności w służbie publicznej, poziom korupcji i in.); postawy rezerwy wobec wzorów osobowych i autorytetów (np. szacunek bez naśladownictwa wobec papieża Jana Pawła II) (K i c i ń s k i 2002).

Natomiast Aleksandra Jasińska-Kania, analizując wyniki badań nad wartościami w krajach europejskich (European Values Study, EVS), zauważa (za Ronaldem Inglehartem), że w sferze aksjonormatywnej społeczeństw europejskich dokonują się procesy: 1) przechodzenia od uznawania wartości tradycyjnych (tradycyjnych wzorów rodziny, instytucji i autorytetów, zwłaszcza religijnych, identyfikacji z narodem i dumy narodowej) do wartości świecko-racjonalnych, podkreślających indywidualne osiągnięcia, skuteczność i niezależność, demokratyczną partycypację w życiu politycznym oraz racjonalno-prawne legitymizowanie instytucji; 2) przechodzenia od orientacji na wartości materialistyczne, związanej z potrzebami przetrwania oraz bezpieczeństwa fizycznego i ekonomicznego, do orientacji na wartości postmaterialistyczne, wyrażającej potrzeby samorealizacji i samoekspresji, jakości i komfortu życia, oraz wewnętrzne, duchowe aspekty wierzeń religijnych; 3) nasilania się trendu relatywizacji zasad moralnych i kryteriów odróżniania dobra od zła; 4) odchodzenia od rygoryzmu na rzecz permissywizmu w sferze moralności osobistej; 5) wzrostu rygoryzmu w sferze moralności społecznej i obywatelskiej. Procesy te obejmują także społeczeństwo polskie, choć w ograniczonych wymiarach ze względu na specyfikę polskiej kultury – naznaczonej wpływem chrześcijańskich wartości. Zmiany te – śledzone badaniami EVS w latach 1990–2008 – pokazały, że w Polsce następuje pewien wzrost permissywizmu moralnego kosztem rygoryzmu, ale jednocześnie nie obserwuje się relatywizacji zasad i ocen moralnych oraz wzrostu autonomii ocen w sferach moralności osobistej i obywatelskiej, bardziej dziś warunkowanych postawami politycznymi niż postawami religijnymi (J a s i ń s k a-K a n i a 2002, 2011, 2012).

We współczesnej rzeczywistości społecznej mamy do czynienia ze wszystkimi tymi zjawiskami, o zmiennym – w dłuższej perspektywie czasowej – nasileniu oraz warunkowanych cechami społeczno-demograficznymi respondentów, takimi jak płeć, wiek bądź poziom wykształcenia i wysokość dochodów gospodarstwa domowego.

4. Wyniki badań nad sferą aksjonormatywną polskiej i słowackiej młodzieży uniwersyteckiej z perspektywy międzygeneracyjnej

Aktywnym uczestnikiem zachodzących zmian w układzie aksjonormatywnym społeczeństwa, nie tylko doświadczającym ich, ale i niejednokrotnie inicjującym je, są ludzie młodzi, w wieku wczesnej dorosłości. Ten okres życia posiada swoją specyfikę: jeszcze jest się pod wpływem rodziny z racji choćby niesamodzielności ekonomicznej, ale żyje się już według własnego scenariusza aksjonormatywnego, naznaczonego często kontestacją wartości aprobowanych przez starszą generację. Mamy zatem tu do czynienia ze swoistą sytuacją nakładania się dwóch procesów: ciągłości, z jednej strony, i z drugiej – zmiany w sferze aksjonormatywnej, analizowanej z perspektywy międzygeneracyjnych relacji w wymiarze mikro, mezo lub makro. Procesy te są warunkowane m.in. jakością międzygeneracyjnych więzi w rodzinie – sprzyjającej udanej socjalizacji bądź uniemożliwiającej ją, w efekcie nasilenia międzypokoleniowych postaw izolacionistycznych (F a t y g a 1999; W r z e s i e ń 2003). O kierunku zachodzących procesów międzypokoleniowej transmisji oraz jakości międzypokoleniowej świadczy podobieństwo pomiędzy pokoleniami w zakresie wartości życiowych, moralnych i religijnych. W badaniach, jakie podjęto w celu zdiagnozowania tych procesów, uwzględniono perspektywę percepcyjną ludzi młodych. Do nich należało zadanie dokonania oceny zarówno własnej hierarchii wartości, jak i rodziców oraz dziadków. Jednakże w niniejszym opracowaniu analizę ograniczono jedynie do hierarchii wartości życiowych oraz rodzinnych uwarunkowań procesu ich transmisji.

W sferze aksjonormatywnej ważną funkcję pełnią wartości życiowe: stanowią one cele, które człowiek pragnie ostatecznie osiągnąć w swoim życiu, realizując po drodze pomniejsze, które mają doprowadzić do tych głównych (tzw. wartości instrumentalne). W społeczeństwie polskim od dziesięcioleci obserwowana jest silna orientacja na wartości stabilizacyjno-afiliacyjne (rodzina, miłość, krąg przyjaciół). W ostatnich latach dopełnia te naczelne wartości znaczenie zdrowia, które zapewne postrzegane jest jako warunek *sine qua non* osiągnięcia powodzenia w sferze emocjonalnej, rodzinnej, zawodowej bądź jakiegokolwiek innej. Badania CBOS z 2013 r. potwierdzają stabilność w ostatnim 5-leciu hierarchii najważniejszych wartości życiowych. Na pierwszym planie znajdują się: wartość szczęścia rodzinnego (2008 r. – 78%, 2013 r. – 78%), zachowanie dobrego zdrowia (odpowiednio: 59 i 58%), spokój (odpowiednio: 46 i 47%), uczciwe życie (odpowiednio: 46 i 46%), grono przyjaciół (odpowiednio: 39 i 42%), szacunek innych ludzi (odpowiednio: 43 i 42%), praca zawodowa (odpowiednio: 44 i 41%), wiara religijna (odpowiednio: 27 i 26%). Pozostałe wartości (materialne, autarktyczno-indywidualistyczne, polityczno-patriotyczne, edukacyjne czy kulturowe) w 2013 r. wybierane były przez 4–13% respondentów, tracąc na znacze-

niu w ostatnim 5-leciu. Zarazem zmniejszyło się wśród Polaków przekonanie, że „człowiekowi potrzebna jest rodzina, żeby rzeczywiście był szczęśliwy” z 92% w 2008 r. do 85% w 2013 r. (Feliksiak 2013). Mimo tejsze zmiany, Polacy w większości są zadowoleni z dzieci (92%), małżeństwa (82%), przyjaciół (77%) i miejsca zamieszkania (78%), w mniejszym stopniu ze stanu zdrowia (59%), pracy zawodowej (59%), wykształcenia (57%) i materialnych warunków życia (51%) (Boguszewski 2013).

Podobną hierarchię wartości uzyskiwano w badaniach światowych nad wartościami (World Value Survey, WVS) w latach 1990–1993: rodzina (83%), praca (60%), przyjaciele (40%), czas wolny (35%), religia (27%), polityka (12%). O ile w tamtym okresie Polacy i Czechosłowacy podobni byli w wartościowaniu rodziny (Polska – 91%, Czechosłowacja – 86%), oraz przyjaciół (Polska – 23%, Czechosłowacja 27%), wolnego czasu (Polska – 35%, Czechosłowacja – 30%) i polityki (Polska – 42%, Czechosłowacja – 36%), o tyle większą wartością dla Polaków była praca (70%, Czechosłowacy – 56%) oraz religia (53%, Czechosłowacja – 11%) (Inglehart, Basañez, Moreno 1998). Późniejsze badania nad wartościami w krajach europejskich (EVS), z lat 1999–2004, uwzględniające odrębność państwową Słowacji, pokazały podobieństwo tych dwóch krajów w ocenach wartości rodziny (Słowacja i Polska – 1,08–1,14, w skali: 1 – ważna, 4 – bez znaczenia) i pracy (1,29–1,47), natomiast różnica pojawiła się w ocenach religii jako wartości życiowej (Polska: 1,49–1,90, Słowacja: 2,33–2,73), polityki (Polska: 2,74–2,90, Słowacja: 2,91–3,07) oraz spotkań z przyjaciółmi (Polska: 2,02–2,19, Słowacja: 1,68–1,84, w skali: 1 – co tydzień, 4 – wcale) (Halman 2001; *Atlas of European...* 2008). Według tych danych dla Polaków – w porównaniu ze Słowakami – większe znaczenie posiada religia i polityka, natomiast Słowacy większe znaczenie przypisują częstym spotkaniom z przyjaciółmi. Zatem mimo podobieństwa historii i kultury dwóch analizowanych krajów występują pomiędzy nimi różnice w sferze aksjologicznej: u Słowaków spowodowane zapewne ostrzejszymi prześladowaniami religijnymi w okresie komunizmu niż to miało miejsce w Polsce, jak również wpływem sąsiedztwa antykatolickiej tradycji Czechów, uwarunkowanej wielowiekowymi konfliktami religijno-narodowościowymi, od czasów Jana Husa począwszy.

W przeprowadzonych badaniach nad sferą aksjonormatywną studentów polskich i słowackich istotną kwestią było ustalenie zrębu wartości podlegającego procesowi rodzinnej socjalizacji. Okazało się, że rodzice studentów – niezależnie od narodowości – najbardziej pragną zakończenia przez dzieci rozpoczętej wcześniej edukacji, wiążąc zapewne z ukończeniem przez nie studiów, nadzieję na ich usamodzielnienie się ekonomiczne, osiągnięcie wyższego statusu społecznego, znalezienie bardziej atrakcyjnej pracy zawodowej (Polacy – 69,2%, Słowacy – 72,3%). Na inną fundamentalną wartość, jaką jest szczęście rodzinne, większy nacisk kładli rodzice słowaccy (65,4%) niż polscy (48,2%). Podobne różnice wystąpiły w przypadku wielkiej miłości (Słowacy – 13,6%, Polacy – 6,5%). Rodzice

słowaccy przypisują także większe znaczenie wartości stabilizacyjnej w postaci spokojnego życia (47,8%, Polacy – 31,0%) oraz wartościom prospołecznym (pomaganie innym – 38,4%, Polacy – 20,8%, tolerancyjność – 26,2%, Polacy – 16,6%) i laboralnym (ciekawa praca – 18,4%, Polacy – 10,9%). Z kolei rodzicom polskim bardziej niż słowackim zależy na przekazaniu dzieciom religijności (27,3%, Słowacy – 17,2%), ważny jest też dla nich dobrobyt potomstwa (15,5%, Słowacy – 9,9%). Dla obu nacji ważna jest prospołeczna wartość uczciwości (Polacy – 57,4%, Słowacy – 53,2%) oraz wartość afiliacyjna typu mezo, czyli szacunek ludzi (Polacy – 38,0%, Słowacy – 33,5%). Natomiast nieistotne dla obu nacji są prospołeczne wartości powiązane z makrostrukturami (zrobienie czegoś dla społeczeństwa i pomyślność ojczyzny) – zob. tab. 1.

Tabela 1. Narodowość a wartości życiowe przekazywane respondentom przez rodziców w procesie wychowania (dane w %)

Typy wartości		Wartości życiowe przekazywane przez rodziców w procesie wychowania	Polacy (N = 524)	Słowacy (N = 523)
Moralne (prospołeczne)		uczciwość	57,4	53,2
		czyste sumienie	14,1	17,2
		pomaganie innym ludziom	20,8	38,4
		możność zrobienia czegoś dla społeczeństwa	1,5	3,3
		pomyślność ojczyzny	5,7	1,9
		tolerancyjność	16,6	26,2
Afiliacyjne		szczęście rodzinne	48,2	65,4
		grono przyjaciół	10,3	14,7
		szacunek ludzi	38,0	33,5
		wielka, odwzajemniona miłość	6,5	13,6
Laboralne		ciekawa praca	10,9	18,4
Stabilizacyjne		spokojne życie	31,0	47,8
Indywidualistyczne	prestżowe	dobrobyt	15,5	9,9
		wykształcenie	69,2	72,3
		sława, władza	4,2	4,6
	osobowościowe	odwaga	7,8	11,1
	biologiczne	zdrowie	38,8	37,9
Religijne		religijność	27,3	17,2

U w a g a: dane nie sumują się do 100,0% ze względu na możliwość wielokrotnego wyboru odpowiedzi.

Ź r ó d ł o: opracowanie własne.

Jeśli odniesiemy otrzymane wyniki do wyników badań EVS i WVS, nie dziwi one w odniesieniu do religii (Polacy we wszystkich wcześniejszych badaniach wykazują się wyższą religijnością niż Słowacy); natomiast dziwi większe znaczenie nadawane przez Słowaków wartościom rodzinnym, gdyż uprzednie badania EVS i WVS pokazywały, że rodzina jest mniej ważna jako wartość życiowa dla Słowaków w porównaniu z Polakami. Być może, że na nasze wyniki badań wpłynął swoisty filtr w postaci postrzegania analizowanych wartości socjalizacyjnych przez przedmiot tego procesu, jakim są socjalizowane dzieci.

Podsumowując, osią wartości przekazywanych w procesie socjalizacji, w opinii dzieci, są wartości powiązane z rodziną (wielka odwzajemniona miłość i szczęście rodzinne), ze stabilizacją życiową i prestiżem (zdobycie wykształcenia, spokojne życie), ale i z dobrymi relacjami z otoczeniem społecznym (szacunek ludzi) dzięki realizowanej własnej uczciwości. Realizacji tych wartości zapewne sprzyja dobry stan zdrowia.

Aby mieć pełen obraz przekazu wartości w rodzinie, zapytaliśmy respondentów o wartości przekazywane w ich rodzinach przez pokolenie dziadków. Przekaz ten obejmuje sferę moralności (zasad moralnych i cech charakteru), znajomości historii (rodzinnej i powszechnej), zaspokojenia potrzeby miłości u dzieci (częściej w rodzinach polskich), opanowania praktycznych umiejętności (częściej w rodzinach słowackich). Natomiast dziadkowie rzadko przekazują wnukom wiarę religijną, miłość ojczyzny (częściej robią to Polacy), zainteresowania i hobby bądź dobra materialne w postaci spadku lub mieszkania (zob. tab. 2). Dziadkowie zatem pełnią ważne zadanie w procesie przekazywania istotnych wartości w rodzinie, na co – jak można się domyślać – współcześni zapracowani i zabiegani rodzice nie mają czasu. Ich działalność stanowi więc znakomite uzupełnienie procesu socjalizacyjnego, a oni sami pełnią funkcję łącznika nie tylko między pokoleniami w rodzinie, ale i w całym społeczeństwie, przekazując młodym pamięć o historii oraz aksjologiczny fundament.

Tabela 2. Wartości przekazane przez dziadków – w opinii wnuków
(Polacy: $N = 524$, Słowacy: $N = 523$; dane w %)

Dziadkom zawdzięczam		Tak	Nie	Brak odpowiedzi	Ogółem
1	2	3	4	5	6
Wiarę religijną	P	38,5	47,3	14,2	100,0
	S	39,8	54,3	5,9	100,0
Zasady moralne	P	62,4	26,0	11,6	100,0
	S	64,1	31,9	4,0	100,0
Patriotyzm	P	35,5	50,0	14,5	100,0
	S	24,5	69,0	6,5	100,0

Tabela 2 (cd.)

1	2	3	4	5	6
Znajomość niektórych wydarzeń historycznych	P	55,7	31,5	12,8	100,0
	S	55,1	39,4	5,6	100,0
Znajomość dziejów rodziny	P	72,7	15,8	11,5	100,0
	S	72,3	23,5	4,2	100,0
Poczucie bycia kochanym	P	72,1	17,6	10,3	100,0
	S	66,3	28,5	5,2	100,0
Cechy charakteru	P	50,2	37,2	12,6	100,0
	S	55,6	39,8	4,6	100,0
Zainteresowania, hobby	P	28,1	58,0	13,9	100,0
	S	31,9	62,3	5,7	100,0
Praktyczne umiejętności	P	52,1	35,7	12,2	100,0
	S	61,0	34,4	4,6	100,0
Mieszkanie	P	19,8	66,6	13,5	100,0
	S	13,6	79,7	6,7	100,0
Spadek	P	13,5	70,4	16,0	100,0
	S	19,9	74,0	6,1	100,0

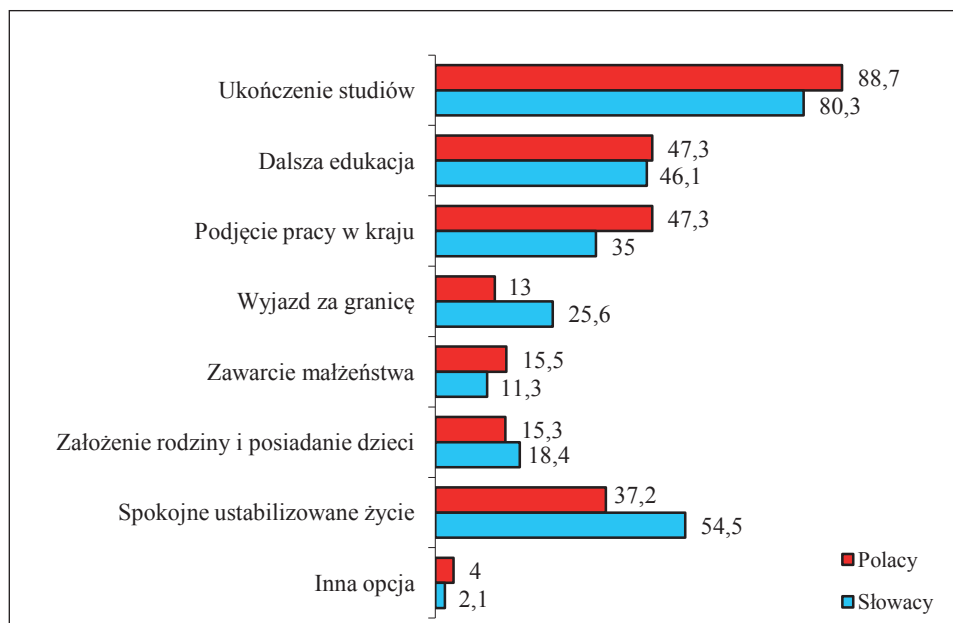
P – Polacy, S – Słowacy.

Źródło: opracowanie własne.

Dysponując obrazem wartości socjalizacyjnych przekazywanych dzieciom przez rodziców, warto przypatrzeć się planom życiowym ich dzieci na najbliższą przyszłość: na ile mamy do czynienia z podobieństwem aksjologicznym. Studenci z obu krajów przede wszystkim chcą ukończyć studia (Polacy – 88,7%, Słowacy – 80,3%), ale też podjąć dalszą edukację, mając prawdopodobnie świadomość trudności w znalezieniu zatrudnienia po uzyskaniu dyplomu (Polacy – 47,3%, Słowacy – 46,1%). Ważnym celem jest podjęcie pracy zawodowej w kraju (Polacy – 47,3%, Słowacy – 35,0%) bądź wyjazd za granicę, zapewne w celach zarobkowych (Polacy – 13,0, Słowacy – 25,6%). Prawdopodobnie Słowacy mają na myśli bliższą zagranicę, czyli Czechy – kraj bardziej uprzemysłowiony, dający większe prawdopodobieństwo zatrudnienia. Jednocześnie dla Słowaków bardziej istotną wartością niż dla Polaków jest spokojne, ustabilizowane życie (Polacy – 37,2%, Słowacy – 54,5%), rzadko łączone z zawarciem małżeństwa (Polacy – 15,5%, Słowacy – 11,3%) i urodzeniem dzieci (Polacy – 15,3%, Słowacy – 18,4%) – zob. rys. 1. Jak widać, cele życiowe młodych ludzi są zbieżne z hierarchią wartości socjalizacyjnych rodziców, ale jedynie w zakresie wartości edukacyjnych i stabilizacyjnych. Plany matrymonialno-rodzinne rzadko kiedy brane są pod uwagę. Te wybory zgodne są z obecnymi trendami w społeczeństwach zachodnich opó-

niania zawierania małżeństw i rodzenia pierwszego dziecka. Jednak w krajach postkomunistycznych, dotkniętych w większym stopniu brakiem dostępności mieszkań, stałej pracy oraz socjalnej pomocy państwa młodym rodzinom, motywacja takich opóźnień jest inna niż w krajach bogatszych, choćby były one obecnie dotknięte ekonomicznym kryzysem.

Rysunek 1. Narodowość a plany życiowe studentów na najbliższą przyszłość
(Polacy: $N = 524$, Słowacy: $N = 523$; dane w %)



Źródło: opracowanie własne.

Aby lepiej zdiagnozować proces międzygeneracyjnej transmisji kulturowej w rodzinie, warto odwołać się do ocen młodzieży stopnia podobieństwa poglądów na różne kwestie pomiędzy nimi i rodzicami. Badani studenci największą międzygeneracyjną zbieżność dostrzegli w sferze poglądów na rodzinę, obyczaje (moralność) oraz sprawy religijne, czyli w sferze intra- oraz interpersonalnej, a ponadto w sferze poglądów na karierę życiową. Częściowe podobieństwo dostrzegają w sferach poglądów na sprawy zewnętrzne, czyli na politykę krajową i europejską. Największą odmienność własnych poglądów w stosunku do rodzicielskich młodzi dostrzegają w sferze spędzania wolnego czasu, stylach życia towarzyskiego oraz zainteresowaniach zawodowych. Większą niezależność wobec rodziców demonstrują Polacy w poglądach na zainteresowania zawodowe (suma odrzuceń 79,4%, Słowacy – 53,6%) oraz na styl życia (suma odrzuceń wynosi 60,7%,

Słowacy – 45,1%). Z kolei Słowacy silniej akcentują większe bądź mniejsze podobieństwo swych poglądów do rodzicielskich w sprawach religijnych (suma podobieństw wynosi 70,0%, Polacy – 59,5%), obyczajowo-moralnych (suma podobieństw równa się 85,6%, Polacy – 74,4%), stylach życia towarzyskiego (suma podobieństw – 53,7%, Polacy – 37,6%), w małym stopniu – w poglądach na karierę życiową (suma podobieństw – 68,6%, Polacy – 59,5%), zob. tab. 3. Wydaje się, że różnice występujące pomiędzy młodzieżą polską i słowacką należałoby zinterpretować jako przejaw silniejszych więzi międzygeneracyjnych oraz silniejszych wpływów socjalizacyjnych w rodzinach słowackich niż polskich. W tych ostatnich częściej dochodzi do manifestacji postaw izolacjonistycznych w stosunku do wartości pokolenia rodziców. Jednak ta zmiana bardziej dotyczy aktywności zewnętrznej, pozarodzinnej niż fundamentalnych wartości (np. rodziny, religii, obyczajów).

Tabela 3. Narodowość a podobieństwo poglądów respondentów i ich rodziców
(Polacy: $N = 524$, Słowacy: $N = 523$; dane w %)

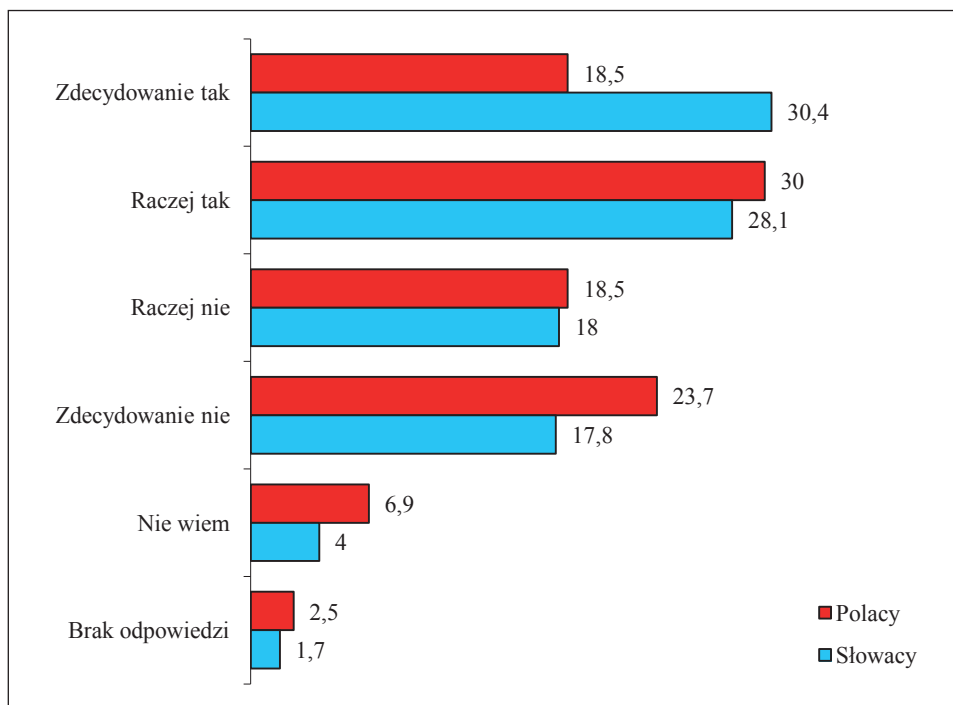
Kwestie światopoglądowe		Zdecydowanie takie same	Częściowo podobne	Częściowo odmienne	Zdecydowanie odmienne	Brak odpowiedzi	Razem
Poglądy polityczne w sprawach kraju	P	18,1	51,3	20,4	9,4	0,8	100,0
	S	18,0	56,8	15,9	7,8	1,5	100,0
Poglądy na sprawy europejskie	P	16,6	50,8	24,8	6,1	1,7	100,0
	S	16,6	55,8	19,3	5,5	2,7	100,0
Sposoby spędzania wolnego czasu	P	6,7	28,4	31,5	31,7	1,7	100,0
	S	6,5	29,6	34,4	27,9	1,5	100,0
Zainteresowania zawodowe	P	4,4	15,6	30,5	48,9	0,6	100,0
	S	9,2	35,2	24,3	29,3	2,1	100,0
Poglądy na rodzinę	P	30,3	40,5	17,6	10,9	0,8	100,0
	S	38,8	41,1	12,8	5,4	1,9	100,0
Sprawy religijne	P	27,1	32,4	17,7	21,9	0,8	100,0
	S	40,7	29,3	17,6	10,3	2,1	100,0
Style życia towarzyskiego	P	6,3	31,3	33,6	27,1	1,7	100,0
	S	11,1	42,6	32,7	12,4	1,1	100,0
Poglądy na temat kariery w życiu	P	15,6	43,9	24,2	15,3	1,0	100,0
	S	19,1	49,5	22,6	8,0	0,8	100,0
Obyczaje (moralność)	P	33,8	40,6	16,2	8,4	1,0	100,0
	S	44,9	40,7	9,4	3,4	1,5	100,0

P – Polacy, S – Słowacy.

Źródło: opracowanie własne.

Dodatkowym dowodem na silniejszą więź w rodzinach słowackich, sprzyjającą procesowi naśladownictwa aksjonormatywnych wzorów, jest ustosunkowanie się do małżeństwa własnych rodziców. Słowacy znacznie bardziej są chętni, by powielić w swoim życiu wzór małżeństwa rodziców (30,4%) niż Polacy (18,5%). Ci ostatni nieco częściej ten wzór zdecydowanie odrzucają (23,7%, Słowacy – 17,8%) bądź nie są w stanie podjąć decyzji, czy naśladować go w swoim życiu (6,9%, Słowacy – 4,0%), zob. rys. 2.

Rysunek 2. Małżeństwo rodziców jako wzór do naśladowania we własnym życiu w opinii Polaków i Słowaków (Polacy: $N = 524$, Słowacy: $N = 523$; dane w %)

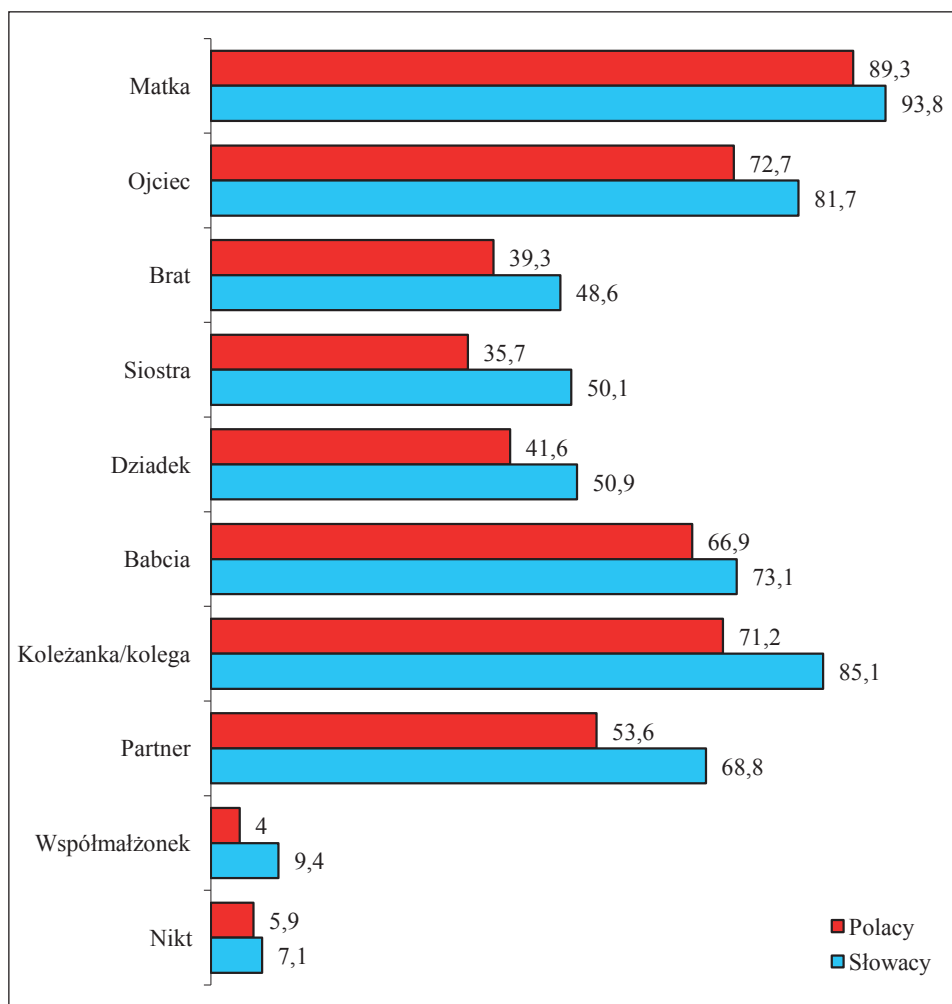


Źródło: opracowanie własne.

Podobne różnice na korzyść słowackich rodzin występują w odniesieniu do gotowości obdarzania zaufaniem różnych osób i środowisk. Największym zaufaniem ludzie młodzi obdarzają osoby bliskie: z rodziny – najbardziej matkę (Polacy – 89,3%, Słowacy – 93,8%), w nieco mniejszym stopniu ojca (Polacy – 72,7%, Słowacy – 81,7%), babcię (Polacy – 66,9%, Słowacy – 73,1%) i dziadka (Polacy – 41,6%, Słowacy – 50,9%) oraz spoza rodziny – kolegę/koleżankę (Polacy – 71,2%, Słowacy – 85,1%), partnera (Polacy – 53,6%, Słowacy – 68,8%). Jak widać, słowacka młodzież ma ściślejsze konfidenccjonalne relacje z osobami

z rodziny oraz spoza rodziny niż młodzież polska (zob. rys. 3). Na uwagę zasługuje wysoki poziom zaufania do partnera i niski do małżonka. Taki wynik można wyjaśnić zjawiskiem kohabitacji – znacznie częstszym u studentów słowackich niż polskich².

Rysunek 3. Narodowość a skłonność do zaufania poszczególnym osobom
(Polacy: $N = 524$, Słowacy: $N = 523$; dane w %)

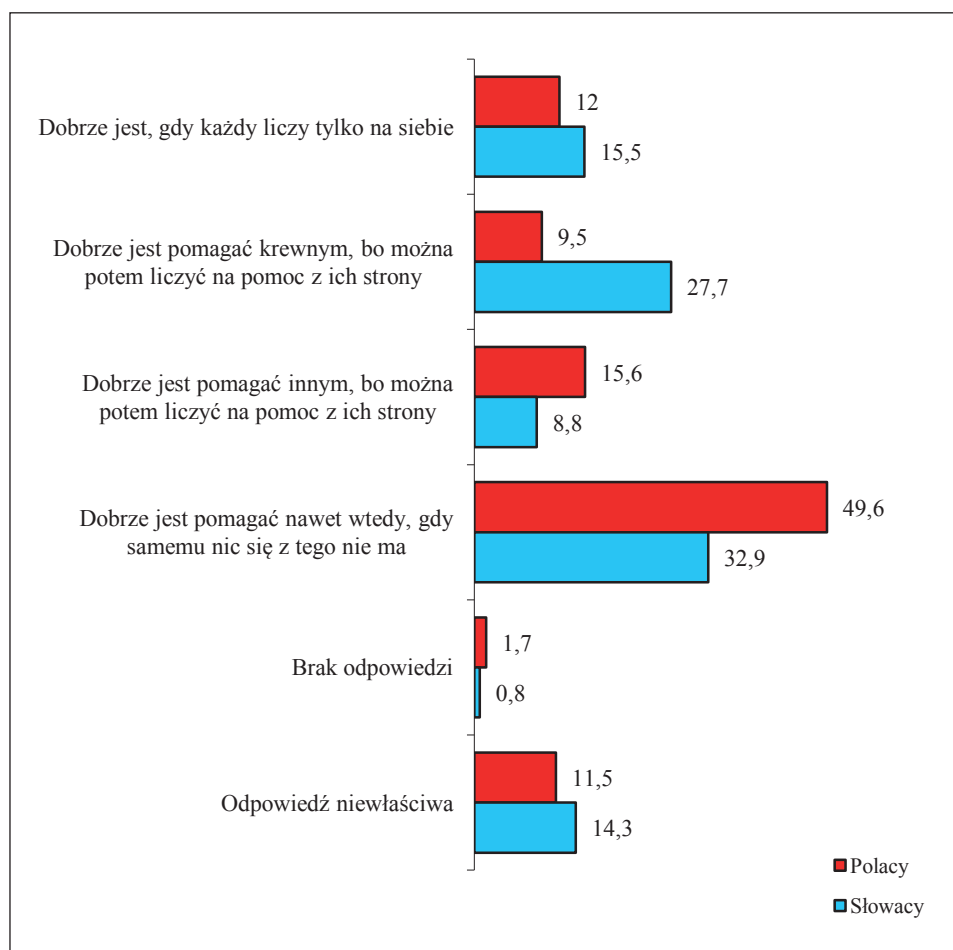


Źródło: opracowanie własne.

² Interesujące badania nad związkami kohabitacyjnymi studentów Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach oraz Uniwersytetu Konstantina Filozofa w Nitrze przeprowadziła Katarzyna Juszczyk-Frelkiewicz. Według nich 15,0% studentów polskich i 42,6% studentów słowackich żyje w związkach kohabitacyjnych (Juszczyk-Frelkiewicz 2013).

Podobny obraz relacji rodzinnych uzyskamy dzięki analizie deklarowanej gotowości do udzielania pomocy. Polacy częściej deklarują bezinteresowne udzielanie pomocy niż Słowacy (Polacy – 49,6%, Słowacy – 32,9%), natomiast Słowacy częściej opowiadają się za udzielaniem pomocy na zasadzie wzajemności (*do ut des*), w zastosowaniu przede wszystkim do krewnych (Polacy – 9,5%, Słowacy – 27,7%), zob. rys. 4.

Rysunek 4. Narodowość a stosunek do normy udzielania pomocy
(Polacy: $N = 524$, Słowacy: $N = 523$; dane w %)



Źródło: opracowanie własne.

5. Podsumowanie

Podjęte badania nad aksjonormatywnymi wyborami studiującej młodzieży słowackiej i polskiej ukazały, że koncentrują się one na wartościach afiliacyjno-stabilizacyjnych. O ile pokolenie rodziców kładzie duży nacisk na realizację przede wszystkim planów edukacyjnych, to jednak nie traci z pola widzenia wartości rodzinnych oraz dobrych relacji z otoczeniem. Badana młodzież natomiast ogranicza się w swoich planach życiowych do edukacji, pracy zawodowej oraz stabilizacji życiowej, zamierzenia matrymonialno-rodzinne odsuwając na plan dalszy. Oznacza to, że w swoich wyborach kieruje się ona realizmem: najpierw stabilizacja życiowa dzięki zdobyciu wykształcenia i pracy, ewentualnie później – założenie rodziny.

Nie da się ukryć, że wpływ rodziny na międzypokoleniową transmisję wartości i wzorów jest duży – dzięki silnym więzom, polegającym m.in. na udzielaniu sobie wzajemnego wsparcia w postaci zaufania i pomocy. Trzeba jednak zauważyć, że rodziny słowackie są bardziej spójne niż rodziny polskie, a młodzież polska wykazuje się większym stopniem izolacjonizmu wobec pokolenia rodziców niż młodzież słowacka. W związku z tym w rodzinach słowackich pojawia się większy stopień międzygeneracyjnego podobieństwa w wielu sferach światopoglądowych niż w rodzinach polskich.

W procesie międzygeneracyjnego przekazu wartości w rodzinie duża rola przypada pokoleniu dziadków: oni odpowiadają za przejęcie zrębu wartości moralnych i cech charakteru, historycznej wiedzy, praktycznych umiejętności, a przede wszystkim wnukom dają poczucie bycia kochanymi. Jest to kapitał, który daje młodemu pokoleniu poczucie zakorzenienia w rodzinie i społeczeństwie, przyczyniając się tym samym do utworzenia u młodych tożsamości rodzinnej i społecznej.

Otrzymane wyniki badań wskazują, że młodzież polska i słowacka nadal jest zorientowana na wartości tradycyjne, choć pełnej ich realizacji nie sprzyja ani aktualna sytuacja ekonomiczna w krajach Europy, ani globalne procesy niosące liczne ryzyka (np. wymóg nieustannej dyspozycyjności w pracy zawodowej, restrukturyzacje rynku pracy, przenoszenie miejsc pracy do krajów Trzeciego Świata w celu obniżenia kosztów produkcji, zagrożenie bezrobociem itp.). Prawdopodobnie te zewnętrzne czynniki, ale także zmiany kulturowe, polegające na wzroście aprobaty dla różnych form życia intymnego, zmuszą młodzież do odchodzenia od deklarowanych wartości na rzecz wartości liberalnych.

Bibliografia

- Atlas of European Values* [2013], <http://www.atlasofeuropeanvalues.eu/homepage.php>, 15.11.2013.
Boguszewski R. (2013), *Rodzina – jej współczesne znaczenie i rozumienie*, CBOS, Warszawa.
Durkheim É. (1999), *O podziale pracy społecznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

- European Values Study* [2013], <http://www.jdsurvey.net/evs/EVSanalize.jsp>, 15.11.2013.
- Fat y g a B. (1999), *Dzicy z naszej ulicy. Antropologia kultury młodzieżowej*, Ośrodek Badań Młodzieży, Instytut Stosowanych Nauk Społecznych UW, Warszawa.
- Feliks i a k M. (2013), *Zadowolenie z życia*, CBOS, Warszawa.
- Halman L. (2001), *The European Values Study. The Third Wave*, Tilburg University Press, Tilburg.
- Inglehart R., Basañez M., Moreno A. (1998), *Human Values and Beliefs: A Cross-Cultural Sourcebook. Political, Religious, Sexual, and Economic Norms in 43 Societies: Findings from the 1990–1993 World Values Survey*, Ann Arbor, The University of Michigan Press, Michigan.
- Jasińska-Kania A. (2002), *Indywidualizacja i uspołecznienie: przekształcenia moralności w Polsce i Europie*, [w:] A. Jasińska-Kania, M. Marody (red.), *Polacy wśród Europejczyków. Wartości społeczeństwa polskiego na tle innych krajów europejskich*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa, s. 212–234.
- Jasińska-Kania A. (2011), *Dynamika zmian wartości Polaków na tle europejskim: EVS 1990 – 1999 – 2008*, [w:] M. Bucholz, S. Mandes, T. Szawiel, J. Wawrzyniak (red.), *Polska po 20 latach wolności*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa, s. 225–239.
- Jasińska-Kania A. (2012), *Między rygoryzmem a permissywnością: przemiany moralności w Polsce i w Europie*, [w:] A. Jasińska-Kania (red.), *Wartości i zmiany. Przemiany postaw Polaków w jednoczącej się Europie*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa, s. 105–130.
- Jawłowska A. (1995), *Ład czy rozpad? Zmiany w sferze aksjonormatywnej*, [w:] A. Sułek, J. Styk, I. Machaj (red.), *Ludzie i instytucje. Stawianie się ładu społecznego. Pamiętnik IX Ogólnopolskiego Zjazdu Socjologicznego*, Lublin, 27–30 VI 1994, PTS, Wydawnictwo UMCS, Lublin, vol. 2, s. 15–25.
- Juszczyk-Frelkiewicz K. (2013), *Kohabitacja w świadomości studentów polskich i słowackich na tle przemian życia rodzinnego. Socjologiczne studium porównawcze opinii wybranych środowisk uniwersyteckich*, Uniwersytet Śląski, Katowice, (niepublikowana rozprawa doktorska).
- Kacprowicz G. (2012), *Małżeństwo jako obszar przemian zachowań i wartości Europejczyków*, [w:] A. Jasińska-Kania (red.), *Wartości i zmiany. Przemiany postaw Polaków w jednoczącej się Europie*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa, s. 31–50.
- Kiciński K. (2002), *Orientacje moralne społeczeństwa polskiego*, [w:] J. Mariański (red.), *Kondycja moralna społeczeństwa polskiego*, Wydawnictwo WAM, Polska Akademia Nauk, Kraków, s. 368–403.
- Kwaśniewicz W. (2001), *Kilka refleksji o przemianach moralności w okresie transformacji ustrojowej*, [w:] B. Gołębiowski (red.), *Moralność Polaków. Etos i etnos. Dylematy współczesne*, Oficyna Wydawnicza „Stopka”, Łomża, s. 63–72.
- MacIver R. M., Page Ch. H. (1983), *Religia a moralność*, [w:] F. Adamski (red.), *Socjologia religii. Wybór tekstów*, WAM, Kraków, s. 158–164.
- Mariański J. (1995), *Młodzież między tradycją i ponowoczesnością*, Redakcja Wydawnictw KUL, Lublin.
- Mariański J. (2001), *Kryzys moralny czy transformacja wartości? Studium socjologiczne*, Towarzystwo Naukowe KUL, Lublin.
- Mariański J. (2006), *Socjologia moralności*, Wydawnictwo KUL, Lublin.
- Merton R. K. (2002), *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Parsons T. (1969), *Struktura społeczna a osobowość*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

- Poleszczuk J. (2002), *Rodzina, małżeństwo, prokreacja: racjonalizacja strategii reprodukcji*, [w:] A. Jasińska-Kania, M. Marody (red.), *Polacy wśród Europejczyków*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa, s. 257–279.
- Świątkiewicz W. (2010), *Między sekularyzacją i deprywatyzacją. Socjologiczne refleksje wokół polskiej religijności w kontekście europejskim*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.
- Szafraniec K. (2002), *Anomia okresu transformacji a orientacje normatywne młodzieży. Perspektywa międzygeneracyjna*, [w:] J. Mariański (red.), *Kondycja moralna społeczeństwa polskiego*, Wydawnictwo WAM, PAN, Kraków, s. 453–480.
- Sztompka P. (1983), *Zmiana strukturalna społeczeństwa: szkic teorii*, „Studia Socjologiczne”, nr 2, s. 124–151.
- Sztompka P. (2002), *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Znak, Kraków.
- Turowski J. (1995), *Podstawy ładu normatywnego w pluralistycznym społeczeństwie*, [w:] A. Sułek, J. Styk, I. Machaj (red.), *Ludzie i instytucje. Stawianie się ładu społecznego. Pamiętnik IX Ogólnopolskiego Zjazdu Socjologicznego*, Lublin, 27–30 VI 1994, PTS, Wydawnictwo UMCS, Lublin, vol. 2, s. 9–14.
- Turska A. (1993), *The Dynamics of Normative Order in Post-Totalitarian Society*, „Polish Sociological Review”, No. 3, s. 233–248.
- Wrzesień W. (2003), *Jednostka – rodzina – pokolenie*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań.
- Ziółkowski M. (1995), *Pragmatyzacja świadomości społeczeństwa polskiego*, [w:] A. Sułek, J. Styk, I. Machaj (red.), *Ludzie i instytucje. Stawianie się ładu społecznego. Pamiętnik IX Ogólnopolskiego Zjazdu Socjologicznego*, Lublin, 27–30 VI 1994, PTS, Wydawnictwo UMCS, Lublin, vol. 2, s. 27–47.
- Znaniecki F. (1992), *Nauki o kulturze*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Ewa Budzyńska

EUROPEAN YOUTH AGAINST AXIONORMATIVE CHOICES. INTERGENERATIONS' PERSPECTIVE

Summary. In western societies the axionormative sphere undergoes quite quick transformations, enrolling in the paradigm of the Inglehart's theory bringing back to the passage from materialistic to postmaterialistic values, from traditional to liberal values. The processes of changes in systems of the values depends on many factors, especially on the process of primary socialization in the family.

The investigations which was undertaken over axionormative choices by the youth studying at universities in Nitra and in Katowice showed from the one side – the degree of the similarity among parents' and children's generations in the range of the hierarchy of the values (e.g. values of education and life's stability), and – from the second side – the degree the intergenerational diversification of the axionormative choices (e.g. favorite pastimes, professional interests). The respondents owes many values to not only parents, but also the grandparents (e.g. the moral values and the features of the character, historical knowledge, practical skills, and first of all the feeling of the being dear). The Slovak youth is characterized by the higher level of family cohesion than the Polish youth (particularly in the range of the level of the confidence and of the giving the help to members of their family). The results of our investigations show that traditional and materialistic values have more important meaning than liberal and postmaterialistic ones to the Polish and Slovak youth.

Keywords: family, the intergenerational transmission of the values.

Danuta Walczak-Duraj*

APROPRIACJA SZANS ŻYCIOWYCH WE WSPÓŁCZESNYCH SPOŁECZEŃSTWACH

Abstrakt. Wiodąca teza artykułu sprowadza się do stwierdzenia, że okres kryzysu gospodarczego w społeczeństwach opartych na logice gospodarki rynkowej, funkcjonującej przede wszystkim w paradygmacie neoliberalnym, sprzyja przekonaniu na temat wzrostu nierówności społecznych i ekonomicznych. Przekonanie to odnosi się przede wszystkim do szeroko pojętego zawłaszczania szans życiowych, które wprost nie muszą się odnosić do wzrostu nierówności w dochodach czy płacach. Dzieje się tak głównie dlatego, że w okresie kryzysu gospodarczego następuje wyraźnie obserwowany proces uspołeczniania ryzyka, niepewności i strat związanych z aktywnością ekonomiczną, rozpatrywaną zarówno z perspektywy jednostkowej, jak i grupowej. Szczególnym efektem tego procesu jest zjawisko prywatyzowania zysków przez międzynarodowe, zglobalizowane banki inwestycyjne i przerzucanie kosztów kryzysu na państwo i społeczeństwo. Jednocześnie zmiany zachodzące w strukturze społecznej i strukturze oraz w treści pracy pod wpływem technologii cyfrowych stanowią drugą grupę przesłanek dla rozważań nad istotą i rozmiarami tendencji apropiacyjnych. Zwłaszcza że niektóre kryteria pomiaru wykluczenia społecznego czy zróżnicowania i nierówności ekonomicznych mają charakter względny. Stąd też celem rozważań będą takie zagadnienia, jak: istota i główne przesłanki procesu zawłaszczania szans życiowych we współczesnych społeczeństwach; problem pomiaru wykluczenia, nierówności społecznych i ekonomicznych; wpływ nowych technologii cyfrowych na nierówności społeczne i związane z nimi tendencje do zawłaszczania.

Słowa kluczowe: apropiacja, szanse życiowe, kryzys, nierówności społeczne, nierówności ekonomiczne, wykluczenie społeczne, podział cyfrowy, struktura społeczna.

1. Istota i główne przesłanki procesu zawłaszczania (apropriacji) szans życiowych we współczesnych społeczeństwach

Chcąc wskazać na problem apropiacji szans życiowych jednostek i całych grup społecznych w społeczeństwach doświadczających konsekwencji kryzysu gospodarczego jako problem zdaniem autorki kluczowy, należy przede wszystkim

* Prof. dr hab., Katedra Socjologii Polityki i Moralności, Instytut Socjologii, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki, ul. Rewolucji 1905 r. 41/43, 90-214 Łódź; dduraj@uni.lodz.pl.

wyjść od stwierdzenia, że mimo ogromnych zmian w logice gospodarowania, jakie się dokonały w XX w., weberowskie (Weber 2002) rozumienie istoty zawłaszczania szans życiowych pozostaje nadal aktualne, odnosi się ono bowiem do bardzo zróżnicowanych mechanizmów wykluczania innych możliwości korzystania z różnorodnych szans życiowych, również tych, dotyczących sfery pracy i zatrudnienia, a więc w sposób pośredni – dostępu do korzyści ekonomicznych. Tytułem przypomnienia, warto dodać, że dla M. Webera szanse życiowe oznaczały przede wszystkim prawdopodobieństwo uzyskiwania społecznie cenionych dóbr: majątku, władzy, wykształcenia, prestiżu czy zdrowia. Jednocześnie Weber w sposób jednoznaczny stwierdzał, że zarówno prawo, jak i administracja państwowa stosująca to prawo mają służyć wyrównywaniu ekonomicznych, jak również społecznych szans życiowych jednostki (Weber 2002: 710–711). Podobne stanowisko zajmował R. Dahrendorf, podejmując m.in. problem związku między logiką działania gospodarki, zróżnicowaniem społecznym a szansami żywioowymi (Dahrendorf 1979).

W naszych rozważaniach koncentrować będziemy się na zjawisku zawłaszczania szans życiowych w sferze ekonomicznej, ale zapośredniczonemu poprzez zróżnicowany dostęp do pracy w wykształcającym się społeczeństwie informacyjnym. Przy bardziej pogłębionej analizie możemy również dostrzec pochodny i bardzo złożony proces samowykluczania się różnych grup społecznych, który jeszcze bardziej petryfikuje funkcjonujące mechanizmy apropracyjne. Istotna różnica dotyczy w zasadzie tego, że obecnie mechanizmy apropracyjne w związku z procesami globalizacji i digitalizacji społeczeństw uruchamiane są również na szeroką skalę w wymiarze światowym, czego szczególnym przypadkiem jest aktywność dużych korporacji przemysłowych czy międzynarodowych banków inwestycyjnych. Aktywność ta wpisana jest w internetową rewolucję, połączoną z logiką społeczeństwa konsumpcyjnego, co powoduje, że nowoczesne technologie informatyczne zmieniają nie tylko strukturę społeczną, ale również szeroko pojęte systemy pracy zarówno w odniesieniu do treści pracy, jak i form pracy i form zatrudniania. Zmiany te stawiają podmioty polityczne i ekonomiczne przed zupełnie nowymi wyzwaniami, na co zwracał uwagę m.in. E. Castells (zob. m.in.: Castells 2003; Castells, Himanen 2009). A. Bard i J. Söderqvist (2006), pisząc o „społeczeństwie netokratycznym”, zwracają uwagę na to, że w społeczeństwach tych zmienia się nie tylko struktura społeczna, w której da się wydzielić dwie zasadnicze klasy (netokratów i konsumptariat), ale i cały etyczny kontekst działań społecznych, w tym również działań gospodarczych. Na klasę netokratów składają się osoby posiadające wysoko specjalistyczną wiedzę z zakresu nowoczesnych technologii (Krzysztofek 2006), którą wykorzystują dla uzyskania przewagi nad pozostałymi jednostkami w społeczeństwie, tworzącymi konsumptariat. Konsumptariat natomiast w najprostszym rozumieniu jest to klasa, którą charakteryzuje bierność i bezrefleksyjność w odbieraniu treści

emitowanych przez techniczne środki masowej komunikacji, w tym zwłaszcza przez Internet. Klasa ta nie posiada kompetencyjnych narzędzi do zmiany rzeczywistości społecznej, a także umiejętności selekcji i przetwarzania ogromu informacji, które dostarczają im nowoczesne środki teleinformatyczne. Tak więc nie chodzi tutaj tylko o dostęp do nowoczesnych technologii teleinformatycznych, ale głównie o deficyty w zakresie kwalifikacji umożliwiających skuteczne korzystanie z zasobów Internetu.

Idąc dalej, można powiedzieć, że nawet wtedy, kiedy jednostka posiada takie kwalifikacje, często podlega swoistej manipulacji ze strony przedsiębiorstwa (Walczak-Duraj 2012b), zwłaszcza wtedy, kiedy zostaje włączona w rozbudowane za pośrednictwem Internetu programy działań korporacyjnych skierowane na konsumentów. Jednostki tracą czas, zaangażowanie emocjonalne na rzecz podmiotów, które czerpią korzyści ekonomiczne z podziału cyfrowego (*digital divide*). Sieciowe organizacje konsumenckie traktowane są przez wiele firm jako scena, gdzie można wywoływać, obserwować i wykorzystywać talenty i pracę konsumentów dla czysto pragmatycznych, ekonomicznych celów, sprawiając przy tym wrażenie, że są to działania związane z realizacją potrzeb indywidualnych i społecznych klientów. Wiele współczesnych, dużych korporacji zaczyna działać „[...] niczym reżyser w tym mimo wszystko nieprzewidywalnym przedstawieniu” (Bankś, Daus 2002: 43). Duże korporacje, ale nie tylko, zdają sobie sprawę z tego, że za sprawą Internetu, jako jego użytkownicy ciężymy, jak mówi B. Brenn (2003), ku metafizyce. Większość wcześniej trudnych do osiągnięcia bądź wręcz niemożliwych stanów czy sytuacji staje się całkiem realna. Jednak zachodzi tutaj proces o wiele poważniejszy, polegający na wchodzeniu w nową erę, którą określa się jako „marketing stanu umysłu”, polegający na tym, że marketer zaczyna wchodzić w rolę uzdrowiciela, którego celem jest doprowadzenie do sytuacji, w której w świecie zbyt dużej ilości informacji konsument będzie zauważalny, głównie dlatego, że Yoda-Superbrand wskaże nam drogę. W ten sposób w tej selektywnie zorganizowanej rzeczywistości wirtualnej konsument internetowy będzie wybierał „swoje” rzeczywistości: wiadomości, rzeczy, sposoby konsumpcji i komunikowania się z innymi uczestnikami sieci. Można dodać, że ten marketingowo-internetowy doradca poprzez uruchamianie interaktywnych narzędzi komunikacji społecznej sprawi, że aktualny bądź/i potencjalny klient w wielu przypadkach w tej selektywnie zorganizowanej rzeczywistości zaczyna doświadczać poczucia podmiotowości, wyjątkowości, a czasem nawet sprawstwa. Strategia ta opiera się na tezie, że współcześni konsumenci chcą nie więcej, ale mniej wyboru (bo jest on już zbyt duży). Co więcej, rozwój zaawansowanych narzędzi internetowej komunikacji marketingowej pozwala równolegle stosować narzędzia marketingu komunikacyjnego, którego adresatem jest zarówno jednostka, jak i grupa. Spersonalizowany program lojalnościowy jako podstawowa strategia z repertuaru marketingu

komunikacyjnego, stosowanego głównie za pośrednictwem mediów tradycyjnych, zostaje zatem wzbogacany poprzez wykorzystywanie już istniejących lub/i budowę społeczności konsumenckich za pośrednictwem Internetu. Klienci mają przede wszystkim pozostać lojalni i przyciągnąć innych klientów. W internetowym marketingu komunikacyjnym stosowana jest również implementacja modelu sieciowej społeczności konsumenckiej, bazującego na hierarchii potrzeb A. Masłowa, gdzie poszczególnym grupom potrzeb ludzkich przypisywane są różne działania marketingowe (K a r o l a k 2000). Idea internetowej społeczności konsumenckiej jako projekt marketingowy, operacjonalizowana jest w postaci gry o wyniku *win-win* – wygrywa firma i klient; w praktyce często przybiera postać: wygrany (*win-firma*) – przegrany (*lose-klient*). Na podstawie tych spontanicznie zazwyczaj tworzonych społeczności, firmy zaczęły budować „sieciową strategię lojalności” wokół marki, która powoduje, że przy bardzo rozbudowanych, internetowych działaniach marketingowych aktualni i potencjalni konsumenci, jak twierdzą specjaliści, mają poczucie, że marka nie należy do danej firmy, ale do nich; mają wrażenie, że to głównie oni zdecydują, czy będzie ona nadal silna, czy też utraci swój status na rzecz innego produktu. Pojawia się więc pytanie, czy nie mamy tutaj do czynienia z procesem apropiacji?

Uwzględniając posiadanie przez jednostki głębszej wiedzy z zakresu informatyki połączonej ze znajomością jej specyficznego języka, możemy wyróżniać szersze kategorie społeczne (*knowledge workers*), czyli osoby, których treść pracy spełnia trzy podstawowe kryteria: „[...] (1) używanie technologii informacyjnej, (2) niezależne projektowanie ważnych aspektów pracy, i (3) przynajmniej ponadprzeciętny poziom przygotowania zawodowego (tytuł licencjata)” (P y ö r i a 2005: 14). Pojawia się więc pytanie zasadne z perspektywy wychodzenia z kryzysu, jakie zmiany wprowadzą usieciowione coraz bardziej społeczeństwa i ich gospodarki zarówno do ogólnych stosunków władzy, jak i prestiżu, bogactwa czy pozycji społecznej, aby nie dochodziło do zawłaszczania nowych możliwości stwarzanych przez sieć. Tym bardziej że w społeczeństwie, w którym najważniejszą rolę zaczynają odgrywać netokraci, najbardziej zmienia się jednak język, a jego najbardziej problematycznym aspektem jest nadawanie starym słowom nowych znaczeń (B a r d, S ö d e r q v i s t 2006: 42) i na nowo definiuje takie podstawowe pojęcia, jak prawda, dobro czy wiedza, co w konsekwencji prowadzi do nowego sposobu myślenia. Proces ten widać wyraźnie na przykładzie paradygmatu „nowej ekonomii”, w której zespołowi czynników społeczno-ekonomicznych – czyli ekonomii „policzalnej”–„dotykanej” (*tangible economics*) przeciwstawia się nowe pojęcia, oparte na wartościach niewymiernych – ekonomii „niepoliczalnej” (*intangible*) – takie jak: tożsamość, informacja, wartość intelektualna, kompetencje, wiedza czy reputacja. Nowa ekonomia często nazywana gospodarką opartą na informacji, zmieniła radykalnie logikę i sposób funkcjonowania podmiotów gospodarczych i w istotny sposób wpłynęła nie tylko na zasady, procedury i stra-

tegie przedsiębiorstw stosowane wobec innych podmiotów gospodarczych, ale również na relacje ze społeczeństwem. Istotne przewartościowania w obrębie wiodących kategorii opisu i oceny sfery działań gospodarczych idą jednocześnie w parze z „urynkowaniem” wiodących kategorii etycznych, które z jednej strony podlegają procesowi instytucjonalizacji etycznej, polegającemu na tworzeniu rozbudowanych programów etycznych, z drugiej zaś na ich instrumentalizacji (pragmatyzacji), ze względu na ich rosnącą skuteczność we współczesnych, demokratycznych społeczeństwach (szerzej na ten temat w: Walczak-Duraj 2010, 2011, 2012a, 2013). Procesy te powodują pojawianie się nowych obszarów ludzkiej aktywności, gdzie dochodzi do zawłaszczania szans życiowych.

2. Problem pomiaru nierówności społecznych i ekonomicznych

Za jedną z wiodących konsekwencji awspólnotowych zbyt zindywidualizowanych modeli życia społecznego, w tym systemu rynkowego, uznaje się coraz częściej zbyt duże zróżnicowanie i nierówności społeczne, przejawiające się w bardzo różny i złożony sposób. W odniesieniu do zglobalizowanego i coraz bardziej usieciowionego rynku już w okresie przed kryzysem obserwować było można postępujący, materialny sukces i jednocześnie pogłębiającą się społeczną porażkę. W efekcie doprowadziło to do uspołecznienia kosztów i konsekwencji kryzysu przy nienaruszonych, sprywatyzowanych zyskach. Najwięcej nierówności mierzonej rozmiarami dochodów występuje w Singapurze, USA, Portugalii i Wielkiej Brytanii. W Singapurze i USA najbogatsze 20% ludzi zarabia ok. 10 razy więcej niż najbiedniejsze 20%. W Polsce, w 2007 r. stosunek ten wynosił 5,3, a w 2008 r. – 5,1, co sytuuje nas nieco powyżej średniej dla UE (5,0). Nie wchodząc w szczegóły, na podstawie przytaczanych przez R. Wilkinsona i K. Picketta (2011: 35–46) wskaźników badań można powiedzieć, że w społeczeństwach o większych nierównościach dochodowych osiągnęte dochody mają wpływ na poziom zaufania społecznego, zaburzenia psychiczne, przeciętne dalsze trwanie życia i umieralność niemowląt, otyłość, wyniki nauczania dzieci, urodzenia przez nieletnie matki, zabójstwa czy współczynnik przynonizacji.

Według danych OECD dotyczących rankingu państw o największych nierównościach społecznych, liczonego na podstawie współczynnika Giniego, zarobkowa przepaść między najbogatszymi a najbiedniejszymi mieszkańcami krajów OECD powiększa się w zastraszającym tempie (*OECD: Ranking...* 2011). Dochód 10% najbogatszych mieszkańców tych państw jest obecnie średnio dziewięć razy wyższy od dochodu 10% najbiedniejszych mieszkańców państw OECD. Największe dysproporcje między bogatymi i biednymi występują w Chile (stosunek 27 : 1), Meksyku, Turcji, Stanów Zjednoczonych i Izraela (po 14 : 1). Najmniejsze różnice w dochodach społeczeństwa występują w Słowenii (stosunek 5 : 1) i Danii,

Grecji, Czechach, Norwegii i Hiszpanii. W Polsce średnio stosunek dochodów najbogatszych do najbiedniejszych wynosił 8 : 1, a w Niemczech – 7 : 1. Warto dodać, że średnia wartość współczynnika Giniego (stanowiącego standardową miarę koncentracji bogactwa, mogącą przyjmować wartość od 0 do 1, choć może też przyjmować formę punktową – 0–100 pkt) dla krajów OECD oscyluje obecnie wokół 0,315; co więcej współczynnik ten wzrósł w 17 z 22 krajów OECD, dla których dostępne są dane historyczne. Współczynnik Giniego to tylko jeden z wielu indeksów służących do mierzenia w sposób ilościowy nierówności ekonomicznych; służy jednak tylko do mierzenia nierówności w rozkładzie dochodów, choć zarówno w ujęciu statycznym, jak i procesualnym. Inne miary wykorzystuje się do mierzenia nierówności w rozkładzie wydatków lub płac. Stąd też, stosując różne miary, możemy otrzymać nieco inny obraz zróżnicowania nierówności społecznych i szans życiowych, w tym ekonomicznych oraz wykluczenia społecznego. Przy czym dążenie do pełnego zagregowania wskaźników tego zróżnicowania nie zawsze jest możliwe. Jednak coraz częściej analizę nierówności społecznych, w tym ekonomicznych, prowadzi się w ujęciu kontekstowym, tworząc m.in. różnego rodzaju indeksy i stosując system wielu zmiennych wyrażanych punktowo. Interpretując dane, możemy z pewnym uroszczeniem stwierdzić, że im wyższa zbiorcza liczba uzyskanych punktów, tym prawdopodobieństwo uzyskania społecznie cenionych dóbr, takich jak: dochód, wykształcenie, prestiż, dostęp do władzy czy zdrowia, jest wyższe; albo mówiąc inaczej, wyższe prawdopodobieństwo szerszego dostępu jednostek i grup społecznych do możliwości wykorzystania szans życiowych. Klasycznym przykładem takiego kontekstowego spojrzenia na dostęp jednostek i grup do większej bądź mniejszej możliwości wykorzystania szans życiowych w danym społeczeństwie, a co za tym idzie, większych lub mniejszych możliwości zawłaszczania tych szans przez innych, jest zestawienie punktowo-procentowych wartości dotyczących siedmiu zmiennych (w tym indeksów i współczynników) obliczonych dla 27 państw Unii Europejskiej za lata 2005–2007 (zob. tab. 1). Do listy tych zmiennych zaliczono: indeks percepcji korupcji (CPI), współczynnik Giniego, publiczne wydatki na ochronę zdrowia (wyrażone procentowym udziałem w PKB), publiczne wydatki na edukację (wyrażone procentowym udziałem w PKB), gęstość autostrad (na 1000 km²), liczbę więźniów (na 100 000 mieszkańców) i indeks demokracji (*The Economist Intelligence...* 2007). Polska w tym zestawieniu znalazła się na trzecim miejscu od końca (na 25.) z liczbą 336,03 pkt wobec 606,70 pkt dla Danii (1. miejsce). Mniejszą liczbę punktów uzyskała tylko Łotwa (różnica 12,46 pkt) i Rumunia (różnica 23,62 pkt).

Tabela 1. Poziom nierówności ekonomicznych państw członkowskich UE na tle innych wskaźników i wartości wpływających na możliwości realizacji szans życiowych

Lp.	Państwo	Suma*	Indeks percepcji korupcji (CPI)	Współczynnik Giniego		Publiczne wy- datki na ochro- nę zdrowia (% PKB)		Publiczne wydatki na edukację (% PKB)		Gęstość autostrad (na 1000 km ²)		Więźniowie (na 100000 osób)		Indeks demokracji		
1	2	3	4		5		6		7		8		9		10	
1	Dania	606,70	9,4	100,00	24,7	100,00	7,1	86,59	8,5	100,00	24	39,34	77	84,42	9,52	96,36
2	Szwecja	564,52	9,3	98,94	25,0	98,80	7,7	93,90	7,4	87,06	4	6,56	82	79,27	9,88	100,00
3	Holandia	557,28	9,0	95,74	30,9	79,94	5,7	69,51	5,4	65,53	61	100,00	128	50,78	9,66	97,87
4	Belgia	553,65	7,1	75,53	33,0	74,85	6,9	84,15	6,1	71,76	57	93,44	91	71,43	8,15	82,49
5	Niemcy	537,81	7,8	82,98	28,3	87,28	8,2	100,00	4,6	54,12	34	55,74	95	68,42	8,82	89,27
6	Słowenia	528,17	6,6	70,21	28,4	86,97	6,6	80,49	6,0	70,59	24	39,34	65	100,00	7,96	80,57
7	Luksemburg	522,40	8,4	89,38	31,5	78,41	7,2	87,80	3,6	42,35	57	93,44	167	38,92	9,10	92,11
8	Finlandia	521,37	9,4	100,00	26,9	91,82	5,7	69,51	6,5	76,47	2	3,28	75	86,67	9,25	93,62
9	Austria	513,52	8,1	86,17	29,1	84,88	7,8	95,12	5,5	64,71	20	32,79	105	61,90	8,69	87,96
10	Francja	511,90	7,3	77,66	32,7	75,54	8,2	100,00	5,9	69,41	19	31,15	85	76,47	8,07	81,68
11	Wielka Brytania	465,66	8,4	89,36	36,0	68,61	7,0	85,37	5,4	63,53	15	24,59	124	52,42	8,08	81,78
12	Irlandia	464,17	7,5	79,79	34,4	72,01	5,7	69,51	4,8	56,47	3	4,92	72	90,28	9,01	91,19
13	Portugalia	458,11	6,5	69,15	38,5	61,16	7,0	85,37	5,7	67,06	22	36,07	121	53,72	8,16	82,59
14	Cypr	450,61	5,3	56,38	31,5	78,41	2,6	31,71	6,3	74,12	29	47,54	76	85,53	7,60	76,92
15	Malta	438,92	5,8	61,70	31,5	78,41	7,0	85,37	4,5	52,94	0	0,00	86	75,58	8,39	84,92
16	Włochy	435,30	5,2	55,32	36,0	68,61	6,5	79,27	4,7	55,29	22	36,07	104	62,50	7,73	78,24
17	Hiszpania	424,59	6,7	71,28	34,7	71,18	5,7	69,51	4,3	50,59	20	32,79	145	44,83	8,34	84,41
18	Czechy	412,90	5,2	55,32	25,4	97,24	6,5	79,27	4,4	51,76	7	11,48	185	35,14	8,17	82,69

Tabela 1 (cd.)

1	2	3	4	5		6		7		8		9		10		
19	Węgry	410,14	5,3	56,38	26,9	91,82	5,7	69,51	5,5	64,71	6,0	9,84	156	41,67	7,53	67,21
20	Słowacja	388,96	4,9	52,13	25,8	95,74	5,3	64,63	4,3	50,59	6,0	9,84	158	41,14	7,40	74,90
21	Grecja	387,10	4,6	48,94	34,3	72,01	4,2	51,22	4,3	50,59	6,0	9,84	90	72,22	8,13	82,29
22	Bulgaria	354,41	4,1	43,62	29,2	84,59	4,6	56,10	4,2	49,41	3,0	4,92	148	53,92	7,10	71,86
23	Litwa	352,73	4,8	51,06	36,0	68,61	4,9	59,76	5,2	61,18	6,0	9,84	240	27,08	7,43	75,20
24	Estonia	350,42	6,5	69,15	35,8	68,99	4,0	48,78	5,3	62,35	2,0	3,28	333	19,52	7,74	78,34
25	Polska	336,03	4,2	44,68	34,5	71,59	4,3	52,44	5,4	63,53	1,0	1,64	230	28,26	7,30	73,89
26	Łotwa	324,57	4,8	51,06	37,7	65,52	4,0	48,78	5,3	62,35	0	0,00	292	22,26	7,37	74,80
27	Rumunia	312,41	3,7	39,36	31,0	79,68	3,4	41,46	3,4	40,00	0,5	0,82	164	39,63	7,06	71,46

* Punkty przyznano przyjmując, że najwyższy (najlepszy) poziom danego wskaźnika wynosi 100, a inne układają się odpowiednio proporcjonalnie (jak przy liczeniu procentów).

Źródło: **indeks percepcji korupcji** – *World Economic...* (2007), wskaźnik opracowany na podstawie analizy ekspertów i ankiet przeprowadzanych wśród przedsiębiorców, którzy oceniają, jak bardzo rozpowszechniona jest korupcja w poszczególnych krajach; **współczynnik Giniego** – *Human Development...* (2005); mierzy rozwarstwienie dochodów w całym społeczeństwie; wartość 1 oznaczałaby całkowitą równość, a 100 – kumulację całego bogactwa w ręku jednej osoby; **publiczne wydatki na ochronę zdrowia** (jako % PKB) – *Human Development...* (2004); **publiczne wydatki na edukację** (jako % PKB) – *Human Development...* (2002–2005); **gęstość autostrad** (na 1 000 km²) – *Eurostat* (2003); **więźniowie** (na 100 tys. osób) – *Human Development...* (2007); **indeks demokracji** – *The Economist Intelligence...* (2007); indeks przygotowywany przez brytyjski tygodnik, który powstaje na podstawie oceny wybranych wyborczych swobód, funkcjonowania rządu, aktywności obywatelskiej i kultury politycznej; 10 to wartość maksymalna.

Tak więc mimo całej złożoności interpretacyjnej, a czasem i braku możliwości zmierzenia bezpośrednich związków i zależności między cechami położenia społecznego a natężeniem mechanizmów apropiacyjnych, można stwierdzić, że mechanizmy te nadal występują w społeczeństwach liberalnych demokracji, zaś w Polsce proces ten jest szczególnie widoczny, ale tylko wtedy, gdy uwzględnimy wiele zmiennych, często o charakterze jakościowym i trudno mierzalnych. Tym bardziej że nadal pozostaje nierozwiązany problem daleko idącej arbitralności w doborze zmiennych, za pomocą których będziemy mierzyć, a czasem tylko szacować, faktyczne i potencjalne źródła generujące procesy apropiacji szans życiowych w danym społeczeństwie. Chociaż na zróżnicowanie i nierówności społeczne danego społeczeństwa, zwłaszcza zaś na zróżnicowanie jego kondycji i pewności finansowej (rozumianej zazwyczaj w kategoriach względnej stałości pracy), wpływa o wiele więcej czynników niż często uwzględnia się w raportach międzynarodowych organizacji czy w przywoływanych, internetowych opracowaniach dobrze nadających się do medialnej multiplikacji.

Empirycznym dowodem na złożoność wzajemnych zależności składających się na rozwarstwienie społeczne, w tym rozwarstwienie ekonomiczne, jest lista zmiennych, uwzględnianych np. w kolejnych edycjach *„Diagnozy Społecznej...”,* gdzie uwzględnia się nie tylko dochody czy płace, ale również strukturę kredytów i pożyczek zaciąganych przez gospodarstwa domowe (wiodące cele, na które przeznacza się pożyczone pieniądze, i głównych, instytucjonalnych i poza-instytucjonalnych kredytodawców) czy dynamikę struktury umów prowadzących do świadczenia pracy. W kolejnych raportach *„Diagnozy Społecznej..."* poszukuje się np. (stosując m.in. analizę czynnikową) związków między różnymi kryteriami (część z nich ma charakter względny) wykluczenia społecznego (m.in. ubóstwo, bezrobocie, poczucie dyskryminacji społecznej, wiek 50+ lat, niepełnosprawność, samotność, mieszkanie na wsi, wykształcenie poniżej średniego, uzależnienie od alkoholu i narkotyków, konflikt z prawem) a rodzajami (czynnikami) tego wykluczenia, takimi jak: wykluczenie fizyczne, wykluczenie strukturalne, wykluczenie normatywne i wykluczenie materialne (Czapieński 2013: 379–384). Co więcej, bada się również strukturę osób (kategorii i grup) zagrożonych wykluczeniem i wykluczonych wskazanymi wyżej typami wykluczenia m.in. w odniesieniu do takich zmiennych, jak: płeć, grupy społeczno-ekonomiczne, typ gospodarstwa domowego czy województwo.

Prowadzone analizy, często w perspektywie 10 lat (2003–2013), pokazują, że odpowiedź na pytanie, czy polskie społeczeństwo staje się coraz bardziej rozwarstwione tylko na podstawie rozwarstwienia dochodowego jest negatywna (zob. Czapieński 2013: 406–407). Z analiz wynika bowiem, że choć w ostatnich latach bogacenie się Polaków nie było równomierne, to nie oznaczało, że ubodzy mieli mniejsze szanse na awans ekonomiczny niż bogaci; co więcej, mimo kryzysu gospodarczego rozwarstwienie dochodowe utrzymuje się na poziomie mniejszym niż przed kryzysem (Czapieński 2013: 406), a współczynnik Giniego

spadł z poziomu 0,313 w 2009 r. do 0,299 w 2013 r. Kiedy np. analizuje się zagrożenie wykluczeniem i faktyczny zakres tego wielowymiarowego wykluczenia w różnych grupach społecznych, to okazuje się np. że największy odsetek Polaków w wieku 16 lat i więcej zagrożonych jest wykluczeniem strukturalnym i fizycznym (odpowiednio: prawie 12,6 i 10,5% – Czap iński 2013: 379), ale wykluczonych jest najwięcej z powodów materialnych (7,4%). Zdaniem badaczy

[...] w polityce reintegracji społecznej przeciwdziałanie bezrobociu i związanemu z nim ubóstwu powinno być zadaniem priorytetowym, jako że w przypadku tego typu wykluczenia niemal wszyscy zagrożeni wykluczeniem są już faktycznie wykluczeni (Czap iński 2013: 380).

Tym, co jest ważne dla naszych analiz, są dane przytaczanego raportu, według których wykluczeniem społecznym z jakichkolwiek powodów zagrożone są najbardziej gospodarstwa domowe rencistów i osób utrzymujących się z niezarobkowych źródeł, a najmniej gospodarstwa pracowników i pracujących na własny rachunek (Czap iński 2013: 380). Tak więc z „*Diagnozy Społecznej...*” wyłania się nieco inny obraz zróżnicowania i nierówności społecznych w Polsce i we współczesnych społeczeństwach demokratycznych niż z dość ogólnych danych instytucji międzynarodowych. Jeszcze inne akcenty pojawiają się w interpretacjach wielu teoretyków i badaczy życia społecznego, zwłaszcza wtedy, kiedy przedmiotem analizy jest przede wszystkim zmiana klimatu społecznego, opinii i nastawień społecznych wobec logiki funkcjonowania systemu rynkowego, a zwłaszcza jego wiodących, głównie międzynarodowych instytucji finansowych, które wpływają w istotny sposób na kierunki, głębokość i stopień spetryfikowania nierówności ekonomicznych.

Kryzys finansowy zarówno w USA, jak i w Europie zmienił dość radykalnie nastawienie społeczne do rynków finansowych i doprowadził do tego, że społeczeństwa zaczęły pokazywać bogatym „czerwoną kartkę”. Należy przy tym podzielić opinię M. Narbutta (2011: P6), że o wiele bardziej niebezpieczna będzie sytuacja, gdy tę czerwoną kartkę społeczeństwa pokażą również politykom, którzy nie poradzą sobie z wyzwaniem, jakie stawia przed nimi kryzys. Obecny kryzys finansowy jest częścią kryzysu gospodarczego, którego początków możemy szukać już w końcu lat 70. XX w. Jeśli zaś szukać będziemy pierwotnych źródeł kryzysów gospodarczych w XIX-wiecznej idei wolnego rynku (od państwa, czyli władzy politycznej), to słuszne wydaje się postawienie pytania, kto na tym wolnym rynku zyskuje wolność, bo przecież sam rynek nie jest podmiotem; odpowiedź jest znana. Stąd istnieją dwa powody podnoszenia z perspektywy obecnego kryzysu kwestii wolnego rynku: osłabienie, w wyniku zmian technologicznych pozycji świata pracy – pracobiorców, oraz uwolnienie się w znaczącym stopniu od państwa koncentrującego się i wzmacnianego procesami globalizacyjnymi świata kapitału, zwłaszcza kapitału finansowego. Zdaniem K. Wieleckiego (2012: 342) te dwa wiodące procesy wywołały nie tylko istotne zmiany w strukturze społecznej oraz w całym łańdżu instytucjonalnym poszczególnych

społeczeństw; spowodowały również wytworzenie się „masy społecznej”, nieposiadającej pewnych istotnych cech społeczeństwa lub w stopniu wyraźnie osłabionym. Rozwój i ekspansja globalnego rynku wirtualnego (co starano się w tym tekście zaznaczyć), uniezależniającego się od realnych rynków lokalnych, od państwa i spełnianych przez niego funkcji redystrybucyjnych, i podejmującego często walkę z indywidualnymi i regionalnymi inicjatywami gospodarczymi zaszły tak daleko, że można zgodzić się ze stwierdzeniem, że:

W sieci toczy się [...] walka o władzę, czyli przede wszystkim o kody kulturowe, o wizje historii, wyobrażenia i racjonalizacje zbiorowe, o wolność, a przede wszystkim o podmiotowość i demokrację. [...] Jej [demokracji, przyp. D. W.-D.] przestrzenią musi być globalna sieć. Brak demokracji oznacza dramatyczne narastanie nierówności, aż do marginalizacji, ogromnych i coraz bardziej powiększających się rzesz ludzkich we wszystkich wymiarach ładu społecznego (Wieliński 2012: 412).

Jednak i sama demokracja znajduje się w głębokim kryzysie, więc w przyszłości będzie z pewnością inna. Można już teraz zakładać, że wiodącym kryterium legitymizacji władzy politycznej w społeczeństwie będzie nie wynik wyborów, ale siła władzy sądenia, zaznaczająca swą obecność w sieci. Stąd tak ważne jest, abyśmy jak najszybciej wyszli z kryzysu mentalnego i aksjonormatywnego.

Wiele zależeć będzie od tego, czy przywróci się w tym zglobalizowanym i usieciowionym społecznym świecie liberalnej demokracji właściwe miejsce takim wartościom, jak równość i sprawiedliwość społeczna, solidarność społeczna czy odpowiedzialność. Jak ma jednak przebiegać ta swoista rewolucja w sytuacji, gdy stary, analogowy świat hierarchii, typowy zwłaszcza dla instytucji politycznych ściera się z nowym, cyfrowym światem sieci, w którym zindywidualizowana etyka netokratyczna oparta jest przede wszystkim na wolności i to głównie na wolności w dostępie do informacji stającej się podstawowym dobrem, zasobem, organizującym przebieg życia jednostki (szerzej na ten temat: Walczak-Duraj 2013).

3. Wpływ nowych technologii cyfrowych na nierówności społeczne i związane z nimi tendencje apropiacyjne

Za sprawą rozwoju nowoczesnych technik teleinformatycznych pojawiła się klasa netokratów i klasa konsumptariatu, zaś za sprawą zmian w systemach i rynkach pracy, form zatrudnienia (pracownicze i w ramach umów cywilno-prawnych) i treści oraz form pracy (elastyczne formy pracy) pojawił się prekariat (Standin g 2011), często w publicystyce społecznej określany mianem klasy wykluczonych. To właśnie w odniesieniu do tej klasy (kategorii społecznej?) bardzo często podnoszone są kwestie związane z apropiacją szans życiowych. Prekariat, stanowiący obecnie przedmiot wielu refleksji teoretycznych i badań empirycznych, pozbawiony jest, jak wiadomo, siedmiu gwarancji związanych z pracą: rynku pracy,

czyli odpowiednich możliwości pracy; zatrudnienia – odpowiedniej ochrony przed zwolnieniem; pracy – czyli pewności wykonywania danej pracy i obowiązków z niej wynikających; bezpieczeństwa w pracy – szeroko pojętej ochrony zdrowia pracownika; reprodukcji umiejętności – zapewnienia zarówno nauki zawodu, szkoleń, jak i właściwego wykorzystania nabytych umiejętności w pracy; dochodu – dopasowanego do wykonywanej pracy stałego wynagrodzenia, oraz reprezentacji – przedstawicielstwa interesów pracownika (członkostwo w związkach zawodowych).

Paradoksalnie jednak, to dzięki technokracji i technoindustrializacji powstały nie tylko nowe, ale i w znacznym stopniu zrewoltowane klasy wykluczonych ze względnie stabilnych i przewidywalnych reguł gry rynkowej (prekariat), jak również „klasy” krytycznych elit, zastanawiających się w sieci nie tylko nad rzeczywistą wartością globalnych, neoliberalnych ideałów, ale również nad specyfiką biznesowego, wcześniej wspomnianego interaktywnego marketingu komunikacyjnego, noszącego bardzo często znamiona wyrafinowanej manipulacji (zob. m.in. Walczak-Duraj 2012a, b).

Procesy, o których wspomniano wyżej, nie tylko więc wyzwalały wiele mechanizmów zawłaszczania szans życiowych jednostek i grup społecznych, ale równocześnie pozwalają na zmultiplikowane sieciowo obnażanie istoty owych mechanizmów, co wyraźnie ułatwia analizę procesów apropiacyjnych.

Warto jednak w tym miejscu odwołać się do dość powszechnie podzielanej nadziei związanej z pojawieniem się Internetu, który początkowo został potraktowany nie tylko jako wiodąca technologia społeczeństwa informacyjnego czy społeczeństwa wiedzy (zob. m.in.: Bühl 1996; Dertouzos 1997), ale również jako „the great equalizer” (m.in. Rheingold 1993) zróżnicowania i nierówności społecznych, co miało m.in. zmniejszyć (lub wręcz zniwelować) tendencje do apropiacji szans życiowych we współczesnych społeczeństwach. Jednak równolegle rozwijające się koncepcje i towarzyszące im hipotezy, dotyczące związku między różnicami wiedzy a społecznymi nierównościami (hipotezy deficytu, m.in.: Tichenor, Donohue, Olien 1970; Horstmann 1991; Hradil 2001; dyfuzji, m.in.: Ettema, Kline 1977), czy hipoteza dyferencjacji (m.in. Bonfaddelli 1988), ujawniły nie tylko różnice stanowisk i interpretacji uzyskanych danych na poziomie empirycznym, odnoszących się do społecznych konsekwencji upowszechniania cyfrowych technologii, ale również zmianę sposobu myślenia na temat funkcji tych technologii, początkowo wpisywanych przede wszystkim w procesy rozwoju gospodarczego i tworzenia nowych (pod wieloma względami; również nowych co do treści i form pracy) miejsc pracy.

W efekcie, jak interesująco piszą M. Marr i N. Zillien (2013), współcześnie pojawiły się trzy centralne problemy badawcze, dotyczące cyfrowego podziału społeczeństwa, krytycznie odnoszące się do często *implicite* przyjmowanych scenariuszy społecznych zagrożeń (głównie pogłębiania bądź pojawiania się nowych nierówności i wynikających stąd, ewentualnych tendencji apropria-

cyjnych), a w szczególności związane ze wspieraniem dostępu do technologii cyfrowych w aspektach:

1) konieczności i związanych z nimi utrudnień **w dostępie** (m.in. problem tzw. *offliner-ów* i powody ich cyfrowej abstynencji);

2) adekwatności i związanych z nią utrudnień **w użytkowaniu** (m.in. problem dyskryminacji (nierówności) poprzez zróżnicowane użytkowanie nowych technologii i ich ofert);

3) względności skutków wynikających z **utrudnień dostępu i użytkowania** (różnicujący potencjał oddziaływania nowych technologii) (Marr, Zillien 2013: 121–132).

Można zatem zgodzić się ze stanowiskiem M. Baranowskiego, że w kapitalizmie informacyjnym istnieją specyficzne warunki ku temu, by osoby o odpowiednich kompetencjach, posiadające określone środki finansowe, mogły pozbawiać innych określonych szans życiowych. Ale, jak stwierdza autor:

[...] odrzuciwszy całe zaplecze technologiczne, sytuacja [...] przypomina tę z przeszłości. Być może dzisiejsze warunki dają szansę większego pomnożenia majątku (przy odpowiednim stopniu ryzyka) niż na początku XX w. Ale mechanizmy zróżnicowania społecznego są bardzo podobne (tzn. podłoże jest zbliżone, ale środki realizacji inne) (Baranowski 2009: 144).

4. Podsumowanie

Wobec złożoności właściwego wyinterpretowania wpływu nowych technologii cyfrowych na nierówności społeczne i związane z nimi tendencje apropiacyjne należy nadal odwoływać się do tradycyjnie ujmowanych wskaźników owych nierówności, zwłaszcza nierówności w wymiarze ekonomicznym, zwracając jedynie większą uwagę na to, że konsekwencje tych nierówności w wymiarze apropiacyjnym, ze względu na złożoność i zapośredniczenie wielu czynników je generujących, mogą być nie tylko odłożone w czasie (np. w sensie generacyjnym), ale również w odmienny sposób być społecznie realizowane. Jednak nadal, trzymając się weberowskiej perspektywy, uporządkowane i ujęte w określone ramy ładu aksjonormatywnego wzajemne relacje między gospodarką a społeczeństwem nabierają określonej treści w zinstytucjonalizowanych zachowaniach jednostek. W odniesieniu do interesujących nas tutaj zagadnień związanych ze współczesnymi procesami apropiacji szans życiowych problem polega na tym, że owe ramy aksjonormatywne w zglobalizowanej gospodarce, funkcjonującej przede wszystkim w logice neoliberalnego systemu rynkowego, nacechowane są daleko idącą instrumentalizacją podstawowych wartości etycznych, takich jak zaufanie, odpowiedzialność czy lojalność. Oczywiście jest, stosując nawet zdroworozsądkowe interpretacje, że dominacja takiego ładu etycznego w gospodarce rynkowej stanowi nie tylko wygodny punkt wyjścia do korporacyjnego multipli-

kowania nierówności ekonomicznych w wymiarze globalnym, ale również nie pozostaje bez wpływu na etykę pracy czy etos pracy. Tym bardziej że etyka pracy i ideologia pracy w ich tradycyjnym ujęciu zmieniają się nie tylko pod wpływem procesów przewartościowywania treści pracy i form zatrudnienia, ale również pod wpływem coraz bardziej wszechobecnej i medialnie wzmacnianej (również przy użyciu mediów elektronicznych) ideologii konsumeryzmu. Mało odpowiedzialne „przekierowywanie” licznych, choć wewnętrznie bardzo zróżnicowanych kategorii zawodowych i grup społeczno-zawodowych na ścieżkę konsumpcji jako wiodącego kryterium, za pomocą którego coraz częściej jednostki budują swoją indywidualną i społeczną tożsamość, ułatwia nie tylko w miarę „bezpieczne” zawłaszczanie ich szans życiowych w wymiarze ekonomicznym, ale prowadzi również do demonstrowania „wymuszonej” kontradeologii pracy.

Bibliografia

- Banks D., Daus K. (2002), *Consumer Community*, Wiley, San Francisco.
- Baranowski M. (2009), *Apropriacja szans życiowych w kapitalizmie informacyjnym*, [w:] K. Podemski (red.), *Spór o społeczne znaczenie społecznych nierówności*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań, s. 135–148.
- Bard A., Söderqvist J. (2006), *Netokracja. Elita władzy i życie po kapitalizmie*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa.
- Bonfadelli H. (1988), *Wissensklassen durch Massenmedien? Entwicklunb, Ergebnisse und Tragweite der Wissenskluftforschung*, [w:] W. D. Fröhlich u.a. (Hrsg.), *DieWerstelle Welt. Beiträge zur Medienökologie*, Fischer, Frankfurt am Main, s. 140–152.
- Brenn B. (2003), *Desire, connecting with what customers want*, „Fast Company”, February, No. 4, s. 14–21.
- Bühl A. (1996), *Cyber Society. Mythos und Realität der Informationsgesellschaft*, Papy-Rossa, Köln.
- Castells M. (2003), *Galaktyka Internetu: Refleksje nad Internetem, biznesem i społeczeństwem*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań.
- Castells M., Himanen P. (2009), *Spółeczeństwo informacyjne i państwo dobrobytu. Model fiński. Ze wstępem Edwina Benedykta*, [przeł. M. Sutowski, M. Penkala], Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Czapinski J. (2013), *Wykluczenie społeczne. Rodzaje wykluczenia społecznego*, [w:] „Diagnoza Społeczna 2013”. *Warunki i jakość życia Polaków – Raport [Special issue]*, „Contemporary Economics”, vol. 7, s. 379–407; DOI: 10.5709/ce.1897-9254.118.
- Dahrendorf R. (1979), *Life Chances. Approaches to Social and Political Theory*, Weidenfeld and Nicolson, London.
- Dertouzos M. (1997), *What Will Be: How the new World of Information Will Change our Lives*, Harper Collins, New York.
- The Economist Intelligence Unit's Index of Democracy* (2007), http://www.Democracy_Index_2007_V3.pdf, 20.05.2013.
- Ettema J. S., Kline F. G. (1977), *Deficits, Differences and Ceilings. Contingent Conditions for Understanding the Knowledge Gap*, „Communication Research”, Vol. 4, s. 178–190.
- Horstmann R. (1991), *Medieneinflüsse auf politisches Wissen. Zur Tragfähigkeit der Wissenskluft-Hypothese*, Deutscher Universitätsverlag, Wiesbaden.

- Hradil S. (2001), *Soziale Ungleichheit in Deutschland*, Leske+Budrich, Opladen.
- Human Development Report 2006 – Complet Report HDR – Index 1975–2005 Country Ranking (2002–2007), http://www.photins.com/rankings/human_development_index_1975_2005.html, 20.05.2013.
- Karolak J. (2000), *Kiedy konsument staje się prosumentem*, „Marketing Międzynarodowy”, vol. 18, nr 12, s. 13–21.
- Krzysztofek K. (2006), *Spółeczeństwo w dobie Internetu: refleksyjne czy algorytmiczne?*, [w:] Ł. Jonak, P. Mazurek, M. Olcoń, A. Przybylska, A. Tarkowski, J. M. Zając (red.), *Re: Internet – społeczne aspekty medium. Polskie konteksty i interpretacje*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa, s. 12–28.
- Marr M., Zillien N. (2013), *Cyfrowy podział*, [tłum. P. Szulich], [w:] S. Fel (red.), *Gospodarka społecznie zakorzeniona. Wybrane problemy z teorii i empirii socjologii gospodarki*, Wydawnictwo KUL, Lublin, s. 115–144.
- Narbutt M. (2011), *Naturalna higiena biznesu*, „Rzeczpospolita”, 26–27 listopada, s. P 5–6.
- OECD: *Ranking państw o największych nierównościach społecznych* (2011), http://forsal.pl/artykuly/572631,oece_ranking_panstw_o_najwiekszych_nierownosciach_spolecznych.html, 20.05.2013.
- Pyörriä P. (2005), *Knowledge Workers in the Information Society. Evidence from Finland*, University Press, Tampere.
- Rheingold H. (1993), *The Virtual Community: Homesteading on the Electronic Frontier*, Addison-Wesley, Reading (MA).
- Standing G. (2011), *The Precariat. The New Dangerous Class*, Bloomsbury Academic, London.
- Stiglitz J. (2004), *Globalizacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Stiglitz J. (2008), *Freefall: America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy*, W. W. Northon, New York – London.
- Tichenor P. J., Donohue G. A., Olien C. N. (1970), *Mass Media Flow and Differential Growth in Knowledge*, „Public Opinion Quarterly”, Vol. 34, s. 159–170.
- Walczak-Duraj D. (2010), *Instytucjonalizacja standardów etycznych w gospodarce rynkowej*, [w:] D. Walczak-Duraj (red.), *Etyka a moralność. Aksjonormatywny kontekst społecznej pracy i wybranych zawodów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 49–73.
- Walczak-Duraj D. (2011), *Procesy przewartościowania pracy – główne uwarunkowania i tendencje*, [w:] D. Walczak-Duraj (red.), *Przemiany pracy, postaw i ról zawodowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 29–51.
- Walczak-Duraj D. (2012a), *Instytucjonalizacja i instrumentalizacja odpowiedzialności moralnej w społeczeństwie netokratycznym*, [w:] D. Walczak-Duraj, J. Mariański (red.), *Ład czy bezład moralny – ku społeczeństwu bez moralności?*, „Acta Universitatis Lodziensis”, Folia Sociologica, nr 40, (Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego Łódź), s. 89–111.
- Walczak-Duraj D. (2012b), *Rola reputacji i manipulacji w marketingowych strategiach komunikacyjnych przedsiębiorstw*, [w:] J. Duraj (red.), *Prace z zakresu ekonomiki i zarządzania przedsiębiorstwem*, „Acta Universitatis Lodziensis”, Folia Oeconomica, nr 272, (Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego Łódź), s. 25–48.
- Walczak-Duraj D. (2013), *Ład aksjonormatywny w gospodarce rynkowej – ciągłość czy zmiana?*, [w:] J. Grotowska-Leder, E. Rokicka (red.), *Nowy ład? Dynamika struktur społecznych we współczesnych społeczeństwach. New Order? Dynamics of Social Structures in Contemporary Societies*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 235–252.
- Weber M. (2002), *Gospodarka i społeczeństwo*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Wielecki K. (2012), *Kryzys i socjologia*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Wilkinson R., Pickett K. (2011), *Duch równości. Tam gdzie panuje równość, wszystkim żyje się lepiej*, Wydawnictwo Czarna Owca, Warszawa.
- World Economic Outlook (2006–2011), International Monetary Found (IMF), <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo0906.pdf>, 30.08.2013.

Danuta Walczak-Duraj

APPROPRIATION OF LIFE CHANCES IN MODERN SOCIETIES

Summary. Leading article's thesis amounts to saying that the period of economic crisis in societies based on the logic of the market economy functioning before all in the neo-liberal paradigm, promotes the belief about the growth of social and economic inequality. This conviction relates primarily to the wider life chances of grabbing that simply do not need to be related to an increase in income inequality and wages. This is mainly because during the economic crisis is specifically observed the process of socialization of risk, uncertainty and loss of economic activity, considered in terms of individual and group. The special effect of this process is the phenomenon of privatization of profits by an international, globalized investment banks and transferring the costs of the crisis in the state and society. At the same time the changes in the social structure and the structure and content of the work under the influence of digital technology are the second group of reasons for reflection on the nature and scale of the trend appropriation. Especially since some of the criteria for measuring social exclusion and diversity and economic inequalities are relative. Hence the purpose of discussion will be issues such problems as: the nature and the main premises of the appropriation of life chances in modern societies; the problem of measuring exclusion, social and economic inequality; the impact of new digital technologies for social inequalities and the associated tendency to appropriation.

Keywords: appropriation, life chances, crisis, social inequality, economic inequality, social exclusion, digital divide, social structure.

Felician Bylok*

„NOWA MORALNOŚĆ” KONSUMENTÓW WE WSPÓŁCZESNYM ŚWIECIE

Abstrakt. W artykule przedmiotem refleksji uczyniono kształtowanie się moralności konsumentów w społeczeństwie konsumpcyjnym. Autor omawia przesłanki rozwoju nowej moralności w konsumpcji. Skupia się na zmianach w systemach wartości w kierunku dominacji wartości konsumpcyjnych. Wskazuje na upowszechnianie się postaw hedonistycznych wśród konsumentów. Zastanawia się nad dwiema przeciwstawnymi moralnościami w konsumpcji, mianowicie moralnością hedonistyczną i moralnością społecznie odpowiedzialnego konsumenta. Omawia cechy charakteryzujące nową moralność hedonistyczną oraz przedstawia postulaty dotyczące moralności społecznie odpowiedzialnego konsumenta.

Słowa kluczowe: konsumpcja, moralność, hedonizm, ekologiczna konsumpcja.

1. Wprowadzenie

Współczesny dyskurs dotyczący przemian moralności w społeczeństwie powinien obejmować w większym zakresie kwestię kształtowania się moralności konsumentów, ponieważ konsumpcja stała się jedną z najważniejszych sfer życia społecznego. Moralność konsumenta przeszła ewolucję od ducha protestanckiej etyki – gdzie konsumpcja była ograniczana do niezbędnej dla właściwego funkcjonowania człowieka – do nieograniczonej wolności w konsumpcji. D. Bell w swojej diagnozie dotyczącej przyszłości zachodniego świata stwierdził, że protestancka etyka powiązana z wartościami ukierunkowanymi na pracę przemieniła się w „psychodeliczny bazar” (Bell 1994: 108–112). Nowymi przewodnimi elementami życia stały się film, telewizja i reklama, które tworzą specyficzny rodzaj „pophedonizmu”, gdzie propaguje się wzory działań związanych z tym, jak wydać pieniądze i mieć z tego przyjemność i zabawę. „Czynienie postępów”

* Dr hab., prof. nadzw. PC, Instytut Socjologii i Psychologii Zarządzania, Wydział Zarządzania, Politechnika Częstochowska, ul. Armii Krajowej 19 B, 42-200 Częstochowa; byl.f.s@poczta.zim.pcz.pl.

w nowej rzeczywistości społecznej oznacza umiejętność wybrania określonego stylu życia, w którym konsumpcja dóbr i usług konsumpcyjnych dominuje nad innymi elementami stylu życia. Konsumpcja stała się jednym z głównych celów działalności człowieka. Ze środka, służącego do zaspakajania potrzeb, odpowiedzialnego za normalne funkcjonowanie organizmu, przekształciła się ona w wartość, która wyznacza cel sytuacji życiowej jednostki i uzasadnia jej egzystencję. W konsekwencji centralne miejsce w wartościowaniu życia człowieka zajmuje etos konsumpcji (Byłok 2013: 95).

Etos konsumpcji wraz z jego wartościami ukierunkowanymi na przyjemność, zabawę, indywidualizm w coraz większym stopniu wpływa na kształtowanie się nowej moralności, która znajduje oparcie w luksusie, wysokim komforcie życia, przyjemności i zabawie. Dzisiaj, kiedy ludzie rozporządzają większą ilością wolnego czasu, większymi pieniędzmi i dostępem do szerokiej palety dóbr konsumpcyjnych, mogą poświęcić się czynnościom, które dostarczają przyjemności bez wyrzutów sumienia. W tym kontekście warto postawić pytanie, dokąd zmierza współczesny konsument i czy coś go jeszcze ogranicza? Kluczem do znalezienia odpowiedzi na to pytanie jest analiza wpływu nowej moralności na funkcjonowanie człowieka w świecie konsumpcji. Celem artykułu jest przedstawienie wybranych cech nowej moralności i jej wpływu na zachowania ludzi w sferze konsumpcji.

2. Przesłanki tworzenia nowej moralności w konsumpcji

Rozwój społeczeństwa konsumpcyjnego powiązanego z ideologią konsumpcjonizmu wpłynął na zmiany w etyce. Pojawiły się postawy utylitarne i hedonistyczne nacechowane brakiem ostateczności i efemerycznością. Jest to wynikiem zmian w systemie wartości, jakie miały miejsce w społeczeństwie kapitalistycznym pod koniec XX w. Priorytety ekonomiczne związane z dążeniem do dobrobytu uległy zmianie na rzecz aspiracji niematerialnych powiązanych z jakością życia, co skutkuje stopniową utratą znaczenia przez tradycyjne wartości, takie jak: własność, finansowa stabilizacja, kariera i rodzina. Jak pisał R. Inglehart, „[...] wartości zachodnich społeczeństw ulegają przemianom w kierunku od zdecydowanego nacisku na kwestie materialne i bezpieczeństwo fizyczne do coraz większej istotności jakości życia” (Inglehart 1977: 3). Konsekwencją tych zmian jest wzrost znaczenia wartości postmaterialnych związanych z samoekspresją i rozwojem indywidualnym, w szczególności dotyczy to pojawienia się tendencji samorozwoju poprzez „zabawę i przyjemność z nabywania i posiadania dóbr” jako podstawowych osobowych wartości w społeczeństwie. R. Inglehart widzi konsumpcję jako jeden z ważniejszych sposobów indywidualnej samoekspresji i wyróżnik stylu życia (Zdziech 2010: 126). Również M. Górnik-Durose wskazuje na podstawie badań, że konsumpcja, a w szczególności proces

nabywania dóbr i usług pozwala na swobodną ekspresję oraz gratyfikację potrzeb związanych ze wzmacnianiem własnego „Ja” (Górnik-Durose 2007: 99). Samoekspresja w konsumpcji związana jest ze stylami życia nastawionymi na poszukiwanie doznań, które wprowadzają konsumenta w stan przyjemności. Style te są uzewnętrznieniem dążenia do wysokiego komfortu życia, przyjemności i zabawy. Skutkiem tego część konsumentów uznaje przyjemność za główny motyw działania w sferze społecznej. W związku z tym poszukują oni dóbr, które wywołują pozytywne doznania i uczucie przyjemności. W. Kroeber-Riel, badając zachowania konsumpcyjne w społeczeństwie niemieckim, zauważył, że rozwój orientacji na przyjemność w sferze konsumpcji jest ważnym trendem zmian w społeczeństwie niemieckim (Kroeber-Riel 1986: 139).

Odpowiedzią na upowszechnianie się postaw hedonistycznych wśród konsumentów są produkty, które zawierają potencjał przyjemności. Aby zapewnić wzrost ich sprzedaży, producenci starają się przekonać konsumentów, że nabycie określonego dobra pozwoli zrealizować ich marzenie o przyjemnym życiu. W tym celu stosują różne narzędzia marketingowe. Do najważniejszego z nich można zaliczyć reklamę, w której kładzie się nacisk na pozycjonowanie przyjemności i przygody w reklamowanych dobrach. Produkty te są powiązane z pozytywnymi wartościami, takimi jak: sukces i społeczne uznanie, zdrowie, przyjaciele, radość, wolność, przygoda, i które mają wywołać pozytywne reakcje na promowane artykuły handlowe (Stihler 1998: 118). Sukces na rynku nie zależy więc już tylko od ceny i jakości produktów, ponieważ różnice między produktami z tego samego segmentu rynku są niewielkie, ale w dużej mierze – od niezwykłości, niespodzianki i humoru prezentowanego w reklamie danego produktu. Dzięki przekazowi reklamowemu konsumenci wiążą reklamowane produkty z pozytywnymi emocjami lub z zawartymi w nich symbolami.

Przekonanie, że dany produkt zawiera potencjał doznania przyjemności z jego konsumowania, staje się ważnym czynnikiem wpływającym na decyzje zakupowe. Może on stanowić wygląd (*design*), opakowanie, materiał, z którego jest wykonany, kolor, zapach itd. Niektóre produkty stały się swoistymi dziełami sztuki. M. Featherstone uważa, że jest to wynikiem procesu estetyzacji produkcji i nasycenia symboliką dóbr konsumpcyjnych. Można w tym sensie mówić o podwójnym aspekcie symbolicznym dóbr materialnych, mianowicie o symbolice zawartej w kształcie i obrazie procesu wytwarzania i procesu marketingowego oraz o skojarzeniach symbolicznych, jakie wywołują dobra materialne (Featherstone 2001: 309).

Istotną cechą rynku w społeczeństwie konsumpcyjnym jest jego zmienność. Pojawiają się na nim ciągle nowe produkty, które zawierają potencjał przyjemności i szczęścia. Konsumenci dążą do posiadania coraz nowszych modeli produktów ze względu na chęć osiągnięcia stanu przyjemności. Ten mechanizm zachowań konsumentów w interesujący sposób opisuje C. Cambell, według którego środkiem

stymulującym zachowanie jest obraz stanu osiągniętej przyjemności i rozkoszy. Jednym ze sposobów tworzenia takiego obrazu jest iluzja, która obejmuje obszar między realnością a fikcją. Tę iluzję C. Campbell nazywa „snem na jawie” i definiuje jako formę mentalnej aktywności powstałą w wyniku napięcia między „nieokiełznanym wytworem wyobraźni a zewnętrznym oczekiwaniem” (Campbell 1987: 83). Konsument poszukuje przede wszystkim dóbr, które zawierają w sobie potencjał marzeń. Jednakże po ich nabyciu traci zainteresowanie nimi, ponieważ zaczyna marzyć o innych dobrach. C. Campbell tłumaczy ten proces za pomocą zmodyfikowanego modelu decyzji konsumenckich: „tęsknota – zakup – użycie – rozczarowanie” (Campbell 1987: 84). W modelu tym potrzebę zastąpiono tęsknotą (marzeniem). Zaspokojenie marzeń jest wyznacznikiem osiągania przyjemności. Przy zakupie nowego dobra jednostka konfrontuje „sen na jawie” z rzeczywistością. Często dochodzi do rozdźwięku między marzeniem a rzeczywistością. Wyobrażenie o idealnym produkcie nie pokrywa się z zakupionym towarem. Pojawia się więc rozczarowanie, które trwa krótko i staje się bodźcem do tworzenia nowej konstrukcji marzeń z wykorzystaniem nowego dobra.

Konsumpcję cechuje brak waloru ostateczności, co wpływa na kierunek zmian w moralności. Nie ma zatem ostatecznych kanonów moralnych związanych z zachowaniem się w sferze konsumpcji. Dobra konsumpcyjne uznawane za ważne dla godnego życia podlegają częstej wymianie. Również decyzje konsumenckie nie są ostateczne, podlegają ciągłej zmianie. W rezultacie tożsamość jednostkowa budowana na podstawie dóbr konsumpcyjnych nie jest stała, jest ciągle modyfikowana. Można powiedzieć, że człowiek przybiera maski w zależności od tempa zmian w ofercie dóbr i usług oferowanych na rynku. Pojawia się zjawisko relatywizmu charakterystyczne dla społeczeństwa konsumpcyjnego, które znajduje swoje odzwierciedlenie również w relatywizmie moralnym, tworząc nietrwałe i nieprzewidywalne oceny i zachowania moralne własne i innych ludzi (Marianiński 2008: 219).

Analizując zjawisko tworzenia się nowej moralności w konsumpcji, warto poszukać odpowiedzi na kilka pytań, które pozwolą ją scharakteryzować. Do najważniejszych z nich zaliczam: w jakim stopniu system aksjonormatywny reguluje zachowania ludzi w obszarze konsumpcji, jakie wartości są najważniejsze w nowej moralności konsumenta, czy i w jakim zakresie konsumpcja zapewnia wolność jednostce, czy dobra konsumpcyjne osiągnęły status środków zapewniających szczęśliwe życie, czy konsumpcja jest jedyną drogą do osiągnięcia dobrego samopoczucia i szczęścia.

Na szczególną uwagę zasługuje poszukiwanie odpowiedzi na pytanie o źródła szczęścia w społeczeństwie. Ludzie, poszukując odpowiedzi na egzystencjalne pytanie o sposoby osiągania szczęścia w życiu, znajdują je w ideologii konsumpcjonizmu, która oferuje prostą odpowiedź na to pytanie. Człowiek może osiągnąć szczęście w życiu najszybciej dzięki pełnieniu aktywnej roli konsumenta. Nie wy-

maga się od niego wysokich kwalifikacji, poświęceń na rzecz innych, wystarczy, że będzie nabywał coraz to nowsze produkty. Niektórzy ludzie szczęście wiążą z posiadaniem produktów markowych. Przy czym nie jest ważne, jaką posiadają one wartość użytkową, lecz to, czy są widoczne. Widoczność zapewnia etykieta z logo danego producenta. Można się zatem zgodzić z obserwacją G. Deborda, który uważa, że: „Obecny okres, kiedy to nagromadzone wytwory ekonomii całkowicie opanowały życie społeczne, to okres powszechnego przechodzenia od mieć do jawić się, z którego wszelkie rzeczywiste «mieć» winno czerpać swój prestiż i ostateczny cel” (D e b o r d 2006: 37).

Innym ważnym pytaniem, na które warto poszukać odpowiedzi w kontekście nowej moralności w konsumpcji, jest to, czy niezbędne jest tworzenie odrębnych zasad i norm etycznych regulujących zachowania ludzi w sferze konsumpcji, czy też wystarczą te, które dotychczas obowiązywały w społeczeństwie kapitalistycznym? Aby odpowiedzieć na to pytanie, niezbędne staje się przeanalizowanie zmian znaczenia konsumpcji w życiu ludzi. Już od połowy XX w., tj. od rozwiniętego społeczeństwa masowej konsumpcji, miały miejsce zmiany znaczenia konsumpcji w życiu człowieka. Konsumpcja stała się stopniowo celem dla większości ludzi i przejęła rolę pracy jako najważniejszej wartości w systemie wartości społecznych. Nastąpiła również zmiana w relacjach między produkcją i konsumpcją, mianowicie konsumpcja zaczęła dominować nad produkcją, stając się kołem zamachowym rozwoju społeczeństwa konsumpcyjnego. Wywołało to powstanie nowej sytuacji w sferze moralnej. Dotychczasowe wartości i powiązane z nimi normy etyczne charakterystyczne dla etyki pracy przestały mieć taką siłę oddziaływania na zachowania ludzi, jaką miały w poprzednim typie społeczeństwa. Wzrosło znaczenie idei indywidualizmu powiązanych z postmodernizmem. Za R. Kramerem możemy powiedzieć, że powstała „etyka indywidualności”, która jest usytuowana między indywidualizmem a hedonizmem – konsument jest suwerenną jednostką z autonomicznymi celami życiowymi (K r a m e r 1996). Jednocześnie jest osobą, która uznaje przyjemność za główny motyw działania w sferze społecznej. Powstała nowa moralność hedonistyczna, która silnie oddziałuje na zachowania ludzi w sferze konsumpcji.

3. Moralność hedonistyczna w konsumpcji

Poszukując cech charakteryzujących nową moralność w konsumpcji, napotykamy trudności z jednoznacznym ich wskazaniem. Jest ona bowiem wielopoziomowa. Z jednej strony obserwujemy występowanie cech charakterystycznych dla moralności hedonistycznej, natomiast z drugiej – pojawiają się przesłanki tworzenia się moralności społecznie odpowiedzialnego konsumenta. Aby wyjaśnić fenomen nowej etyki konsumpcji, warto przeanalizować te dwa poziomy.

Moralność hedonistyczna jest powiązana z konsumpcjonizmem, który można ujmować jako sposób życia lub ideologię. W pierwszym ujęciu stanowi ona ważny element konstrukcji „Ja”. Przy czym jednostka nie konstruuje tożsamości bezpośrednio poprzez to, co konsumuje, ale tworzy swoją tożsamość, będącą wynikiem tego, dlaczego konsumuje określony przedmiot (Miles 1998: 153). Jak zauważa K.-U. Hellmann, konsumpcjonizm jest programem, który ludzie wykorzystują do konstruowania (post)modernistycznej tożsamości, wybierając go spośród wielu innych propozycji (Hellmann 2008: 41). Przy czym taka tożsamość nie wyraża się w jednej postaci, ale występuje w wielu różnych odmianach, między którymi nie ma zasadniczych różnic. Jednostka może swobodnie wybierać różne tożsamości w zależności od jej sytuacji społecznej. Można mówić w tym przypadku o swoistej płynności tożsamości.

W drugim ujęciu konsumpcjonizm pełni funkcje wzorcowe, ma dostarczać nowych wizji życia, które związane są ze światem konsumpcji. Jak zauważa S. Miles, konsumpcjonizm jest ideologią, która podporządkowuje sobie reszcie ludzi na całym świecie. Jest on „wszechobecny i efemeryczny. Zapewne jest to religia końca XX w. Pozornie przenika on nasze codzienne życie i struktury naszych codziennych doświadczeń, a jednak ciągle zmienia swoją formę i umacnia swój wpływ pod nowymi postaciami” (Miles 1998: 1). Niekiedy jest on postrzegany jako swego rodzaju doktryna moralna, która upatruje w konsumpcji sposobu na osiągnięcie szczęścia, radości życia, możliwości zaspokajania wszelkich potrzeb i pragnień zarówno fizycznych, jak i duchowych (Lewicka-Strzałeczka 2003: 132). W tym rozumieniu konsumpcjonizm jest metodą osiągnięcia szczęścia. Nabywanie, posiadanie i użytkowanie dóbr jest źródłem szczęścia. A ponieważ jest to jednak szczęście krótkotrwałe, ze względu na krótki czas życia dóbr konsumpcyjnych, konsument jest zmuszony do ciągłego poszukiwania kolejnych dóbr, które uczyniłyby go szczęśliwym, co staje się siłą napędową współczesnej gospodarki.

W ideologii konsumpcjonizmu ważne miejsce zajmują wartości konsumpcyjne, które są związane ze sferą emocjonalną. F. J. Konert uważa, że istotne wartości z punktu widzenia konsumenta to wyobrażenia o pożądanym stanie konsumpcji, które posiadają motywacyjny charakter dla konsumentów albo grup konsumentów i wpływają na ich potrzeby, popyt i zachowania konsumpcyjne (Konert 1985: 12). Wartości te związane są z samorealizacją, przeżyciami, rozrywką. Ich zaletą jest to, że nie zmuszają jednostki do wyrzeczeń, wręcz przeciwnie – są środkiem do osiągnięcia poczucia szczęścia.

Do jednych z najważniejszych wartości konsumpcyjnych można zaliczyć wartości hedonistyczne. Przybierają one postać orientacji na emocjonalne przeżycia i doznania oraz orientacji „tu i teraz”. W pierwszym przypadku chodzi o doznania związane z przyjemnością, co oznacza sytuację, w której konsument kupuje produkty nie ze względu na ich funkcjonalną wartość, lecz z uwagi na

cechy niematerialne, które wpływają na odczuwanie przyjemności. Mogą to być smak, zapach, estetyczny wygląd itd. Zawartość niematerialna dóbr staje się ważnym składnikiem subiektywnie odczuwanej jakości życia (Weinberg 1986: 99). Według G. Schulze, orientacja przeżywania w konsumpcji uzewnętrznia się w postaci oferty dóbr, zaspokajających przyjemność w obszarach ludzkiego życia dotychczas wolnych od wpływów tej tendencji (Schulze 1992: 42). Konsekwencją tej orientacji jest poszukiwanie na rynku dóbr, które zawierają w sobie potencjał przyjemności. Potwierdzają to badania M. B. Holbrooka i E. C. Hirschmana, którzy odkryli, że w dużej masie konsumenci poszukują dóbr nie ze względu na wartości użytkowe, lecz z uwagi na funkcje zabawowe, tzw. „środki do zabawy”, które dostarczają zmysłowych doświadczeń, emocjonalnych impulsów i marzeń (Holbrook, Hirschman 1982). Dyktat przeżywania przyjemności stał się istotnym czynnikiem wpływającym na zmianę podejścia do wartości etycznych. Przez długi czas wartości etyczne stanowiły barierę w nieograniczonym dążeniu do osiągania przyjemności. Dopiero pod koniec XX w. znaczenia nabrały te wartości, które sprzyjały konsumpcji przyjemności. Doznawanie przyjemności stało się swoistą społeczną normą, która wpływa na zachowania społeczne.

Orientacja na przyjemność jest powiązana z temporalną orientacją na teraźniejszość, tzw. „tu i teraz”, która oznacza, że konsument oczekuje natychmiastowego zadowolenia z aktu konsumpcji. Dobra lub usługi konsumpcyjne powinny przynosić natychmiastową satysfakcję z ich nabycia lub spożycia. Jednak to zadowolenie najczęściej przemija w chwili, gdy kończy się czas potrzebny do ich skonsumowania. Z. Bauman pisze, że „[...] redukcję czasu osiąga się z największym powodzeniem, jeśli konsumenci nie potrafią skoncentrować uwagi lub skupić pożądania na jednym przedmiocie przez dłuższy czas” (Bauman 2000: 97). Orientacja ta jest ukierunkowana na teraźniejszość, konsumenci po nabyciu nowego produktu przestają być nim zainteresowani, poszukują nowych dóbr, które dostarczyłyby im kolejnych przyjemnych przeżyć. W konsekwencji wiele dóbr jest marnotrawionych, często nowe, nieużywane przedmioty konsumpcji są wyrzucane, aby zrobić miejsce nowościom.

Wartości hedonistyczne i ich zmienność znajdują swoje odzwierciedlenie w relatywizmie moralnym konsumentów, tworząc nietrwale i nieprzewidywalne oceny i zachowania moralne. Moralność pozbawiona stałych punktów odniesienia dla ocen moralnych wpływa na postrzeganie sfery konsumpcji jako potencjalnego źródła zaspokojenia potrzeby przynależności, miłości i prestiżu oraz potwierdzenia własnej tożsamości (Adamczyk 2013: 346).

Wartości powiązane z hedonizmem wpłynęły w istotny sposób na tworzenie się nowej moralności, którą charakteryzuje daleko idący proces pragmatyzacji świadomości. Nastawienie na doznawanie przyjemności i temporalną orientację na teraźniejszość wpłynęło na wzrost niechęci do podejmowania długotrwałych

działań na rzecz samodoskonalenia, wymagającego nierzadko wyrzeczeń, pracowitości, skromności. Współczesny konsument szuka doraźnych korzyści w świecie dóbr konsumpcyjnych i wszelkie ograniczenia w tym zakresie uważa za atak na jego wolność. Chce w sposób nieograniczony korzystać z życia. Ta sytuacja sprzyja łamaniu ograniczeń, które narzuca rygoryzm moralny.

Moralność hedonistyczna propaguje idee hiperkonsumpcji, którą napędza nienasycenie. Nienasycenie związane jest z pożądaniem zakupu dóbr, przy czym nigdy nie jest ono zaspokojone. Z. Bauman pisze, że pożądanie to „[...] ulotny, efemeryczny, niekonkretny, kapryśny i zasadniczo niereferencyjny, samokreujący się i samopodtrzymujący się motyw niewymagający uzasadnienia w kategoriach celu lub przyczyny” (Bauman 2005: 21). Pożądanie zatem jest ze swej istoty narcystyczne, czyni siebie swym głównym obiektem i z tej racji pozostaje nienasycone. U konsumentów wywołuje stan ciągłego niezaspokojenia i wpływa na poszukiwanie coraz to nowych dóbr, które by go zaspokoilo.

Nienasycenie może przerodzić się w zakupoholizm, który polega na uzależnieniu się od zakupów. Uzależnienie to jest swego rodzaju nałogiem związanym z koniecznością robienia zakupów¹. R. J. Faber i Th. C. O’Guinn używają terminu kompulsywna konsumpcja na oznaczenie zachowania konsumentów, które jest zazwyczaj nadmierne i ma wyraźnie destrukcyjny wpływ na życie ludzi. Przejawem takiego zachowania są zakupy pod wpływem impulsu (Faber, O’Guinn 1987: 132–135). Symptomami kompulsywnego zachowania jest to, że samo odwiedzanie sklepów sprawia przyjemność konsumentom i daje im poczucie zadowolenia, oraz to, że konsumenci przeżywają pragnienie zakupu, natomiast w mniejszym stopniu interesuje ich przedmiot zakupu (Falkowski, Tyszka 2001: 218). Zakupoholizm najczęściej prowadzi do problemów finansowych, tożsamościowych, psychologicznych i społecznych.

Moralność hedonistyczna wzmacnia postawę życiową związaną z niepoświadczanym dążeniem do nabywania dóbr i usług konsumpcyjnych służących zaspokojeniu wyłącznie własnych potrzeb i przyjemności. O konsekwencjach zachłanności pisał R. B. Barber, który wskazał, że koncentracja na własnych potrzebach prowadzi do rozkładu więzi społecznych. Konsumenci nie chcą ograniczać zaspokojenia swoich potrzeb ze względu na innych ludzi. Zachowują się jak dzieci, które pożądają coraz to nowych zabawek. Według badacza, ma miejsce infantylizacja konsumentów (Barber 2008: 246).

Moralność hedonistyczna wpływa na sposób budowania tożsamości jednostkowej, do tworzenia której wykorzystane są dobra konsumpcyjne. Przy czym dotyczy to przede wszystkim mechanizmu budowy tożsamości na pokaz, która służy do komunikowania się z innym ludźmi. Cechą tej tożsamości

¹ A. Falkowski i T. Tyszka używają pojęcia kupowanie kompulsywne, które jest wynikiem niekontrolowanego pragnienia, tak że osoba nie jest w stanie powstrzymać się od kupowania (Falkowski, Tyszka 2001, s. 218).

jest jej zmienność, wynikająca z tego, że dobra konsumpcyjne służące do jej konstruowania są efemeryczne, tj. charakteryzuje je krótkie trwanie na rynku, co powoduje konieczność poszukiwania coraz nowszych modeli produktów wykorzystywanych do tworzenia własnego „Ja”. Z. Bauman stawia tezę, że tożsamość ludzi w społeczeństwie konsumpcyjnym jest niestała, „[...] jej kolejne wcielenia zmieniają się szybko i gruntownie, jak obrazy w kalejdoskopie” (Bauman 1994: 16). Ciągła zmienność dóbr konsumpcyjnych rodzi poczucie bezradności w sytuacji konieczności dokonywania wyborów, w tym wyborów moralnych. Tworzą się postawy pasywne wśród konsumentów. Pojawia się wyuczona bezradność, niezdolność poszukiwania innych możliwości budowania swojej biografii poza światem konsumpcji.

Ten zestaw cech charakteryzujących nową moralność hedonistyczną w konsumpcji nie jest zamknięty. Jest to jedynie propozycja autora wyróżnienia tych najważniejszych, które wywierają wpływ na funkcjonowanie człowieka w świecie konsumpcji.

4. Moralność społecznie odpowiedzialnego konsumenta

W społeczeństwie konsumpcyjnym, oprócz moralności powiązanej z ideologią konsumpcjonizmu opartej na nadmiernej konsumpcji, rozwija się etyczna refleksja nad społecznie odpowiedzialnym zachowaniem konsumentów. Odpowiedzialność w ujęciu etycznym oznacza relację między czynem podmiotu a jego świadomością moralną. Zatem w konsumpcji odpowiedzialność przejawia się w postaci konsekwencji moralnych za spełniane czyny w sferze konsumpcji. Odpowiedzialny konsument to taki, który dokonuje etycznych wyborów przy zakupie dóbr konsumpcyjnych. Według U. Jareckiej, etyczne zakupy wiążą się z odpowiedzialnością konsumenta za codzienne wybory, które nie są obojętne na „losy świata” (Jarecka 2013: 24). Społeczna odpowiedzialność wpływa na wybory konsumentów takich decyzji i działań, które przyczyniają się zarówno do dbałości o interes własny, jak i ochrony oraz pomnażania dobra wspólnego. Elementem dobra wspólnego jest środowisko naturalne, które jest niezbędne do osiągnięcia dobrostanu.

Proces kształtowania społecznie odpowiedzialnego konsumenta jest uwarunkowany zmianami w systemach wartości konsumentów w kierunku m.in. uwypuklenia znaczenia odpowiedzialności za środowisko naturalne. Upowszechnianie tej wartości wpływa na zwiększenie świadomości ekologicznej ludzi. Świadomi konsumenci to tacy, którzy wykazują wrażliwość i „empatię ekologiczną”, mianowicie: nabywają te produkty, których produkcja nie szkodzi środowisku naturalnemu, ograniczają nadmierną konsumpcję, nie powodują nadmiernego zanieczyszczenia środowiska itp. (Mróz 2008: 21 i nast.).

W ostatnich latach, w sferze konsumpcji coraz częściej podejmowane są działania na rzecz trwałej konsumpcji², które są przeciwwagą dla ideologii konsumpcjonizmu. Są one istotnym elementem zrównoważonej konsumpcji³. Istotą zrównoważonej konsumpcji jest propagowanie racjonalnych wyborów nabywczych, które umożliwiają realizację zasady sprawiedliwości wewnątrzpokoleniowej i międzypokoleniowej, czyli aktualna konsumpcja nie powinna pogarszać sytuacji innych konsumentów zarówno obecnie, jak i w przyszłości (K r y k 2011: 209). Zatem podstawowym założeniem zrównoważonej konsumpcji jest umiarkowane i oszczędne korzystanie z nieodnawialnych zasobów przyrody, co zapewni dostęp do nich następnym pokoleniom.

Wdrożenie w życie koncepcji zrównoważonej konsumpcji wymaga determinacji oraz wielu zmian, które dotyczą m.in. ustalenia proporcji między konsumpcją bieżącą a przyszłą, optymalizacji satysfakcji z konsumpcji przy jednoczesnym zachowaniu jakości oraz użyteczności zasobów naturalnych i środowiska przyrodniczego, w miarę równomiernie rozłożonej konsumpcji pomiędzy wszystkimi ludźmi, ustalenia właściwej proporcji między konsumpcją materialną a zaspokojeniem potrzeb niematerialnych (K i e ł c z e w s k i 2007: 46–47). Propagowanie idei zrównoważonej konsumpcji jest niezwykle istotne ze względów ekologicznych, ponieważ współcześnie dominujący imperatyw wzrostu gospodarczego oparty na nadmiernej konsumpcji stymulowanej dążeniami i aspiracjami konsumpcyjnymi wpływa na zmniejszanie się nieodnawialnych zasobów środowiska naturalnego. Zatem konieczne staje się podjęcie działań na rzecz powstrzymania nadmiernej eksploatacji zasobów naturalnych.

Część współczesnych konsumentów dostrzega te zagrożenia i wybiera styl konsumpcji przyjazny środowisku naturalnemu, np. w ostatnich latach rozwija się „ruch Slow” w konsumpcji⁴. Ten nurt myślenia odnajdujemy w ekokonsumpcji (J a s t r z ę b s k a-S m o ł a g a 2000: 15). Głównym jej założeniem jest zahamowanie negatywnych procesów degradujących środowisko naturalne i pogarszającej się jakości życia poprzez zmiany w sferze konsumpcji. Aby ta idea mogłaby być zrealizowana, konsumenci powinni jakość życia tworzyć w przyjaźni z naturą oraz z poszanowaniem praw innych uczestników życia społecznego. Konieczne staje się również propagowanie świadomości współodpowiedzialności wśród konsumentów.

² Konsumpcja trwała to taka, która pozwala na ciągle odtwarzanie przedmiotu konsumpcji. W koncepcji tej zawarta jest idea budowy społeczeństwa szanującego przyrodę.

³ Idea zrównoważonej konsumpcji narodziła się w wyniku dokumentów końcowych „Szczytu Ziemi” w Rio de Janeiro i „Agendzie 21” (zawierającej konkretne zalecenia do realizacji konsumpcji zrównoważonej), a następnie szczytu w sprawie zrównoważonego rozwoju w Johannesburgu.

⁴ „Slow Life” składa się ze „Slow Food”, czyli praktyki konsumpcyjnej zakładającej jedzenie w spokoju, powoli, bez pośpiechu i w skupieniu, ze „Slow Travel” jako „powolnego” podróżowania, ze „Slow Design” jako antonimu masowej produkcji i ze „Slow Shopping”, czyli rozsądnych zakupów produktów i usług faktycznie potrzebnych i trwałych.

Konsumpcja ekologiczna opiera się na trzech filarach: imperatywie ekologicznym konsumenta, zmianie funkcjonowania jednostki jako konsumenta i świadomości ekologicznej. Pierwszy filar dotyczy tworzenia uniwersalnych reguł etycznych konstytuujących nową świadomość konsumentów, związaną z dostrzeganiem zagrożeń wynikających z nadmiernej konsumpcji. Interesującą propozycję uniwersalnych norm sformułowała A. Cortina, pozostająca pod wpływem etyki I. Kanta, w szczególności jego imperatywów kategorycznych, zbudowała ona normy etyczne dotyczące konsumpcji, które mają charakter powszechnie obowiązujących (Cortina 2006: 96–98):

- Konsumuj tak, aby twoje normy nie były długotrwale niebezpieczne dla środowiska naturalnego.
- Konsumuj tak, abyś jednocześnie wspierał dążenie do wolności każdego człowieka, a także swojej osoby, jak też każdej innej osoby.
- Przyjmij normy takiego stylu konsumpcji, który by wspierał twoje dążenie do wolności, jak też każdej innej osoby i umożliwiał zdobywanie bogactwa jako celu życiowego.

Normy te nie są jedynie ograniczeniem dla konsumentów, ale są wyrazem ich stosunku do innych ludzi, jak również do zasobów środowiska naturalnego. A. Cortina proponuje powszechne przestrzeganie tych trzech norm etycznych w konsumpcji, co ograniczyłoby negatywne skutki nadmiernej konsumpcji.

Drugi filar dotyczy postulatu zmian funkcjonowania jednostki jako konsumenta. Nowa etyka konsumpcji postuluje, aby człowiek nabywał te produkty, które zawierają elementy etyczne, mianowicie zostały wykonane z surowców, które nie uszczupliły zasobów naturalnych, są wykonane w „sprawiedliwych” warunkach, mogą być ponownie wykorzystane do produkcji nowych dóbr po ich użyciu. Na rynku pojawiają się już konsumenci, którzy poszukują produktów nieszkodzących naturze, np. środków czystości z małą zawartością niebezpiecznych związków chemicznych, „uczciwych”, czyli wytworzonych bez wyzysku pracowników i niszczenia środowiska naturalnego, biologicznie neutralnych itd. Zwracają przy tym uwagę na proces wytwarzania danego dobra pod kątem etycznym. Ten rodzaj zachowania odzwierciedla wypowiedź B. Priddata: „[...] ja nie kupuję butów sportowych Nike, ponieważ zostały one wyprodukowane w Trzecim Świecie przez pracowników w warunkach niegodnych” (Voigt 2006: 59).

Ostatnim filarem konsumpcji ekologicznej jest zmiana świadomości konsumentki w kierunku świadomości ekologicznej opartej na wartościach etycznych, które pobudzają do większej odpowiedzialności za podejmowane decyzje w sferze konsumpcji. Wzrostowi świadomości ekologicznej sprzyja pojawienie się nowych trendów w zachowaniach konsumentów, tj. odchodzeniu od nadmiernej konsumpcji i indywidualnego posiadania coraz to nowych dóbr pełniących funkcje symboliczne na rzecz konsumpcji usług i korzystania z niektórych form konsumpcji zbiorowej. Inną tendencją w zachowaniach konsumentów jest nabywanie rzeczy używanych albo pożyczanie sobie nawzajem dóbr. Obserwuje się

rozwój zjawiska wymiany dóbr i usług między konsumentami, którzy komunikują się ze sobą, wykorzystując portale społecznościowe, np. rośnie liczba internetowych serwisów naprawczych i dla majsterkowiczów, a także wymian dóbr oferowanych w Internecie. Kolejną tendencją zmian w zachowaniach konsumpcyjnych jest poszukiwanie produktów przyjaznych środowisku naturalnemu. Obowiązuje „wielorazowość”, a nie jednorazowość. Konsumenty używają coraz częściej torebki wielorazowego użytku, segregują odpady, poszukują produktów wytworzonych z surowców wtórnych.

Upowszechnianie idei społecznie odpowiedzialnego konsumenta wiąże się z rozwojem moralności ekologicznej. Do najważniejszych jej postulatów możemy zaliczyć po pierwsze propagowanie sprawiedliwego podejścia do podziału dóbr bez względu na przynależność klasową. Wzrost dobrobytu wśród członków klasy wyższej nie powinien ograniczać możliwości osiągania dobrobytu innym grupom konsumentów. Po drugie, nabywanie dóbr konsumpcyjnych, które są wytwarzane w najmniej szkodliwy sposób dla środowiska naturalnego. Po trzecie, konsumowanie tzw. dóbr ekologicznych (głównie dotyczy to żywności) bez sztucznych dodatków, konserwantów itp. Po czwarte, zwracanie uwagi na proces wytwarzania danego dobra pod kątem etycznym, np. „sprawiedliwie” wytworzona kawa lub produkty wytworzone bez naruszania godności pracowników zatrudnionych przy ich wytworzeniu. Po piąte, zmianę nastawienia konsumentów wobec produktów rynkowych w kierunku poszukiwania dóbr, które pociągają za sobą najniższe koszty ekologiczne i społeczne, np. nabywanie środków czystości z małą zawartością niebezpiecznych związków chemicznych, biologicznie neutralne pożywienie dla dzieci. Po szóste, propagowanie stylów konsumpcji przyjaznych środowisku naturalnemu, np. stylu „Slow Life” w konsumpcji. Stwarza to pole dla różnorodnych inicjatyw i projektów oraz szeroko zakrojonych działań edukacyjnych podejmowanych przez organizacje konsumenckie i ekologiczne (Mróz 2013: 178). Po siódme, propagowanie świadomości współodpowiedzialności wśród konsumentów. Konsument swoją jakość życia buduje w przyjaźni z naturą, z poszanowaniem praw innych uczestników życia społecznego. Po ósme, oparcie się na wartościach etycznych w konsumpcji, np. sprawiedliwości, współodpowiedzialności, poszanowaniu innych ludzi itd. Powyższy zestaw postulatów nowej moralności społecznie odpowiedzialnego konsumenta nie jest zamknięty. Jest jedynie propozycją do dalszych dyskusji nad kwestią etycznego wymiaru konsumpcji w dzisiejszym społeczeństwie.

Zakres oddziaływania i upowszechniania się świadomości społecznie odpowiedzialnej konsumpcji jest ograniczony. W większości znajduje zrozumienie wśród ludzi dobrze wykształconych i stosunkowo zamożnych, którzy przejawiają postawy proekologiczne w konsumpcji. Na przykład z badań nad konsumpcją w polskich gospodarstwach domowych wynika, że wysoki poziom nastawień proekologicznych, charakteryzujący się troską o ekologię, o skład chemiczny i su-

rowce, z jakich wyprodukowany jest dany artykuł handlowy, oraz sprawdzaniem daty ważności produktów żywnościowych, cechuje przede wszystkim konsumentów płci żeńskiej, najczęściej w średnim wieku (45–54 lata) i w starszym wieku (54–65 lat), mieszkających w dużych miastach, raczej o wysokich dochodach (powyżej 800 zł), oceniających własne warunki materialne jako dobre. Wysoki poziom postaw ekologicznych wiąże się z wykształceniem, im wyższe wykształcenie, tym silniejsze są postawy proekologiczne wśród konsumentów (B y l o k 2005: 363–364).

Podsumowując, można stwierdzić, że wpływ na świadomość ekologiczną w konsumpcji ma wiele cech społeczno-demograficznych, przy czym najsilniejsze znaczenie posiada płeć, wiek, wykształcenie, dochód. Proekologiczne postawy konsumentów wobec oferty rynkowej stosunkowo częściej występują wśród zamożnych i zajmujących relatywnie wysokie pozycje społeczne konsumentów.

5. Zakończenie

Refleksja nad przemianami w sferze moralności we współczesnych społeczeństwach skłania nas do sformułowania wniosku o tworzeniu się nowej moralności, która obejmuje coraz szersze obszary życia społecznego. W społeczeństwie konsumpcyjnym, w którym istotne miejsce zajmuje ideologia konsumpcjonizmu, obserwujemy kształtowanie się „nowej” moralności w konsumpcji. Przy czym nie jest ona homogeniczna, ponieważ z jednej strony występuje proces tworzenia się moralności hedonistycznej, a z drugiej – powstaje moralność społecznie odpowiedzialnego konsumenta. Pierwszy typ moralności, tzw. „etyka hedonizmu”, w której ważne miejsce zajmuje orientacja na przyjemność i dążenie do przeżywania rozkoszy i przygody, jest bardziej atrakcyjna dla większości ludzi. Jednak głównym skutkiem zachowań konsumentów pod wpływem tej moralności jest brak umiaru w zakupach, czyli konsumowanie „dla samej konsumpcji”. W moralności hedonistycznej wyznacznikami ludzkiego szczęścia stają się konsumpcja dóbr zawierających potencjał przyjemności. Konkludując, możemy powiedzieć, że „nowa” moralność kształtuje selektywny obraz człowieka, dla którego najważniejszymi wartościami są wartości hedonistyczne i postawy antysolidarnościowe i egoistyczne.

Co zatem może być alternatywą dla moralności hedonistycznej, która napędza nadmierną konsumpcję? Wydaje się, że może nią być moralność społecznie odpowiedzialnego konsumenta. Wraz ze wzrostem nadmiernej konsumpcji pojawiają się postawy krytyczne wobec tego zjawiska, przejawiające się w dążeniu do umiaru w nabywaniu nowych dóbr i poszukiwaniu oraz spożywaniu produktów, które nie niszczą środowiska naturalnego. Ludzie przejawiający takie postawy za punkt odniesienia przyjmują wartości związane z odpowiedzialno-

ścią i sprawiedliwością. Moralność ta wpływa na tworzenie się postawy współodpowiedzialności konsumenta za proces degradacji środowiska naturalnego. Konsument, mający świadomość szkód, jakie wywiera nadmierna konsumpcja w środowisku naturalnym, zmieniają nawyki konsumpcyjne. Czy zatem możemy oczekiwać wzrostu znaczenia tej moralności w zachowaniach ludzi? Na razie wydaje się to raczej mało prawdopodobne, ponieważ ludzie nie chcą „powrotu do natury”, czyli wyrzeczenia się konsumpcji dóbr zapewniających iluzję szczęścia i krótkotrwałą przyjemność.

Bibliografia

- Adamczyk G. (2013), *Moralność i konsumpcja we współczesnym społeczeństwie polskim*, Wydawnictwo KUL, Lublin.
- Barber R. B. (2008), *Skonsumowani. Jak rynek psuje dzieci, infantylizuje dorosłych i połyka obywateli*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA, Warszawa.
- Bauman Z. (1994), *Dwa szkice o moralności ponowoczesnej*, Instytut Kultury, Warszawa.
- Bauman Z. (2000), *Globalizacja*, PIW, Warszawa.
- Bauman Z. (2005), *Konsumując życie*, [w:] A. Jawłowska, M. Kempny (red.), *Konsumpcja – istotny wymiar globalizacji kulturowej*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa, s. 17–36.
- Bell D. (1994), *Kulturowe sprzeczności kapitalizmu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Byłok F. (2005), *Konsumpcja w Polsce i jej przemiany w okresie transformacji*, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa.
- Byłok F. (2013), *Konsumpcja, konsument i społeczeństwo konsumpcyjne. Studium socjologiczne*, Wydawnictwo Naukowe „Śląsk”, Katowice.
- Campbell C. (1987), *The Romantic Ethic and the Spirit of Modern Consumerism*, Basil Blackwell Publisher, London.
- Cortina A. (2006), *Ein Ethik des Konsum. Die Bürgerschaft des Verbrauchers in einer globalen Welt*, [w:] P. Kosłowski, B. P. Priddat (Hrsg.), *Ethik des Konsum*, Wilhelm Fink Verlag, München, s. 91–104.
- Debord G. (2006), *Společenstvo spektaklu oraz rozważania o społeczeństwie spektaklu*, PIW, Warszawa.
- Faber R. J., O’Guinn Th. C. (1987), *Compulsive Consumption, Advances in Consumer Research*, Vol. 14, <http://www.Acrwebsite.org/research/view-proceedings.aspx?Id=6670>, 10.11.2013.
- Falkowski A., Tyszką T. (2001), *Psychologia zachowań konsumenckich*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk.
- Featherstone M. (2001), *Koncepcje kultury konsumenckiej*, [w:] M. Lambkin, G. Foxal, F. van Raaij, B. Heilbrunn (red.), *Zachowania konsumenta. Koncepcje i badania europejskie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 305–323.
- Górnik-Durose M. (2007), *Ważność dóbr materialnych w kontekście indywidualnych wartości i orientacji społecznych*, „Kolokwia Psychologiczne”, nr 16, s. 85–102.
- Hellmann K.-U. (2008), *Das konsumistische Syndrom*, [w:] K.-U. Hellmann, G. Zurstiege (Hrsg.), *Räume des Konsums. über den Funktionswandel von Räumlichkeit im Zeitalter des Konsumismus*, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden, s. 19–50.
- Holbrook M. B., Hirschman E. C. (1982), *The Experiential Aspects of Consumption; Consumer Fantasies, Feelings, and Fun*, *Consumer Fantasies, Feelings, and Fun*, „Journal of Consumer Research”, Vol. 9, No. 2, s. 131–142.

- Ingelhart R. (1977), *The Silent Revolution. Changing Values and Political Styles Among Western Publics*, Princeton University Press, Princeton.
- Jarecka U. (2013), *Luksus w szarej codzienności. Społeczno-moralne konteksty konsumpcji*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa.
- Jastrzębska-Smolaga H. (2000), *W kierunku trwałej konsumpcji. Dylematy, zagrożenia, szanse*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Kiełczewski D. (2007), *Struktura pojęcia konsumpcji zrównoważonej*, „Ekonomia i Środowisko”, vol. 32, nr 2, s. 36–50.
- Konert F. J. (1985), *Vermittlung emotionaler Erlebniswerte. Eine Marketingstrategie für gesättigte Märkte*, Physica-Verlag, Heilderberg.
- Kramer R. (1996), *Ethik des Geldes*, Duncker und Humblot Verlag, Berlin.
- Kroeber-Riel W. (1986), *Erlebnisbetontes Marketing*, [w:] Ch. Belz (Hrsg.), *Realisierung des Marketing – Marketing in unterschiedlichen Situationen von Marken und Unternehmen*, Bd. 2, Verlag Auditorium AG, Savosa – St. Gallen, s. 1137–1151.
- Kryk B. (2011), *Konsumpcja zrównoważona a proekologiczne style życia*, „Studia i Materiały, Polskie Stowarzyszenie Zarządzania Wiedzą”, nr 51, s. 206–218.
- Lewicka-Sztańska A. (2003), *Konsumeryzm kontra konsumeryzm*, „Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym”, nr 6, (Salezjańska Wyższa Szkoła Ekonomii i Zarządzania w Łodzi), s. 132–137.
- Mariański J. (2008), *Społeczeństwo i moralność. Studia z katolickiej nauki społecznej i socjologii moralności*, Wydawnictwo Biblos, Tarnów.
- Miles S. (1998), *Consumerism – as a Way of Life*, Sage Publications, London.
- Mróz B. (2008), *Zrównoważona konsumpcja jako wyzwanie rozwojowe polskiej gospodarki*, [w:] R. Bartkowiak, J. Ostaszewski (red.), *O nowy ład gospodarczy w Polsce*, SGH, Warszawa, s. 21–30.
- Mróz B. (2013), *Konsument w globalnej gospodarce. Trzy perspektywy*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Schulze G. (1992), *Die Erlebnisgesellschaft. Kultursoziologie der Gegenwart*, Verlag Campus, Frankfurt am Main.
- Stihler A. (1998), *Die Entstehung des modernen Konsum*, Verlag Duncker und Humbold, Berlin.
- Voigt T. O. (2006), *Die Guerillamethoden der Konsumkritiker im Kampf um die öffentliche Wahrnehmung*, [w:] P. Kosłowski, B. P. Pridat (Hrsg.), *Ethik des Konsum*, Wilhelm Fink Verlag, München, s. 59–74.
- Weinberg P. (1986), *Erlebnisorientierte Einkaufsstattengestaltung im Einzelhandel*, „Marketing ZFP”, Nr. 8, s. 97–102.
- Zdziech P. (2010), *Ronalda Ingelharta teoria rozwoju ludzkiego*, Zakład Wydawniczy NOMOS, Kraków.

Felicjan Byłok

“NEW MORALITY” OF CONSUMERS IN THE CONTEMPORARY WORLD

Summary. In this paper the subject matter for reflection is deemed to be the shaping of the morality of consumers in a consumer society. The author in question describes the circumstances of the development of new morality in consumption. There is a focus on the changes in the systems

of values in the direction of the domination of consumer values. The spread of hedonistic bases among consumers has also been indicated. Reflection on the appearance of two opposing moralities in consumption has also been undertaken, namely hedonistic morality and morality of a socially responsible consumer. There is also a description of the features characteristic of a new hedonistic morality, as well as a presentation of the postulates of morality for a socially responsible consumer.

Keywords: consumption, morality, hedonism, ecological consumption.

Paweł Prüfer*

RELIGIA WSPÓLNOTOWOŚCI A RELIGIJNOŚĆ ZINDYWIDUALIZOWANA – ANTAGONIZM CZY KOMPLEMENTARNE UZUPEŁNIENIE?

Abstrakt. Artykuł jest nakreśleniem idei indywidualizmu i wspólnotowości w odniesieniu do religii jako takiej. W nawiązaniu do klasycznej i współczesnej socjologii, zwłaszcza socjologii religii, zostaje przedstawiony obraz rzeczywistości religijnej oraz aktywności indywidualno-społecznej podejmowanej z pobudek religijnych w wymiarze indywidualnym i społecznym. Istotnym kluczem metodologiczno-epistemologicznym analizy jest pojmowanie socjologii w jej wymiarze „refleksyjności”. Religia i religijność oraz stosunek socjologa do tych wymiarów rzeczywistości transcendentnej w perspektywie wyrażanej jednostkowo-społecznie nawiązują po części do idei socjologii refleksyjnej. W artykule wskazuje się zarówno na proces splatania się i wykluczania potrzeby indywidualnego, jak i zbiorowego wyrażania potrzeby religijnej. Religia jest odzwierciedleniem naturalnej potrzeby samostanowienia (nawet jeśli w odwołaniu do wyższej instancji o charakterze religijnym), jak również podejmowania aktywności z wykorzystaniem doświadczenia wspólnotowości. W obu odniesieniach ma się do czynienia z referencją wobec transcendencji. Celem artykułu jest nakreślenie horyzontu oraz lokującej się w jego tle idei, że wspólnotowość oraz indywidualizm, mimo trudności związanej z ich korelacją, to bardziej komplementarne uzupełnienie dwóch rzeczywistości życia religijnego niż istniejące obok siebie zantagonizowane światy. Analiza ogniskuje się przede wszystkim na percepcji tej komplementarności w przeżyciowo-wyrażeniowych postaciach tożsamości i formach ekspresji, konstytuujących jednostki oraz przez nie eksponowanych, mniej natomiast w przekonaniach i formach wyrażanych przez grupy społeczne i zbiorowości.

Słowa kluczowe: religia, wspólnotowość, indywidualizacja, refleksyjność.

1. Wstęp

Jednostka i społeczeństwo, osoba i wspólnota, element systemu i system społeczny oraz religijność wspólnotowa i wiara religijna o charakterze indywidualnym – dwie sfery i dwie strony rzeczywistości, w której człowiek żyje, pracuje,

* Prof. nadzw., dr hab., Zakład Edukacji, Wydział Humanistyczny, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Jakuba z Paradyża w Gorzowie Wielkopolskim, ul. Teatralna 25, 66-400 Gorzów Wielkopolski; paweljazz@o2.pl.

odczuwa, i które ostatecznie pozostawia już bez swego fizycznego w nich udziału. Istnieje grupa badaczy, zwłaszcza w naukach społecznych, którzy rygorystycznie i ze szczególną determinacją podtrzymują przekonanie o tym, że obie wskazane strony porządku społecznego są na tyle od siebie oddzielone, że nie można ich obok siebie zestawiać, a tym bardziej łączyć badawczo. Jest i taka grupa badaczy, którzy postulują użyteczność, a nawet niezbędność rozpatrywania obu elementów struktury i funkcjonowania rzeczywistości w ich ścisłym zespoleniu. W drugiej grupie badaczy chciałby nieskromnie widzieć siebie autor niniejszych rozważań, wskazując na niektóre, również własne, próby poszukiwań badawczych w tym zakresie (zob. Prüfer 2011, 2013).

Fenomen religijności jest wyjątkowo złożony. Oprócz podstawowej ambivalencji, jaką stanowi rozwarstwienie pomiędzy indywidualistycznym i wspólnotowym wymiarem doświadczenia religijnego (Szacki 2004: 377), istnieją inne, krzyżujące się ze sobą, elementy struktury religijnej. Dzieje się tak zarówno w przeżyciowym wymiarze aktu religijnego, jak w zewnętrznej strukturze manifestacji religijnych. „Ludzie często oddają się rytuałom religijnym w samotności, ale cechą wszystkich religii są obrzędy zbiorowe, odprawiane wspólnie przez wiernych”, jak słusznie zauważa Anthony Giddens (2004: 555). Struktura i funkcjonowanie fenomenu religijnego w wymiarze jednostkowo-wspólnotowym to usytuowanie w określonej przestrzeni oraz czasie, choć – z entuzjazmem przekonuje Wilhelm Dilthey – religia, obok poezji i filozofii, jest nośnikiem wyrwania się z ograniczoności ukierunkowania przedmiotowego i temporalnego (Dilthey 2008: 113). Jednostki i wspólnoty kształtują swoje biografie i historie w zetknięciu z religią. Na każdym tym odcinku doświadczenie religijne wpisuje się zarówno w rytm o charakterze cyklicznym, jak i linearnym.

2. Religia i religijność – kwestie metodologiczno-hermeneutyczne

Jeżeli w podejmowanych analizach wskazuje się na fenomen religijny, uznając, że posiada on charakter zindywidualizowany, to myśli się bardziej o „konstrukcji ontologicznej” bytu religijnego, aniżeli o tym, że jednostka – zwłaszcza współcześnie – posiada prawo do swobodnego wyboru religijnego, o czym szeroko pisze się i dyskutuje w socjologii religii (Beckford 2006: 281–282). Podobnie w przypadku, kiedy podkreśla się jej wspólnotowy charakter. Piotr Sztompka przekonuje, że jedną z podstawowych tez będących wynikiem oddziaływania teorii funkcjonalizmu na zachowania religijne ludzi jest ta o ludzkiej, powszechnej i autotelicznej potrzebie przynależności do wspólnoty, mającej za zadanie umacnianie wierzących, pozwalającej na eliminację tego, co w nią uderza. W tej zatem perspektywie cechy tzw. religii tradycyjnej to sprawa drugorzędna (Sztompka 2013: 369). Ferdinand Tönnies natomiast zwraca uwagę na wielość sposobów i form, poprzez które wspólnota, zbiorowość, instytucja czy

jakikolwiek organizm społeczny oddziałują na jednostkę; interesującym wątkiem jest kwestia godności i autorytetu władzy (np. instytucjonalnej), która powinna posiadać skłonność do jej przekazywania osobie od niej zależnej; dla niniejszych rozważań chcielibyśmy tę intuicję odnieść do pozytywnego działania religijnego wspólnoty (działania wspierającego, podtrzymującego, integrującego) na rzecz jednostki i jej religijnych potrzeb (Tönnies 2008: 33). Innymi słowy, dąży się ku uwypukleniu faktu, że fenomen doświadczenia religijnego jest zarówno jednostkowy (uwewnętrzniony, zsubiektywizowany, „intymny”), jak i wspólnotowy (afiliacyjny, odpowiadający społecznej naturze jednostki).

Czy zatem badanie religijności powinno lokować się w pierwszej czy w drugiej grupie metodologicznych rozstrzygnięć – oto kwestia otwarta i bardziej będąca domeną wyboru dokonywanego przez samego badacza, z tym jednak zastrzeżeniem, że domaga się ścisłego zdefiniowania problemu. Już samo zajmowanie się fenomenem religijności w aspekcie socjologicznym zakłada niejako dwojaką – choć nie zantagonizowaną – optykę definicyjną.

Warto wspomnieć o swoistym rozróżnieniu, na jakie wskazuje się w socjologii religii. Według Władysława Pawluczuka socjologiczne definicje religii mogą mieć charakter przedmiotowy (ujmowanie wiary ze względu na przedmiot czci religijnej) oraz funkcjonalny (ze względu na pełnione przez nią funkcje) (Pawluczuk 2000: 289). Natomiast według Harvégo Carriera definiowanie fenomenu religijnego może dokonywać się – w sposób uzasadniony – wokół subiektywnego i obiektywnego jej rozumienia. W pierwszym więc przypadku mamy do czynienia z traktowaniem religii jako obszaru, w którym dana jednostka podejmuje konkretne działania i realizuje swoje zachowania ze względu na rzeczywistość transcendentną. Jest to zatem koncentrowanie uwagi przede wszystkim na jednostce religijnej. W przypadku obiektywnego definiowania religii bierze się pod uwagę rzeczywistość transcendentną, która ma wpływ na jednostkę, wobec której czuje się ona indywidualnie lub wspólnotowo zależna (Carrier 1997: 330). Zatem w tym przypadku analizuje się wszystko to, co uznaje się za religijne i co wykracza poza jednostkę i wspólnotę, a co jest przedmiotem lub narzędziem kultu religijnego.

Niezależnie jednak od tego, jaki kontekst badawczy się przyjmie, doświadczenie religijne konkretnej osoby lub grupy osób jest na tyle charakterystyczne, że każdy bacznie obserwujący je obserwator dostrzeże w swoim obiekcie badawczym coś szczególnego. Potocznie mawia się, że osoba podejmująca czynność religijną, np. modlitwę, nie tylko zachowuje się w charakterystyczny sposób, lecz można rozpatrywać, czy ten rodzaj czynności religijnej podejmuje często, lub jak dawno temu to czyniła. Miałby o tym oznajmiać np. charakterystyczny wyraz twarzy. Warto odnieść się w tej kwestii do bardziej poszerzonej i dziś szczególnie obecnej w kontekście socjologicznym subdyscypliny, jaką jest socjologia wizualna. Roland Barthes oznajmia, że „[...] wyrazu twarzy nie da się rozłożyć na części pierwsze [...]. Wyraz nie jest schematycznym, intelektualnym zbiorem danych, tak jak sylwetka” (Barthes 2012: 418).

Wybierając więc którąś z powyższych opcji, można prowadzić badania, wskazując się kompetencją, ścisłością – i co najważniejsze – kompletnością metodologiczno-hermeneutyczną. Dokonując jednak próby harmonizowania obu uściśleń definicyjnych oraz podejmując się komplementarnej ich konwergencji, nie wejdzie się na błędną ścieżkę zarówno metodologiczną, jak i epistemologiczną. Wnioski o charakterze czysto naukowym, jak również korzyści społeczne takich diagnoz mogą się okazać w każdym przypadku niebywale cenne.

Wydaje się zatem, że wybór tematyki i metody, mających na celu rozstrzygnięcie o tym, czy religia to fenomen jednostkowy, czy jednak społeczny, przy jednoczesnym założeniu, że połączenie obu perspektyw będzie właściwym zabiegiem, może wygenerować wiele ciekawych wniosków. Stąd taki wybór tematu, jak również tak przyjęte założenia metodologiczne zawarte w niniejszym artykule. Warto podkreślić, że fenomen religijności rozpatrywany w optyce jej przeżywania jednostkowego czy wspólnotowego to tylko jedna z wielu możliwych komparacji i jeden spośród wielu innych elementów problematyki. O możliwościach, które są wielorakie i za każdym razem w analizach naukowych niewyczerpywalne, donoszą wciąż żywe i dostarczające nowej wiedzy badania naukowe (mamy tutaj na myśli przede wszystkim perspektywę socjologiczną).

Zasadne jest – w kontekście tej wielowymiarowości i złożoności – przypomnienie, że samo historyczne usytuowanie problemu religii oraz jego kontekstualne manifestacje są dużo wcześniejsze niż choćby istnienie dyscypliny socjologicznej jako takiej. Nie będzie raczej banalne stwierdzenie, że religia i jej przejawy występują od czasów prehistorycznych. Słusznie zauważają amerykańscy badacze Rodney Stark i William S. Bainbridge:

Religia nie pojawiła się po raz pierwszy ani w katedrach, ani w zaawansowanych kulturowo społeczeństwach. Mamy wyraźne dowody na to, że towarzyszyła ona ludziom od czasów prehistorycznych, że ujawniła się i rozwinęła wówczas, gdy ludzie wędrowali jeszcze w małych grupach w poszukiwaniu pożywienia, nie różniąc się w tym zbytnio od innych dzikich zwierząt. Jeśli religia istniała w czasach, gdy społeczności ludzkie tworzyły grupy liczące od dwudziestu do pięćdziesięciu członków, których możliwości techniczne sprowadzały się do użycia kijów i zaostrzonych kamieni, to fundamentalne aspekty religii muszą należeć do absolutnie podstawowych potrzeb i zachowań człowieka (Stark, Bainbridge 2012: 122).

Religijność, sacrum, transcendencja, rzeczywistość ponadnaturalna oraz wszystko to, co z pozycji empirycznej wykracza poza doświadczenie zmysłowo-fizyczne, zajmowały i zajmują umysły socjologów, co świadczy o tym, że interesują one nie tylko samych badanych, ale także badaczy społecznych. Nawet jeśli wielu współczesnych socjologów i innych badaczy postuluje pośrednio i bezpośrednio to, co lapidarnie ujął Michel Maffesoli: „Zdecydowanie pora już wysłać na urlop wszelką transcendencję!” (Maffesoli 2012: 14). W tej kwestii można wnioskować z dużą dozą pewności, że perspektywa socjologii refleksyjnej jest dla niniejszych analiz wyjątkowo odpowiednia. Rezygnacja z dualizmu metodologicznego, ale przede wszystkim egzystencjalnego, jaka miałyby być głównym

jej przesłaniem, potwierdza, że badacz i badany nie stanowią dwóch rozbieżnych i odmiennych światów, lecz są zespoleni w podobnych, wręcz identycznych doświadczeniach (Gouldner 2010: 470–475). Dotyczy to z oczywistych powodów badaczy, którzy osobiście identyfikują się „pozanaukowo” z egzystencją otwartą na transcendencję.

Deklaracja o neutralności religijnej, o wolności od wartościowania opartej na przesłankach religijnych i aksjologicznych, nie daje możliwości zweryfikowania „metabadaczom” postaw badaczy, będących z kolei przedstawicielami dualizmu metodologicznego, w kwestii dotyczącej religijności jako przedmiotu badania naukowego. Wystarczy sięgnąć zarówno do klasycznych, jak i współczesnych koncepcji teoretycznych, reprezentowanych przez poszczególnych ich twórców i przedstawicieli, by się o tym przekonać. Ponadto sprowadzenie religijności do zjawiska czysto społecznego lub psychologicznego będzie – zwłaszcza według niektórych znaczących dla rozwoju dyscypliny badaczy (zob. Wach 1961) – błędem, a przynajmniej zawężeniem metodologiczno-hermeneutycznym. Nie oznacza to jednak, że zajmowanie się badaniem religijności w kategoriach zjawiska społecznego – czy lepiej – skutków społecznych, jakie religijność implikuje, będzie niepoprawne. Często stosowaną praktyką w badaniu religii jest przecież odnoszenie jej do jakiegoś innego zjawiska społecznego bądź zasady społecznej, np. do zasady merytokracji (White 2008: 18). Warto zaznaczyć, że w analizie badawczej poświęconej religii niezwykle istotne jest precyzyjne dookreślenie, co zamierzamy badać i czym jest taka perspektywa badawcza motywowana. Wszak jest to istotą działania socjologicznego, by zajmować się określonym, nierzadko wycinkowym jedynie fragmentem zjawiska społecznego.

Można by założyć, że jeśli podkreśla się jedynie indywidualny wymiar religijności, bez wskazanych wyżej „metodologicznych doprecyzowań”, wpada się w psychologizującą jedynie ścieżkę interpretacyjną, podczas gdy uznanie religijności jako *j e d y n i e* fenomenu społecznego, spowodowałoby podążanie zawężoną socjologizującą trajektorią badawczą. I kiedy religię identyfikuje się jedynie z siatką struktur cywilnych, staje się ona – w tym mniemaniu – rzeczywistością ideologiczną (Sironi 1999: 94). W niniejszych analizach uwzględnia się obie perspektywy, z tym jednak założeniem, że są one cenne, komplementarne, lecz nie wyczerpują analizy problemu.

3. Religia jako fenomen jednostkowo-społeczny w ujęciu socjologicznym

Włoski socjolog Luciano Gallino podkreśla, że różnorodność i złożoność przedmiotu badań nad religią stawia przed socjologią trudne zadanie. Warto podkreślić, że socjologiczny opis fenomenu religijnego jest zgoła odmienny od jakiegokolwiek innego, zwłaszcza teologicznego, konfesyjnego. Dyskusyjne

jest stwierdzenie, że we wszystkich religiach wskazuje się na istnienie porządku nadprzyrodzonego, który nie jest dostępny powszechnie, a który może być osiągalny jedynie indywidualnie poprzez doświadczenie dostępne osobie wierzącej¹. Można by stwierdzić, że w takiej perspektywie religijność cechująca się zindywidualizowanym (wtajemniczonym) dostępem do przestrzeni transcendentnej, boskiej, będzie zawierała – we właściwym tego słowa znaczeniu – doświadczenie religijne, czego nie można powiedzieć o wymiarze społecznym, powszechnym, wspólnym religijności. Oczywiście historia rozwoju religii i jej aktualne manifestacje pokazują różnorodność tego spojrzenia. Obok istniejącego przekonania o tym, że aby uzyskać jakiś wyjątkowy stan łaski, naznaczenie rytsem transcendentnym, potrzebne są środki nadzwyczajne, ponadnaturalne (sakramentalne, magiczne). Max Weber wskazywał jednak, że w niektórych odmianach i obszarach życia religijnego takie przekonanie było niewystarczające. Religia „wewnątrzświatowa” i asceza „[...] w nim i przy jego uregulowaniach” (Weber 2010: 111) stają się źródłem uzyskiwania „gratyfikacji religijnej” i szczególnego błogosławieństwa.

Badania przeprowadzone przez socjologów wielokrotnie podkreślają, że przeżycia religijne, choć cechuje je wysoce zindywidualizowane zachowanie jednostki, stają się takie ze względu na presję i na wymogi, jakie narzuca jednostce wspólnota, instytucja. Można myśleć w tej kwestii jeszcze w szerszych kategoriach, wskazując na fakt, że tak jak żyje i funkcjonuje społeczeństwo, tak również wierzy osoba religijna we współczesnym świecie. Przykładem może być choćby wniosek, jaki wysuwa na podstawie wieloletniej obserwacji i analizy ba-

¹ Przytoczona zostaje w sposób dosłowny definicja–opis religii autorstwa Luciano Gallino, również w tym celu, aby wskazać, jak niejednoznaczne może być określenie przedmiotu religii: „[...] in tutte le R. dalle più semplici alle più complesse, è insita la rappresentazione di un ordine extra-sensoriale o sovrannaturale di esseri, di potenze e di valori ultimi inattingibili all’esperienza comune, ma che il credente può attingere per il tramite d’un addestramento specifico e di processi interiori ed eteriori appropriate, in momenti e situazioni stabili” (Gallino 1993: 541); według powyższego opisu, dostęp, dojście i osiągnięcie rzeczywistości nadprzyrodzonej nie jest i nie może być doświadczeniem wspólnym, powszechnym – taka perspektywa przeciwstawia się np. koncepcji chrześcijańskiej religijności, która z natury jest powszechna i dostępna dla każdego, oczywiście przy założeniu, że spełnia się określone warunki, przygotowuje odpowiednią zewnętrzną i wewnętrzną dyspozycję; poza tym, doświadczenie udzielania się rzeczywistości nadprzyrodzonej – wedle opisu pochodzącego od włoskiego badacza – odbywa się jedynie w momentach i sytuacjach specyficznych; można by polemizować i z tym stwierdzeniem, ponieważ udzielanie się Boga jako przedmiotu doświadczenia religijnego może dokonywać się w każdym czasie (biblijne *Dzieje Apostolskie* zawierają treść definiującą obecność Boga – w Nim wierzący porusza się, tkwi w Nim, żyje w Nim); z drugiej jednak strony są religijnie wydzielone i wystosowane uprzywilejowane sytuacje udzielania się rzeczywistości nadprzyrodzonej, które można określić jako „nadzwyczajne” i które także domagają się (są warunkiem jej zaistnienia) specyficznej dyspozycji wierzącego, np. tzw. stan łaski uświęcającej, który upoważnia do przyjmowania Komunii świętej.

dawczej Janusz Mariański, że współcześnie religia nie uzasadnia, tak jak dawniej, postępowania moralnego. Moralność jednostki nie jest budowana i wspierana siłą argumentacji religijnej (Mariański 2013c: 53). Czasy dawniejsze charakteryzowała zgoda odmienna optyka synchronizacji pomiędzy tym, co było wyznacznikiem moralności i zasad właściwego postępowania, a ich odbiorcami – jednostkami i zbiorowościami (Berger 1983: 383). Jeśli świat przypomina rynek z ogólnodostępną ofertą wielorakich towarów, tak również oferta religijna jest traktowana przez jednostki „rynkowo”. Co to oznacza? Z odpowiedzią przychodzi kolejny raz konstatacja wspomnianego socjologa religii: „Współczesny człowiek działa jednak w warunkach wyboru, w społeczeństwie pluralistycznym, konsumuje on różne towary i ta mentalność konsumentka zaczyna wdziierać się również do sfery religijnej” (Mariański 2013b: 342).

Doświadczenie religijne może być zarówno „odtworzone” (jest to widoczne szczególnie w religii rzymskokatolickiej z nawrotem i realizacją jej kalendarza liturgicznego), jak i „tworzone” (nowość przeżyć religijnych, nowe inicjatywy wspólnotowe, wzrost intensywności przeżyć religijnych). Religijność, którą chcemy widzieć zarówno jednostkowo, jak i wspólnotowo – jak każde zjawisko diagnozowane i opisywane w socjologicznym oglądzie – zachodzi w czasie, który biegnie od przeszłości ku przyszłości.

W teoretycznym modelu elementarnych właściwości religijnych amerykańscy socjologowie R. Stark i W. S. Bainbridge wprowadzają wiele aksjomatów, wśród których pierwszy wskazuje na przeszłość i przyszłość w działaniu i postrzeganiu ludzkim (Stark, Bainbridge 2012: 124). To, co charakteryzuje ludzką egzystencję odnosi się także do doświadczenia religijnego: na religijną przeszłość jednostkowo-społeczną składa się całość okoliczności, dających się poznać, lecz niepodlegających już oddziaływaniu, natomiast w przypadku religijnej przyszłości sytuacja jest odwrotna. Czy zatem fenomen religijności postrzegany komplementarnie² może być analizowany badawczo oraz czy może być jednocześnie kształtowany i modyfikowany?

Wydaje się logiczne, że analiza może zachodzić w przypadku i kontekście historycznym, minionym, natomiast oddziaływanie na religię – co nie jest już raczej domeną socjologicznych poczynąń – może kształtować jej jakość, strukturę oraz siłę wpływania na jednostkę i wspólnoty. Jakkolwiek te czynności wydają się dość znacząco ograniczone choćby ze względu na krzyżowanie się w każdej

² Według Jonathan H. Turnera, religia rozumiana jako struktury kształtujące określone wartości i wierzenia, może zarówno integrować, jak i rozbijać społeczeństwo, może uwalniać ludzi od lęków, niepokojów i obaw, ale może je także podsycać; na tej podstawie ową komplementarność należy rozumieć jako cechę określającą złożoność zjawiska, lecz nie jako próbę stworzenia jednorodnego modelu społecznego, który chciałoby się wdrożyć, zwłaszcza w działaniach tych, którzy czują odpowiedzialność za rozwijanie ducha religijnego w sobie oraz w innych (por. Turner 1998: 173).

formie działań jednostkowo-społecznych zarówno siły determinizmu „zewnętrznego”, jak i nieprzewidywalności „wewnętrznej”.

Sięgając z kolei do klasyków myśli socjologicznej, można wskazać na specyficzne *exemplum* – przebieg żałoby w dawnych społecznościach tradycyjnych, o jakim pisał É. Durkheim. Uzmysławia ono, ile konkretnych elementów zachowań jednostki było efektem wewnętrznego i naturalnego przekonania (potrzeby), a ile z nich było wynikiem oddziaływania wspólnoty, kierującej się także solidnie usankcjonowaną tradycją. Samo zachowanie jednostki względem innych cechowała skrajna ambiwalencja (łączenie przytulania się z biciem, szarpaniem, krzykami, przypalaniem) (Durkheim 2010: 335–350).

W kontekście procesu tzw. alternacji Peter L. Berger i Thomas Luckmann wskazują na drugi istotny element wskazujący na łączność osobistego, zindywidualizowanego zachowania religijnego z działaniem wspólnoty. Otóż nawrócenie człowieka i uwiarygodnienie tego procesu dokonuje się we wspólnocie i przez wspólnotę.

Doświadczyć nawrócenia to jeszcze nic wielkiego. Istotę stanowi dopiero trwałość nawrócenia i poczucie, że jest ono w pełni uznane. Ale do tego potrzeba jest wspólnota religijna, która zapewnia nowemu światu nieodzowną strukturę uwiarygodnienia (Berger, Luckmann 2010: 230).

Współcześni socjologowie religii – ze szczególnym wskazaniem na Janusza Mariańskiego – przypatrują się z uwagą aktualnym trendom, jakie dzieją się w warstwie życia religijnego. Jednym z bardziej charakterystycznych symptomów, zwiastujących przeobrażanie się tożsamości osoby religijnej, jest zjawisko tzw. „transcendentnej bezdomności”. Jest ona efektem rozbieżności, jaka dotknęła doświadczenie religijne jednostki, która nie opiera się już na wspólnocie, lecz musi podejmować trud indywidualnego wyboru spośród wielu propozycji będących złożonością komponentów społeczności spluralizowanej (Mariański 2010: 178). Problem ten, dotyczący religii, sytuje się w kontekście o wiele szerszej perspektywy, jaką jest współczesne społeczeństwo. Jednostka religijna jest niejako skazana na tzw. *bricolage* (majsterkowanie) religijne (Mariański 2013c: 179–180), choć ma poczucie, że czyni to wyjątkowo osobiście i w poczuciu całkowitej wolności.

Jean-Claude Kaufmann przedstawia analogiczny proces w szerszej skali, usadawiając w niej „jednostkę demokratyczną”, która zmuszona jest dokonywać wyborów. I tak: „wybiera swoją prawdę”, „wybiera swoją etykę”, „wybiera swoje więzi społeczne” oraz „wybiera swoją tożsamość” (Kaufmann 2004: 228–234). W takiej perspektywie jest społeczeństwo, które z jednej strony stanowi przestrzeń możliwości, z drugiej – przedstawia się także jako organizm będący poza jednostką, obcy jej, który jeśli nie podjąć wysiłku wyselekcjonowania z niego tego, co dla jednostki ważne, może wydawać się niesprzyjający w procesie jej spełniania (Eliasz 2008: 151).

4. Opozycja zindywidualizowania i wspólnotowości religijnej, która staje się komplementarną jednością

W myśleniu socjologicznym opozycja pomiędzy indywidualizmem i wspólnotowością (lub jak chcą niektórzy: kolektywizmem) jest jednym z bardziej uporczywie powracających tematów–dylematów (S z a c k i 2005: 84). Myśl naukowa zderza się, a czasem zbiega z doświadczeniem i myśleniem potocznym. Sprawa staje się jeszcze bardziej intrygująca przez fakt, że dylemat ten zyskuje na sile wtedy, kiedy jednostki doświadczają swoistego osamotnienia, pozostawienia samym sobie, a codzienny wysiłek rozumienia i przetwarzania własnej egzystencji i otaczającego je świata uwarunkowany jest przede wszystkim własnym wysiłkiem (F r o m m 1970: 73).

Zajmowanie się religią i moralnością z perspektywy socjologicznej nie spotało się (i słusznie), jak dotychczas, z jednoznacznym rozstrzygnięciem tego, czy są one fenomenem o wymiarze jedynie indywidualnym lub czy tylko i wyłącznie wspólnotowym. Trudno także rozstrzygnąć z pełną zasadnością, czy socjolog badający zjawiska religijne powinien pozostawać na ich uboczu, czy jednak dać się „wciągnąć” w ich morfologię. Te krzyżujące się wymiary nierozstrzygniętych dylematów poddają się jednak próbie wnioskowania, że fenomen religijny jest zjawiskiem jednostkowo-wspólnotowym, a od samego badacza będzie zależało, czy zachowa neutralność badawczą, pozostając jednocześnie wierny własnemu przekonaniu religijnemu. A w przypadku, kiedy cechuje go brak konfesyjności i ureligijnienia wewnętrznego, czy jednak powstrzyma się od nieobiektywnej oceny piętnującej indywidualizm, wspólnotowość religijną czy sam fenomen religijny jako taki.

Gdy socjolog zajmie się obserwacją i opisem fenomenu religijnego, czyniąc to „zewnątrznie”, czy nie powinien być osądzony przez gorliwych i wrażliwych piewców religijności jako „[...] wyzbyty zmysłu moralnego, tak samo jak medyk przeprowadzający sekcję zwłok uchodzi potocznie za człowieka pozbawionego normalnej wrażliwości” (D u r k h e i m 2011b: 62) – o czym przekonywał sugestywnie znawca tematu É. Durkheim. Tenże klasyk socjologii wnioskuję ponadto, że aby wyrobić sobie pojęcie o tym, czym jest religia, można tego dokonać na podstawie tej samej zasady, na której opierał swoją analizę problemu przestępczości (D u r k h e i m 2011a: 215).

Badacz opisujący religię i religijność zarówno jako fenomeny postaw zindywidualizowanych, jak i wspólnotowych, a tym bardziej w połączeniu obu wymiarów, może wnieść bardzo wiele w obszar wiedzy osób, które religijność rozumieją, ponieważ jej doświadczają, co też dokonuje się w sposób wyjątkowo uwewnętrzniony. Dla samego badacza będzie więc cenną wiedzą doświadczenie gorliwego wyznawcy religijnego, wyposażonego w bogate doświadczenia przeżyciowe – dokonujące się zarówno indywidualistycznie, jak i wspólnotowo

– umożliwiające lepszą i bardziej wiarygodną heurystę. Innymi słowy: nikt nie traci, wszyscy zyskują. Warunkiem i czynnikiem dyscyplinującym obie strony musi być jednak uczciwość, autentyczność i obiektywność ekspresji w doświadczeniu przeżyciowym, jak również w badawczej analizie (zbliżenie ku cennym wnioskowi wypracowanym w ramach socjologii refleksyjnej, zwłaszcza jej koncepcji monizmu metodologicznego przekładającego się także na indywidualno-społeczny wymiar religijności).

Określenie relacji pomiędzy wyznaczaniem tego, czym jest religijność indywidualna, a czym religijność systemu jako całości – jak zauważa Roland Robertson w odniesieniu do poglądów G. Lenskiego i Ch. Y. Glocka – nie jest problemem banalnym. Efektem takiej trudności jest znacząca przewaga określania tego, czym jest religijność indywidualna, oraz zajmowania się taką perspektywą z pominięciem lub niewielkim zainteresowaniem religijnością systemu (Robertson 2012: 191; Glock, Stark 1965).

Religijność indywidualna i religijność systemu to mimo wszystko bardziej problem badawczy niż dylemat jednostki lub jakiejś grupy społecznej³. Jakkolwiek w jednym i drugim przypadku mamy do czynienia z różnymi wymiarami, konstelacjami i możliwościami tworzenia struktury mechanizmu religijnego. Jednostka religijna poszukująca bodźców dla budowania i przeżywania własnej religijności może tego dokonywać w różnoraki sposób. Może – w nastawieniu czysto indywidualistycznym – budować swoją religijność w wertykalnym kontakcie z przedmiotem ukierunkowania religijnego. Będzie kontaktowała się z wymiarem

³ Podstawowym problemem, wynikającym z nadmiernie mechanicznego i jedynie empirycznego badania religijności jednostek społeczeństwa jest założenie i jednocześnie wnioskowanie dotyczące tzw. tezy agregacyjnej. Zarzuty wobec niej kierowane wyrażają się w tym, że jeśli założymy, że w społeczeństwie typu A jest więcej jednostek religijnych niż w społeczeństwie typu B, to nie oznacza, że w każdym takim przypadku społeczeństwo A jest bardziej religijne od społeczeństwa B oraz od każdego innego, które legitymuje się mniejszą liczbą jednostek zaangażowanych religijnie. Angielski socjolog stara się taką tezę uzasadnić i czyni to podając przynajmniej kilka istotnych argumentów oraz wnioskując, w jaki sposób należałoby ją zmodyfikować – co by oznaczało, że należy odrzucić tezę agregacyjną w jej klasycznym rozumieniu: „Po pierwsze, być może większa liczba religijnie zaangażowanych ludzi w społeczeństwie A jest uważana za takich przez dominującą antyreligijną mniejszość. Zaś fakt dominacji mniejszości oznacza, że funkcjonowanie społeczeństwa nie opiera się na zasadach religijnych. Po drugie, może się zdarzyć, że w społeczeństwie A istnieje pewna ilość różnych tradycji religijnych, które zostały zmuszone do wzajemnego porozumienia, oznaczającego wyeliminowanie «czynnika religijnego» z życia publicznego. Po trzecie, może zdarzyć się w społeczeństwie A również sytuacja, że względnie wysoki poziom zagregowanej religijności stanowi odpowiedź na sekularyzację głównych sektorów życia społecznego. Kiedy twierdzi się, że można uzyskać obraz religijności społeczeństwa na drodze sumowania religijności jednostek, czy oznacza to, że należy zsumować «globalną» religijność poszczególnych jednostek, aby sformułować tezę w rodzaju: w społeczeństwie A jest 66% wierzących, podczas gdy w społeczeństwie B jest ich tylko 23%? Czy też przyjmując stanowisko agregacyjne – uznaje się zarazem, że istotną kwestią, którą należałoby brać pod uwagę, byłaby raczej *intensywność* religijności, a w takim przypadku nawet niewielka liczba intensywnie religijnych jednostek czyniłaby system bardziej religijnym” (Robertson 2012: 195–196).

transcendentnym bezpośrednio bądź za pośrednictwem środków, które wzmacniają jej więź z elementem kultu religijnego. Będzie to sytuacja, kiedy ewentualny wymiar horyzontalny – wspólnota, instytucja, Kościół – zostaną potraktowane przez jednostkę bardziej instrumentalnie niż teleologicznie. Wspomniane formy pośrednictwa nie będą stanowiły dla niej celu samego w sobie na drodze doświadczenia religijnego. W takiej sytuacji aspekt społeczny religijności zostaje uprzedmiotowiony, zinstrumentalizowany lub zarzucony.

Kiedy wspólnota, instytucja, Kościół stanowią podstawę, a nawet priorytet doświadczenia religijnego jednostki, można mówić o społecznym wymiarze doświadczenia religijnego, gdzie jednostce zależy przede wszystkim na samej przynależności do strukturalnych reprezentacji religijnych i z tego powodu doświadcza wewnętrznej satysfakcji. W takiej sytuacji doświadczenie wertykalne wydaje się drugorzędne. Roland Robertson przedstawił ów problem szerzej, posługując się schematem orientacji aktywności religijnej, gdzie wyznacznikami są aspekty kulturowy i społeczny oraz postawy autoteliczna i instrumentalna. Za najbardziej autentyczny typ uczestnictwa uznał aspekt zbieżności kulturowo-autotelicznej, a na drugim biegunie – jako najmniej autentyczny – typ uczestnictwa społeczno-instrumentalnego (R o b e r t s o n 2012: 194–195).

Interesująco przedstawia się natomiast myśl Talcotta Parsonsa, który w rozdziale *Główne punkty odniesienia i strukturalne komponenty systemu społecznego* swojego monumentalnego dzieła przekonuje o pozytywnej zbieżności systemu i elementów systemu w kontekście solidarności zbiorowej. Wydaje się, że dla niniejszych rozważań dotyczących problemu religijności zindywidualizowanej i wspólnotowej pogląd T. Parsonsa wyjaśnia ów dylemat. Amerykański socjolog przekonuje:

Należy z **największym naciskiem** powiedzieć, że uczestnictwo w solidarnej zbiorowości nie wykazuje generalnej tendencji do zakłócania realizacji przez indywidua ich prywatnych celów, jednak bez przywiązania do wspólnych, konstytutywnych wartości, zbiorowość zaczyna zanikać. Jeśli natomiast istnieje takie przywiązanie, to istnieje też przestrzeń do zaspokajania prywatnych interesów (P a r s o n s 2009: 36).

Czy religijność zindywidualizowana jest brakiem świadomości i takiej wiedzy, że uczestnictwo we wspólnotowym doświadczeniu religijnym nie niszczy i nie ogranicza osobistego jej przeżywania? Myśląc o indywidualnym doświadczeniu religijności w kategoriach „zaspokajania prywatnych interesów”, można by więc ocenić jakość wymiarów religijnych człowieka w jakości i intensywności zaangażowania we wspólnotę religijną. A z drugiej strony – jakość wspólnoty religijnej można by mierzyć także tym, w jaki sposób i co dokładnie oferuje swoim członkom, tak aby zarówno doświadczenie religijne osobiste i wewnętrzne, jak i zaangażowanie w obecność i kształtowanie wspólnoty, były dwiema współbrzmiącymi i integralnymi wymiarami religijności jednostki. Wspólnota jest nie tylko nośnikiem wartości religijnych, bankiem treści religijnych, gwarantem jakości

i stróżem poprawności przeżycia religijnego, ale czymś, co w języku teologicznym jest określane jako „pośrednictwo”.

Dokument doktrynalny Kościoła katolickiego, *Lumen fidei* (*Światło wiary*), określa zasadę pośrednictwa, którą można odnieść zarówno do wymiaru czysto nadprzyrodzonego (święci), jak i instytucjonalnego (Kościół). Papież Franciszek nawiązuje najpierw do wypowiedzi Jeana-Jacques’a Rousseau, który ubolewał nad faktem, że jego możliwy kontakt z Bogiem zapośredniczony jest przez Mojżesza i przez wielu innych ludzi, by następnie stwierdzić:

Biorąc za punkt wyjścia indywidualistyczną i ograniczoną koncepcję poznania, nie można zrozumieć sensu pośrednictwa, tej zdolności uczestniczenia w wizji drugiego człowieka, dzielenia się poznaniem, będącym poznaniem właściwym miłości (F r a n c i s z e k, papież 2013: 4).

Z socjologicznego punktu widzenia pośrednictwo w doświadczeniu religijnym może być rozpatrywane wielowymiarowo. Można wskazywać na zakres i siłę oddziaływania pośrednictwa na jednostkę, wskazując na jej – mimo wszystko – autonomię w sposobie przeżywania własnej wiary. Można także analizować nadmierną siłę oddziaływania instytucjonalnego, moralnego i doktrynalnego „religijnych pośredników” na doświadczenie religijne jednostki. Zatem socjologiczna obserwacja dostarcza informacji, które wskazują zarówno na egzogenną siłę wpływu instytucji (wspólnoty, Kościoła) na jednostkę, jak i endogenną siłę i zdolność do asymilacji, przetwarzania i percepcji bodźców egzogennych przez jednostkę aktywną religijnie (zewnętrznie – społecznie i wewnętrznie – przeżyciowo).

Warto podkreślić, że zbieżność oddziaływania społecznego, instytucjonalnego, wspólnotowego oraz percepcja tego oddziaływania w wymiarze indywidualnym – by mogły być rozpatrywane i oceniane pozytywnie – muszą lokować się we właściwej przestrzeni i granicach ich wzajemnej relacji. Izolacja jednostkowa lub zawłaszczenie instytucjonalne są dwoma biegunami, które w obszarze doświadczenia religijnego wymykają się komplementarności, przyjmując pozycje antagonistyczne lub wchodząc w zakres wypaczenia doświadczenia prawdziwie religijnego.

5. Zakończenie

Fenomen religijny może być rozpatrywany w kategoriach doświadczenia subiektywnego, indywidualnego, wewnętrznie przeżyciowego. Można również uwypuklać wspólnotowość jako jego podstawową cechę. Obie perspektywy mają swoje uzasadnienie. Ono z kolei może przebiegać w oddzieleniu jednego od drugiego bądź w umiejętnie realizowanej komparacji. Wydaje się, że wszystkie trzy możliwości są uzasadnione. Znaczący, a w ocenie niektórych imponujący, wydaje

się wkład badaczy (socjologów religii) w dyscyplinę socjologiczną jako taką. Wynika to choćby z tego, że każda jednostka lub wspólnota religijna posiadają swoje własne doświadczenia religijne, nawet jeśli będą one powtarzalne i dokonujące się w powielanych i odtwarzanych kontekstach społeczno-przestrzennych. Religia jest zatem fenomenem społecznym ułożonym historycznie. Posiada swoje genetyczne uwarunkowania nie tylko w obszarze jakiegoś objawienia, przyczynowego impulsu dla jej powstania i rozszerzania się. Religijność jest więc zjawiskiem także społecznym. Nie sposób oderwać jej istnienia, a tym bardziej nie sposób pominąć w procesach badawczych, jakim jest poddawana, różnych aspektów społecznych, które ją określają, determinują, wyjaśniają.

Każda religia posiada swoje charakterystyczne prawidła, gwarantujące i legitymizujące dostęp do dóbr, wynikających z przynależności do niej. Wysiłek jednostkowy oraz oferta wspólnoty, w której przebiega proces doświadczenia religijnego, są zwornikiem i gwarantem otrzymania tego, czego wyznawca danej religii poszukuje i czego oczekuje.

Zindywidualizowana morfologia doświadczenia religijnego jest istotnie determinowana podłożem i presją oddziaływania na jednostkę sił wspólnoty religijnej. Determinanta ta ewoluuje historycznie. Współcześnie obserwuje się oddzielenie instytucjonalnego wywierania wpływu na jednostkę, która poszukuje doznań o charakterze religijnym. Wiąże się z tym także separacja kształtowania się przeżycia religijnego, wiary od tego, co jest moralnością.

Inne zjawisko, które wspomnianemu towarzyszy, to indywidualizacja wyborów dokonywanych przez jednostki w kwestii treści wiary religijnej. Dodatkowo, jako swego rodzaju konsekwencja tego procesu, religia traci istotny wpływ na kształtowanie się moralności, zwłaszcza jednostkowej. Nie traci jednak na sile zjawisko konieczności uwiarygodnienia procesu chęci przystąpienia i rekrutacji do wspólnoty religijnej oraz uwiarygodnienia tego, co nazywane jest nawróceniem, w przypadku, kiedy dana jednostka doświadczyła tego procesu.

Obserwacja socjologiczna oraz próby empatycznego zbliżenia się zarówno do osób przeżywających swoje doświadczenia religijne, jak i wejście w religijny kontekst kulturowo-społeczny, pozwalają na konstatację, że istnieje jednostkowo-wspólnotowy wymiar tego fenomenu. Jednostka religijna potrzebuje mimo wszystko wspólnoty religijnej. Badania socjologiczne dostarczają równych treści potwierdzających sposoby i motywy realizacji tej potrzeby. Bywają one czysto instrumentalne. Mają również charakter wyłącznie autoteliczny.

Wspólnota religijna stanowi element pośredniczący i uwierzytelniający jednostkowy sposób przeżywania wiary. Jest także żywotnym argumentem potwierdzającym komplementarne zespalandie się obu wymiarów rzeczywistości religijnej. Izolacja jednostkowa oraz zawłaszczenie instytucjonalno-wspólnotowe byłyby dwiema manifestacjami–elementami struktury rzeczywistości religijnej, które stanowią przeciwny biegun względem możliwej i pozytywnej komplementarności zindywidualizowania i wspólnotowości.

Bibliografia

- Barthes R. (2012), *Światło obrazu. Uwagi o fotografii (fragmenty)*, [w:] M. Bogunia-Borowska, P. Sztopka (red.), *Fotospołeczeństwo. Antologia tekstów z socjologii wizualnej*, Wydawnictwo Znak, Kraków, s. 405–420.
- Beckford J. (2006), *Teoria społeczna a religia*, Zakład Wydawniczy NOMOS, Kraków.
- Berger P. L. (1983), *Sekularyzacja a problem wiarygodności religii*, [w:] F. Adamski (red.), *Socjologia religii. Wybór tekstów*, Wydawnictwo Apostolstwa Modlitwy, Kraków, s. 374–385.
- Berger P. L., Luckmann T. (2010), *Społeczne tworzenie rzeczywistości. Traktat z socjologii wiedzy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Carrier H. (1997), *Dizionario della cultura. Per l'analisi culturale e l'inculturazione*, Libreria Editrice Vaticana, Città del Vaticano.
- Dilthey W. (2008), *Rozumienie*, [w:] P. Śpiewak (red.), *Klasyczne teorie socjologiczne. Wybór tekstów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 97–123.
- Durkheim É. (2010), *Elementarne formy życia religijnego. System totemiczny w Australii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Durkheim É. (2011a), *O podziale pracy społecznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Durkheim É. (2011b), *Zasady metody socjologicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Elias N. (2008), *Społeczeństwo jednostek*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Franciszek (papież) (2013), *Lumen fidei. Światło wiary*, „Gość Niedzielny”, (dodatek), Katoicka Agencja Informacyjna, 14 lipca.
- Fromm E. (1970), *Ucieczka od wolności*, Czytelnik, Warszawa.
- Gallino L. (1993), *Sociologia della religione*, [w:] L. Gallino (ed.), *Dizionario di Sociologia*, TEA. I dizionari UTET, Milano, s. 541–551.
- Giddens A. (2004), *Socjologia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Glock Ch. Y., Stark R. (1965), *Religion and Society in Tension*, Rand McNally, Chicago.
- Gouldner A. W. (2010), *Kryzys zachodniej socjologii*, Zakład Wydawniczy NOMOS, Kraków.
- Kaufmann J.-C. (2004), *Ego. Socjologia jednostki. Inna wizja człowieka i konstrukcji podmiotu*, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Maffesoli M. (2012), *Rytm życia*, Zakład Wydawniczy NOMOS, Kraków.
- Mariański J. (2010), *Religia w społeczeństwie ponowoczesnym*, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Mariański J. (2013a), *Bricolage*, [w:] M. Marczewski (red.), *Podstawowe pojęcia socjologii religii w eksplikacji ks. Janusza Mariańskiego*, Polihymnia, Lublin, s. 179–180.
- Mariański J. (2013b), *Kościół katolicki w Polsce w przestrzeni życia publicznego. Studium socjologiczne*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.
- Mariański J. (2013c), *Wartości i normy moralne w świadomości katolików Diecezji Zielonogórsko-Gorzowskiej*, [w:] E. Jarmoch, W. Zdaniewicz (red.), *Postawy religijno-społeczne mieszkańców Diecezji Zielonogórsko-Gorzowskiej*, Wydawnictwo Diecezji Zielonogórsko-Gorzowskiej, Warszawa – Zielona Góra, s. 52–84.
- Parsons T. (2009), *System społeczny*, Zakład Wydawniczy NOMOS, Kraków.
- Pawluczuk W. (2000), *Religia*, [w:] W. Kwaśniewicz i in. (red.), *Encyklopedia socjologii*, t. 3, O-R, Oficyna Naukowa, Warszawa, s. 288–294.
- Prüfer P. (2011), *Katolicka nauka społeczna a socjologia. Interdyscyplinarne sprzężenie*, Oficyna Wydawnicza Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra.
- Prüfer P. (2013), *Wyobrażenia, terapia, społeczeństwo. Analiza socjologiczno-etyczna*, Zakład Wydawniczy NOMOS, Kraków.
- Robertson R. (2012), *Główne zagadnienia analizy religii*, [w:] W. Piwowarski (red.), *Socjologia religii. Antologia tekstów*, Zakład Wydawniczy NOMOS, Kraków, s. 176–206.

- Sirboni S. (1999), *La religione a scuola e il rispetto delle coscienze*, [w:] E. Brovedani (ed.), *La morale sociale. Riposta alle domande più provocatorie*, Edizioni San Paolo, Milano, s. 94–97.
- Stark R., Bainbridge W. B. (2012), *Zaangażowanie religijne – ogólny zarys teorii*, [przeł. T. Kunz], [w:] W. Piwowarski (red.), *Socjologia religii. Antologia tekstów*, Zakład Wydawniczy NOMOS, Kraków, s. 122–150.
- Szacki J. (2004), *Historia myśli socjologicznej. Wydanie nowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Szacki J. (2005), *Indywidualizm i kolektywizm*, [w:] W. Kwaśniewicz i in. (red.), *Encyklopedia socjologii*, Suplement, Oficyna Naukowa, Warszawa, s. 84–91.
- Sztompka P. (2013), *Socjologia. Analiza społeczeństwa. Nowe poszerzone wydanie*, Wydawnictwo Znak, Kraków.
- Tönnies F. (2008), *Wspólnota i stowarzyszenie. Rozprawa o komunizmie i socjalizmie jako empirycznych formach kultury*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Turner J. H. (1998), *Socjologia. Koncepcje i ich zastosowanie*, Wydawnictwo Zys i S-ka, Poznań.
- Wach J. (1961), *Socjologia religii*, Wydawnictwo Książka i Wiedza, Warszawa.
- Weber M. (2010), *Etyka protestancka a duch kapitalizmu. Protestantzkie sekty a duch kapitalizmu*, Wydawnictwo Aletheia, Warszawa.
- White S. (2008), *Równość*, Wydawnictwo Sic!, Warszawa.

Paweł Prüfer

COMMUNITY RELIGION AND INDIVIDUALISTIC RELIGIOUSNESS – ANTAGONISM OR A COMPLEMENTARY APPROACH?

Summary. The paper comprises a theoretical outline of the concept of individuality and community in relation to religion as such. With regard to classical and contemporary sociology and, in particular, to the sociology of religion, it depicts religious reality and individual-social activity undertaken for religious motives in an individual and social dimension. An important methodological and epistemological key to the analysis is the perception of sociology in the dimension of its *reflectiveness*. Religion and religiousness as well as a sociologist's approach to these dimensions of transcendent reality from an individually-socially expressed perspective refers in part to the idea of reflective sociology. The paper points to how the individual and social needs to express a religious need merge and exclude one another. Religion is a reflection of the natural need of self-determination (even if it refers to a higher authority of religious nature) as well as of the need to undertake activity based on the experience of community. In both cases there is a reference to transcendence. The goal of the paper is to delineate a horizon and an idea emerging in its background that community and individuality, despite the difficulty regarding their correlation, complement two realities of religious life rather than comprising two coexistent antagonised worlds. The analysis focuses primarily on the perception of this complementarity within the experience and expression-related forms of identity and modes of expression that constitute and are displayed by an individual and to a lesser extent on the beliefs and forms expressed by social groups and communities.

Keywords: religion, community, individualisation, reflexivity.

Elżbieta Kolasińska*

KOMPETENCJE EKSPERCKIE I SYSTEM WARTOŚCI A KRYZYS FINANSOWY

Abstrakt. Współczesny kryzys finansowy to wyzwanie dla kompetencji eksperckich i systemów wartości różnych aktorów społecznych indywidualnych i instytucjonalnych. Celem artykułu jest konceptualizacja kompetencji eksperckich w aspekcie systemu wartości i kryzysu finansowego. Główną tezę niniejszego artykułu stanowi następujące stwierdzenie: kompetencje eksperckie kształtują szacunek społeczny i autorytet ekspertów pod warunkiem, że są oni wiarygodni i odpowiedzialni. Kompetencje eksperckie, szczególnie w obszarze ekonomiczno-finance-owym w sytuacji współczesnego kryzysu zostały wystawione na próbę i jednocześnie nastąpił spadek zaufania do roli ekspertów w niniejszym obszarze. W sytuacji negacji pewnych wartości, deprecjacji kompetencji eksperckich w czasie kryzysu finansowego i po kryzysie, redefinicji wymagają niektóre kompetencje eksperckie oraz role ekspertów.

Słowa kluczowe: kompetencje eksperckie, kryzys finansowy, system wartości.

1. Wprowadzenie

Współczesny kryzys finansowy, nieodpowiedzialne działania w sferze ekonomicznej, dysfunkcyjna „kredytomania” czy wręcz patologiczne działania niektórych aktorów społecznych podważyły zaufanie do finansowych kompetencji eksperckich, instytucji finansowych i systemu wartości. Kryzys finansowy poddał próbie kompetencje eksperckie specjalistów z owej dziedziny. Z jednej strony występuje negacja ekspertów i ich kompetencji w odniesieniu do współczesnego kryzysu finansowego, a z drugiej – pojawiają się opinie o niemożności prognozowania tego typu zdarzeń. Wytworzyły się cztery grupy aktorów społecznych podzielonych ze względu na opinię o współczesnych kompetencjach eksperckich w sferze finansowej. Pierwsza grupa to zagorzali krytycy finansowych kompetencji

* Dr, Zakład Socjologii Gospodarczej i Zachowań Rynkowych, Instytut Filozofii, Socjologii i Dziennikarstwa, Wydział Nauk Społecznych, Uniwersytet Gdański, ul. Bażyńskiego 4, 80-952 Gdańsk; ekol@ug.edu.pl.

eksperckich w czasie kryzysu finansowego. Drugą grupę stanowią umiarkowani ich obrońcy, którzy twierdzą, że nie wszystko można zdiagnozować lub przewidzieć. Trzecia grupa to neutralni obserwatorzy, którzy przyjmują postawy pasywne wobec współczesnego kryzysu i oceny finansowych kompetencji eksperckich. W skład czwartej grupy wchodzi aktorzy społeczni, którzy w kryzysie i po kryzysie widzą możliwość zrealizowania partykularnych interesów i „ugrania, jak najlepiej dla siebie”. Z jednej strony pojawiają się postawy dezawuuujące kompetencje eksperckie, które zawiodły podczas współczesnego kryzysu finansowego, a z drugiej – oczekiwania społeczne, że wyłonią się nowi kompetentni eksperci, którym można zaufać. Negacja dotychczasowych finansowych kompetencji eksperckich sprzyja kształtowaniu typów mieszanych, które powstają w kryzysie i po nim.

Kompetencje eksperckie w sytuacji kryzysu zostały poddane próbie, ale negacja przenosi się również na niektóre wartości. Uniwersalne wartości, takie jak odpowiedzialność, uczciwość, sumienność w sytuacji nadużyć finansowych współczesnego kryzysu, podlegają redefinicji przy jednoczesnym wzmocnieniu ich ponadczasowości. Dwa wykluczające się procesy zostały sprzężone: po pierwsze, dezaprobatą dysfunkcyjnych działań niektórych ekspertów finansowych jeszcze bardziej wzmacnia system tradycyjnych wartości, a po drugie, rozczarowanie społeczne w odniesieniu do nieodpowiedzialności niektórych finansowych ekspertów eskaluje negację wartości. Zapewnienia decydentów i ekspertów o bezpieczeństwie w sferze ekonomiczno-finansowej, w sytuacji kryzysu okazały się nic nieznaczącymi sloganami. Popularne przysłowie: „pewne, jak w banku” zdezaktualizowało się. W aspekcie współczesnego kryzysu istotnego znaczenia nabiera wyciągnięcie wniosków zarówno z kryzysu, jego ekspercka diagnoza, jak i podjęcie działań profilaktycznych, zapobiegających tego typu zdarzeniom w sferze ekonomiczno-finansowej. „Mierny ekspert widzi tylko skutki, jakie dana polityka przyniosła lub przyniesie w danym okresie, dobry – bada także skutki w szerszym zakresie i perspektywie” (Hazlit 1993: 17). Analiza konsekwencji współczesnego kryzysu, jak również podejmowanie działań pokryzysowych to zadanie nie tylko dla profesjonalnych ekspertów sfery finansowej, ale dla wszystkich aktorów społecznych. Celem artykułu jest próba odpowiedzi na następujące pytania: jakich kompetencji eksperckich oczekujemy w czasie współczesnego kryzysu i po kryzysie, które wartości są fundamentalne w sytuacji kryzysu finansowego.

2. Istota kompetencji eksperckich

Zarówno w licznych dyskusjach, debatach naukowych, jak i spotkaniach praktyków pojawia się pojęcie „kompetencji eksperckich”. Kompetencje eksperckie to „wachlarz” różnorodnych umiejętności aktorów społecznych w nie wyposażonych. Kompetencje eksperckie to specjalistyczna wiedza, umiejętności

poparte doświadczeniem i renomą oraz szacunkiem ze strony innych. Wśród tych umiejętności wyróżniamy m.in. zasoby wiedzy i doświadczenia oraz wiele specjalistycznych zdolności o najwyższym stopniu zaawansowania. Jak stwierdzili Alvin Toffler i Heidi Toffler (2007: 20), tym, co jest charakterystyczne dla współczesnego społeczeństwa, są zmiany podstaw wiedzy. Pokłady specjalistycznej wiedzy i unikatowych umiejętności stanowią o przewadze aktorów społecznych na konkurencyjnym rynku usług eksperckich. Kompetencje eksperckie podlegały, podlegają i podlegać będą permanentnym ocenom ze strony innych. Ocena kompetencji eksperckich wiąże się po pierwsze z aspektem merytorycznym, a po drugie – z aspektem strukturalno-instytucjonalnym. Tutaj warto nawiązać do pojęcia „intelektualistów” Floriana Znanieckiego (1984: 268), którzy według autora dysponują kulturowymi zasobami wiedzy, które sami powiększają. Analogicznie kompetencje eksperckie również się pomnażają w czasie ich używania i generują nowe zasoby wiedzy. Eksperci ze względu na posiadaną profesjonalną wiedzę, doświadczenie oraz umiejętność wykorzystania tych zasobów w praktyce są kompetentnymi aktorami społecznymi.

Kwalifikacje i ekspertyza są często rzadkie [...] nie tylko ze względu na ograniczoną podaż, lecz także dlatego, że istnieją systemowe przeszkody dla sposobów takiego zwiększania podaży [...]. Jedną z istotnych form tych przeszkód są dyplomy [...] rzadkie talenty (Wright 2006: 819–820).

Posiadane certyfikaty i unikatowe talenty czynią z ich właścicieli zarówno kompetentnych aktorów społecznych, jak i profesjonalnych ekspertów. Ich unikatowa wiedza i doświadczenie przysparzają im chwały i sprzyjają wykonywaniu ról eksperckich. Niejednokrotnie kompetencje eksperckie rzutują na ocenę aktorów społecznych w szerokim spektrum ich działań. Profesjonalne ekspertyzy generują opinię o kompetencjach eksperckich i wpływają na kolejne zlecenia. Stanowią o sile skumulowanych opinii na temat ekspertów. Są oni zarówno oceniani przez pryzmat wydanych ekspertyz, jak i sami podlegają eksperckim ocenom. Jak stwierdziła Joanna Kurchewska (1997: 257–258), „rolą, jaką pełnią eksperci, jest pośredniczenie pomiędzy strukturami nauki a strukturami reszty społeczeństwa”. Kompetencje eksperckie wpływają na wykonywanie powierzonych ról, a role rzutują na wydawanie ekspertyz. Według *Słownika języka polskiego*, „ekspert” to „[...] specjalista powoływany do wydawania orzeczenia lub opinii w sprawach spornych, wchodzących w zakres jego kompetencji; biegły, rzeczoznawca” (Szymczak, red. 1998: 491). Tutaj warto przytoczyć określenie Roberta K. Mertona o „[...] nieokreśloności kwalifikacji eksperta” (Merton 2002: 269). Specjalistycznych kompetencji eksperckich nie można zamknąć w określonym przedziale ze względu na ich heterogeniczność i nieszablonowość. Niejednokrotnie różne obszary wiedzy i kompetencji eksperckich się przenikają lub wzajemnie warunkują. „Powstają zwykle kliki doradców. Pozostający

bowiem w obrębie danej instytucji eksperci skłonni są powoływać innych ekspertów, których znają osobiście” (Merton 2002: 269). „To przepołowienie racjonalności naukowej wzdłuż granicy między tym, co na zewnątrz, i tym, co wewnątrz, szczególnie odpowiada interesom rynku i profesjonalizacji naukowych grup eksperckich” (Bec 2004: 249). Kształtuje się w ten sposób rynek usług eksperckich, na którym funkcjonują różni aktorzy społeczni. Ich kompetencje eksperckie podlegają rynkowej wycenie i oszacowaniu zarówno przez innych, jak i na tle innych. „Gra o metawładzę [...] i niedające się przewidywać efekty, temu oto, że [...] są przesuwane i na nowo określone granice kompetencji rozstrzygających” (Bec 2005: 115). Kompetencje eksperckie generują specyficzny rodzaj władzy nad innymi, którzy ich nie posiadają. Z kolei władza może implikować określony rodzaj kompetencji legitymizowanych określonym statusem. Kompetencje eksperckie, które się zdewaluowały, zostają wyparte przez nowoczesne ich typy. Wielowymiarowy rynek usług eksperckich implikuje statusy aktorów społecznych, generuje zarówno podaż wiedzy, jak i pobyty na nią. Dynamiczny i nieskończony proces rozwoju kompetencji eksperckich to wciąż tworzenie nowej wiedzy (np. w nauce, przemyśle, biznesie gospodarce, pracy itp.). Nowe kompetencje mogą rozwijać się na bazie dotychczasowych lub na zupełnie nowym fundamencie wiedzy. Charles Woodruffe wyszczególnił dwa rodzaje kompetencji: „[...] po pierwsze, kompetencje ukierunkowane na osobę, związane z właściwościami jednostek i ich zachowaniem, po drugie, kompetencje ukierunkowane na pracę powiązane z dziedzinami pracy, w których jednostka jest kompetentna” (Woodruffe 1991: 32). W nawiązaniu do klasyfikacji autora, stwierdzamy, że kompetencje eksperckie obejmują predyspozycje osobowościowe, unikatowe umiejętności oraz kompetencje odnoszące się zarówno do wykonywanej roli zawodowej, rodzaju pracy, branży, jak i doświadczenia zawodowego. Kompetencje eksperckie ukierunkowane na pracę są specjalistycznymi umiejętnościami, które posiadają różnorodne wymiary ze względu na heterogeniczność zawodową, typologię branżową, podział pracy czy jej formy. Henryk Domański napisał, że

eksperci – zwani także specjalistami – są kategorią skupiającą wszystkich tych, którzy pracują w zawodach wymagających przygotowania na poziomie wykształcenia wyższego. Tradycyjnie są to górne warstwy inteligencji. Chociaż rola tej klasy uległa zmianie w procesie kształtowania się struktur rynkowych i ewolucji systemu politycznego, jej wyróżniającą cechą pozostają wysoki kapitał kulturowy – kwalifikacje zawodowe i wiedza (Domański 2007: 183).

Eksperci jako dysponenti specjalistycznej wiedzy, bogatego doświadczenia i różnorodnych zasobów sytuują się na szczycie „drabiny społecznej”. Są oni beneficjentami zasobów materialnych i niematerialnych, co czyni z nich jednostki uprzywilejowane. Ich kompetencje eksperckie podlegają permanentnej ocenie ze strony innych i przez innych. Profesjonalne kompetencje eksperckie generują ich wysoki status społeczny, który wpływa na postrzeganie ich umiejętności w społeczeństwie. Włodzimierz Wesołowski (1999: 203) stwierdził, że „[...] kompet-

tencje są podstawą pełnienia ważnych ról społecznych”. Wykonywane role ściśle wiążą się z różnymi kompetencjami, stopniem ich zaawansowania oraz odniesieniem na tle innych.

Posiadane kompetencje jednostka relatywizuje, postrzega na tle osób innych, których ceni za ich kompetencje [...] w ten sposób [...] przejawia świadomość związaną ze zinternalizowaniem normy, że powinniśmy doceniać ludzi kompetentnych (K o l a s i ń s k a 2011: 93).

Docenianie i ocenianie kompetencji to trudna procedura, ale możliwa do realizacji po opracowaniu kompleksowych kryteriów. Kompetencje eksperckie zarówno w niektórych dyscyplinach naukowych, jak i obszarze życia społeczno-gospodarczego są trudne do oszacowania i zdiagnozowania. Zarówno w odniesieniu do nauk społecznych i nie tylko, jak i praktyki życia społeczno-gospodarczego możemy je podzielić na dwie grupy: kompetencje ogólne i kompetencje szczegółowe (tab. 1). Kompetencje ogólne to pewna baza zasobów wiedzy, formalnych umiejętności i specjalistycznego doświadczenia, którą możemy na wybranym przykładzie analizować w przypadku różnych sfer, branż czy ról. Kompetencje szczegółowe ukierunkowane są na predyspozycje psychospołeczne, które są immanentną składową kompetencji eksperckich. Zaproponowana typologia kompetencji eksperckich to przykład, który możemy modyfikować, uzupełniać i dostosowywać do specyfiki roli eksperckiej.

Tabela 1. Typologia wybranych kompetencji eksperckich

Kompetencje ogólne	Kompetencje szczegółowe
– wiedza profesjonalna	– analityczne myślenie
– doświadczenie w branży	– umiejętność podejmowania decyzji
– znajomość procedur i standardów	– nastawienie na ustawiczne uczenie
– znajomość języków obcych	– zdolność konstruktywnej krytyki
– organizacja pracy własnej i innych	– refleksja i kreatywność
– umiejętność analizowania i wnioskowania	– inicjatywa i innowacyjność
– umiejętność pisania ekspertyz i projektów	– skuteczne komunikowanie się
– wiarygodność	– umiejętność budowania relacji
– odpowiedzialność	– tolerancja
– orientacja na efekty	– bezstronność

Źródło: opracowanie własne.

Kompetencje eksperckie to unikatowe umiejętności, które wymagają od aktorów społecznych kompleksowego przygotowania, które wiąże się nie tylko ze ścieżką edukacyjną, ale umiejętnościami i doświadczeniem zdobywanym niekiedy przez długie lata. „Podczas konfrontacji eksperta z laikiem znaczenie ma

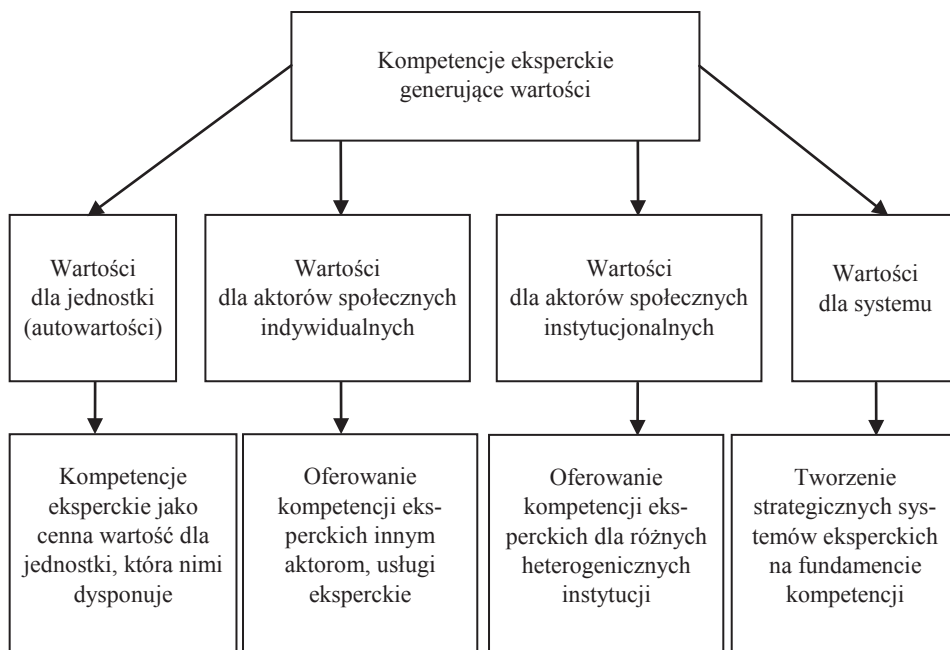
nierówność w posiadanych umiejętnościach lub dostępie do informacji” (Giddens 2009: 114). Rola eksperta nie jest jednorodna, ale stanowi wiązkę ról, które są jej podrolami. Pierwsza z nich to rola doradcy, druga to rola opiniodawcy, a trzecia – mediatora. Używając określenia Roberta K. Merton’a (2002), ta wybrana wiązką ról generuje „zestaw statusów”. Rola doradcy wymaga od eksperta umiejętności specjalistycznego dzielenia się wiedzą, opiniami, i oferowania porad różnym aktorom społecznym indywidualnym i instytucjonalnym. Rola opiniodawcy wymaga sporządzania różnych ekspertyz i oceniania określonych projektów. Z kolei rola mediatora wymaga od eksperta zdolności bezstronnego rozwiązywania sporów z korzyścią dla obydwu stron, które są pogrążone w sprzeczności interesów. Wymienione role są immanentnymi składowymi kompetencji eksperckich, chociaż ich zakres i skala działania mogą ulegać zmianom. „Nie sposób bez reszty uwolnić się od systemów eksperckich nowoczesności. Jest to jeden z efektów życia w świecie ryzyka na wielką skalę” (Giddens 2007: 195). Kompetencje eksperckie zarówno w różnych dziedzinach wiedzy, jak i praktyce życia społeczno-gospodarczego wymagają od aktorów społecznych nie tylko profesjonalnych umiejętności, ale także wiarygodności i ponoszenia odpowiedzialności za wydane ekspertyzy.

3. Kompetencje eksperckie a kreowanie wartości

Kompetencje eksperckie sprzyjają generowaniu wartości na różnych płaszczyznach i poziomach życia społeczno-gospodarczego, zaczynając od poziomu jednostkowego, poprzez instytucjonalny i systemowy. Kompetencje eksperckie w odniesieniu do jednostki są cenną dla niej wartością, która wyróżnia ją na tle innych jednostek, które takich kompetencji nie posiadają. Są one jej wartością, które może wymieniać na inne cenne dla niej wartości. Kompetencje eksperckie mogą dla jednostki stanowić wartość autoteliczną. Są one wartością nie tylko dla jednostki, ale również dla innych, którym może oferować swoje specjalistyczne kompetencje eksperckie. Stanowią one także wartość dla instytucji. Generują profil kompetencyjny instytucji, czy inaczej – instytucji opartej na kompetencjach eksperckich. Jednak kompetencje eksperckie instytucji to nie suma kompetencji eksperckich poszczególnych jej uczestników, ale profil kompetentnej instytucji kształtowanej na kulturze organizacyjnej ukierunkowanej na profesjonalizm i specjalistyczne umiejętności. Kreowanie kultury organizacyjnej ukierunkowanej na kompetencje eksperckie zarówno wymaga zaangażowania wszystkich w jej budowanie, jak i zależy od stylu kierowania kadry zarządzającej. Im bardziej styl ten wpisuje się w kulturę organizacyjną budowaną na eksperckim fundamencie, tym łatwiej rozwijać profesjonalne kompetencje. Niektóre instytucje mogą sprzyjać rozwojowi kompetencji eksperckich, a inne wręcz przeciwnie – hamować ich rozwój. Jak stwierdził Robert K. Merton (2002: 269), „[...] uniwersytet przydaje

etykietkę kompetencji”, co nie jest bez znaczenia zarówno dla statusu ekspertów, jak i wykonywanych przez nich ról. Jednak jeżeli ekspert nie jest kompetentny lub charakteryzuje się deficytem kompetencji eksperckich, to żadna instytucja nie zrekomensuje jego niewiedzy, nawet najbardziej renomowana. Kompetencje eksperckie generują opinię na temat aktorów społecznych nimi dysponujących. „Ważność, spójność i ilość charakterystyk statusu wiążą się ze zróżnicowaniem władzy i prestiżu” (Humphreys, Berger 1981: 953–983). Bycie profesjonalnym ekspertem o uznanym autorytecie zobowiązuje i sytuuje na szczycie hierarchii społecznej. Kompetencje eksperckie kształtują także systemy eksperckie generowane na fundamencie profesjonalnych kompetencji. System ekspercki to złożona i wielowymiarowa struktura budowana na fundamencie strategicznych kompetencji eksperckich, które generują cenne wartości (rys. 1).

Rysunek 1. Generowanie wartości poprzez kompetencje eksperckie



Źródło: opracowanie własne.

Kompetencje eksperckie sprzyjają generowaniu wartości na różnych jej poziomach, chociaż ich bezpośrednio nie determinują. Od wykorzystania kompetencji eksperckich, ich skali i poziomu zaawansowania zależy kształtowanie „wartości dodanych”.

4. Kompetencje eksperckie w aspekcie współczesnego kryzysu finansowego

W niniejszym punkcie pojęcie kompetencji eksperckich używane będzie w odniesieniu do współczesnego kryzysu finansowego, sfery finansowej, finansowych kompetencji eksperckich. Współczesny kryzys finansowy implikuje ambiwalencję wobec kompetencji eksperckich w obszarze ekonomiczno-finance. Z jednej strony występuje podważanie finansowych kompetencji eksperckich. Z drugiej – mamy oczekiwania społeczne, że wyłonią się profesjonalni finansowi eksperci, którzy będą wiarygodni i budzący zaufanie. Kompetencje eksperckie w sferze finansowej sytuują aktorów społecznych na uprzywilejowanej pozycji, która czyni z nich beneficjentów zasobów materialnych i niematerialnych. Pomiędzy profesjonalnymi ekspertami a przeciętnymi odbiorcami ich usług lub świadczeń może występować zjawisko luki kompetencyjnej lub asymetrii kompetencyjnej. Dlatego od aktorów społecznych dysponujących finansowymi kompetencjami eksperckimi wymaga się nie tylko wiedzy eksperckiej i doświadczenia, ale również umiejętności prognozowania i rekomendowania działań prewencyjnych. Nakreślanie scenariuszy szans i zagrożeń w obszarze finansów to m.in. immanentna składowa roli kompetentnego eksperta. Rola eksperta w sferze finansowej nie może ograniczać się tylko do kompetencji eksperckich, ale powinna zawierać umiejętność diagnozowania i prognozowania finansowego świata (typ idealny według Maxa Webera; Kaesler 2010: 239). Funkcją społeczną profesjonalnych ekspertów byłoby pełnienie roli mistrzów finansowych w społeczeństwie (szczytna idea czy praktyka działania?). Z mistrzowskimi kompetencjami finansowymi wiązałoby się transferowanie finansowej eksperckiej wiedzy do społeczeństwa czy dzielenie się ową wiedzą z obywatelami. Poinformowane, doinformowane i wyedukowane finansowo społeczeństwo to inwestycja w rozwój każdego kraju i zapobieganie podejmowaniu nieodpowiedzialnych decyzji finansowych. Tutaj warto nawiązać do A. Giddensa, który napisał, że „[...] wszyscy kompetentni członkowie społeczeństwa odznaczają się rozległymi umiejętnościami praktycznego uczestnictwa w działalności społecznej” (Giddens 2003: 65). W nawiązaniu do autora, analogicznie do „uczestnictwa w działalności społecznej” możemy „członków społeczeństwa” uczyć uczestnictwa w sferze finansowej i nabywania kompetencji finansowych. Kompetencje finansowe stanowią elementarne umiejętności wszystkich aktorów społecznych, którzy chcą radzić sobie skutecznie w życiu finansowo-ekonomicznym.

Kompetencje finansowe to wiedza o finansach i zasadach funkcjonowania systemów finansowych, w tym znajomość podstawowych faktów, przestrzeganie prostych instrukcji, umiejętności finansowe oraz umiejętność stosowania wiedzy w praktyce, podejmowanie najlepszych decyzji i przewidywanie ich konsekwencji, odpowiedzialność finansowa, umiejętność trafnego podejmowania decyzji w czasie i w przestrzeni (*Report Why Financial...* 2005: 1–33).

„Inwestycja w rozwój kompetencji finansowych zwróci się w przyszłości w postaci wiedzy stosowanej przez różnych aktorów społecznych indywidualnych i instytucjonalnych w szerokim spektrum ich działań finansowych” (K o l a s i ń s k a 2012: 176). Inwestycja w kompetencje finansowe to inwestycja zwrotna, która przyniesie efekt w postaci kompetentnego finansowo społeczeństwa. Tutaj warto nawiązać do klasyka socjologii i przytoczyć stwierdzenie, że „Pieniądz jest rezultatem rozwoju wymiany, która jest pierwotną formą społecznienia, konstytutywną dla życia społecznego” (S i m m e l 1997: 82). „Ludzie posługują się pieniędzmi, którym uprzednio nadali znaczenie i które przeznaczyli na określone cele” (G ó r n i a k 2000: 42). Zarówno pieniądze, jak i kompetencje eksperckie w sferze finansów implikują kanon relacji społecznych, sposoby osiągania wyznaczonych celów, formy transakcji, zakres świadczonych usług eksperckich czy normatywny charakter ról eksperckich w sferze finansowej.

Według wybranych teorii socjologicznych, kompetencje eksperckie w sferze finansowej są przedmiotem wymiany w odniesieniu do koncepcji George Homansa, Petera Blaua i wielu innych (Turner 2008: 301–324). W aspekcie tej teorii różni aktorzy społeczni indywidualni i instytucjonalni wymieniają finansowe kompetencje eksperckie na inne zasoby na określonych warunkach i w określonym czasie. Z kolei według „teorii racjonalnego wyboru” Jamesa Colemana (Turner 2008: 348–364) finansowe kompetencje eksperckie są przedmiotem transakcji związanej z bilansem kosztów i zysków. Aktorzy społeczni sfery finansowej oferują swoje kompetencje eksperckie w zamian za różnorodne gratyfikacje. Zawarte zobowiązania powodują, że kompetencje eksperckie mogą się stać kartą przetargową na finansowym rynku. Jeżeli każda ze stron niniejszej transakcji będzie dążyła w myśl koncepcji racjonalnego wyboru Jamesa Colemana do maksymalizacji kosztów, a minimalizacji strat, to kompetencje eksperckie zamiast wartości autotelicznej zyskają wartość instrumentalną. Niejednokrotnie różne oczekiwania w stosunku do kompetentnych ekspertów finansowych oraz wielość zobowiązań mogą powodować kolizję interesów, a w konsekwencji spadek jakości oferowanych usług.

Profesjoniści uważają, że ich zatrudnienie w organizacjach jest tymczasowe. Lojalność okazywana jest najpierw wobec swojego zespołu lub projektu, potem wobec swojego zawodu lub swojej specjalności, a dopiero na trzecim miejscu wobec organizacji (H a n d y 1996: 154).

Kompetentni finansowi eksperci nie zawsze są lojalni wobec instytucji ani przywiązani do oferowania swoich usług wyłącznie jednej instytucji. Taka sytuacja może sprzyjać hierarchizowaniu instytucji przez ekspertów i wybieraniu tych, które oferują najwyższe gratyfikacje, co działa na niekorzyść instytucji, które nie mogą sobie pozwolić na bycie monopolistą finansowym. Jednocześnie może wystąpić zjawisko instrumentalizacji kompetencji eksperckich. Analizując finansowe kompetencje eksperckie, musimy odnieść się do popytu na specjalistyczne kompetencje w stosunku do ich podaży zarówno na rynku krajowym, jak

i międzynarodowym. Jednocześnie istotne jest zwrócenie uwagi na ich jakość, jak również ich ilość w różnych obszarach życia finansowego.

Kompetencje ekspertów w sferze finansowej można zanalizować w odniesieniu do teorii pola Pierre'a Bourdieu (Bourdieu, Wacquant 2001: 76–99), według którego różni eksperci zajmują określone pozycje w „strukturze pola”, co przekłada się na ich status i rodzaj władzy. Sfera finansów stanowi obszar, na którym może dochodzić do negocjacji między podmiotami finansowymi i społecznymi a kompetentnymi ekspertami, którzy funkcjonują w „strukturze pola”. Kompetentni eksperci w świecie finansów o dominującym statusie narzucają swoje warunki innym ekspertom o niższym statusie. Ich pozycja jest tak wysoka, że mają monopol na świadczenie finansowych usług eksperckich. Z kolei eksperci o niższym statusie i mniej uprzywilejowanej pozycji dążą do zdobycia większych wpływów. Taka sytuacja może powodować według autora sprzeczność interesów i rywalizację między „graczami” w „strukturze pola”. Nie pozostaje to bez wpływu na jakość usług eksperckich w sferze finansów. Z kolei deficyt niektórych kompetencji eksperckich w stosunku do nadmiaru innych rodzi zjawisko dysproporcji kompetencji. Równowaga między podażą finansowych kompetencji eksperckich a popytem na nie to stan idealny, który rzadko występuje w rzeczywistości. „System finansowy jest układem wzajemnie powiązanych instytucji finansowych, rynków finansowych oraz elementów infrastruktury systemu finansowego” (Matyssek-Jędrzych 2007: 41). Kształtowanie finansowego systemu eksperckiego to proces długofalowy i wielowymiarowy. Działalność ekspercka często stanowi rodzaj zamkniętego systemu w obszarze określonych zawodów, branż, regionów czy krajów, a to nie sprzyja transparentnej ocenie. Jednak, aby zrozumieć proces kształtowania kompetencji eksperckich w sferze finansów, musimy zwrócić uwagę na następujące zjawiska:

- uwarunkowania narodowe, międzynarodowe, europejskie i globalne sfery gospodarczej i finansowej;
- strukturę systemu edukacyjnego;
- strukturę systemu nauki i badań naukowych;
- świadomość ekonomiczno-finansową społeczeństwa;
- kompetencje finansowe społeczeństwa;
- rozwój ekonomiczny i postęp cywilizacyjny;
- formy kooperacji między światem nauki a światem praktyki;
- rozwój nowoczesnych technologii w obszarze finansów i cyfryzację;
- ocenę i kontrolę finansowych kompetencji eksperckich;
- instytucjonalizację sfery ekonomiczno-finansowej;
- rolę finansowych kompetencji eksperckich w społeczeństwie;
- postawy społeczne wobec ekspertów finansowych;
- wpływ sfery finansowej na społeczeństwo i gospodarkę;
- rynek finansowy i kapitałowy;
- kompetencje eksperckie w systemie wartości społeczeństwa;
- system kulturowy i społeczny.

System finansowych kompetencji eksperckich jest powiązany z innymi systemami, które wzajemnie się warunkują. Po pierwsze, system finansowy jest „[...] zakorzeniony w kulturze i sieciach społecznych”, używając określenia Marka Granovettera (1985: 481–510). Po drugie, system kulturowy implikuje normatywny kanon transakcji finansowych, normatywny wzorzec finansowych ról eksperckich, postawy wobec bogactwa i biedy, postawy obywateli wobec inwestowania i oszczędzania, kanon akceptowanych społecznie praktyk finansowych, nawyk korzystania przez obywateli z profesjonalnych usług eksperckich czy postawy wobec ekspertów (kraje skandynawskie, Niemcy, USA, Polska itp.). Im bardziej „dojrzała kultura ekonomiczna” i wyedukowane finansowo społeczeństwo, tym bardziej racjonalnie wybiera eksperckie usługi. Kształtowanie świadomości ekonomicznej społeczeństwa to długi i wielowymiarowy proces, ale przynoszący wymierne korzyści. Peter L. Berger (1995: 39) stwierdził, że pojęcie „[...] kultury ekonomicznej nie zakłada żadnej jednokierunkowej przyczynowości, tzn. nie zakłada, że kultura determinuje gospodarkę, lub przeciwnie, że czynniki gospodarcze zawsze określają kulturę”. Finansowe kompetencje eksperckie są integralną składową zarówno sfery ekonomicznej, jak i kulturowej. Obydwie sfery są ze sobą powiązane i się uzupełniają. Natomiast owe kompetencje są zakotwiczone w kulturach narodowych i globalnych uwarunkowaniach. Są one m.in. immanentną składową systemów społecznego, gospodarczego, ekonomicznego, politycznego, prawnego, kulturowego i wielu innych. Jednocześnie są powiązane z systemem eksperckim państwa.

Kształtowanie postaw społeczeństwa wobec finansowych ekspertów, ich roli oraz postrzegania kompetencji finansowych nie ma w naszym kraju długoletniej tradycji. Taki stan rzeczy wynika z niezbyt długiego okresu gospodarki rynkowej i utrwalania zdobyczy przemian transformacyjnych. Najłatwiej zmienić system polityczno-gospodarczy, a najtrudniej świadomość i mentalność społeczną. Postawy wobec finansowych kompetencji eksperckich są wypadkową wielu czynników, ale mentalność i świadomość społeczna stanowią istotną rolę w ich odbiorze. Im bardziej światłe i wyedukowane finansowo społeczeństwo, tym lepiej radzi sobie w obszarze finansów. Kompetencje eksperckie w obszarze finansowym możemy również analizować w odniesieniu do kapitału ludzkiego Jamesa Colemana. Według tego autora „[...] zasobowy komponent kapitału ludzkiego, opartego na normach, rolach społecznych, działaniach aktorów społecznych w obszarze sieci” (Coleman 1988: 100–101) wpisuje się w kompetencje kapitału ludzkiego w sferze finansowej. T. Schulz i G. Becker zaproponowali koncepcję opartą przede wszystkim na „[...] ludziach, czyli jest to kapitał ucieleśniony w człowieku, jaki stanowią ludzie wraz z ich wiedzą, umiejętnościami i zdrowiem” (Domąński 1993: 16). Kompetencje eksperckie kapitału ludzkiego w obszarze finansów obejmują specjalistyczną wiedzę, doświadczenie, liczne umiejętności formalne i nieformalne, predyspozycje do ról

zawodowych w sferze finansowej oraz inne unikatowe umiejętności nakreślone przez konkretne branże i instytucje.

Aktorzy społeczni sfery finansowej zarówno podlegają jej normatywnemu systemowi, jak i sami kształtują ów system. Są oni kreatorami, wykonawcami, regulatorami owego systemu.

5. Zakończenie

Kompetencje eksperckie w sferze finansów to bezcenne zasoby, które wykorzystane w optymalny sposób sprzyjają nie tylko rozwojowi sfery finansowej, ale gospodarce jako całości. Spadek zaufania do instytucji finansowych i decydentów owej branży w czasie współczesnego kryzysu wymaga wielu działań naprawczych. Podjęte działania i wyeliminowanie dysfunkcji w sferze finansowej przyczynią się do pozytywnego wizerunku oraz odbudowy zaufania. Niekompetencje, nieodpowiedzialność, patologiczne nadużycia w sferze finansów wymagają należytej kontroli i wyciągania konsekwencji. Niejednokrotnie deficyty kompetencyjne ekspertów nie są niwelowane, a pseudokompetencje eksperckie nie są poddawane należytej ocenie. Wiarygodność i odpowiedzialność kompetencji ekspertów często pozostawia wiele do życzenia. Współczesny kryzys finansowy sprzyja nieprofesjonalnym ekspertom, którzy próbują wykorzystać niepewną sytuację do partykularnych interesów. Z kolei profesjonalnym ekspertom trudno się przebić przez pseudoekspertów, którzy nie oferują profesjonalnej wiedzy, tylko generują szum informacyjny w sferze finansowej. Koniecznością staje się wdrożenie programów naprawczych na linii sfera finansów – kompetencje eksperckie. Zarówno w czasie współczesnego kryzysu, jak i po nim oczekujemy kompetencji eksperckich opartych na profesjonalnej wiedzy, specjalistycznych umiejętnościach, wiarygodności i odpowiedzialności za wykonane ekspertyzy. Koniecznością staje się zarówno wyeliminowanie dysfunkcyjnych działań eksperckich, jak i ograniczenie niekompetencji ekspertów będących adwokatami finansowych korporacji i nie tylko. „W procesach koordynacji szczególną rolę odgrywają instytucje zajmujące się nadzorem i kontrolą różnych segmentów rynku” (Jasiński 2012: 172). Według Douglassa Northa (1990: 100) „Instytucje stanowią zestawy powtarzalnych reguł”, co jest istotne w procesie kształtowania kompetencji eksperckich na miarę współczesnych wyzwań po kryzysie i nie tylko. Tutaj warto nawiązać do koncepcji Roberta K. Merta (2002: 93) „funkcji jawnych i ukrytych”, w myśl której kompetencje eksperckie mogą pełnić takowe „funkcje”. Jako przykład możemy podać kompetencje ekspertów finansowych o międzynarodowej renomie jakiegoś konkretnego państwa. „Funkcje jawne” w tym przykładzie są oczywiste. Natomiast „funkcjami ukrytymi” będzie chwała tego państwa, że posiada takiej rangi ekspertów finansowych. Kompetentni

eksperci są tu wiarygodni i odpowiedzialni. Są oni zarówno opiniodawcami stanu rzeczy, jak i efektywnymi doradcami w kryzysie i po nim¹.

Istotnego znaczenia nabiera dokonanie analizy owych kompetencji, jak również wartości, takich jak: odpowiedzialność, uczciwość i wiarygodność. Współczesny kryzys finansowy poddał próbie uniwersalne wartości, jednak ich ranga nadal jest ponadczasowa, szczególnie w sytuacji wyłaniania się nowych, nie do końca utrwalonych wzorców działania. Finansowe kompetencje eksperckie, jak każdy inny rodzaj kompetencji, wymagają zarówno doinwestowania, jak i kontrolowania. Nie ma skutecznego ich działania bez edukacji finansowej, rynku finansowego, kompetentnego społeczeństwa i rozwoju gospodarki. Tylko kompatybilne inwestowanie we wszystkie systemy przyniesie wymierne efekty.

Bibliografia

- Beck U. (2004), *Spółczesność ryzyka. W drodze do innej nowoczesności*, [tłum. S. Cieśla], Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa.
- Beck U. (2005), *Władza i przeciwwładza w epoce globalnej. Nowa ekonomia polityki światowej*, [tłum. J. Łoziński], Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa.
- Berger P. L. (1995), *Revolucja kapitalistyczna: pięćdziesiąt lat o dobrobycie, równości i wolności*, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Bourdieu P., Wacquant L. (2001), *Zaproszenie do socjologii refleksyjnej*, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Coleman J. (1988), *Social Capital in the Creation of Human Capital*, „American Journal of Sociology”, No. 94, s. 95–121.
- Domański H. (2007), *Struktura społeczna*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa.
- Domański S. R. (1993), *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Giddens A. (2003), *Stanowienie społeczeństwa. Zarys teorii strukturalizmu*, [tłum. S. Amsterdamski], Wydawnictwo Zys-S-ka, Poznań.
- Giddens A. (2007), *Nowoczesność i tożsamość. „Ja” i społeczeństwo w epoce późnej nowoczesności*, [tłum. A. Szulżycka], Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Giddens A. (2008), *Konsekwencje nowoczesności*, [tłum. E. Klekot], Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- Giddens A. (2009), *Życie w społeczeństwie posttradycyjnym*, [w:] U. Beck, A. Giddens, S. Lash, *Modernizacja refleksyjna. Polityka, tradycja i estetyka w porządku społecznym nowoczesności* [tłum. J. Konieczny], Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 79–144.
- Górnica J. (2000), *My i nasze pieniądze*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- Granovetter M. (1985), *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*, „American Journal of Sociology”, No. 91, s. 481–510.
- Handy H. (1996), *Wiek paradoksu*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa.
- Hazlitt H. (1993), *Ekonomia w jednej lekcji*, Wydawnictwo Znak-Signum, Kraków.
- Humphreys P., Berger J. (1981), *Theoretical Consequences of the Status Characteristics Formulation*, „The American Journal of Sociology”, Vol. 86, No. 5, s. 953–983.
- Jasiecki K. (2012), *Co nie funkcjonuje w gospodarce?*, [w:] *Instytucje: konflikty i dysfunkcje*, M. Jarosz (red.), Oficyna Naukowa, Warszawa, s. 149–178.

¹ „Wiedza, którą dysponują według siebie eksperci łączy się (w pewnej części i na wiele różnych sposobów) ze swym przedmiotem i w ten sposób go zmienia (z założenia, lecz także na ogół w praktyce)” (Giddens 2008: 32).

- Kaesler D. (2010), *Weber. Życie i dzieło*, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Kolasińska E. (2011), *Kompetencje a rynek pracy i struktura społeczna*, [w:] J. Grotowska-Leder (red.), *Wybrane współczesne problemy społeczne i ich rozwiązywanie*, „Acta Universitatis Lodzensis”, Folia Sociologica, nr 38, s. 91–103.
- Kolasińska E. (2012), *Świadomość odpowiedzialnego pożyczania*, „Prakseologia”, nr 152, s. 169–184.
- Kurczewska J. (1997), *Technokraci i świat społeczny*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa.
- Matysek-Jędrych A. (2007), *System finansowy – definicje i funkcje*, „Bank i Kredyt”, nr 10, s. 38–50.
- Merton R. K. (2002), *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*, [tłum. E. Morawska, J. Wertenstein-Żulawski], Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- North D. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, New York.
- Report Why Financial Capability Matters. Synthesis Report on Canadians and Their Money: A national Symposium on Financial Capability held on June, 9–10, 2005* (2005), Ottawa Policy Research Initiative, http://www.fcac-acfc.gc.ca/eng/resouces/PDF/SEDI-FCACFin_Capability-eng.pdf, 27.10.2013.
- Simmel G. (1997), *Filozofia pieniądza*, Wydawnictwo Fundacji Humaniora, Poznań.
- Szymczak M. (red.) (1998), *Słownik języka polskiego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Toffler A., Toffler H. (2007), *Rewolucyjne bogactwo*, [tłum. P. Kwiatkowski], Wydawnictwo Kurpisz, Przeźmierowo.
- Turner J. H. (2008), *Struktura teorii socjologicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Wesołowski W. (1999), *Merytokracja*, [w:] *Encyklopedia Socjologii*, t. 2, Oficyna Naukowa, Warszawa, s. 203–205.
- Woodruffe Ch. (1991), *Competent by any other name*, „Personnel Management”, No. 23, s. 30–43.
- Wright E. O. (2006), *Klasy się liczą*, [w:] *Współczesne teorie socjologiczne*, A. Jasińska-Kania, L. Nijakowski, J. Szacki, M. Ziółkowski (red.), Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa, s. 813–833.
- Znaniecki F. (1984), *Społeczne role uczonych*, „Biblioteka Socjologiczna”, PWN, Warszawa.

Elżbieta Kolasińska

EXPERT COMPETENCES AND THE VALUE SYSTEM IN THE LIGHT OF THE FINANCIAL CRISIS

Summary. The contemporary financial crisis is a challenge for expert competences and value systems of various individual and institutional social actors. The aim of this article is the conceptualization of expert competences in terms of the value system and the financial crisis. The main thesis of this article is the following statement: Expert competences shape social respectability and the authority of experts, provided that they are reliable and responsible. Expert competences, particularly in the economic and financial area in the contemporary crisis, have been put to the test and, at the same time, there has been a collapse of confidence as to the role of experts in this area. In case of denial of certain values, depreciation of expert competences during the financial crisis and after the crisis, some expert competences and the roles of experts have to be redefined.

Keywords: expert competences, financial crisis, value system.

Jerzy Szczupaczyński*

KODEKSY ETYCZNE I ICH WPŁYW NA MORALNE PERSPEKTYWY POLSKICH MENEDŻERÓW¹

Abstrakt. W artykule poruszony został problem moralnych perspektyw percepcyjnych polskich menedżerów, w szczególności sformułowano pytanie, w jaki sposób na świadomość moralną oddziałują sformalizowane kodeksy etyczne. Przedstawiona została typologia postrzegania związków etyki i zarządzania, będąca wynikiem eksploracyjnych badań jakościowych, przeprowadzonych na zbiorze pogłębionych wywiadów z menedżerami wyższego szczebla, kierującymi średnimi i dużymi przedsiębiorstwami w różnych rejonach Polski. Wyłoniono pięć perspektyw, różniących się ze względu na sposób rozumienia moralnych aspektów zarządzania. Z zawartego przeglądu perspektyw moralnych wynika, że korporacyjne kodeksy etyczne mają ograniczony wpływ na wzory moralnej percepcji menedżerów. Tylko jedna z wyróżnionych perspektyw wiąże moralne aspekty zarządzania z oddziaływaniem sformalizowanych kodeksów etycznych. Przedstawiona typologia pokazuje obraz sfragmentaryzowany, będący efektem oddziaływania różnorodnych czynników i procesów. Niektóre ze zrekonstruowanych perspektyw mogą być interpretowane jako potwierdzenie tezy o relatywizacji norm moralnych, często stawianej w kontekście rozważań na temat kryzysu więzi moralnej społeczeństwa późnej nowoczesności.

Słowa kluczowe: kodeksy etyczne, postawy moralne menedżerów, moralne perspektywy, etyczne zarządzanie, analiza jakościowa, etyka biznesu.

1. Wstęp

Zainteresowanie, jakim cieszy się problematyka nowego ładu aksjonormatywnego gospodarki rynkowej, jest efektem nie tylko dokonujących się zmian, lecz także regulacyjnych problemów, których doświadcza globalny system ekonomiczny. Poszukiwane są nowe instrumenty porządkowania relacji gospodarczych. Należą do nich kodeksy etyczne, prawie powszechnie deklarowane przez

* Dr, Zakład Socjologii i Psychologii Polityki, Instytut Nauk Politycznych, Wydział Dziennikarstwa i Nauk Politycznych, Uniwersytet Warszawski, ul. Nowy Świat 67, 00-927 Warszawa; jerzy.szczupaczynski@uw.edu.pl

¹ W artykule wykorzystane zostały fragmenty książki autora: *Władza a moralny wymiar przywództwa* (Szczupaczyński 2013).

przedsiębiorstwa. A. Crane i D. Matten, autorzy popularnego podręcznika etyki biznesu, podają, że już na początku XXI w. prawie wszystkie duże firmy amerykańskie miały swoje kodeksy etyczne (Crane, Matten 2007: 176). Także na polskim rynku poziom zainteresowania etyką biznesu i CSR wśród podmiotów gospodarczych – choć oceniany przez badaczy jako relatywnie niski – szybko rośnie (Filek 2008: 62). Jak twierdzą autorzy raportu z badań zrealizowanych w 2010 r., w grupie kadry menedżerskiej organizacji gospodarczych znajdujących się na liście 500 największych firm w Polsce, ok. 40% przedsiębiorstw deklaruje zaangażowanie w budowę infrastruktury etycznej i wdrażanie zasad biznesu społecznie odpowiedzialnego (*CSR w Polsce...* 2010: 6–7).

Kodeksy etyczne są także ogłaszane przez organizacje międzynarodowe, a przez to stają się elementem regulacji na poziomie *global governance*. Jako przykład wskazać można *Global Compact*, ogłoszony z inicjatywy sekretarza generalnego ONZ w 2000 r. kodeks dziesięciu uniwersalnych zasad dotyczących praw człowieka, standardów pracy i środowiska naturalnego (Williams 2004). Chociaż dokumenty tego typu mają tylko status „miękkiego prawa”, to tworzą instytucjonalną presję, która oddziałuje na sposób zarządzania korporacjami gospodarczymi oraz relacje pomiędzy biznesem i jego społecznym otoczeniem. Oczywiście na kształt i tempo adaptacji globalnych wzorów mają wpływ lokalne uwarunkowania polityczno-prawne, kulturowe i ekonomiczne poszczególnych gospodarek². Istotną rolę w dyfuzji nowych znaczeń i rozwiązań odgrywają ponadnarodowe korporacje, zwłaszcza w takich krajach, jak Polska, w których integracja w ramach ponadnarodowych struktur politycznych i gospodarczych przebiega w warunkach radykalnej zmiany ustrojowej, słabości struktur państwa i społeczeństwa obywatelskiego. Procesy te kształtują standardy moralne zarządzających, które z kolei wpływają na jakość zarządzania i środowiska pracy.

2. Cele badawcze i kluczowe pojęcia

Problem standardów moralnych „ludzi biznesu” ma już w polskiej socjologii swoją historię (Skąpska 2002, 2009; Lewicka-Strzałecka 1999, 2006; Dylus 2002; Walczak-Duraj 2002; Barcik 2000; Gardawski 2001;

² C. A. Williams i R. V. Aguilera wskazują na trzy kategorie zmiennych, które wyjaśniają ewolucję lokalnych definicji społecznej odpowiedzialności biznesu i procesy adaptacji globalnych standardów etycznych. Są to:

- formalne instytucje i polityki, takie jak reguły ustrojowe, prawo regulujące relacje pomiędzy państwem, obywatelami i biznesem, oraz polityka rządu;
- instytucje nieformalne, takie jak normy społeczne i dominujące „mentalne modele poznawcze”;
- strategie i układ relacji działających w lokalnych przestrzeniach organizacji: reprezentacji biznesu, związków zawodowych, organizacji obywatelskich itd. (Williams, Aguilera 2008: 456).

Jasiecki 2002; Glinka 2008). Składają się na nią badania postaw i przekonań moralnych, a także próby uchwycenia, w jaki sposób są one kształtowane przez doświadczenia zbiorowe, wynikające z historii polskiej gospodarki i jej instytucjonalnej specyfiki. Celem artykułu jest przedstawienie moralnych perspektyw percepcyjnych zrekonstruowanych na podstawie badań jakościowych w grupie polskich menedżerów wyższego szczebla³. Postaram się odpowiedzieć na dwa pytania.

Po pierwsze, w jaki sposób w badanej grupie postrzegane są moralne aspekty zarządzania. Stoi za tym przekonanie dobrze ugruntowane przez wyniki badań zachowań organizacyjnych, że moralne przekonania przywódców organizacyjnych są decydującym czynnikiem, który określa etyczny poziom zarządzania (C i u l l a 2004).

Po drugie, w jaki sposób sformalizowane kodeksy etyczne oddziałują na świadomość moralną polskich menedżerów. Wyjściowym założeniem jest tu rozróżnienie pomiędzy standardami jako konstruktami odnoszącymi się do indywidualnych postaw moralnych a sformalizowanymi standardami etycznymi, wprowadzanymi jako systemy regulacyjne przez organizacje międzynarodowe, zrzeszenia gospodarcze lub przedsiębiorstwa. W pierwszym przypadku wyróżnikiem jest (zazwyczaj) specyficzny rodzaj emocji, wynikających z wartościowania dobra i zła, a także charakterystyczny typ sankcji psychicznych, związanych ze zjawiskami moralnymi (wyrzuty sumienia, poczucie winy, poczucie wewnętrznego konfliktu). Jednostki, które deklarują określone standardy moralne, odczuwają wewnętrzną potrzebę ich stosowania lub przynajmniej potrzebę posiadania wiarygodnych powodów odstępstwa. Pomimo trudności ze znalezieniem definicji moralności, która mogłaby wykazać się uniwersalną użytecznością (M a r i a ń s k i 2006: 235–239), nie ma wątpliwości, że moralne standardy są przede wszystkim zjawiskiem ze sfery przeżyć psychicznych (T y s z k a, M a c k o 2012: 321–324; H a i d t 2001: 814, 817–818).

W przypadku sformalizowanych standardów tak być nie musi. Deklaracje etyczne wprowadzane przez zarządy firm są zazwyczaj podtrzymywane głównie przez sankcje wynikające z hierarchicznej natury organizacji gospodarczych. Jest kwestią otwartą, w jakim zakresie i w jaki sposób tak rozumiane standardy etyczne są internalizowane przez menedżerów i czy ich *modus operandi* jest charakterystyczny dla zjawisk moralnych. Jeżeli standardy określone w etycznej deklaracji firmy nie są treścią specyficznych przeżyć psychicznych pracowników, charakterystycznych dla norm moralnych, to można powiedzieć, że z punktu

³ Materiał badawczy zebrany został w latach 2009–2010 w ramach grantu: „Etyczne standardy przywództwa organizacyjnego polskich menedżerów i przedsiębiorców”, finansowanego przez MNiSzW oraz Szkołę Wyższą Psychologii Społecznej w Warszawie. Analiza została wykonana na zbiorze 37 wywiadów pogłębionych z menedżerami wyższego szczebla, którzy kierują średnimi i dużymi przedsiębiorstwami w różnych rejonach Polski.

widzenia trybu regulacji zachowań organizacyjnych mamy do czynienia ze zjawiskiem z pogranicza formalnych narzędzi zarządzania i obyczaju – zarządzania, ze względu na autorytatywny tryb implementacji, a obyczaju z powodu mechanicznego podporządkowania się jednostki (zgodnie z odpowiedzią na pytanie, co wypada robić – lub czego nie wypada robić – a nie według tego, co jest odczuwane jako złe lub niesprawiedliwe).

Z przedmiotowej odmienności obu pojęć wynika inny porządek wyjaśniania. Jest to szczególnie widoczne na gruncie instytucjonalizmu, którego przedstawiciele kładą nacisk na kulturowe wzory i regulacyjne ograniczenia narzucane organizacjom przez środowisko (Scott 2003: 44). Podkreśla się, że na kształt organizacji i procesy, które ją tworzą, oddziałują – obok czynników ekonomicznych i technologicznych, określających warunki materialnej wymiany organizacji z otoczeniem – również normy i wartości, wyrastające z dominujących przekonań społecznych, kulturowe mity i ideały (Powell, DiMaggio 2006). Koncepcje opisujące reakcje organizacji na instytucjonalne wymagania środowiska mogą być wykorzystywane w celu wyjaśnienia rozbieżności pomiędzy etycznymi deklaracjami przedsiębiorstw a sferą zachowań menedżerów i treścią standardów moralnych przywoływanych w rzeczywistych sytuacjach decyzyjnych. Ponieważ – jak postulują instytucjoniści – kodeksy etyczne są wynikiem instytucjonalnych nacisków, ich efektów oczekiwać należy przede wszystkim na poziomie formalnych struktur i symbolicznych działań organizacji, a nie zachowań i przeżyć moralnych organizacyjnych aktorów. Presja instytucjonalna w mniejszym stopniu dotyczy tych elementów kultury organizacyjnej, które mają bezpośredni wpływ na zachowania członków organizacji w sytuacjach postrzeganych przez nich jako moralnie nacechowane. Prowadzi to do hipotezy, że organizacje mogą wprowadzać kodeksy etyczne bez motywacji, aby miały one rzeczywisty wpływ na podejmowane decyzje (Long, Driscoll 2008).

To, jaki wpływ na postrzeganie przez menedżerów moralnych aspektów roli zawodowej mają kodeksy etyczne, można odczytać z treści moralnych perspektyw percepcyjnych, charakterystycznych dla tej grupy zawodowej. Pojęcie perspektywy percepcyjnej określimy – za U. Flickiem – jako zbiór powiązanych kategorii i założeń, na których opiera się specyficzny sposób postrzegania określonego obszaru rzeczywistości przez grupę społeczną wyróżnioną na podstawie wspólnych doświadczeń (Flick 2006: 307). W badaniach grupowych perspektyw percepcyjnych stawiane są pytania badawcze dotyczące charakterystycznych treści rekonstruowanych perspektyw i ich międzygrupowego zróżnicowania. W przypadku interesującego nas obszaru świadomości moralnej chodzi o kategorie odnoszące się do tych elementów roli menedżera, które są definiowane w kategoriach moralnych. Każda z wyróżnionych perspektyw jest modelem mentalnym, który pełni funkcje adaptacyjne, co oznacza, że w wielu sytuacjach decyzyjnych typ perspektywy ma wpływ na dokonywane wybory.

W literaturze przedmiotu można wskazać różne przykłady analiz perspektyw percepcyjnych⁴. Na przykład U. Flick, wykorzystując teorię ugruntowaną, rekonstruował sposób postrzegania nowoczesnych technologii przez różne grupy zawodowe (Flick 2000). Analizę oparł na założeniu, że grupowe perspektywy percepcyjne determinują sposób, w jaki określona zbiorowość ustosunkowuje się do zmian technologicznych. Jako przykład analizy zbliżonej tematycznie do badania przedstawionego w tym artykule można wskazać analizę Y. Fassina, A. Van Rossem i M. Buelensa, którzy rekonstruują postrzeganie etyki biznesu i postulatów społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw przez belgijskich przedsiębiorców (Fassin, Van Rossem, Buelens 2011).

Perspektywom percepcyjnym można przypisać trzy cechy. Po pierwsze, są to struktury przetwarzane na poziomie poszczególnych aktorów, a więc będące wynikiem indywidualnych doświadczeń, refleksji moralnej i moralnych wyborów. Jak już powiedzieliśmy, dostarczają decydentom mentalnych narzędzi, które pozwalają im radzić sobie w sytuacjach postrzeganych jako moralnie nacechowane. Po drugie, moralnym perspektywom percepcyjnym można przypisać status reprezentacji kolektywnych, co oznacza, że są efektem interakcji grupowych, specyficznych form socjalizacji moralnej i moralnego dyskursu (Trutkowski 2002: 333 i nast.). Stanowią element wiedzy grupowej, tworzonej na bazie wspólnych doświadczeń zawodowych. Po trzecie, podłożem kształtowania się tej wiedzy jest szerszy przekaz kulturowy, który zawiera repertuar wzorów odczuwania, wartościowania i reagowania w relacjach społecznych definiowanych jako elementy lub konsekwencje więzi moralnych. Tak więc perspektywy percepcyjne stanowią element grupowej wiedzy moralnej, na którą mają wpływ dominujące wartości, wzorce i moralne oczekiwania.

3. Typologia moralnych perspektyw percepcyjnych

Moralne perspektywy percepcyjne charakterystyczne dla menedżerów wyższego szczebla zrekonstruowane zostały w wyniku wieloetapowej procedury badawczej, łączącej podejście ilościowe (hierarchiczna analiza skupień) i jakościowe (kodowanie tematyczne; rekonstrukcja kluczowych kategorii i ich powiązań)⁵.

⁴ Odróżnić należy psychologiczne badania reprezentacji, których celem jest badanie zdekontekstualizowanych schematów poznawczych, od badań społecznych reprezentacji, „wytwarzanych” w różnych grupach społecznych. Badania społecznych reprezentacji koncentrują się na zróżnicowaniu kluczowych pojęć i znaczeń, a także na społecznym procesie konstruowania tych pojęć i znaczeń w różnych kontekstach (Flick 2000: 309–318).

⁵ Szczegółowy opis metodyki badania można znaleźć w: Szczupaczyński 2013, rozdz. V.

Tabela 1. Typologia moralnych perspektyw percepcyjnych

Typ perspektywy	Definicja etycznego zarządzania	Główne kategorie
„korporacyjny proceduralizm”	przestrzeganie i upowszechnianie wartości przyjętych przez firmę, przede wszystkim poprzez postępowanie zgodne z etycznym kodeksem firmy i powiązanymi z kodeksem formalnymi regułami	– wartości firmy – dążenie do zapewnienia zgodności postępowania i decyzji z wartościami firmy – dążenie do upowszechnienia wartości firmy
„etyczny profesjonalizm”	wykonywanie zawodu menedżera zgodnie z osobistym systemem moralnych wartości, przełożonych na język zasad profesjonalnego postępowania	– osobisty system moralnych wartości – dążenie do moralnej integralności
„etyczny sytuacjonizm”	poszukiwanie możliwości realizacji moralnych intencji w zmiennym kontekście procesu zarządzania firmą, w oparciu o sytuacyjnie konstruowane przesłanki moralnego działania	– moralne intencje – obiektywne uwarunkowania roli zawodowej menedżera – dążenie do adaptacji przesłanek moralnego działania
„technokratyczny legalizm”	zarządzanie zgodne z obowiązującym prawem, w oparciu o zasady profesjonalnego, skutecznego zarządzania	– stosowanie reguł profesjonalnego zarządzania – dążenie do przestrzegania prawa, w szczególności zobowiązań wobec interesariuszy, które wynikają z przepisów prawa
„etyka kontraktu”	zarządzanie oparte na zasadach uczciwych transakcji pomiędzy uczestnikami procesu gospodarowania	– stosowanie zasad transakcyjnej uczciwości – dążenie do zmniejszenia niepewności warunków działalności przedsiębiorstwa

Źródło: opracowanie własne.

Z punktu widzenia postawionych na wstępie pytań szczególnie interesujący jest typ będący mentalnym efektem ekspansji kodeksów etycznych. Chodzi o **„korporacyjny proceduralizm”**, w którym zgodność zachowań menedżera z zasadami i procedurami firmy jest traktowana jako podstawowa przesłanka etycznego zarządzania. Znaczącą cechą tej perspektywy percepcyjnej jest oddzielanie moralności „prywatnej” od „zawodowej”. Moralność w organizacji gospodarczej przestaje być problemem sumienia, a staje się kwestią mechanicznego podporządkowania formalnym regułom firmy. Za charakterystyczną uznać można następującą wypowiedź menedżera ponadnarodowej korporacji:

[Badacz]: Czyli jak wpada ktoś w etyczną organizację, która ma spójne kodeksy, przestrzega ich i sto procent etycznych menedżerów mamy w ten sposób?]. [Menedżer]: W sumie tak. Znaczy, bo [...] ja, szczerze mówiąc, [...] odnosząc się do etycznego menedżera, trudno mi jest wyjść poza swoje behawiora, tak naprawdę. Czyli mam problem z tym, żeby przekładać bycie etycznym menedżerem na bycie, na przykład, moralnym człowiekiem, tak? Więc w momencie, kiedy mamy skodyfikowane reguły zachowania i postępujemy zgodnie z nimi, to niezależnie od tego, kim jesteśmy i jakie wartości wyznajemy naprawdę, lub nie wyznajemy, to z punktu widzenia świata zewnętrznego, to ciągle to powinien być etyczny menedżer, nawet jeżeli jest złym człowiekiem. [...] Wygodnie pracować w korporacji, pod względem właśnie tego, że ma się całe to instrumentarium etyczne, które pozwala uporządkować swoje zachowanie, nawet jeśli nie ma się wewnętrznego kompasu moralnego [...].

W modelu „korporacyjnego proceduralizmu” kodeksy etyczne zajmują wyróżnione miejsce, postrzegane jako gwarant etycznego zarządzania (przedstawiciele pozostałych perspektyw wyrażają na temat kodeksów znacznie bardziej zdystansowane opinie). Są wyrazem wartości, na których opiera się funkcjonowanie firmy. Kategoria „wartości firmy” posiada wiele własności: wartości są sformalizowane, usystematyzowane i postrzegane jako względnie spójne z branżowymi i/lub zawodowymi kodeksami. Korespondują także z uniwersalnymi standardami i wartościami etycznymi, choć zakres tych powiązań może być różny. W poglądach menedżerów reprezentujących perspektywę „korporacyjnego proceduralizmu” zawarta jest szczególna utopia etyczna, która zakłada przełożenie uniwersalnych zasad etycznych na procedury i instrukcje – w sposób bezproblemowy i w pełni zaspokajający instrumentalne potrzeby zarządzania. Krańcową formą tej utopii jest wiara w możliwość algorytmizacji kwestii etycznych. Własności korporacyjnego systemu wartości postrzegane są na podobieństwo przepisów prawa jako struktura sformalizowana, usystematyzowana i oddziałująca imperatywnie.

Perspektywa „korporacyjnego proceduralizmu” pokazuje, w jakim kierunku przebiega internalizacja kodeksowych standardów etycznych w środowisku menedżerów dużych organizacji gospodarczych. Charakterystycznym rezultatem jest redukcja moralnych wyborów do kwestii zgodności postępowania z procedurami firmy. Pozbawia to proces podejmowania decyzji elementu moralnej refleksji. Towarzyszy temu tendencja do funkcjonalizacji standardów etycznych, które oddzielone od sfery indywidualnie przeżywanego moralnych wyborów postrzegane są wyłącznie jako kolejny element systemu zarządzania organizacją.

„Korporacyjny proceduralizm” można interpretować w kategoriach specyfiki adaptacji wzorów instytucjonalnych, wypracowanych w środowisku międzynarodowego biznesu, i charakterystycznych dla tych wzorów mentalnych modeli. Zwraca uwagę traktowanie kodeksów etycznych przez polskich menedżerów jako standardów niedyskursywnych, akceptowanych ze względu na korporacyjną lojalność i hierarchiczne podporządkowania. Wśród warunków czynnej akceptacji wartości firmy dominują odniesienia do instrumentalnych korzyści, nacisków

otoczenia, organizacyjnej dyscypliny oraz siły korporacyjnej socjalizacji. Pomiędzy jest tryb ustalania wartości, na których opierają się etyczne kodeksy. Nie pojawia się idea korporacyjnych kodeksów jako kontraktów społecznych, negocjowanych i zawieranych przez interesariuszy.

Na tej podstawie można sformułować dwie hipotezy, odnoszące się do warunków, w jakich kształtują się przekonania moralne organizacyjnych decydentów. Po pierwsze, interpretacja zebranego materiału wskazuje na niedorozwój więzi polskich przedsiębiorstw z ich społecznym otoczeniem. W analizowanych relacjach nie pojawiają się interesariusze jako partnerzy etycznego dyskursu. Interesariusze pełnią wyłącznie rolę adresatów moralnych zobowiązań osób kierujących organizacjami gospodarczymi. Po drugie, korporacyjne kodeksy traktowane są jako odgórnie określone, nienegocjowalne narzędzia zarządzania. Wniosek ten potwierdza hipotezę na temat braku warunków etycznego dyskursu w przedsiębiorstwach. Instytucjonalizacja takiego dyskursu jest eksponowana przez propagatorów etyki biznesu jako ważny element idei etycznej/społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstwa.

Standaryzacja i formalizacja korporacyjnej moralności jest zjawiskiem różnie ocenianym. Niektórzy z komentatorów zajmują skrajnie krytyczne stanowisko. Na przykład B. Skarga twierdzi, że

[...] kodeksy są usankcjonowaniem moralnej niecnoty” – i stawia pytanie: „czy chodzi [...] o dążenie do dobra, czy o dyscyplinę społeczną i wręcz [...] tresurę. [...] Etyczny sens działania gubi się i deformuje, gdy tylko zaczyna być kodyfikowany, ujmowany w systemy obowiązujących norm czy to przez państwo, kościoły, czy profesjonalne grupy (S k a r g a 1995: 170–171).

Podobnie – choć na podstawie innych przesłanek – krytykuje kodyfikacje etyczne Z. Bauman. Zdaniem filozofa, wszelka standaryzacja zasad etycznych

[...] przesuwa czyny o charakterze moralnym ze sfery osobistej autonomii na obszar wspieranej przymusem heteronomii. Miast odwołać się do jaźni moralnej, samokonstytuującej się w akcie podjęcia odpowiedzialności, nakazuje pamięciowe opanowanie przepisów. Stawia odpowiedzialność wobec autorów i kuratorów kodeksu na miejsce odpowiedzialności za Innego Człowieka i wobec moralnego sumienia (B a u m a n 1996: 19).

W obu przytoczonych stanowiskach krytyka „korporacyjnej moralności” opiera się na wierze w prymat odpowiedzialności moralnej jednostki, która w środowisku organizacji gospodarczych powinna stanowić wystarczające oparcie etycznego przywództwa.

Z tego punktu widzenia perspektywę „korporacyjnego proceduralizmu” można traktować jako argument na rzecz ogólnej tezy o zmniejszaniu się zakresu autonomii moralnej, które niesie ponowoczesny kapitalizm. Jest to jednak argument o ograniczonym znaczeniu, ponieważ w zbiorze zrekonstruowanych perspektyw występuje typ pod tym względem przeciwny: **perspektywa „etycznego pro-**

fesjonalizmu”, ufundowana na poczuciu moralnej podmiotowości i potrzebie kierowania się w życiu zawodowym osobistymi wartościami. Co więcej, obie perspektywy występują u respondentów, których środowiska zawodowe charakteryzują się wysokim stopniem nasycenia narzędziami zarządzania odpowiedzialnością etyczną. Wynika z tego wniosek, że implementacja sformalizowanych kodeksów etycznych w przedsiębiorstwie nie musi wiązać się z ograniczeniem autonomii moralnej menedżerów.

Perspektywa „etycznego profesjonalizmu” opiera się na dwóch powiązanych ze sobą kategoriach: „osobisty system moralnych wartości” i „dążenie do moralnej integralności”. Osobisty system wartości „[...] polega na [...] przestrzeganiu pewnego systemu wartości, który sobie się na swój sposób definiuje” (dyrektorka dużej firmy w sektorze FMCG, 52 lata), jest integralnie powiązany z rolą menedżera, co oznacza „[...] wpisanie pewnych podstawowych wartości w relacje biznesowe” (dyrektorka dużej firmy branży medialnej, 42 lata). Najistotniejszą własnością kategorii jest jej nadrzędna funkcja w definiowaniu roli menedżera. Znaczenie, jakie przypisywane jest osobistym wartościom, powoduje, że dla niektórych przedstawicieli tej perspektywy podział na menedżerów etycznych i nieetycznych posiada konotację przekraczającą naturalne zróżnicowanie moralnych postaw ludzi. Etyczne zarządzanie staje się synonimem profesjonalizmu, a przestrzeganie osobistych wartości nabiera charakteru imperatywnego. Menedżer, który nie posiada własnego systemu moralnych wartości, jest w pewien sposób menedżerem niepełnym, nie jest w stanie osiągać wszystkich rezultatów, które uprawomocniają jego zawodową aktywność. Na poparcie tej tezy wskazywane są pozytywne skutki etycznego zarządzania, które składają się na najważniejsze elementy kapitału społecznego organizacji.

Z nadrzędną rolą osobistych wartości wiążą się autoteliczne i holistyczne rozumienia moralnej postawy menedżera. Etyczny menedżer nie jest etyczny po to, aby lepiej osiągać cele biznesowe – jest skuteczny, ponieważ jest etyczny. Postawa etyczna opisywana jest jako naturalna, niewynikająca z instrumentalnej kalkulacji. Nadrzędna rola osobistych wartości przejawia się np. w sytuacji wyboru pracodawcy oraz konfliktu wartości wewnątrz organizacji.

Jeżeli pracownik ma spięcie pomiędzy tym, co on wewnętrznie uważa za słuszne i tym, co firma przyjęła jako normy, to powinien odejść z tej firmy, bo albo będzie firmę krzywdził, albo sam będzie żył w takim dużym stresie, że zapłaci za to zdrowiem (wiceprezes zarządu dużej firmy reklamowej, 48 lat).

W analizowanych narracjach kategoria „osobisty system wartości” posiada swoje warunki i wymiar temporalny – warunki poza sferą zawodową oraz warunki „wewnętrzne”, lokowane w procesie wykonywania zawodu. Wymiar procesu kategorii określają dwie fazy: kształtowania i trwania.

Kierowanie się osobistym systemem wartości postrzegane jest jako wynik wykorzystania w procesie konstruowania własnej roli zawodowej elementów

dwojakiego rodzaju. Określone elementy percepcyjne i ewaluatywne wnoszone są ze sfery tożsamości osobowej, ukształtowanej przez dom rodzinny, doświadczenia dzieciństwa i zasadnicze wybory życiowe, dokonywane poza obszarem zawodowym. Natomiast elementy bezpośrednio powiązane z aktywnością zawodową to przede wszystkim efekt refleksji i doświadczeń, rezultat moralnego dojrzewania w trakcie wykonywania zawodu. Badani podkreślają interakcyjny charakter oddziaływania warunków należących do obu kategorii. Jednak charakterystyczną cechą perspektywy „etycznego profesjonalizmu” jest przypisywanie większego znaczenia warunkom zewnętrznym, niezwiązanym z doświadczeniami zawodowymi. Jeżeli zawód menedżera zaczyna uprawiać człowiek o ukształtowanym systemie moralnych wartości, to warunki organizacyjne mają charakter drugorzędny. W analizowanych relacjach nie ma ani jednego przykładu lub sugestii, że menedżer o „prostym kręgosłupie i mocnej osobowości” mógłby porzucić swój system wartości. Jak radykalnie wyraził to jeden z badanych: „[...] ja myślę, że jak ktoś chce być etyczny, to nie ma takich rzeczy, które to uniemożliwiają”.

Drugą kategorią, opisującą perspektywę „etycznego profesjonalizmu”, jest „dążenie do moralnej integralności”. Obejmuje ono całe życie menedżera, nie tylko sferę aktywności zawodowej. Integralność oznacza spójność wszystkich pełnionych przez jednostkę ról społecznych z osobistym systemem wartości, jest odkrywaniem sposobów realizacji tych wartości w różnych kontekstach życiowych. Opowiadając o tym, co moralna integralność oznacza w praktyce, badani odnoszą się przede wszystkim do aktywności zawodowej, ale nawiązują także do życia rodzinnego lub działalności charytatywnej.

Obie omówione perspektywy percepcyjne określają stosunkowo spójne ramy moralnej interpretacji zarządzania i przywództwa. Zawarte w nich mentalne reprezentacje jednoznacznie wskazują „ocenne” i motywacyjne punkty odniesienia, co zwiększa przydatność perspektyw jako narzędzi radzenia sobie z niepewnością moralnych wyborów. Obie perspektywy porządkują obszar napięcia, jaki powstaje pomiędzy wymaganiami organizacyjnej roli menedżera, odnoszącymi się do ekonomicznych efektów zarządzania, a jego wrażliwością moralną i potrzebą uprawomocnienia aktywności zawodowej w kategoriach moralnych. W wypowiedziach, które uznane zostały za reprezentatywne dla obu perspektyw, stosunkowo rzadko pojawia się pojęcie dylematu moralnego. W przypadku „korporacyjnego proceduralizmu” niezgodności, które mogą pojawiać się między standardami różnych kodeksów lub oczekiwaniami formułowanymi przez różne ośrodki decyzyjne, są postrzegane w kategoriach technicznych problemów zarządzania, a nie dylematów moralnych. W przypadku „etycznego profesjonalizmu” wypracowanie własnego, wyrazistego systemu wartości dostarcza aksjologicznego instrumentu rozstrzygania sytuacji moralnie niejednoznacznych, np. takich, kiedy pod adresem menedżera kierowane są wątpliwe pod względem etycznym naciski.

Odmienne pod tym względem właściwości wykazuje „**etyczny sytuacjonizm**”. Wszyscy respondenci reprezentujący tę perspektywę podkreślają nad-

rzędność sprawnościowo-efektywnościowych elementów swojej roli zawodowej. Przejawia się to w wyrażnie akcentowanych deklaracjach, że „biznes nie jest dla ludzi miękkich”, „biznes generalnie z natury swojej trudno się daje pogodzić z etyką”, a rynek „wymusza określone zachowania w stosunku do ludzi”. Z drugiej strony, badani demonstrowają potrzebę realizacji moralnych intencji. Pojawia się sprzeczność, która jest centralnym wątkiem w narracjach zaliczonych do tego typu.

Jedną z kluczowych kategorii „etycznego sytuacjonizmu” są „moralne intencje” menedżera. Moralne intencje posiadają silne zabarwienie konsekwencjalistyczne – podejmując proetyczne działania zarządzający chcą osiągnąć rezultaty postrzegane jako korzystne dla interesariuszy, przede wszystkim pracowników firmy. Starają się też – na ile jest to możliwe – przestrzegać zasad, które są traktowane jako etyczne powszechniki: nie oszukiwać, dotrzymywać przyrzeczeń, nie traktować przedmiotowo swoich współpracowników. Natomiast kategorią, która określa ramy moralnego działania, są „obiektywne uwarunkowania roli zawodowej menedżera”, postrzegane jako niezależne od wyboru indywidualnych strategii zarządzania. Obiektywne uwarunkowania to wszystkie te czynniki, które – w opinii badanych – ograniczają możliwości realizacji moralnych intencji. Można je podzielić na trzy kategorie: uwarunkowania kulturowo-instytucjonalne (dominujące przekonania na temat zadań i zakresu odpowiedzialności menedżera – społeczna definicja roli zawodowej menedżera opiera się na założeniu, że jego najważniejszym zadaniem jest dbałość o wyniki gospodarowania mierzone w kategoriach ekonomicznych), uwarunkowania interakcyjne (wynikają z zachowań innych uczestników procesu gospodarowania, nad którymi decydent nie ma kontroli; jest to niejednorodna kategoria, która obejmuje praktyki konkurentów, naciski właścicieli, a także strategie pracowników, ograniczające możliwości podejmowania proetycznych decyzji przez menedżera) i uwarunkowania zasobowe (uwarunkowania tego typu są zależne od koniunktury gospodarczej, reguł dominujących na rynkach, na których firma jest zaangażowana, a także od wielkości firmy i jej stabilności ekonomicznej; brak odpowiednich zasobów zawęża możliwości etycznego działania). Ponieważ obiektywne uwarunkowania utrudniają realizację moralnych intencji menedżera, rozwiązaniem jest „konstruktywistyczne” rozumienie przesłanek moralnego działania. Etyczność zarządzania wymaga, w przekonaniu badanych, dostosowania ram percepcji moralnej do zmieniających się sytuacji. „Dążenie do adaptacji przesłanek moralnego działania” jest kategorią dynamizującą rozumienie etyczności – jej treść jest zmienna, konstruowana sytuacyjnie, w zależności od pojawiających się możliwości proetycznych działań.

Tak więc schemat moralnej percepcji, charakterystyczny dla „etycznego sytuacjonizmu”, cechuje relatywizm w postrzeganiu moralnych standardów, który badani artykułują i uzasadniają w różny sposób. W niektórych wypowiedziach relatywizm przybiera formę twierdzeń o niemożliwości jednoznacznego ustalenia standardów etycznych w biznesie; w innych wypowiedziach rozmówcy

przywołują argument kulturowo uwarunkowanego relatywizmu norm moralnych (jeden z respondentów wyraża zasadę relatywizmu lapidarnie („są tylko sytuacje, nie ma zasad”). Badani podkreślają potrzebę relatywizacji standardów etycznych ze względu na typ kultury korporacyjnej, zwyczaje ukształtowane w określonych branżach i na określonych rynkach, a nawet hierarchiczne usytuowanie menedżera w firmie. Relatywizm przejawia się także w różnicowaniu standardów postępowania w stosunku do różnych osób. Przywoływana jest np. zasada wzajemności, która zakłada, że adresaci decyzji menedżera (np. podwładni) odwzajemniają etyczne traktowanie. Brak wzajemności uzasadnia odstępianie od poszukiwania możliwości realizacji moralnych intencji.

Relatywizm standardów wiąże się z autonomią ocen moralnych. Menedżer musi uwzględniać standardy moralne, które dominują w środowisku, jednak „konstruktywistyczne” rozumienie zasad odpowiedzialności moralnej zakłada znaczącą autonomię indywidualnych ocen i sądów w tym zakresie. Wiąże się z tym sceptyczny stosunek do formalnych narzędzi zarządzania etyczną odpowiedzialnością przedsiębiorstwa (choć opinie na ich temat nie są tak surowe, jak w grupie reprezentującej perspektywę etycznego profesjonalizmu).

Interesującym typem jest także **perspektywa „technokratycznego legalizmu”**. Jej istotę stanowi utożsamianie etycznego zarządzania z zarządzaniem fachowym, opartym na sprawdzonych technikach i wzorach postępowania. „Technokratyczny legalizm” zakłada postępowanie zgodne z obowiązującym prawem oraz sprawdzonymi regułami skutecznego zarządzania. Rozumienie etyczności zostaje podporządkowane racjonalności instrumentalnej; zatarciu ulega specyfika moralnych wyborów jako obszaru zdefiniowanego przez odrębne kryteria decyzyjne. Synonimem zarządzania etycznego jest zarządzanie skuteczne. W narracjach, które reprezentują „technokratyczny legalizm”, charakterystyki etycznego menedżera dobrze pasują do ogólnego portretu menedżera skutecznego. Z dyskursu na temat etycznych standardów znikają charakterystyczne problemy, takie jak np. kwestia niezgodności moralnych i technokratycznych kryteriów w sytuacjach decyzyjnych postrzeganych jako moralnie nacechowane.

W modelu „technokratycznego legalizmu” zarządzanie etyczne zakłada potrzebę równoważenia potrzeb różnych grup interesariuszy oraz dbałość o perspektywiczny rozwój firmy; wyraża się w należytym wypełnianiu obowiązków menedżera wyższego szczebla: skutecznym godzeniu rozbieżnych interesów, określaniu strategicznego kierunku firmy, lojalności wobec właściciela, dbałości o rozwój zasobów ludzkich i uwzględnianiu potrzeb pracowników. W wypowiedziach badanych pojawia się cały wachlarz elementów profesjonalnego zarządzania: budowanie atmosfery w zespole, komunikowanie celów i misji przedsiębiorstwa, stosowanie demokratycznego stylu kierowania zespołem, spra-

wiedliwie wynagradzanie, dawanie „drugiej szansy” podwładnym, którzy złamali dyscyplinę pracy, dbałość o równowagę pomiędzy pracą a życiem rodzinnym pracowników. Jako negatywne odniesienie wskazywana jest strategia doraźnej maksymalizacji zysków, piętnowana jako sprzeczna z rozwojowymi interesami firmy, a przez to nieetyczna.

Drugą kategorią kluczową dla „technokratycznego legalizmu” jest „dążenie do przestrzegania prawa”. Jest to pojemna kategoria, opisująca zobowiązania wobec właścicieli, pracowników i kontrahentów. Chodzi o zobowiązania, które mają prawną podstawę, ale których sposób realizacji zależy od menedżera.

Perspektywa „technokratycznego legalizmu” jest interesującym typem w kontekście popularnych w etyce biznesu modeli normatywnych, które oddzielają standardy etyczne od standardów instrumentalnego działania. Jako przykład podać można typologię stylów zarządzania A. B. Carrola, który wymienia trzy typy oparte na odmiennym postrzeganiu związków etyki i zarządzania: zarządzanie etyczne (*moral management*), zarządzanie etycznie neutralne (*amoral management*) i zarządzanie nieetyczne (*immoral management*) (Carroll 1987). Podstawę zarządzania etycznego stanowi dążenie decydenta do przestrzegania etycznych norm i profesjonalnych standardów we wszystkich obszarach zarządczej aktywności. Jeżeli zarządzający świadomie łamie etyczne standardy, jest przywódcą nieetycznym. Zarządzanie etycznie neutralne natomiast tworzy szarą strefę pomiędzy biegunem dobra i zła. Neutralność opiera się na przekonaniu, że zarządzanie należy do obszaru aktywności, w stosunku do którego kryteria etyczne nie mają zastosowania. Zrekonstruowana perspektywa „technokratycznego legalizmu” pokazuje, że subiektywne definicje etycznego zarządzania mogą utożsamiać to, co etyczne, z tym, co skuteczne.

W przypadku **perspektywy „etycznego minimalizmu”** moralnym ocenom podlega wąski zakres decyzji menedżerskich. Istotnym elementem jest przekonanie o decydującym wpływie zewnętrznych uwarunkowań na możliwości realizacji moralnych intencji przedsiębiorcy. Motyw braku swobody moralnego wyboru w sytuacji konkurencyjnej presji oraz ograniczeń zasobowych pojawia się prawie we wszystkich wywiadach z przedsiębiorcami, jednak w przypadku perspektywy etycznego minimalizmu prowadzi do moralnych samoograniczeń i minimalistycznego traktowania etycznych standardów. Perspektywę etycznego minimalizmu charakteryzuje także relatywizm i niepewność w postrzeganiu standardów etycznych. Odpowiadając na pytanie, czy zetknął się z menedżerami lub przedsiębiorcami, o których może powiedzieć, że kierują się moralnymi zasadami wykonując swój zawód, jeden z badanych odpowiada: „Spotykam, ale [...] nie wiem, czy oni są etyczni, może oni w ogóle nie są etyczni. A może etyka nie istnieje, jakiś zbiór zasad etycznych. Może każdy ma właśnie swoje i potem definicja tego jest w ogóle niemożliwa” (dyrektor agencji reklamowej i wydawnictwa, 33 lata).

4. Zakończenie

Przedstawiona charakterystyka perspektyw percepcyjnych jest obrazem sfragmentaryzowanym, będącym efektem oddziaływania różnorodnych czynników i procesów. Treściowe zróżnicowanie perspektyw można interpretować w kontekście dwóch stawianych w literaturze przedmiotu pytań.

Pierwsze pytanie dotyczy treści moralnych wzorców ponowoczesnej gospodarki, które zastępują tradycyjne cnoty i wartości, związane z etosem charakterystycznym dla wcześniejszych etapów kapitalizmu. Zagadnienie to implikuje wiele kwestii szczegółowych, w szczególności problem relatywizacji norm moralnych i moralnej autonomii jednostki. Pojawia się także pytanie, czy i w jakim zakresie możliwe jest uzgodnienie normatywnych postulatów etyki biznesu z charakterem współczesnej gospodarki, wymagającej od menedżerów skuteczności w warunkach nasilającej się hiperkonkurencji i konieczności uzgadniania reguł współpracy w wielokulturowych organizacjach.

Drugie pytanie dotyczy oddziaływania narzędzi zarządzania odpowiedzialnością społeczną organizacji gospodarczych, w szczególności kodeksów etycznych, na moralną świadomość organizacyjnych decydentów. Problem jest szczególnie interesujący w kontekście badań etosu „ludzi biznesu” w kraju, w którym – jak podkreśla M. Ziółkowski – transformacja ustrojowa miała w dużej mierze charakter imitacyjny (Ziółkowski 2006: 152).

Z przeglądu perspektyw percepcyjnych wynika, że uniwersalizacja standardów etycznych biznesu, które wskutek kulturowych i politycznych przemian globalnego świata podlegają coraz większemu uporządkowaniu, ma – jak dotąd – ograniczony wpływ na wzory moralnej percepcji polskich menedżerów. Reprezentanci tylko jednej z wyróżnionych perspektyw wiążą moralne aspekty zarządzania z oddziaływaniem sformalizowanych kodeksów etycznych. Wśród przedstawicieli pozostałych perspektyw dominują na temat znaczenia kodeksów etycznych zdystansowane opinie. Perspektywa „korporacyjnego proceduralizmu” ukazuje, w jakim kierunku przebiega internalizacja standardów etycznych przez menedżerów dużych organizacji gospodarczych. Jak podkreśliliśmy, charakterystycznym rezultatem jest redukcja moralnych wyborów do kwestii zgodności postępowania z kodeksem i procedurami firmy.

Z drugiej strony zrekonstruowana została perspektywa „etycznego profesjonalizmu”, gdzie osobisty system wartości moralnych, ukształtowany na fundamencie cnót charakteru, własnych przemyśleń i doświadczeń życiowych, tworzy podstawę definicji powinności zawodowych. Cechą charakterystyczną jest holistyczne rozumienie moralnej postawy menedżera, przejawiające się w dążeniu do integralności wszystkich sfer życia jednostki. Nie mieszczą się tu ani moralne kompromisy, ani fragmentaryzacja obszarów etycznego wartościowania.

Niektóre ze zrekonstruowanych perspektyw percepcyjnych mogą być interpretowane jako potwierdzenie tezy o relatywizacji norm moralnych – wątek często podejmowany w kontekście rozważań na temat kryzysu więzi moralnej społeczeństwa późnej nowoczesności (Bokszńska 2011: 53–66). W tym przypadku moralną busolę stanowi wypracowany przez menedżera styl przewodzenia, zakładający adaptację moralnych przesłanek do sytuacji, w jakiej podejmowane są decyzje i działania. Warto jednak zwrócić uwagę, że przedstawione perspektywy percepcyjne mogą być potraktowane jako kontrapunkt formułowanych w polskiej literaturze przedmiotu twierdzeń na temat pragmatyzacji świadomości moralnej „ludzi biznesu” i zaniku etycznych postaw w sferze zarządzania i przedsiębiorczości. Zawartość perspektyw dowodzi, że moralne ideały i wartości są obecne na poziomie struktur percepcyjnych „ludzi biznesu” – choć jednocześnie potwierdza heterogenizację moralnej tożsamości badanej grupy. Zasadnicze różnice pomiędzy wyróżnionymi perspektywami nie pozwalają interpretować przemian tej tożsamości w kategoriach jednej tendencji lub jednego wzoru.

Bibliografia

- Barcik A. (2000), *Etyka biznesu w zarządzaniu przedsiębiorstwem w polskiej gospodarce rynkowej*, Agencja Wydawnicza „TRIO”, Katowice.
- Bauman Z. (1996), *Etyka ponowoczesna*, [przeł. J. Bauman, J. Tokarska-Bakir], Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Bokszńska G. (2011), *Etyka – biznes – zarządzanie*, Monografie Politechniki Łódzkiej, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź.
- Carroll A. B. (1987), *In Search of the Moral Manager*, „Business Horizons”, March–April, Vol. 30, No. 2, s. 7–15.
- Ciulla J. B. (2004), *Leadership Ethics: Mapping the Territory*, [w:] J. B. Ciulla (ed.), *Ethics, the Heart of Leadership*, Praeger, Westport–Connecticut–London, s. 3–24.
- Crane A., Matten D. (2007), *Business Ethics. Managing Corporate Citizenship and Sustainability in the age of Globalization*, Oxford University Press, Oxford.
- CSR w Polsce – badanie GoodBrand oraz Forum Odpowiedzialnego Biznesu (2010), M. Dudkiewicz (przygotowanie raportu), B. Szczęsna (red.), Warszawa, <http://odpowiedzialnybiznes.pl/pl/o-nas/nasze-dzialania/aktualne-projekty/badanie-menedzerowie-500lider-csr.html>, 10.05.2012.
- Dylus A. (2002), *Erozja standardów etycznych w biznesie*, [w:] J. Mariński (red.), *Kondycja moralna społeczeństwa polskiego*, Wydawnictwo WAM, Polska Akademia Nauk, Komitet Socjologii, Kraków, s. 271–297.
- Fassin Y., Van Rossem A., Buelens M. (2011), *Small-Business Owner-Managers' Perceptions of Business Ethics and CSR-Related Concepts*, „Journal of Business Ethics”, Vol. 98, s. 425–453.
- Filek J. (2008), *Przyczyny małego zainteresowania ideą CSR w Polsce*, [w:] M. Bąk, P. Kuławczuk (red.), *Společna odpowiedzialność biznesu w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym, Uniwersytet Gdański, Warszawa, s. 62–70.
- Flick U. (2000), *Qualitative Inquiries into Social Representation of Health*, „Journal of Health Psychology”, No. 5, s. 315–324.

- Flick U. (2006), *An introduction to qualitative research*, SAGE Publications, London.
- Gardawski J. (2001), *Powracająca klasa. Sektor prywatny w II Rzeczpospolitej*, IFiS PAN, Warszawa.
- Glinka B. (2008), *Kulturowe uwarunkowania przedsiębiorczości w Polsce*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Haidt J. (2001), *The Emotional Dog and Its Rational Tail: A Social Intuitionist Approach to Moral Judgment*, „Psychological Review”, Vol. 108, No. 4, s. 814–834.
- Jasiecki K. (2002), *Elita biznesu w Polsce. Drugie narodziny kapitalizmu*, IFiS PAN, Warszawa.
- Lewicka-Strzałecka A. (1999), *Etyczne standardy firm i pracowników*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa.
- Lewicka-Strzałecka A. (2006), *Odpowiedzialność moralna w życiu gospodarczym*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa.
- Long B. S., Driscoll C. (2008), *Codes of Ethics and the Pursuit of Organizational Legitimacy: Theoretical and Empirical Contributions*, „Journal of Business Ethics”, Vol. 77, s. 173–189.
- Mariański J. (2006), *Socjologia moralności*, Wydawnictwo KUL, Lublin.
- Powell W. W., DiMaggio P. J. (2006), *Nowe spojrzenie na „żelazną klatkę”: instytucjonalny izomorfizm i racjonalność zbiorowa w polach organizacyjnych*, [przeł. A. Lompart], [w:] A. Jasińska-Kania, L. M. Nijakowski, J. Szacki, M. Ziółkowski (red.), *Współczesne teorie socjologiczne*, t. 1, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa, s. 600–612.
- Scott W. R. (2003), *Organizations. Rational, Natural, and Open Systems*, Prentice–Hall, New Jersey.
- Skarga B. (1995), *Usankcjonowanie niecnoty (wystąpienie w dyskusji redakcyjnej: wokół etyki zawodowej)*, „Etyka”, nr 27, s. 169–171.
- Skąpska G. (2002), *Kultura prawna w procesie tworzenia wolnej gospodarki*, [w:] G. Skąpska (red.), *Buddenbrookowie czy piraci. Polscy przedsiębiorcy okresu głębokich przemian*, Universitas, Kraków, s. 97–128.
- Skąpska G. (2009), *Prawo i etyka w teorii i w opiniach polskich przedsiębiorców*, [w:] W. Gasparski, J. Jabłońska-Bonca (red.), *Biznes, prawo, etyka*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa, s. 48–67.
- Szczupaczyński J. (2013), *Władza a moralny wymiar przywództwa*, Dom Wydawniczy „Elipsa”, Warszawa.
- Trutkowski C. (2002), *Teoria społecznych reprezentacji i jej zastosowanie*, [w:] M. Marody (red.), *Wymiary życia społecznego. Polska na przełomie XX i XXI wieku*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa, s. 327–355.
- Tysza T., Macko A. (2012), *Oceny i decyzje moralne*, [w:] W. Gasparski (red.), *Biznes, etyka, odpowiedzialność*, Wydawnictwa Profesjonalne PWN, Warszawa, s. 319–339.
- Walczak-Duraj D. (2002), *Ład etyczny w gospodarce rynkowej. Doświadczenia polskiej transformacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Williams C. A., Aguilera R. V. (2008), *Corporate Social Responsibility in a Comparative Perspective*, [w:] A. Crane, A. McWilliams, D. Matten, J. Moon, D. Siegel (eds.), *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility*, Oxford University Press, Oxford – New York, s. 452–472.
- Williams O. E. (2004), *The UN Global Compact: The Challenge and the Promise*, „Business Ethics Quarterly”, Vol. 14, No. 4, s. 755–774.
- Ziółkowski M. (2006), *Zmiany systemu wartości*, [w:] J. Wasilewski (red.), *Współczesne społeczeństwo polskie. Dynamika zmian*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa, s. 145–174.

Jerzy Szczupaczyński

CODES OF ETHICS AND THEIR INFLUENCE ON MORAL PERSPECTIVES OF POLISH MANAGERS

Summary. This article presents the exploratory qualitative analysis of moral perspectives, as constructed in the group of Polish managers, especially concentrating on the question how formal codes of ethics influence moral consciousness. The typology of moral perspectives is elaborated using a sample of individual in-depth interviews with CEOs, who manage middle and large sized companies located in different regions of Poland. Basing on their perceptions of the relationship between ethics and management, five types of perspectives were distinguished. It stems from the overview of these perspectives that the formal codes of ethics have restricted effect on the patterns of moral perception of Polish CEOs. The effects of the formal ethical standards on moral perspectives were confirmed only in one case. The presented typology shows a fragmented picture, which is the result of multifarious factors and processes. Some of the presented moral perspectives can be interpreted as evidence of the relativization of moral norms, especially in the context of the discourse on moral crisis in the society of late modernity.

Keywords: codes of ethics, moral attitudes of CEOs, ethical management, moral perspectives, qualitative analysis, business ethics.

Arkadiusz Szymanowski*

WARTOŚCI MORALNE OSÓB POZBAWIONYCH WOLNOŚCI

Abstrakt. W socjologicznych badaniach przeobrażeń moralnych społeczeństwa polskiego pojawia się grupa osób pozbawionych wolności. Powodem tego jest być może przypuszczenie, że są to ludzie zdemoralizowani, a więc odrzucający wszystkie lub większość wartości moralnych społeczeństwa. Efektem tego jest sytuacja niezdiagnozowania współczesnych wartości moralnych osób odbywających karę pozbawienia wolności. Dlatego celem artykułu było zbadanie wartości moralnych tej grupy ludzi. Za ramy teoretyczne rozważań przyjęto koncepcję ładu moralnego przybierającego postać prospołeczności. Składają się na nią trzy wymiary: moralność indywidualna (normy osobiste), moralność interpersonalna (motywy postępowania moralnego) i moralność obywatelska. Badanie zrealizowano w grupie 100 mężczyzn odbywających karę pozbawienia wolności w Zakładzie Karnym w Płocku, w sierpniu 2013 r. Analiza wyników badań ukazuje zróżnicowanie wartości moralnych w grupie osób pozbawionych wolności. Potwierdziły się częściowo przypuszczenia wyrażone w hipotezach badawczych, że na poziom werbalizowanych (realizowanych) wartości moralnych więźniów ma wpływ wcześniejsza karalność oraz stosunek do zasad subkultury przestępczej. W świetle przeprowadzonych badań przypuszczenie, że więźniowie są to ludzie zdemoralizowani, a więc odrzucający wszystkie lub większość wartości i norm moralnych społeczeństwa jest nieuzasadnione.

Słowa kluczowe: wartości moralne, prospołeczność, osoby pozbawione wolności, podkultura przestępcza.

1. Wstęp

Wśród skazanych są osoby o wysokim poziomie demoralizacji, aktywni przedstawiciele podkultury przestępczej oraz zaburzeni społecznie. Jednak nie należy oceniać w ten sposób całej populacji skazanych. Osoby skazane kojarzone są najczęściej przez resztę społeczeństwa z dewiacją i amoralnością. Zdaniem A. Giddensa, żadnego społeczeństwa nie da się podzielić na ludzi przestrzegających

* Mgr, Katedra Socjologii Polityki i Moralności, Instytut Socjologii, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki, ul. Rewolucji 1905 r. nr 41/43, 90-214 Łódź; spim@uni.lodz.pl.

norm i odbiegających od nich. Również ludzie będący przestępcami od czasu do czasu przekraczają ogólnie uznane reguły zachowań. Wiele osób czasami przekracza uznane reguły zachowań, czy to dopuszczając się drobnych kradzieży z półek sklepowych, wynosząc coś z pracy lub przekraczając ograniczenie prędkości (Giddens 2007: 224). Dlatego zastanawiające jest, czy skoro granica między większością społeczności a przestępcami może być nieostra, to czy więźniowie nie mogą też realizować wartości moralnych.

Badanie moralności skazanych może odbywać się w miejscu odbywania przez nich kary, czyli w zakładzie karnym. Współcześnie nie jest to już tylko miejsce izolacji przestępców, ale przede wszystkim instytucja resocjalizacyjna.

U podstaw nowoczesnego więziennictwa leży zasada poprawy jednostki i przygotowania jej do odgrywania właściwej i odpowiedzialnej roli w społeczeństwie po wyjściu na wolność. [...] Wobec więźniów nie jest już stosowana przemoc fizyczna, jak to było na porządku dziennym kiedyś, ale cierpią oni z innych powodów. Nie tylko pozbawia się ich wolności, ale także dochodów, towarzystwa rodziny i dawnych przyjaciół, związków heteroseksualnych, własnych ubrań i rzeczy osobistych. Często mieszkają stłoczeni i muszą podporządkować się ścisłym procedurom dyscyplinarnym i reglamentacyjnym. Życie w takich warunkach nie pomaga więźniom w przystosowaniu się do norm obowiązujących w społeczeństwie, ale przeciwnie, stawia między nimi a społeczeństwem mur. Więźniowie muszą nauczyć się funkcjonować w środowisku, które różni się od świata na zewnątrz, a zwyczaje i postawy, jakich nabywają w więzieniu, są często wprost przeciwne do tych, jakich powinni się uczyć. Tak więc mogą wykształcić niechęć do zwykłych ludzi, nauczyć się traktować przemoc jako rzecz zwyczajną, nawiązać znajomości z doświadczonymi przestępcami i kontynuować je na wolności, oraz nabyć umiejętności przestępcze, o jakich dawniej wiedzieli niewiele. Dlatego więzienia nazywa się niekiedy szkołami przestępczości (Giddens 2007: 259).

W polu zainteresowania prowadzonych przeze mnie badań jest m.in. zjawisko podkultury przestępczej i jej wpływu na wartości moralne więźniów. Subkultura ta jest alternatywą i istotnym zagrożeniem dla wyznawanych wartości i norm moralnych w grupie osób pozbawionych wolności. Podkultura więzienna stanowi szczególny rodzaj subkultury dewiacyjnej. Każda kultura dostarcza swoim członkom odpowiednich wierzeń, wartości i norm, tak aby mogli realizować czynności, których się od nich oczekuje. To samo dotyczy subkultury przestępczej. Nowy członek takiej subkultury przyswaja określony zbiór wartości, który stanowić ma punkt odniesienia dla jego własnych sądów, opinii i preferencji. Te wartości są ściśle związane z nabytymi przez niego przekonaniami. Przekonania i wartości subkulturowe służą następnie do podtrzymywania obowiązujących w subkulturze norm kierujących i kontrolujących zachowanie jej członków. Podkultura przestępcza charakteryzowana jest przez specyficzne wartości: dyskrecję, zręczność, spryt, umiejętność stwarzania pozorów i ukrywania się, odwagę. Ten ścisły związek przekonań i wartości z normami zapewnia trwałość zasadniczej działalności, wokół której zorganizowana jest subkultura (Cloward, Ohlin 2005: 614).

Osadzeni w polskich więzieniach, deklarujący przynależność do podkultury przestępczej, kierują się określonymi normami i wartościami. Między innymi przejawiają oni negatywny stosunek wobec norm ogólnospołecznych, np. wobec pracy, nauki, obowiązków. Kolejna grupa norm określa negatywny stosunek do ludzi pracujących w wymiarze sprawiedliwości oraz do ustroju politycznego. Przykładami tych norm mogą być nakazy wprowadzania w błąd, lekceważący i arogancki stosunek, niszczenie dóbr materialnych należących do skarbu państwa oraz niechęć do postaw obywatelskich, np. udział w wyborach (Urban, Stanik 2008: 349), jednak taki obraz osadzonych jest dalece niepełny.

2. Prospołeczny wymiar ładu moralnego

Ład moralny opiera się na ustalonych wartościach, normach i wzorach zachowań względnie trwałych lub narzuconych przez instytucje, systemy etyczne, religie itp. Właściwy ład moralny może rozwijać się na podstawie poprawnej koncepcji osoby ludzkiej i w duchu poszanowania podstawowych wartości ludzkich (Marianiński 2008: 115).

W niniejszych badaniach oparto się na koncepcji ładu moralnego przedstawionego przez E. Budzyńską. Zaproponowała ona zawężenie pojęcia ładu moralnego do zjawiska prospołeczności, czyli odniesienia do cudzego dobra, indywidualnego bądź społecznego. Zatem prospołeczność rozumiana jest nie tylko jako troska o indywidualne dobro bliźniego, ale także jako troska o dobro wspólne, powszechne. Prospołeczność, zdaniem badaczki, realizowana jest w trzech wymiarach (Budzyńska 2007: 32):

- 1) moralności indywidualnej (intrapersonalnej) (normy osobiste, np. pomoc potrzebującym),
- 2) moralności interpersonalnej (motywy postępowania moralnego),
- 3) moralności obywatelskiej (np. troska o środowisko, udział w wyborach).

Takim też rozumieniem prospołeczności posługiwałem się w swoich badaniach.

3. Założenia i hipotezy

W badaniach empirycznych nad moralnością socjologowie odwołują się do modelu moralności uznawanego przez większość członków badanego środowiska społecznego. Modele moralności, nawet jeżeli nie zawsze są realizowane w życiu, są uznawane przez grupę społeczną lub zbiorowość za godne naśladowania, wyznaczają pożądane stany rzeczy lub sytuacje i stanowią kryteria oceny

zjawisk moralnych w życiu społecznym. Środowiskowy model moralności nie jest jednolity. Jego zróżnicowanie może ujawnić się zarówno w określonych społeczeństwach, jak i w środowiskach społecznych i w subkulturach tego samego społeczeństwa. Można więc mówić o modelu moralności polskiej, wiejskiej, miejskiej, robotników, rolników, biznesmenów, uczniów i studentów itp. (M a r i a ń s k i 2006: 258). Jest też zatem perspektywą zarysowania modelu moralności osób pozbawionych wolności.

Celem badań było:

1) zdiagnozowanie moralności osób pozbawionych wolności, rozumianej tutaj jako prospołeczność oraz odpowiedź na pytania:

- Czy skazani mają wartości moralne?,
- Czy cenią oni wartość życia ludzkiego (aborcja, eutanazja, *in vitro*)?;

2) ustalenie, czy uznawanie przez skazanych wartości moralnych oznacza chęć przekazywania ich swoim dzieciom;

3) zdiagnozowanie stopnia oddziaływania na osoby pozbawione wolności norm i wartości podkultury przestępczej; ustalenie, czy przedstawiciele tej subkultury odrzucają wartości moralne;

4) ustalenie, czy recydywa i wielokrotność pobytu skazanych w warunkach zakładu karnego ma wpływ na ich stosunek do wartości moralnych.

Na podstawie przewidywanych zależności między wyróżnionymi zmiennymi sformułowano następujące hipotezy:

H1. Skazani pierwszy raz karani w większej mierze realizują wartości moralne niż recydywiści.

H2. Skazani deklarujący kierowanie się zasadami podkultury przestępczej w mniejszej mierze realizują wartości moralne niż neutralni subkulturowo.

4. Sposób przeprowadzonych badań. Wyniki

Badanie zrealizowano w podstawowej placówce resocjalizacyjnej służby więziennej, czyli Zakładzie Karnym w Płocku, w sierpniu 2013 r.

Podstawą prezentowanych rozważań są wyniki badań empirycznych zrealizowanych na próbie osób odbywający karę pozbawienia wolności. Nie jest to grupa jednolita. Składają się na nią skazani odbywający karę po raz pierwszy oraz recydywiści penitencjarni, czyli odbywający karę pozbawienia wolności więcej niż jeden raz.

Zbadano 100 osób pozbawionych wolności. W związku z tym, że Zakład Karny w Płocku jest przeznaczony dla mężczyzn, badana grupa obejmowała tylko jedną płć. Próba badawcza jest celowa. Wyeliminowano z badania skazanych ze zdiagnozowanymi upośledzeniami umysłowymi i z zaburzeniami psychicznymi,

które mogłyby rzutować na deficyty w sferze społecznej i moralnej więźniów. Z uwagi na niejednorodność populacji skazanych chodziło też o to, aby uwzględnić w grupie badawczej reprezentantów wszystkich kategorii więźniów, czyli recydywistów i pierwszy raz karanych. Zakład Karny w Płocku jest przeznaczony głównie dla recydywistów, więc obecność drugiej kategorii skazanych jest mniejsza. Miało to swoje przełożenie na reprezentantów próby badawczej: 70% recydywistów i 30% pierwszy raz karanych. Odrębną kategorię więźniów stanowiły osoby deklarujące przynależność do podkultury przestępczej. Z tej kategorii skazanych udziału w badaniu nie odmówiły 22 osoby.

Warto też wspomnieć o trudnościach w przeprowadzeniu badań. Wielu skazanych odmówiło udziału lub zwróciło puste kwestionariusze, często nie podając przyczyn swojego postępowania. Przeważnie byli to recydywiści deklarujący przynależność do podkultury przestępczej. W metryczce ankiety znalazły się pytania badające zmienne niezależne. Wśród zmiennych statusowych zbadano m.in. krotność karalności. Natomiast wśród zmiennych kulturowych badano m.in. akceptację zasad podkultury przestępczej.

Badanie przeprowadzono metodą ilościową z zastosowaniem kwestionariusza ankiety samozwrotnej. Wykorzystano wybrane, oryginalne fragmenty ankiety: „Prospołeczność a budowa społeczeństwa obywatelskiego”, z pracy E. B u d z y ń s k i e j (2007), *Ład moralny w zmieniającym się społeczeństwie*. Ponadto prowadzący badanie wprowadził własne pytania dotyczące:

- szacunku dla życia ludzkiego przez ustosunkowanie się do problemu eutanazji, z powodu nieuleczalnej choroby lub starości najbliższych osób; problemu aborcji oraz zapłodnienia pozaustrojowego *in vitro*,
- akceptacji załatwiania swoich spraw przez płatną protekcję („łapówki”) i układy/znajomości,
- akceptacji znieważania symboli narodowych i religijnych,
- akceptacji udziału w wyborach.

W ramach badania moralności indywidualnej zapytano skazanych o częstość kierowania się w życiu zasadami moralnymi. Ponadto w odniesieniu do badania moralności indywidualnej zapytano skazanych o zamiar przekazywania swoim dzieciom zasad moralnych, tych samych, do których odnosili się w pierwszym pytaniu.

W tab. 1 zestawiono wyniki poszeregowanych wartości moralnych zadeklarowanych przez skazanych. W ostatniej kolumnie tabeli umieszczono wyniki, w jakim stopniu więźniowie zamierzają te same wartości przekazywać swoim dzieciom.

Tabela 1. Stosunek skazanych do wartości indywidualnych (w %)

Wartości moralne	Bardzo często i często kieruję się nimi w swoim życiu	Zamierzam przekazywać swoim dzieciom jako ważne
Szacunek dla ludzi	93,0	94,0
Sumienność	90,0	95,0
Pomaganie innym (uczynność)	87,0	94,0
Życzliwość	86,0	90,0
Wyrozumiałość	84,0	91,0
Wierność	82,0	92,0
Uczciwość	80,0	98,0
Sprawiedliwość	79,0	95,0
Poszanowanie dla cudzej własności	78,0	92,0
Miłość do bliźnich	77,0	95,0
Szczerość/Prawdomówność	76,0	92,0
Wrażliwość na krzywdę innych	73,0	91,0
Umiejętność wybaczenia	64,0	82,0
Zaufanie wobec innych	36,0	55,0

Źródło: badania własne.

Badano również stosunek skazanych do:

a) życia ludzkiego, prosząc o ustosunkowanie się do problemu eutanazji z powodu nieuleczalnej choroby lub starości najbliższych osób; problemu aborcji oraz zapłodnienia pozaustrojowego *in vitro*,

b) akceptacji załatwiania spraw przez płatną protekcję („łapówki”) i układy/znajomości,

c) moralności obywatelskiej, wyrażającej się w chęci udziału w wyborach oraz w szacunku do symboli narodowych i religijnych.

W ramach badania moralności interpersonalnej zapytano skazanych o:

a) motywy prospołeczności, czyli powody, dla których udzielają oni ludziom pomocy;

b) poziom akceptacji innych ludzi i ich rodzin (azylantów, zarażonych HIV, wyznawców nieznannej religii, bezdomnych, umierających na raka, upośledzonych umysłowo).

Tabela 2. Stosunek skazanych do moralności interpersonalnej (motywy prospołeczności) (w %)

Trzeba pomagać innym, nawet wtedy, gdy w żaden sposób nie można liczyć na rewanż z ich strony	35,0
Każdy człowiek powinien przede wszystkim pomagać sobie i nie oczekiwać pomocy od innych	24,0
Trzeba pomagać innym, bo można potem liczyć na pomoc z ich strony	21,0
Należy pomagać innym również wtedy, gdy o to nie proszą	13,0
Nie umiem powiedzieć	4,0
Należy pomagać innemu człowiekowi tylko wtedy, gdy o to prosi	3,0

Źródło: badania własne.

Tabela 3. Stosunek skazanych do innych ludzi – zgoda na wybrane ośrodki (w %)

Umierających na raka	78,0
Upośledzonych umysłowo	52,0
Bezdomnych	51,0
Azylantów	42,0
Wyznawców nieznannej religii	42,0
Zarażonych wirusem HIV	35,0

Źródło: badania własne.

Tabela 4. Stosunek skazanych do innych ludzi (obcych rodzin) – nie sprzeciwiałbym się lub byłoby mi to obojętne (w %)

Rodzina osób innego koloru skóry	81,0
Rodzina osób należących do innej religii	80,0
Rodziny o odmiennych poglądach politycznych	76,0
Rodzina należąca do mniejszości etnicznej (narodowej)	69,0
Rodzina, w której są alkoholicy	47,0
Rodziny, w których są narkomani	30,0
Rodziny, w których są chorzy na AIDS (HIV)	29,0

Źródło: badania własne.

Wyniki do weryfikacji hipotez.

W procedurze weryfikacji hipotez badano różnice międzygrupowe testem Manna–Whitneya. Hipotetycznie założono (H1), że osoby pierwszy raz karane w większej mierze realizują wartości moralne niż recydywiści. Zbadano różnice grup pierwszy raz karanych i recydywistów w stosunku do wartości moralnych (indywidualnych), którymi kierują się osadzeni w swoim życiu.

W tab. 5 umieszczono jedną wartość „Miłość do bliźnich”. Tylko w przypadku tej wartości wystąpiła różnica istotna statystycznie.

Tabela 5. Wynik różnicy między grupami skazanych pierwszy raz karanych (P) i recydywistów (R) wobec wartości indywidualnych

Wartości moralne (indywidualne)	Karalność (P/R)	<i>N</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	Istotność statystyczna $p < 0,05$
Miłość do bliźnich	P R	30 70	3,5000 3,0286	0,73108 0,93206	0,015

Objaśnienia: *N* – liczebność, *M* – średnia, *SD* – odchylenie standardowe.

Źródło: badania własne.

Nie stwierdzono różnic istotnych statystycznie między grupami pierwszy raz karanych i recydywistów przy wartościach moralnych, które zamierzają się przekazywać swoim dzieciom jako ważne w życiu człowieka.

W tab. 6 zestawiono wyniki różnic grup pierwszy raz karanych (P) i recydywistów (R) w ich stosunku do wartości moralnych indywidualnych i obywatelskich. W przypadku trzech wartości wystąpiła różnica istotna statystycznie. Dwie wartości indywidualne: „Dopuszczam eutanazję, czyli możliwość, by moi dziadkowie czy rodzice z powodu starości zostali uśmierceni”; „W przypadku nieplanowanej ciąży u mojej partnerki dopuściłbym, aby poddała się ona zabiegowi aborcji, czyli usunięcia dziecka”. Jedną wartość obywatelską „Dopuszczam znieważanie symboli religijnych”. Nie ma różnic istotnych statystycznie między grupami pierwszy raz karanych i recydywistów w przestrzeganiu pozostałych wartości moralnych obywatelskich, o które pytano, oraz w przestrzeganiu wartości interpersonalnych.

Tabela 6. Różnice w opiniach między grupami skazanych pierwszy raz karanych (P) i recydywistów (R) wobec wartości indywidualnych i obywatelskich

Wartości moralne (indywidualne) i obywatelskie	Karalność (P/R)	<i>N</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	Istotność statystyczna $p < 0,05$
Dopuszczam eutanazję, czyli możliwość, by moi dziadkowie czy rodzice z powodu starości zostali uśmierceni	P	30	1,6000	1,06997	0,035
	R	70	2,0286	1,14172	
W przypadku nieplanowanej ciąży u mojej partnerki dopuściłbym, aby poddała się ona zabiegowi aborcji, czyli usunięcia dziecka	P	30	1,5000	1,04221	0,039
	R	70	2,0000	1,31876	
Dopuszczam znieważanie symboli religijnych	P	30	1,5667	0,77385	0,049
	R	70	2,0000	1,09014	

Objaśnienia: jak do tab. 5.

Źródło: badania własne.

Hipotetycznie założono (H2), że skazani, deklarujący kierowanie się zasadami podkultury przestępczej w mniejszym stopniu realizują wartości moralne niż osoby neutralne subkulturowo. Osoby deklarujące przynależność do podkultury przestępczej („grypsujący”) w grupie badawczej to 22% skazanych, wobec 78% neutralnych podkulturowo.

Zbadano różnice grup deklarujących podkulturowość i neutralnych, a stosunek do wartości moralnych, które zamierzają skazani przekazywać swoim dzieciom jako ważne. W tab. 7 umieszczono wartość „Wierność”. W przypadku tej wartości wystąpiła różnica istotna statystycznie. Skazani neutralni subkulturowo w większym stopniu zamierzają przekazywać swoim dzieciom jako ważną wartość – wierność. W przypadku pozostałych wartości nie było różnic istotnych statystycznie między deklarującymi i neutralnymi podkulturowo.

Tabela 7. Różnice w opinii między grupami skazanych deklarujących podkulturę przestępczą (G) i neutralni (NG) wobec wartości moralnych, które zamierzają przekazać swoim dzieciom

Wartości moralne, które zamierzam przekazywać swoim dzieciom jako ważne	Stosunek do podkultury (G/NG)	<i>N</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>R</i> ²	Istotność statystyczna <i>p</i> < 0,05
Wierność	G	22	3,2273	1,15189	1,15189	0,016
	NG	78	3,7564	0,58523	0,58523	

O b j a ś n i e n i a: jak do tab. 5, *R*² – błąd statystyczny średniej.

Ź r ó d ł o: badania własne.

W tab. 8 zestawiono wyniki różnic między grupami deklarującymi przynależność podkulturową (G) i neutralnych podkulturowo (NG) wobec wartości moralnych indywidualnych i obywatelskich. Różnice istotne statystycznie wystąpiły w większości kategorii, z wyjątkiem dopuszczalności eutanazji. Skazani deklarujący przynależność podkulturową wykazali się niższą moralnością w siedmiu na dziesięć wartości. W przypadku trzech pozostałych wartości indywidualnych oraz wartości interpersonalnych i obywatelskich nie było różnic istotnych statystycznie między deklarującymi a neutralnymi więźniami.

Tabela 8. Różnice w opiniach między grupami skazanych deklarujących podkulturę przestępczą i neutralnymi (G – grypsujący, NG – niegrypsujący) wobec wartości indywidualnych i obywatelskich

Wartości moralne indywidualne i obywatelskie	Stosunek do wiary (W/NW)	N	M	SD	R ²	Istotność statystyczna $p < 0,05$
Starając się o dziecko dopuszczam możliwość użycia metody zapłodnienia <i>in vitro</i> , mając świadomość, że przy okazji można uśmiercić zarodki ludzkie	W NW	22 78	3,9091 2,7632	1,34196 1,33535	0,28611 0,15318	0,001
W przypadku nieplanowanej ciąży u mojej partnerki dopuściłbym, aby poddała się ona zabiegowi aborcji, czyli usunięcia dziecka	W NW	22 78	2,4091 1,6923	1,50108 1,14311	0,32003 0,12943	0,027
Dopuszczam dawanie i branie łapówek	W NW	22 78	3,5000 2,6795	1,53530 1,22202	0,32733 0,13837	0,017
Dopuszczam prześladowanie ludzi z powodu innej narodowości lub religii	W NW	22 78	3,0000 1,7051	1,64317 1,88434	0,35857 0,10013	0,001
Dopuszczam znieważanie symboli narodowych	W NW	22 78	2,5455 1,7051	1,26217 0,86953	0,26910 0,09845	0,002
Dopuszczam znieważanie symboli religijnych	W NW	22 78	2,6818 1,6410	1,28680 0,80541	0,27435 0,09119	0,001
Dopuszczam załatwianie prywatnej sprawy poprzez znajomości i układy	W NW	22 78	4,0455 3,2949	1,17422 1,25986	0,25034 0,14265	0,010

Objaśnienia: jak do tab. 6.

Źródło: badania własne.

5. Wnioski z badań

5.1. Moralność indywidualna osób pozbawionych wolności

Osoby pozbawione wolności zadeklarowały w badaniach wysoki poziom bardzo często i raczej często kierowania się wartościami moralnymi (indywidualnymi) w swoim życiu (tab. 1). Wyjątek stanowią tu dwie wartości: „Zaufanie wobec innych” 36,0% i „Umiejętność wybaczenia” 64,0%. Inaczej mówiąc, odpowiednio 63 i 36% więźniów raczej rzadko i bardzo rzadko kieruje się tymi dwoma wartościami w swoim życiu. Skazani zamierzają przekazywać wartości moralne swoim dzieciom (tab. 1) jako ważne w życiu, w bardzo wysokim (ponad

90% wskazań) stopniu. Można przypuszczać, że ludzie pozbawieni wolności cenią te wartości i chcą, aby ich dzieci realizowały je nawet w większym stopniu niż oni sami. Wydaje się też, że skazani pragną wysokiej moralności swoich dzieci, aby nie miały problemów z prawem, jak ich ojcowie. Wyjątkiem od powyższych wyników są wartości „Zaufanie wobec innych” (55,0%) i „Umiejętność wybaczenia” (82,0%). Niższe wyniki wskazań na te wartości w obu badaniach wskazują na ich mniejszą akceptację w życiu więziennym. Pobyt w izolacji penitencjarnej, kumulujący w jednym miejscu różnych przestępców, wywołuje u nich wzajemną nieufność. Ludzie obawiają się złych intencji ze strony innych; trudno wtedy o zaufanie. W świecie przestępców widać, że jest też mało miejsca na wybaczenie. W społeczności więźniów nie ma tolerancji dla błędów. Wobec tego, że wymienione dwie wartości moralne cieszą się mniejszą akceptacją niż inne, ojcom też nie zależy mocno, co pokazały wyniki, na przekazywaniu ich swoim dzieciom.

W ramach moralności indywidualnej badano też stosunek więźniów do wartości życia ludzkiego, który przeważnie okazuje się pozytywny. Skazani w 45% nie dopuszczają eutanazji z powodu choroby i aż w 75% z powodu starości osób bliskich. W stosunku do dokonania aborcji z powodu nieplanowanej ciąży, 79% skazanych jest temu przeciwnych. Kontrowersyjny problem dopuszczania użycia metody zapłodnienia pozaustrojowego *in vitro*, ze świadomością, że podczas procesu uśmierca się zarodki ludzkie, podzielił więźniów. Ponad 1/3 (37%) osadzonych akceptuje tę metodę. Nie zgadza się z tym 34% badanych, a 27% nie ma zdania.

Akceptacja załatwiania spraw przez dawanie i branie łapówek oraz załatwianie przez układy/znajomości dopuszcza odpowiednio 31 i 48% skazanych. Przeciwnego zdania jest odpowiednio 45 i 27% badanych. W pierwszym przypadku („łapówki”), można przypuszczać, że blisko połowa badanych więźniów ma wyraźną świadomość konsekwencji czynu przestępczego, jakim jest dawanie i branie łapówki, za co można otrzymać wyrok skazujący. W drugim przypadku („układy”) wydaje się, że jest to wyraz pesymistycznego przekonania prawie połowy badanych o polskiej gospodarce i trudnościach ze znalezieniem pracy. Dlatego być może więźniowie wychodzą z założenia, że trzeba pomagać w znalezieniu pracy za wszelką cenę.

5.2. Moralność interpersonalna osób pozbawionych wolności

Wyniki badania motywów prospołecznych skazanych wykazały, że 24% z nich uważa, że każdy człowiek powinien przede wszystkim pomagać sobie i nie oczekiwać pomocy od innych (tab. 2). Natomiast 72% akceptuje pomaganie ludziom z różnych powodów. W tym 35% uważa, że trzeba pomagać innym, nawet wtedy gdy w żaden sposób nie można liczyć na rewanż z ich strony. Jest to zjawisko, które opisał J. Reykowski jako prospołeczność altruistyczną, czyli

zorganizowaną tak, aby ktoś inny osiągnął korzyść bez dobra własnego (Reykowski 1988: 27). Okazuje się, że w gronie osób pozbawionych wolności ten wymiar prospołeczności jest na wysokim poziomie akceptacji.

5.3. Moralność obywatelska

W grupie więźniów badano, czy dopuszczają oni możliwość rezygnacji z udziału w wyborach jako formie aktywności obywatelskiej. Rezygnację z udziału dopuszcza ponad połowa z nich, czyli 55%. Przeciwnego zdania jest 26%. Skazani nie akceptują znieważania symboli narodowych (w 80%) i symboli religijnych (w 92%). Zatem wydaje się, że moralność obywatelską osoby pozbawione wolności utożsamiają w większym stopniu z wymową symboliczną niż z udziałem w demokratycznych mechanizmach wyborczych. Może do tego dochodzić też rozczarowanie politykami i niskie zaufanie do nich, co przekłada się na bierność wyborczą. Zjawisko to jest też widoczne w badaniach sondażowych preferencji wyborczych Polaków. Większość z nich nie chce głosować lub nie wie, na kogo oddać swój głos (*Na kogo głosować...* 2013: 1).

5.4. Stosunek do innych ludzi

Wyniki badań stosunku skazanych do innych ludzi wskazują na pozytywne nastawienie. Wyjątkiem są niskie wyniki wobec zarażonych wirusem HIV (35%; zob. tab. 3) oraz wobec rodzin chorych na AIDS (HIV; 29%) i rodzin narkomanów (30%; tab. 4). Przyczyn takiego stanu trzeba szukać w warunkach życia więziennego. Więźniowie, przebywając zgrupowani na małych przestrzeniach, obawiają się chorób zakaźnych, a przede wszystkim wirusów HIV i HCV. Wydaje się, że lęk przed zarażeniem się w więzieniu HIV rzutuje na wynik niniejszego badania. Natomiast negatywny stosunek do narkomanów wynika zapewne z powszechnego przekonania, że jest to grupa wysokiego ryzyka w przenoszeniu wirusa HIV.

6. Weryfikacja hipotez

W hipotezie H1 założono, że więźniowie pierwszy raz karani w większej mierze realizują wartości moralne niż recydywiści. Wyniki badań pokazują, że skazani recydywiści w mniejszym stopniu kierują się wartością miłości bliźniego. Są oni bardziej skłonni: dopuszczać eutanazję, rozumianą jako możliwość uśmiercenia swoich bliskich z powodu starości, oraz dopuszczać aborcję w przypadku nieplanowanej ciąży u swojej partnerki. Więźniowie pierwszy raz karani

w mniejszym stopniu od recydywistów dopuszczają możliwość znieważania symboli religijnych. Nie ma różnic istotnych statystycznie między grupami pierwszy raz karanych i recydywistów przy wartościach moralnych, które zamierza się przekazywać swoim dzieciom jako ważne w życiu człowieka. Nie ma też różnic istotnych statystycznie między grupami pierwszy raz karanych i recydywistów w przestrzeganiu pozostałych wartości obywatelskich, o które pytano, oraz w przestrzeganiu wartości interpersonalnych. Jednak wyniki badań częściowo potwierdziły oczekiwania wyrażone w hipotezie H1.

Zgodnie z hipotezą H2 skazani deklarujący kierowanie się zasadami podkultury przestępczej w mniejszej mierze realizują wartości moralne niż neutralni subkulturowo. Skazani neutralni podkulturowo w większym stopniu zamierzają przekazywać swoim dzieciom jako ważną jedną wartość – wierność. Ponadto skazani deklarujący przynależność podkulturową wykazali się niższą realizacją wartości moralnych indywidualnych. W większej mierze negują wartość życia. Więźniowie aktywni podkulturowo są bardziej skłonni: dopuszczać aborcję w przypadku nieplanowanej ciąży u swojej partnerki i dopuszczać zapłodnienie pozaustrojowe *in vitro*, mając świadomość, że przy okazji można uśmiercić zarodki ludzkie. Dopuszczają oni w większym stopniu płatną protekcję (dawanie i branie łapówek) oraz załatwianie spraw przez znajomości i układy. W wymiarze wartości obywatelskich dopuszczają w większej mierze możliwość znieważania symboli narodowych i religijnych. Zatem w dużej części potwierdziło się oczekiwanie zawarte w hipotezie H2 o negatywnym wpływie podkultury przestępczej na prezentowane przez więźniów wartości moralne.

W świetle przeprowadzonych badań przypuszczenie, że więźniowie są to ludzie zdemoralizowani, a więc odrzucający wszystkie lub większość wartości i norm moralnych społeczeństwa jest nieuzasadnione. Wśród skazanych są oczywiście osobnicy o wysokim poziomie demoralizacji, aktywni przedstawiciele podkultury przestępczej oraz zaburzeni społecznie. Jednak nie jest trafne ocenianie w ten sposób całej populacji skazanych. Analiza niniejszych wyników badań ukazuje zróżnicowanie wartości moralnych w grupie osób pozbawionych wolności.

Uzyskane wyniki badań pokazały, że osoby pierwszy raz karane w większym stopniu kierują się wartościami moralnymi w swoim życiu niż wielokrotnie karani. Recydywiści, przebywający w zakładach karnych więcej niż jeden raz, często z długoletnimi wyrokami, wykazali się niższą prospołecznością. Więzienia nazywa się niekiedy szkołami przestępczości, co może być wyjaśnieniem tej zależności. Pierwszy raz karani najwyraźniej nie ulegli jeszcze atmosferze życia więziennego w takim stopniu, jak recydywiści.

Wyniki badań potwierdziły również przekonanie, że osadzeni w polskich więzieniach, deklarujący przynależność do podkultury przestępczej, przejawiają negatywny stosunek wobec norm ogólnospołecznych. Ma to swoje odzwierciedlenie w niniejszych badaniach. Więźniowie nieidentyfikują się z zasadami

podkultury przestępczej wykazali się wyższym poziomem przestrzegania wartości moralnych indywidualnych i obywatelskich.

Warto zastanowić się, na ile efekty badań nad wartościami moralnymi mogą być wykorzystane w procesie resocjalizacji skazanych. Dzięki uzyskanym wynikom potwierdza się słuszność przepisów polskiego więziennictwa dotyczących oddzielania pierwszy raz karanych od recydywistów. Być może, na podstawie niniejszych wyników badań, należałoby podobnie chronić więźniów przed negatywnym wpływem zasad podkultury przestępczej.

Uzyskane wyniki pochodzą z badań odnoszących się do nielicznej grupy osób pozbawionych wolności. Dlatego celowo nie dokonano porównań z wynikami innych badań, o charakterze reprezentatywnym. Badanie, czy polscy więźniowie różnią się istotnie w zakresie moralnym, czeka jeszcze na swoją realizację.

Bibliografia

- Bielicki E. (1995), *Młodociani przestępcy ich wartości i orientacja wartościująca*, Wydawnictwo Uczelniane WSP w Bydgoszczy, Bydgoszcz.
- Budzyńska E. (2007), *Ład moralny w zmieniającym się społeczeństwie*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.
- Coward R. A., Ohlin L. E. (2005), *Przestępcze subkultury*, [w:] P. Sztołpka, M. Kucia (red.), *Socjologia. Lektury*, Wydawnictwo Znak, Kraków, s. 608–617.
- Giddens A. (2007), *Socjologia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Iwański Z. S. (2006), *Wartości w procesie resocjalizacji osób skazanych*, Wydawnictwo Instytutu Technologii Eksploatacji, Toruń–Warszawa.
- Mariański J. (2006), *Socjologia moralności*, Wydawnictwo KUL, Lublin.
- Mariański J. (2008), *Spółczesność i moralność*, Wydawnictwo Diecezji Tarnowskiej „Biblos”, Tarnów.
- Na kogo głosować? Sympatie i antypatie partyjne Polaków* (2013), CBOS, komunikat z badań, www.cbos.pl, 9.08.2013.
- Reykowski J. (1988), *Motywacja, postawy prospołeczne a osobowość*, PWN, Warszawa.
- Sztołpka P. (2012), *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków.
- Urban B., Stanik J. M. (2008), *Resocjalizacja*, t. 1, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Arkadiusz Szymanowski

THE MORAL VALUES OF PEOPLE DEPRIVED OF FREEDOM

Summary. When evaluating moral transformations in Polish society, the group of prisoners is skipped. The reason of that may be the supposition that they are rotten people so they are deprived of all or most moral values of society. The effect of skipping this group in moral examinations is the sit-

uation of not diagnosing the contemporary moral values of the prisoners. That is why the purpose of the article was examining moral values of the prisoners. Pro-sociality was adopted as the conception of the moral order. It consists of three aspects: individual morality (personal norms), interpersonal morality (the motives of moral behavior) and civil behaviour. The examination was carried out in the group of one hundred men imprisoned in Correctional Institution in Płock in August 2013.

The analysis of the examination results shows the differences of the moral values in the group of the convicts. The expectations expressed in the investigational hypotheses, that the level of the implementation of moral values is influenced by criminal record and the attitude to the rules of the criminal subculture, were partially confirmed. Having carried out the examinations, the assumption that the prisoners are rotten so turning down all or most moral values and norms is baseless. Among the convicts there are, of course, persons with high level of demoralization, the active representatives of the criminal subculture and antisocially disordered. However, it is not pertinent to scrutinize the whole population of the convicts.

Keywords: moral values, pro-sociality, prisoners, criminal subculture.

Milosz Socha*

NORMY I WARTOŚCI SUBKULTURY PUNK W POLSCE

Abstrakt. W artykule rozważam problem norm i wartości, jakimi kierują się obecnie przedstawiciele subkultury punk. Chcąc uchwycić przemianę, jakiej uległy subkultury, wyszedłem z baumanowskiej koncepcji ponowoczesności. Przedstawiam obraz współczesnych punków z punktu widzenia Davida Muggletona, twórcy pojęcia „postsubkultury”, oraz staram się udowodnić, że zaproponowana przez niego koncepcja zbyt krytycznie i jednostronnie postrzega problem współczesnych grup o charakterze subkulturowym. Proponuję, aby analiza zjawiska subkultury punk uwzględniła pojęcie „ekskorporacji” Johna Fiske oraz „takyty” i „strategii” działania opisywanych przez Michela de Certeau.

Słowa kluczowe: subkultura, postsubkultura, normy i wartości, ponowoczesność, tożsamość, kontestacja, fragmentaryczność, styl, moda, strategie i taktyki działania.

1. Wstęp

Punk w świadomości współczesnej młodzieży jawi się jako urynkowiony produkt, styl, dzięki któremu łatwiej sprzedać trampki firmy Converse lub poprzecierane džinsy. Czasami kojarzona jest z takimi osobami, jak Kazik Staszewski czy Iggy Pop z czarno-białego zdjęcia wykonanego przez Annie Leibovitz. Z kolei starsi „załoganci” (tak zwykło się nazywać w języku subkultury punk osoby z nią związane) głoszą hasło „Punk is dead!” narzekając przy tym na utratę „prawdziwych” wartości i ideałów przyświecających pierwszym punkowcom. Wydaje się, że współczesna młodzież nie bierze na poważnie grup o charakterze subkulturowym, widząc w nich modę i styl, ale nie idee i wartości. Natomiast ich ojcowie i matki, trochę z sentymentem, a trochę z rozżaleniem, patrzą w przeszłość, kiedy to przynależność do grupy o charakterze subkulturowym była ważnym elementem budowanej tożsamości.

Jednak czy aby na pewno współczesne subkultury, niczym Kolos Rodyjski oparte są na glinianych nogach pastiszu, przywiązania do stylu, mody, braku

* Mgr, Instytut Socjologii, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki, ul. Rewolucji 1905 r. 41/43; 90-214 Łódź, milosoch@gmail.com.

zaangażowania i więzi grupowej? Czy ich członków należy postrzegać jedynie jako biernych odbiorców produktów serwowanych na świecącej tacy kultury popularnej? Są to pytania problemowe, nad którymi chciałbym się zastanowić, wychodząc przy tym od pojęcia ponowoczesności jako epoki niosącej zmianę czy też transformację nowoczesności, w której przyszło dorastać dzisiejszym młodym ludziom. Rzeczywistości określanej przez Zygmunta Baumana jako płynnej, w której jakże trudno budować tożsamości grupowe, ponieważ – jak zauważa Dawid Muggleton –

Rozszyfrowaniu stylu modernistycznego sprzyjała jego „jednogłosowość” – ograniczona dostępność znaczących (signifierr) i stabilne zakotwiczenie w danym kontekście czasowo-przestrzennym [...]. Ponowoczesność wiąże się jednak z fragmentacją masowych tożsamości, której zakres może pociągnąć za sobą nawet załamanie się ustalonych granic międzygrupowych (Muggleton 2004: 56),

a w innej części swojej książki dodając: „W ponowoczesności potrzeba utrzymania granic traci znaczenie, ponieważ znikają linie podziału między subkulturami” (Muggleton 2004: 63). Więc może członkowie współczesnych subkultur powinni charakteryzować się raczej ulotnym przywiązaniem do grupy i „surfowaniem po stylach”.

2. Opis badań i ich kontekst metodologiczny

Chcąc uchwycić kondycję współczesnego punka oraz normy i wartości, które mu przyświecają, będę posiłkował się wywiadami przeprowadzonymi na potrzeby seminarium naukowego przez Roberta Stępnia w pracy *Obraz subkultury punk w Polsce w XXI wieku, w opiniach członków zespołów punkowych* (Stępień 2012). Autor wspomnianych badań przeprowadził wywiady z muzykami zespołów punkowych, których staż na scenie wynosi co najmniej 5 lat. Według mnie, jest to wystarczający okres, aby zespół ukierunkował się stylistycznie i ideologicznie. Przedmiotem badań R. Stępnia były opinie i poglądy na temat subkultury punk w Polsce uzyskane od członków zespołów punkrockowych znanych w tzw. środowisku undergroundowym. Z badań wykluczył zespoły grające w Polsce, w czasach PRL-u, gdyż – jak twierdzi R. Stępień – „sytuacja społeczna, kulturowa, a zwłaszcza polityczna, była całkowicie odmienna od obecnej. Staram się skupić na czasach, które znam z autopsji, w których ta muzyka nie jest już tak popularna jak kiedyś” (Stępień 2012: 7). Aby uzyskać odpowiedź na zadane pytania problemowe, Robert Stępień zdecydował się zastosować technikę wywiadu swobodnego ze standaryzowaną listą poszukiwanych informacji. Wybór ten pozwolił na bardziej dogłębne poznanie i zrozumienie członków badanej grupy społecznej. W sumie przeprowadzonych zostało osiem wywiadów

– wszystkie przez autora wymienionego wyżej badania. Trzy wywiady odbyły się podczas koncertów, reszta została zrealizowana w warunkach lepiej sprzyjających badaniu.

3. Geneza subkultury punk

Zanim jednak przejdę do rozważań o subkulturze punk w ponowoczesnych realiach chciałbym pokrótce przedstawić genezę subkultur jako takich. Ruchy kontestujące rzeczywistość społeczną występowały właściwie od zarania dziejów, jednak, jak zauważa Marian Filipiak, „[...] dopiero w wieku XX, a ściślej w latach 60., ów sprzeciw o kontrkulturowym charakterze zgłoszony przez młodzież nabrał takich rozmiarów, że nazwano go «rewolucją»” (Filipiak 1999: 7). I to właśnie eksplozja kontrkultury w latach 60. XX w. wstrząsnęła społeczeństwami. Sytuacja zaskoczyła również badaczy życia społecznego, a jednym z nich był Talcott Parsons, który w swojej publikacji z 1963 r. oczekiwał ze strony młodego pokolenia co najwyżej „objawów nieznacznego niezadowolenia”.

Korzeni kontrkultury XX w. należy szukać w Stanach Zjednoczonych. Jednak ta eksplozja młodzieńczego buntu szybko przekroczyła ocean i zdomowała się na Starym Kontynencie. Od końca lat 60. zaczęły kształtować się liczne grupy o charakterze kontrkulturowym, które głosiły kryzys kultury establishmentu, jednocześnie nawołując do zastąpienia obowiązującej wizji świata inną, odmienną, taką, w której główny nacisk kładziony był na autonomiczną i wolną jednostkę ludzką, mogącą realizować się według własnego planu. Sprzeciw wobec rzeczywistości, na którą nie zgadzali się młodzi ludzie, zaczął zyskiwać coraz większą rzeszę zwolenników, a swoistymi rzecznikami tworzącej się kultury alternatywnej zostali ludzie, o których M. Filipiak napisał: „[...] ich zwolennikami, a często «ideologami», okazali się ludzie wybitni, luminarze ówczesnej humanistyki amerykańskiej i europejskiej, w tym nauki, literatury i sztuki” (Filipiak 1999: 9).

Ruch kontrkulturowy nie wypracował jednej w pełni sformalizowanej struktury, bo też nie to było jego zadaniem. Kontrkultura stała się wspólnym mianownikiem różnorodnych grup o charakterze kontestacyjnym, które różniły się od siebie poziomem organizacji czy stopniem integracji. Natomiast tym, co łączyło je ze sobą był niewątpliwie bunt i sprzeciw wobec dominującym wzorcom kultury. Mnogość wyłaniających się subkultur będących spuścizną ruchu kontrkulturowego skutkowałą różnorodnością form organizacyjnych, dążeń grupowych czy koncepcji społeczeństwa głoszonych przez poszczególne grupy o charakterze kontestacyjnym.

Należy tu wspomnieć, że wyróżnia się dwa odmienne podejścia odnoszące się do powstania i rozwoju subkultur:

– podejście konfliktowe – geneza subkultury odnosi się do konfliktu między-pokoleniowego albo klasowego;

– podejście strukturalne – subkultury powstają na skutek kryzysu organizacji oraz instytucji społecznych. „W takim rozumieniu subkultury byłyby reakcją na skostnienie systemu społecznego i kulturowego, i jego strukturalną niezdolność zaspokojenia potrzeb młodego pokolenia, względnie reakcją na zbyt wolne tempo przemian tego systemu” (Fili pi a k 1999: 10).

Niezależnie od tego, które rozumowanie uznamy za prawomocne, to subkulturę punk wraz z przyświecającymi jej ideałami i wartościami można uznać za spadkobiercę ruchów kontrkulturowych, które wykryształizowały się w drugiej połowie XX w. Zanim jednak przystąpię do próby scharakteryzowania specyfiki polskiego punka, chciałbym przybliżyć sylwetkę jego angielskiego odpowiednika, która stanowiła bezpośredni punkt odniesienia dla polskich animatorów tegoż ruchu, wszak „[...] jak wszystkie fakty społeczne, zjawiska kontestacji posiadają swoje determinanty czasowo-przestrzenne. Trudno zrozumieć sens zachowań kontestacyjnych w oderwaniu od ich historycznego podłoża i społecznego kontekstu uwarunkowań” (P a l e c z n y 1997: 101).

Punk angielski – choć jest to dość duże uproszczenie – był wynikiem kryzysu, inflacji i bezrobocia. Wystarczy wspomnieć, że w 1975 r. wskaźnik cen detalicznych wzrósł o 75%, inflacja o ok. 25%, a hasła typu: „zaciskanie pasa” czy „redukcja budżetowa” zwiększały tylko napięcia społeczne. Sytuacja takowa rodziła coraz większe rzesze niebieskich ptaków – ludzi nieodpowiedzialnych, lek koduchów żyjących czyimś kosztem. Na ulicach robotniczych dzielnic pojawili się młodzi buntownicy próbujący wyrwać się z szarej codzienności.

Młodzi gniewni lat 70. mieli w nosie barykady poprzedniej epoki, wystarczyć im miała prowokacja, idiotyczna kpina z idiotycznego świata. Coraz częściej londyńskimi ulicami spacerowali młodzieńcy w psich obrozach na szyjach, starych, pokiereszowanych ćwiekami kurtkach [...] coraz częściej odznaki z emblematem ukochanego klubu piłkarskiego bądź zdjęciami Suzi Quatro zastępowały te zawierające ponure memento: No Future! Żadnej przyszłości! (K u r o w s k i 1997: 65).

Bycie punkiem oznaczało funkcjonowanie poza dominującą w społeczeństwie kulturą. Poczucie odrębności i alienacji, napawały dumą i satysfakcją, młodzi, która miała wreszcie poczucie, że uczestniczy w czymś autentycznym, zależnym tylko od nich samych.

Oto my – śmiecie: dziurawe buty, postrzępione, kolorowe, tłuste włosy, plugawy wygląd. Nie prosiliśmy się na ten świat i nie nasza wina, że wygląda on tak, a nie inaczej. Jesteśmy wściekli i mamy tylko jedną prośbę: dajcie nam spokój. Fuck off! (K u r o w s k i 1997: 68).

Hasło „no future!” stało się kwintesencją ideologii punków. Ideologia ta w zdecydowany sposób negowała rzeczywistość, nie zgadzając się na taki stan rzeczy, w którym człowiek skazany jest na egzystencję w społeczeństwie, które nie daje perspektyw na przyszłość. Według P. Piotrkowskiego, ideologia związana z subkulturą punk miała ponadto następujące cechy charakterystyczne:

[...] zdecydowane odrzucenie tradycyjnego systemu społecznego, opartego na dominacji państwa nad jednostką, fałszu i wyzysku, kwestionowanie wszelkiego rodzaju autorytetów, sprzeciw wobec dyskryminacji, rasizmu, podziałów politycznych i ekonomicznych, krytyka tradycyjnych wartości i realizujących je instytucji społecznych, nieufność wobec mass mediów, które są postrzegane jako środek służący manipulowaniu opinią społeczną, nastawienie anarchistyczne, pacyfistyczne, a w niektórych środowiskach również proekologiczne (P i o - t r o w s k i 2003: 68).

Gdzie tu znaleźć analogię do sytuacji w Polsce? Polska Rzeczpospolita Ludowa była przecież państwem dobrobytu, ludziom żyło się coraz lepiej, a o kryzysie nie było mowy, a nawet jeśli był chwilowy, to wkrótce został opanowany.

Tymczasem, poza rozpadem imperium mieliśmy na przełomie lat 70. i 80. Dokładnie powtórzony model brytyjski: kryzys, jak byk, bezrobocie, jak cholera (co z tego, że ukryte), zima, jak diabli, a strajki właśnie nadchodziły (K u r o w s k i 1997: 175).

Polska młodzież miała jeszcze coś: przewodnią rolę partii, która nie tolerowała kapitalistycznej pop kultury, kontrolowane media, żelazne prawo indoktrynacji i siłę milicyjną gotową rozprawić się z płynącym pod prąd rockiem. Jednym słowem, polski punk nie miał żadnej, dosłownie żadnej przyszłości! Tomasz Lipiński (lider zespołu „Tilt” oraz „Brygada Kryzys”) zapytany o to, co go inspirowało na początku przygody z muzyką, wspomina:

W tym czasie w Anglii młodzież znalazła się, paradoksalnie, w podobnej sytuacji. Nie było pracy dla powojennego wyżu demograficznego, a na świecie panowała recesja. W angielskich dzielnicach robotniczych narodził się punk rock – muzyka ludzi bez przyszłości [...]. Dotąd w powszechnym mniemaniu dobrym muzykiem był ten, kto potrafił z instrumentów wydobywać kaskady dźwięków. Tymczasem punk rock był zaprzeczeniem dotychczasowego grania. Miał bardzo prostą, prymitywną wręcz formę i niezwykle nośną treść. Dotyczył nas (L i z u t 2003: 49).

W tym kontekście polski oddolny ruch punkowy uznać należy za zjawisko absolutnie autentyczne, solidnie umotywowane, zanurzone głęboko w ówczesnych realiach. Tyle że łatwiej przekonać ścianę niż „Trybunę Ludu” (K u r o w s k i 1997: 175).

Na tym gruncie, jakże żyznym zarówno dla punka, jak i całej palety ówczesnego alternatywnego życia, zaczęło kiełkować polskie ziarno. Okazało się, że są zespoły szokujące zarówno stylem, ubiorem, jak i tekstami. Pojawiły się „kapele” typu „Tilt” czy „Kryzys” (jaki kryzys? gdzie? w PRL-u?) grające głośno, szybko i agresywnie. Polska młodzież zaadaptowała nową formę ekspresji do swoich warunków, a stąd już blisko do rewolucji, bo jak mówił filozof:

W prawdziwych rewolucjach najmniej istotna jest przemoc. Można nawet założyć, choć mało to prawdopodobne, że rewolucja potrafi dopełnić się na sucho, bez jednej kropli krwi. Rewolucją nie jest bowiem barykada. Lecz pewien stan ducha (O r t e g a y G a s s e t 1992: 96).

A jej dzieci postanowiły wziąć sprawę we własne ręce.

4. Ponowoczesność a subkultura

Chcąc zmierzyć się z próbą uchwyceniem przemian norm i wartości wyznawanych przez członków subkultury punk wyszedłem z baumanowskiej koncepcji społeczeństwa ponowoczesnego. Zygmunt Bauman w tekście *Ponowoczesne wzory osobowe* stwierdza „[...] chronicznym atrybutem „ponowoczesnego” stylu życia wydaje się niespójność, niekonsekwencja postępowania, fragmentaryzacja i epizodyczność rozmaitych sfer aktywności jednostek” (B a u m a n 1993: 7). Ponadto wraz z pojawieniem się nowoczesnego układu społecznego ludzie stanęli przed problemem „osobowości”, która przestała być z góry określona, a stała się zadaniem do wykonania. Według Z. Baumana, wszystko to „[...] zmieniło się gruntownie wraz z zamieszczeniem spowodowanym przez raptowny wzrost ruchliwości i „anonimowości” bytu w konglomeratach miejskich [...]” (B a u m a n 1993: 8). Powodów zachodzących przemian Z. Bauman upatruje w procesach urbanizacyjnych, w postępującej globalizacji oraz ukryciu się pojedynczych jednostek w tłumie. Na dodatek „ponowoczesność żyje w atmosferze nieustannego nacisku na rozmontowanie wszelkich ograniczeń narzucanych zbiorowo losom jednostkowym – presji deregulacyjnych i prywatyzacyjnych” (B a u m a n 2000: 33).

Jak wskazuje David Muggleton, autor książki *Wewnątrz subkultury. Ponowoczesne znaczenie stylu*, w ponowoczesności problematyczne staje się również znaczenie, kształt i rola subkultur. Według D. Muggletona w dzisiejszych czasach mamy do czynienia z „ponowoczesną ekspansją eklektyzmu”, wskutek czego możemy wręcz przebierać w różnorodnych stylach, które ulegają zmianie z niespotykaną dotąd częstotliwością, co jak twierdzi D. Muggleton „[...] daje konsumentowi większą możliwość realizacji potrzeb związanych z ich kreatywnością i poczuciem estetyki. W rezultacie mamy do czynienia z naciskiem na jednostkową różnorodność” (M u g g l e t o n 2004: 56). Cechy charakterystyczne współczesnych subkultur związane są z cechami, które Z. Bauman przypisuje społeczeństwu ponowoczesnemu. D. Muggleton dostrzegając te podobieństwa postuluje, aby stosować raczej pojęcie „postsubkultury”, która – jego zdaniem – charakteryzuje się:

- Fragmentaryczną tożsamością.
- Heterogenicznością stylu – w latach 90. mamy do czynienia z fragmentaryzacją, hybrydyzacją i rozprzestrzenianiem się wielu subkultur.
- Niedookreśleniem granic subkultur.
- Wielością źródeł tożsamości.
- Niskim stopniem zaangażowania członków subkultur zarówno w życie grupy, jak i w społeczeństwo.
- Słabą więzią grupową.
- Wysokim stopniem mobilności subkulturowej.
- Fascynacją indywidualnym wizerunkiem i stylem.
- Apolitycznymi nastrojami.

- Pozytywnym stosunkiem do środków masowego przekazu.
- Celebracją nieautentyczności i związanym z tym brakiem poczucia autentyczności (M u g - g l e t o n 2004: 69).

5. Subkultura punk w Polsce w XXI w.

Chcąc uchwycić zarówno kondycję współczesnego punka, jak i normy oraz wartości, które mu przyświecają, będę posiłkował się – o czym już wspominałem wcześniej – wywiadami eksperckimi z artystami z kręgu tzw. „punka undergroundowego”, przeprowadzonymi na potrzeby seminarium naukowego przez Roberta Stępnia. „Czy muzycy uważają się za uczestników subkultury punk?” jest pierwszym pytaniem, które zostało zadane rozmówcą. Było ono ściśle związane ze świadomością tożsamości grupowej przedstawicieli zespołów tworzących polską scenę punkrockową. Dziwią mnie odpowiedzi, z których wynika, że część przebadanych muzyków nie czuje się punkami, a jeszcze inni ironicznie stwierdzali: „Nie wiem, co to jest punk”. Trudno jest mi też przyjąć za wystarczające wyjaśnienie Roberta Stępnia, według którego „[...] nazwanie siebie punkowcem to pewne sacrum, to coś bardzo poważnego, nie można od tak po prostu mówić, że jestem punkowcem, ponieważ to sprzeczne z tym, kim tak naprawdę punkowiec jest” (Stępień 2012: 14). Z przeanalizowanych wypowiedzi można wywnioskować, że znaczenie charakterystycznego stylu straciło swoją dawną moc podtrzymywania więzi grupowej. Punkowcy nie potrzebują już odróżniać się od reszty społeczeństwa za pomocą ubioru czy wyglądu. Brak jest również jednoznacznych deklaracji wskazujących na przynależność do subkultury, która według badanych wiąże się z negatywnymi stereotypami i jest krzywdząca dla współczesnych punków:

Wiesz ja nie lubię mieszać, kurczę, to, czy ktoś się ubiera tak i tak z tym, że jest albo fajniejszy, bo się ubiera inaczej od innych, nie, nie lubię tego mieszać, bo przede wszystkim staram się osobiście kłaść nacisk na to, żeby wiesz, przede wszystkim przodować świadomość umysłową... (R.7) (Stępień 2012: 14–15).

Na pytanie o to, co właściwie stanowi dzisiaj istotę punk rocka, rozmówcy podkreślali możliwość samorealizacji, indywidualizm i niezależność, jaką daje im punk. Brak tu wzmianki o roli społecznej wynikającej choćby z tak podkreślanej w latach 80. misji zmiany społecznej. Próżno szukać wspólnie wypracowanego stanowiska grupowego, zamiast tego dowiadujemy się, że właściwie punk dla każdego jest czymś innym. Taki „programowy” eklektyzm wydaje się ściśle związany z ponowoczesnym kultem jednostki i indywidualizmem. To, co dziś daje punk, i to, co jest w nim najistotniejsze, to możliwość swobodnego wyrażania siebie dla wąskiego grona odbiorców: „Moim zdaniem punk to jest przede wszystkim

bycie sobą, to jest wyjście jakby poza granice tych wszystkich stereotypów, jakie, jakie ludzie nam narzucają... (R.5)” (Stępień 2012: 15). „Wolność. Wolność i pewien rodzaj niezależności... (R.8)” (Stępień 2012: 15).

W dzisiejszych czasach znamienne jest skupienie uwagi na własnych odczuciach. Człowiek jako byt samostanowiący o sobie ucieka od jednoznacznej kategoryzacji siebie jako członka takiej czy innej grupy, ponieważ taka kategoryzacja sprawia, że mógłby stanąć przed możliwością zetknięcia się z odmienną próbą interpretacji rzeczywistości „[...] we współczesnej kulturze indywidualizmu doświadczenie jednostki jest zdeteterminowane przez samointerpretację. Sposób doświadczania siebie ma rozstrzygające znaczenie dla tego, co zdarza się w jej życiu” (Jacyńo 2004: 171). Liberalizacja życia w „późnej nowoczesności” (koncepcja zaproponowana przez Anthony’ego Giddensa, który w odróżnieniu od teoretyków ponowoczesności wyraża pogląd, że okres nowoczesności ciągle jeszcze trwa, a współczesny człowiek żyje raczej w czasach późnej nowoczesności) pozwala z jednej strony na – jak to ujął A. Giddens – „[...] czynne tworzenie tożsamości refleksyjnej” (Giddens 2008: 105). Według A. Giddensa, tożsamość to refleksyjna świadomość, nie jest ona czymś danym, ale jest wytwarzana przez refleksyjnie działającą jednostkę. Z drugiej strony, stwarza zagrożenie związane z wyobcowaniem i brakiem odpowiedzialności za losy innych, wszak: „Ów brak zakłopotania dramatycznym losem innych z jednej strony wyraża destrukcję humanizmu, z drugiej liberalną samotność ontologiczną jednostki” (Kubicki 1995: 166). Refleksyjność powiększa ludzką samoświadomość, pomaga pójść własną życiową ścieżką, ale obarcza też człowieka brzemieniem odpowiedzialności, który odcinając się od utartych norm i wartości czy siły tradycji, sam musi kreować świat, w którym przyszło mu żyć. W dzisiejszych czasach jednostka zyskuje szeroką autonomię oraz prawo do prywatności, lecz w zamian – niestety – musi się przyzwyczaić do ciężaru samotności.

Inną cechą charakterystyczną jest fragmentaryczność, brak spójności oraz wielość stylów wewnątrz subkultury. Pankowcy doznają pewnego rodzaju dysonansu poznawczego, ponieważ wyrażając przekonanie o indywidualności, pełnej podmiotowości i braku jakiegokolwiek przymusu odmawiają prawa do autentyczności punkowi medialnemu – więc odmawiają prawa do samorealizacji i samostanowienia o sobie jego przedstawicielom – głosząc sąd, że prawdziwy punk to punk undergroundowy:

Jest z jednej strony mtv punk rocka, czyli greenday i takie różne Offspringowe kapele, które niestety próbują pokazać jakąś większą ilość ludzi jak wygląda punk rock, ale tak naprawdę to nie jest punk rock, bo punk rock powinien być w podziemiu, powinien być niezależny od wytwórni, od telewizji, która emituje ich teledyski (R.3) (Stępień 2012: 18).

Może to świadczyć o poszukiwaniu tożsamości, chęci powrotu do małych grup społecznych posiadających ściśle określoną kulturę – czy raczej kontrkulturę

– opartych na pojęciu solidarności grupowej podkreślanej przez É. Durkheima w koncepcji organizmu społecznego:

System społeczno-kulturowy w tej koncepcji stanowi rodzaj organizacyjnego kształtu zaspokajania potrzeb przez jednostkę swych potrzeb biologicznych, a także społecznych. Te drugie znaleźć mogą spełnienie jedynie w grupie. Każde odchylenie od normy jest dewiacją (P a l e c z n y 1997: 37).

Tak silnie określona granica tego kto, albo co, jest „prawdziwym” punkiem kontrastuje z tezą postawioną przez D. Muggletona:

Uświadamiając sobie w pełni tezę opisującą ponowoczesność, moglibyśmy oczekiwać okazywania przez członków subkultur raczej celebrującego stosunku do stylu, mody i mediów niż traktowania przez nich swojej afiliacji z daną grupą w kategoriach normatywnego bądź też politycznego gestu oporu czy buntu (M u g g l e t o n 2004: 163).

Jedną z najbardziej cenionych wartości przedstawicieli omawianej subkultury jest niezależność. Dążenia do zachowania autonomii i wolności ujawniają się w krytyce środków masowego przekazu i wielkich wytwórni muzycznych:

Jesteśmy w naszym dziele niezależni, bo... jeżeli od czegoś zależysz to na coś, bądź coś musi mieć na Ciebie wpływ, a na nas nic nie ma wpływu, nie chce nam się grać od ostatniego pół roku, to nie gramy w zasadzie, nie chce nam się czegoś tam, to czegoś nie robimy [...], czy ktoś może wyrzucić na nas wpływ, na naszą muzykę, czy na nasze zachowanie, no nie bardzo (R.2) (S t ę p i ę n 2012: 30).

Większość zespołów sama wydaje sobie płyty, sama załatwia koncerty, zespoły nie grają za pieniądze, grają przeważnie za zwroty kosztów dlatego, że nadal ta muzyka jest troszkę podciągana pod idee (R.8) (S t ę p i ę n 2012: 31).

Niezależność zdaje się warunkiem *sine qua non* w czasach dyktatu kultury masowej. Wartość ta związana jest z propagowaniem idei D.I.Y. (zrób to sam). Punkowcy sami wydają swoje płyty: „Nagraliśmy ją sami, zapłaciliśmy sami, zrobiliśmy okładkę sami, zapłaciliśmy za druk, tłocznie tam... sami, i wszystko sami i mamy ją sami... no tak no (R.1)” (S t ę p i ę n 2012: 50), tworzą mikromedia, ulotki, broszury czy fanziny:

Słowo fanzin jest zbitką pojęciową, skrótem wywodzącym się z angielskiego terminu fan's magazin. Służy do określenia pisma subkulturowo-środowiskowego, posiadającego określoną, antyinstytucjonalną, nonkonformistyczną ideologię oraz często kontestatorski charakter (P a l e c z n y 1997: 182).

Pisma takie są autentycznym środkiem komunikowania się i podtrzymywania tożsamości grupowej. Co ciekawe, niektóre z nich – „Pasażer” czy „Garaż” – wydawane pod szyldem największych wytwórni punkowych w Polsce – zarządzanych przez ludzi związanych z subkulturą – dostępne są w popularnej sieci

Empik, natomiast te bardziej undergroundowe, np.: „Dead Press” czy „Ściana Wschodnia”, rozprawdane są na koncertach czy listownie, a ich nakład nie przekracza trzystu sztuk. Subkultura żyje również dzięki innemu medium, jakim jest Internet. Istnieją fora poświęcone zarówno tej muzyce, jak i całej subkulturze. Punkowcy korzystają z portali w celu uzyskania informacji na temat tego, co, gdzie i kiedy się dzieje oraz przeglądają strony, takie jak Youtube, Myspace czy Last.fm, gdzie bezproblemowo znaleźć można dyskografię i historię punkowych kapel czy po prostu posłuchać ich utworów. Innym narzędziem budowania grupowej tożsamości są radio internetowe. Grają one niezależną muzykę, informują o koncertach i zlotach. Dają także możliwość zaistnienia na szerszym forum nowym zespołom poprzez tzw. „kanał otwarty”, gdzie młode „kapele” mogą się zgłaszać z własnymi „kawałkami”. Jak podkreślają przebadani przez Roberta Stępnia punkowcy, Internet jest dość specyficznym medium, ponieważ stwarza warunki do upodmiotowienia konsumenta, który z biernego odbiorcy staje się czynnym twórcą czy raczej współtwórcą przekazu. Sieć pomaga w budowaniu kolektywnej wartości przez realizację zainteresowań i korzyści oraz pozwala na czerpanie z bezmiaru symboli i produkcji własnych, co czyni działający podmiot ludzki wysoko semiotycznym. Konsumpcja znaków jest w tym przypadku jednocześnie ich produkowaniem i wpuszczaniem w obieg – w kulturę jako społeczną sieć znaczeń:

yyy są całe radio internetowe poświęcone tylko i wyłącznie muzyce punkrockowej, na początku taką stacją był Ulicznik, w tej chwili, w tej chwili troszkę się tam pododawało innych działów muzycznych (R.8) (Stępień 2012: 40–41).

Powiedz mi, czy w tych mediach pojawiają się jakieś informacje odnośnie [do] muzyki punkowej. Czy jest? Nie [zdziwienie], w tych mainstreamowych nie, yyyyy jeżeli mediami nazwać punkowe fanziny, które mnie interesują, no to tak, ale w tych mainstreamowych mediach nie (R.1) (Stępień 2012: 40).

Według mnie zaproponowane przez D. Muggletona pojęcie „postsubkultury” prezentuje nazbyt jednostronny obraz. Obraz, który pozbawia członków subkultur wspólnotowej idei czy zaangażowania, zamiast tego podkreśla nacisk kładziony na styl, wizerunek czy zabawę:

Członek postsubkultury nie ma już poczucia „autentyczności” subkultury, której powstanie zakorzenione jest w danym kontekście społeczno-czasowym [...]. Tak naprawdę przedstawiciele wybranej postsubkultury wielokrotnie doświadczają wszystkich jej oznak poprzez media, zanim oznaczą nimi własne ciała [...]. Ponowoczesne lata 80. i 90. są z kolei okresem fragmentacji i rozprzestrzeniania się subkultur, odrodzenia wielu z nich, licznych hybrydyzacji i transformacji oraz współistnienia niezliczonych stylów w dowolnym momencie. Pozwala to zwolennikom postsubkultur na „serfowanie po stylach”, szybką i nieograniczoną zmianę stylu zgodnie z własnym kaprysem (Muggleton 2004: 63).

Moim zdaniem punkowcy czynnie poszukują własnego miejsca w społeczeństwie, wykazując chęć utrzymania jedności i tożsamości grupowej oraz samodefi-

niowania się poprzez próby upublicznienia dyskursów mniejszościowych i walkę o podmiotowość grupy subkulturowej. Dzisiejszy punk funkcjonuje w zupełnie innej rzeczywistości niż jego protoplasta ze Zjednoczonego Królestwa czy Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej. W czasach dominacji kultury popularnej, produkowanej przez przemysł w celu czerpania zysków i dbania tylko o swoją opłacalność, członkowie subkultury musieli nauczyć się taktyk inteligentnego oporu. Korzystanie z sieci Web do propagowania własnych dyskursów mniejszościowych, prowadzenie radia internetowego, nagrywanie i wydawanie płyt na własną rękę czy wykorzystywanie sieciówek typu Empik do dystrybucji niezależnych zinów to przykłady wojny partyzanckiej, kulturowego kłusownictwa wobec produktów czy dominującego systemu, który je wprowadza. W takiej sytuacji praktyczne jest użycie terminu „ekskorporacji” zastosowanego przez J. Fiske, według którego:

Ekskorporacja to proces, w którym grupy podporządkowane tworzą własną kulturę na podstawie zasobów i towarów dostarczanych im przez system rządzący. Jest ona kluczowym zjawiskiem w kulturze popularnej, ponieważ w społeczeństwie uprzemysłowionym jedynymi środkami, z których ludzie mogą wytwarzać własne subkultury, są środki dane im przez system, który sobie owe grupy podporządkował (F i s k e 2010: 18).

Liczy się bowiem nie produkt czy narzędzie proponowane nam przez rynek, ale to w jaki sposób zostanie on wykorzystany przez odbiorców kultury masowej. Podkreślę, że punkowcy używają taktyk radzenia sobie ze strategiami stosowanymi przez system kapitalistyczny, dlatego według mnie nie powinno się patrzeć na współczesne subkultury jako na grupę biernych konsumentów, którym łatwo narzucić zasady właściwego uczestnictwa w społeczeństwie. Warto również przyrzeć się problemowi ponowoczesnych subkultur z punktu widzenia Michela de Certeau jako nieustającego konfliktu między silniejszymi stosującymi „strategie” a słabszymi, których orężem są „taktyki”. Strategie to:

[...] kalkulacje lub manipulacje stosunkami władzy, które możliwe stają się wtedy, gdy podmiot władzy (przedsiębiorstwo, miasto, instytucja, naukowa) jest w stanie odizolować się od otoczenia (M i c i u k i e w i c z 2008, za: D e C e r t e a u 1999: 187).

Natomiast „taktyki” rozumie jako

[...] skalkulowaną czynność charakteryzującą się brakiem własnego miejsca [...]. Miejscem taktyki jest miejsce innego, dlatego musi ono wykorzystywać obszar jej narzucony i zorganizowany przez prawo siły obcej [...]. Zmuszona jest wykorzystywać, z całą ostrożnością, braki, jakie poszczególne koniunktury ujawniają w nadzorze władzy właścicielskiej. Kłusuje w nich. Zastawia pułapki. Może się znaleźć tam, gdzie nikt się jej nie spodziewa. Jest podstępem (D e C e r t e a u 2008: 37).

Ten brak własnego miejsca w strukturze społecznej i co za tym idzie funkcjonowanie – czy może kłusowanie – na płaszczyźnie dominującej kultury masowej, jest wyraźnie zaznaczany w wypowiedziach przebadanych osób.

Subkultura nie dzieli się tylko i wyłącznie na punk undergroundowy i medialny, to byłoby zbyt duże uproszczenie w stosunku do panujących podziałów. Według rozmówców, przedstawicieli subkultury punk można dziś podzielić na: agresywnych, skłonnych do przemocy, słuchających szybkich, prymitywnych utworów oraz sympatyzujących z ruchem skinhead – „Oi! Punków” czy też „Street Punków”, starych „Załogantów” nastawionych na stereotypowy wizerunek brudnego i niechlujnie ubranego pijaka – „Jabol Punk”

[...] strasznie nie lubię takich starych pierdzieli, którzy kurwa mówią zawsze, że punk to jest chuj i punka już nie ma, to jest taka bzdura, brednie starych dziadów, którzy najjeździli się na Jarociny, przepili się jak świnię... (R.7) (Stępień 2012: 19–20),

oraz „Zwykłych” słuchaczy, którzy zupełnie nie przywiązują wagi do stylu związanego z subkulturą, a identyfikacja z grupą polega wyłącznie na słuchaniu podobnej muzyki.

Inne pytanie, zadane przez R. Stępnia brzmiało: „Przeciw czemu obecnie buntują się punkowcy” (Stępień 2012: 26)? Jest to pytanie ogromnej wagi, zważywszy, że punk jest – a może raczej był – subkulturą prześiąkniętą buntem od podeszwy głana do irokeza. Tutaj jednak też nie otrzymamy potwierdzających genezę punka odpowiedzi. Rozmówcy stwierdzają, że tak właściwie to dzisiejszy punk nie jest już tak buntowniczy, bo i przeciw czemu miałby się buntować? Kontekst, w którym funkcjonowała subkultura w latach 80., był zupełnie inny: jawnie opresyjny system, wspomagający się siłami milicji, systemowy sprzeciw wobec przejawom indywidualizmu czy brak możliwości artykulacji potrzeb i interesów buntującej się młodzieży to tylko niektóre jego aspekty. Dziś punkiem jest się głównie dla siebie samego, a nie po to, aby się przeciw czemuś buntować: „Myślę, że większość kapel tak naprawdę o tym nie myśli, że już bunt nie odgrywa tutaj takiej ważnej roli, raczej robi się to dla samej muzyki (R.5)” (Stępień 2012: 26).

Bunt jeśli już jest obecny, to ma wymiar indywidualny. Świadczy o tym jedna z wypowiedzi, którą chciałbym teraz przytoczyć:

Przed wszystkim buntuje się codziennie przeciwko samemu sobie, własnym słabościom i moim niedoskonałościom to po pierwsze, a po drugie, przede wszystkim przeciwko każdemu ciulowi, który próbuje mi coś narzucić, czego na przykład ja nie chcę zaakceptować... (R.7) (Stępień 2012: 27).

Ważną kwestią związaną z refleksją nad obecnością buntu w życiu punków jest stosunek członków omawianej subkultury do władzy państwowej. Przecież odrzucenie wszelkich form instytucjonalnych, w tym również instytucji państwa, było organicznie wpisane w „kod genetyczny” subkultury. Większość przebadanych osób ujawniało brak radykalnych tendencji anarchistycznych. Dominuje pogląd, że punk odcina się od polityki. Według Roberta Stępnia „Poglądy powyż-

szych respondentów są ukierunkowane liberalnie, ale stanowczo nieradykalnie” (Stępień 2012: 55). Przebadani przedstawiciele subkultury twierdzą, że władza jest potrzebna, ale musi pozostawiać pole dla wolności jednostki. Natomiast jedynym zarzutem kierowanym w stronę polityków jest prywatność i chęć zarobienia pieniędzy:

[...] chodzi o to, żeby władza była, zostawiała możliwie dużo swobody dla obywateli w tych kwestiach, w których oni dokonują tylko własnych wyborów nie robiąc nikomu krzywdy (R.4) (Stępień 2012: 55).

90% polityków, którzy rządzą na całym świecie, są nastawieni tylko i wyłącznie na 2 kryteria, pierwsze, to jest zarabianie pieniędzy, a drugie, władza (R.8) (Stępień 2012: 55).

Ostatnie pytanie, interesujące mnie z punktu widzenia przemiany roli subkultury punk w czasach dzisiejszych, związane było z opiniami na temat policji, która tak bardzo dawała się we znaki punkowcom w latach 80. I w tym przypadku brak jest jednoznacznego stanowiska potępiającego. Każdy z rozmówców rozumie sens istnienia tej instytucji, niektórzy nie mieli zatargów z policją, niektórzy wręcz przeciwnie, jednak dominuje przekonanie, że policja jest potrzebna, a jej brak mógłby doprowadzić do bezprawia i chaosu. Punkowcy – tak jak oczekują od innych, aby traktowali ich podmiotowo – sami wyznają indywidualne podejście do każdego policjanta: „Policja ma swój sens, jeżeli wykonuje swoje zadanie dobrze, ale bardzo często zdarzają się nadużycia... (R.7)” (Stępień 2012: 57).

Policja to nie jest zwarta grupa o jednych poglądach, i są różni policjanci i muszę powiedzieć, że z policjantami się do tej pory zetknąłem z większą liczbą przypadków jakiś takich pozytywnych, nawet jeśli były to sytuacje, które mogłyby ich zdenerwować [...] uważam, że policja nie jest złem samym w sobie i jest bardzo zróżnicowana... (R.4) (Stępień 2012: 56).

Z jednej strony członkowie omawianej subkultury jako w pełni refleksyjne i samoświadome jednostki, które mogą – i korzystają – ze swej wolności w dowolny sposób, pragną podchodzić do każdej osoby podmiotowo. Nie chcą generalizować, nie chcą odwoływać się do stereotypów czy kulturowych klisz, które podpowiadają, jak rozumieć dane sytuacje i działających w nich aktorów. Z drugiej strony punkowcy wykazują silny wewnętrzny imperatyw, który jasno określa, kto może nazywać siebie punkiem. Istnieje określony kanon wartości i wzorów postępowania (pozostawanie w undergroundowym środowisku, wydawanie płyt w niezależnych wytwórniach, zakaz udzielania się w mediach masowych, działanie na własną rękę w myśl idei D.I.Y.), których nie wolno przekroczyć, jeśli się chce należeć do tej subkultury. Ideologia punk nie jest spójna, ma raczej wyraźnie fragmentaryczny charakter, wynikający z postulatu podmiotowości i samorealizacji. Pozostaje pytanie, czy nie jest to postmodernistyczna tendencja?

6. Podsumowanie

Niezależnie od tego, czy będziemy upierać się na pozostaniu przy pojęciu „subkultura, czy też zastosujemy zaproponowane przez D. Muggletona pojęcie „postsubkultury”, co do jednego powinniśmy być zgodni, mianowicie, że normy i wartości subkultury punk w latach 80., a normy i wartości w czasach dzisiejszych opierają się na zupełnie innych wizjach jednostki i jej miejsca w rzeczywistości społecznej. W czasach ponowoczesnych rola subkultury uległa zmianie. Większość ludzi zaangażowanych w ruch punk kładzie nacisk na samorealizację, postuluje indywidualizm oraz odcina się od polityki. Może się wydawać, że ważne kwestie społeczne zostały wyparte przez szerzący się kult jednostki i brak chęci do wywierania wpływu na szersze otoczenie społeczne. Punk jest kanałem artykulacji własnych, indywidualnych potrzeb, co prowadzi do błędnego koła, ponieważ życie subkultury toczy się właściwie tylko wokół wąskiego, wtajemniczonego grona. Być może jest to jednak sposób na tworzenie definicji własnej tożsamości na podstawie przynależności do grupy o charakterze subkulturowym, gdyż pozwala ona wyznaczyć ramy dla funkcjonowania jednostek. Problem subkultur w czasach płynnej nowoczesności związany jest również ze stosowaniem partyzanckich taktyk, ponieważ system tworzy kulturę, która ma zapewnić mu reprodukcję władzy. Subkulturom pozostają formy oporu stosowane w obrębie dominującej kultury, tego co popularne i masowe, więc może zamiast narzekać na fragmentaryczność, brak zaangażowania, przywiązanie do mody czy stylu należałoby przenieść ciężar analizy na sposoby adaptacji, użycia i reinterpretacji narzucanych systemów, które Michael de Certeau porównuje z „szelmstwem oznaczającym spryt i oszustwo w sposobie użycia lub fałszowania ustaleń społecznych umów” (Fiske 2010: 34).

Bibliografia

- Bauman Z. (1993), *Ponowoczesne wzory osobowe*, „Studia Socjologiczne”, nr 2, s. 7–31.
- Bauman Z. (2000), *Ponowoczesność jako źródło cierpień*, Wydawnictwo Sic!, Warszawa.
- Bąk T. (2008), *Współczesne uwarunkowania kreacji subkultur młodzieżowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Kardynała Wyszyńskiego, Warszawa.
- De Certeau M. (1999), *The Practice of Everyday Life*, University of California Press, Berkeley – Los Angeles – London.
- De Certeau M. (2008), *Wynaleźć codzienność. Sztuki działania*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- Filipiak M. (1999), *Od subkultury do kultury alternatywnej. Wprowadzenie do subkultur młodzieżowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin.
- Fiske J. (2010), *Zrozumieć kulturę popularną*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- Giddens A. (2008), *Konsekwencje nowoczesności*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.

- Jacyno M. (2004), *Autonomizacja jaźni we współczesnej kulturze indywidualizmu*, [w:] M. Kempny, K. Kiciński, E. Zakrzewska (red.), *Od kontestacji do konsumpcji. Szkice o przeobrażeniach współczesnej kultury*, ISNS UW, Warszawa, s. 169–183.
- Kubicki R. (1995), *Świat jednostki czy zmierzch człowieczeństwa. Wstęp do filozofii moralnej Zygmunta Baumana*, [w:] A. Zeidler-Janiszewska (red.), *Trudna ponowoczesność. Rozmowy z Zygmuntem Baumanem. Część I A*, Wydawnictwo Fundacji Humaniora, Poznań, s. 161–180.
- Kurowski B. (1997), *Punk. Pokolenie pustki*, Oficyna Wydawniczo-Handlowa Anabasis, Kraków.
- Lizut M. (2003), *Punk Rock Later*, Wydawnictwo Sic!, Warszawa.
- Miciukiewicz K. (2008), *Miejskie strategie i taktyki wokół koncepcji praktyki życia codziennego Michella de Certeau*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, vol. LXX, nr 2, s. 185–198.
- Mikołaj L. (2003), *Punk Rock Later*, Wydawnictwo Sic!, Warszawa.
- Muggleton D. (2004), *Wewnątrz subkultury. Ponowoczesne znaczenie stylu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- Ortega y Gasset J. (1992), *Po co wracamy do filozofii?*, Wydawnictwo Spacja, Warszawa.
- Palczyński T. (1997), *Kontestacja. Formy buntu we współczesnym społeczeństwie*, Zakład Wydawniczy Nomos, Kraków.
- Piotrowski P. (2003), *Subkultury młodzieżowe. Aspekty psychospołeczne*, Wydawnictwo Akademickie Żak, Warszawa.
- Stępień R. (2012), *Obraz subkultury punk w Polsce w XXI wieku, w opiniach członków zespołów punkowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

Miłosz Socha

NORMS AND VALUES OF PUNK SUBCULTURE IN POLAND

Summary. In this article I am considering the problem of norms and values, which are being followed by the representatives of the punk subculture in the today's world. To capture the changes that to the subculture have been done I started from the Bauman concept of postmodernity. I present today's image of punks from the point view presented by David Muggleton – creator of the concept „post-subculture” and I try to prove that this concept is to critic and unilaterally sees the problem of the today's sub-cultures groups. I suggest that analysis of the punk subculture phenomena should take account of the „ex-corporation” concept by John Fiske also „tactics” and „strategy” actions described by Michel de Certeau.

Keywords: subculture, post-subculture, norms and values, postmodernity, contestation, fragmentation, style, fashion, involvement, strategies and tactics.

RECENZJA

Karolina Messyasz*

**RECENZJA KSIĄŻKI WITOLDA WRZEŚNIA,
KRÓTKA HISTORIA MŁODZIEŻOWEJ SUBKULTUROWOŚCI,
WYDAWNICTWO NAUKOWE PWN,
WARSZAWA 2013, (419 STRON)**

Witold Wrzesień, autor książki *Krótka historia młodzieżowej subkulturowości* wydanej przez Wydawnictwo Naukowe PWN w roku 2013, jest profesorem socjologii, który swoje zainteresowania badawcze koncentruje w polu socjologii młodzieży. Jest autorem o uznanym dorobku w tej dziedzinie, na który składają się zarówno liczne artykuły, jak i monografie. Poprzednie publikacje tego autora dotyczyły zagadnień młodych pokoleń oraz relacji międzypokoleniowych w rodzinie (zob. Wrzesień 2004, 2009). Jego najnowsza monografia wchodzi jeszcze głębiej w świat/światy młodych ludzi, koncentrując się na, do niedawna, charakterystycznej dla nich formie wspólnotowości, jaką są subkultury. *Krótka historia...* wcale nie jest taka krótka, liczy bowiem ponad 400 stron, ale należy podkreślić, że jest to historia niezwykle intrygująca, potraktowana przez autora z ogromną pieczołowitością obfitującą w szczegóły, które nawet dla znawców tej tematyki mogą być nowe. Książka ta w ogólnym odbiorze nie jest być może odkrywczą i zaskakującą, większość omawianych w niej subkultur wytrawny czytelnik zna zapewne z innych źródeł, jednakże spełnia ona cel porządkujący i systematyzujący treści, jakimi obrosło przez ostatnie dekady zjawisko subkultur młodzieżowych.

* Dr, Katedra Socjologii Polityki i Moralności, Instytut Socjologii, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki, ul. Rewolucji 1905 r. 41/43, 90-214 Łódź; karolina.messyasz@uni.lodz.pl.

Taki też cel postawił sobie sam autor, co mu się udało w moim przekonaniu z sukcesem. Pomimo że w literaturze przedmiotu znaleźć można wiele publikacji o podobnym charakterze, to jednak książkę Witolda Września wyróżnia brak demagogii i wartościującego podejścia do zagadnienia. Lektura *Krótkiej historii...* nie przynosi wrażenia „oderwania od rzeczywistości”, powtarzającego się w przypadku publikacji, w tym naukowych, dotyczących subkultur młodzieżowych. Pomimo że nie mamy tu do czynienia z przedstawieniem wyników badań własnych, a przeglądem treści wytworzonych już wcześniej na temat subkultur, to lektura przynosi ciekawy i wnikliwy opis zjawiska. Zapewne przyczyniły się do tego pogłębione studia literaturowe, których próbkę zawiera bibliografia. Większość w niej stanowią pozycje anglojęzyczne. Owa „odmienność” omawianej monografii na tle innych dotyczących tego zagadnienia, wynikać może także z faktu, że są one w sporej części autorstwa pedagogów, co wpływa na charakter prezentowanych treści, pól zainteresowań i problemów badawczych. Dodatkowo znaczna część tej literatury pochodzi z poprzednich dekad, co z kolej znajduje odbicie w paradygmacie, poprzez który przyglądano się subkulturom, nierazdy sytuując je w obrębie marginesu czy patologii społecznej. Zjawisko subkultur rzadko spotykało się ze zrozumieniem, co stanowić powinno w moim mniemaniu klucz do rzeczywistości społecznej, choć należy podkreślić, że w ostatnich latach odchodziło się od wspomnianego dewiacyjnego nurtu.

W przypadku książki Witolda Września analiza zjawiska młodzieżowej subkulturowości rozciąga się pomiędzy sceptycyzmem sugerującym wygasanie subkultur we współczesnym świecie a entuzjazmem, optycznym za przekonaniem o dobrej ich kondycji. Autor wychodzi z przekonania, że aktywność subkulturowa młodzieży uległa przemianom w ostatnich dziesięcioleciach, ze szczególnym uwzględnieniem obniżenia potencjału buntu wobec kultury dominującej. Dlatego prawomocnie stawia pytanie o sens dalszego analizowania subkultur w kontekście opozycji subkultura – kultura dominująca. W. Wrzesień przygląda się zjawisku subkulturowości od momentu jej powstania (lata 50. XX w.), poprzez okres rozkwitu (lata 60. XX w.), aż po współczesność, w której, jak twierdzi część badaczy, mamy do czynienia ze schyłkiem młodzieżowej subkulturowości lub z transformacją tradycyjnych subkultur w tzw. postsubkultury, zachowując do owych fenomenów krytyczny dystans.

W omawianej książce autora interesuje przede wszystkim „[...] subkulturowość jako cecha i kategoria analityczna, jej zróżnicowane wcielenia oraz miejsce, które zajmuje w konstruowanej przez młodzież rzeczywistości różnych czasów i przestrzeni” (s. 8). Ważnym elementem konstruktu książki jest połączenie zjawiska pokoleniowości z dominującymi subkulturami. W przekonaniu autora subkulturowość modyfikuje tożsamość społeczną pokoleń oraz kulturę młodzieżową danego miejsca i czasu. Jest to niezwykle ciekawa optyka, która pozwala spojrzeć nieco inaczej również na zagadnienie pokolenia rozumianego socjologicznie, a nie wyłącznie demograficznie. W takim przypadku subkulturowość charakte-

rystyczna dla danego pokolenia staje się doświadczeniem pokoleniowym, które określa specyfikę danej kohorty. Pokolenie staje się czymś mniej ekskluzywnym i związanym nie tylko z historią, ale również kulturą. Podobne tropy można odnaleźć także u Hanny Świdzy-Ziemby (2010) w książce *Młodzież PRL. Portrety pokoleń w kontekście historii*.

Przechodząc do charakterystyki treści, recenzowana książka składa się z ośmiu rozdziałów i epilogu. Dwa pierwsze zostały poświęcone rozważaniom teoretycznym nad fenomenem młodzieży jako zjawiska społeczno-kulturowego oraz subkultury. Autor próbuje dokonać przeglądu obecnych w literaturze definicji terminu „subkultura” wskazując na nieadekwatność niektórych jego zastosowań (jak choćby w odniesieniu do mniejszości etnicznych czy specjalizacji zawodowych). Jak słusznie zauważa:

[...] subkulturowość jako cecha i kategoria analityczna w socjologii zasłużyła w ciągu wielu lat swojego istnienia na nieco inne miejsce niż to, które zajmują zwykłe grupy i zbiorowości, wpisujące się bezproblemowo w kulturę dominującą danego miejsca i czasu (Wrzesień 2013: 58).

W związku z tym wskazuje, że subkulturowość charakteryzują: grupowy charakter, subkulturowa więź, styl i działania, co stanowi syntezę dorobku szkoły chicagowskiej, CCCS i polskich tradycji badania subkultur. Oczyszczenie pola definicyjnego było bardzo dobrym zabiegiem, nie tylko dla klarowności wyводу, ale przede wszystkim dla innych badaczy zajmujących się tą subdyscypliną. Sześć głównych rozdziałów to prezentacja kolejnych form młodzieżowej subkulturowości. Wprowadzając czytelnika w zjawisko subkulturowości danego okresu, autor charakteryzuje panujący kontekst społeczny, co rzuca niezbędne światło na grunt, z którego subkultury wyrastały, a nierzadko, przeciwko któremu się buntowały. Przegląd rozpoczyna się od lat 40. i 50. ubiegłego stulecia, kiedy to wybucha fenomen młodzieżowej subkulturowości. Dzieje się to nieprzypadkowo, bowiem lata 40. i 50. to w Stanach Zjednoczonych okres tzw. *baby boom*, czyli eksplozji demograficznej, która trwała do lat 60. i miała ogromny wpływ na kształt struktury społecznej. Lata powojenne kształtują również nowy rodzaj tożsamości społecznej młodych ludzi. Związany jest on z dokonującymi się równolegle przemianami kapitalizmu, który ze swej „protestanckiej” odmiany nastawionej na odroczonej gratyfikację i oszczędzanie, przyjmuje formę konsumpcyjną. Związane jest to z coraz powszechniejszym zastosowaniem systemu zakupów ratalnych czy kredytu oraz z wzrastającym poziomem dochodów społeczeństwa amerykańskiego. W ten sposób nastolatki (*teenagers*) stają się nową, niezwykle atrakcyjną grupą konsumentką, zaś ich konsumpcyjne preferencje otwierają nowy sektor rynku – rynek młodzieżowy, który z biegiem czasu będzie miał coraz większy wpływ na tożsamość młodych ludzi. Wtedy też mamy do czynienia z pierwszą falą młodzieżowych subkultur, takich jak hipstersi, beatnicy, *teddy boys* i bikiniarze. Subkultury te były już wielokrotnie opisywane w literaturze przedmiotu, jednakże

autor wzbogaca ich historię o znacznie rzadziej przypominanych pionierów – *zoot suiters* czy *zazous*. W tym celu sięga do historii subkultur z różnych krajów europejskich, nie pomijając przy tym krajów Europy Środkowo-Wschodniej.

W czwartym rozdziale autor opisuje specyfikę lat 60. XX w., którą reprezentują takie subkultury, jak modsi, rockersi, hipisi i skinheadzi. Okres ten to w Europie dominacja tzw. Keynswskiego modelu państwa dobrobytu. Z drugiej strony to czas największych i najgłośniejszych kontestacji młodzieżowych ze słynnym rokiem 1968. Autor zwraca uwagę czytelnika na szczególne znaczenie Wielkiej Brytanii, tamtejszej sceny muzycznej oraz jej potencjału subkulturowego.

Kolejny rozdział to opis subkultur o charakterze kryminogennym. Przedstawiono tu po kolei chuliganów, gitowców, *football hooligans* oraz rzadko prezentowaną w innych publikacjach, przynajmniej pod tą nazwą, *one percenters*. Za tą etykietą kryją się grupy motocyklistów tworzące struktury o cechach gangu (s. 229), wśród których szczególna rola przypadła Hells Angels. Zabieg omówienia tych subkultur w osobnym rozdziale sprawia, że oddziela się niejako tę specyficzną część młodzieżowej aktywności od pozostałych form subkulturowości. W ten sposób czytelnik poznaje całe spektrum subkultur pojawiających się na przestrzeni XX w., z których te o zabarwieniu kryminogennym stanowią jedynie część.

Druga fala młodzieżowej subkulturowości przypada na lata 70. i 80. XX w., kiedy na arenę wkracza tzw. pokolenie X, czyli osoby urodzone w latach 60. i 70. Wcześniejsze subkultury tworzone były przez różne warstwy, tzw. *silent generation* oraz pokolenia *baby boomers*. Subkultury drugiej fali, w przeciwieństwie do pierwszej, to pokolenie niżu demograficznego. Lata 70. to schyłek państwa dobrobytu i złotego trzydziestolecia Europy. To czas liberalizacji rynków finansowych, osłabiania nadzoru państwa nad gospodarką i intensyfikacji procesu globalizacji. Symbolem tych zjawisk jest rok 1973, czyli czas kryzysu naftowego rozpoczynającego nową erę w ekonomii, reprezentowaną przez Milтона Freedmana, zaś w polityce sygnowaną przez Ronalda Regana i Margaret Thatcher, którzy radykalnie reformowali gospodarki swoich krajów zgodnie z zaleceniami Freedmana, co znacząco odbiło się na ich społeczeństwach. Wraz z procesem liberalizacji gospodarczej intensyfikacji ulega proces indywidualizacji, co z kolei przekłada się na charakter relacji społecznych, stopniowo doprowadzając do osłabiania więzi wspólnotowych, w tym również subkulturowych. Druga fala młodzieżowej rewolucji zrodziła przede wszystkim punk, glam, skinheadów, rastafarian czy heavymetalowców. W muzyce, która stanowiła istotny czynnik formacyjny tych subkultur, treści często odnoszą się do polityki, nierzadko mając zabarwienie antysystemowe. Po raz kolejny ważnym ośrodkiem subkulturowości staje się Wielka Brytania.

Według autora lata 80. i 90. XX w. to czas ostatniego „przebudzenia” subkulturowej świadomości, które przybrało oblicza hip-hopu, grunge’u i britpopu. Subkultury te bardzo silnie powiązane były z ówczesną sceną muzyczną. Poza dominacją popu rodzą się dwa ważne zjawiska muzyczne: grunge i rap. To one

dały impuls do rozwoju dwóch najważniejszych subkultur lat 80. i 90., z których szczególna rola w naszym kraju przypadła hip-hopowi.

Ostatni rozdział poświęcony został subkulturom, które pojawiły się na przełomie wieków, czyli gotom, emo, *new romantic*, kulturze *clubbing*-owej, z których dwie pierwsze reprezentowały dekadenskie nastroje typowe dla takich czasów, a dwie ostatnie były subkulturami o zabarwieniu hedonistyczno-zabawowym. Opisuując ostatnie subkultury, autor nawet w tytule rozdziału poddaje pod rozważę czytelnika kwestię schyłku młodzieżowej subkulturowości. Nie daje jednak rozstrzygającej odpowiedzi na tak postawione pytanie. O ile na początku książki znajdujemy deklarację, że książka powstała niejako z przekonania autora o zanikaniu subkulturowej aktywności młodzieży (s. 8), to nie dostajemy tu gotowej odpowiedzi o przyszłość tego rodzaju grup. Otrzymujemy za to coś dużo ważniejszego. Autor z dużą wnikliwością tłumaczy czytelnikowi fenomen poszczególnych subkultur, ich genezę, której towarzyszy analiza zaplecza muzycznego, które nierzadko stanowiło awangardę nowych subkultur, ich *image'u* i zachowania. Zwraca uwagę na zjawisko stopniowego przejmowania przez rynek dóbr konsumpcyjnych poszczególnych kodów kulturowych wytworzonych w łonie subkultur, czyniąc z nich modę dostępną dla wszystkich. Pokazuje, jak tego typu zabiegi przejmowania przez kulturę dominującą alternatywnych wzorców subkulturowych rozmontowały potencjał buntu, tak charakterystyczny dla pierwszych subkultur, jak również osłabiły ich wpływ na całość kultury młodzieżowej. Autor funduje nam ciekawą i refleksyjną podróż po światach subkultur, przedstawiając ich bogatą historię, nie narzucając czytelnikowi jednoznacznego oglądu. Książka daje przestrzeń dla własnych odpowiedzi i możliwości wnioskowania na temat przyszłości subkultur. W epilogu, stawiając wiele pytań o przyszłość, autor wyraźnie zaznacza problemy, które utrudniają dziś powstawanie takich subkultur, z jakimi mieliśmy do czynienia w przeszłości. Zwraca uwagę czytelnika na przemożny wpływ rynku na kształt kultury młodzieżowej, szerokie spektrum dla konstruowania indywidualnej tożsamości, w którym subkultury nie są już tak atrakcyjnym magnesem (w świecie, gdzie każdy chce być „inny”, odmienność subkultur przestała zwracać uwagę). W takim świecie coraz częściej mamy do czynienia z modami subkulturowymi, a nie subkulturami w pełnym znaczeniu, gdzie ważnym czynnikiem integrującym jest wspólnotowość, o którą coraz trudniej w dzisiejszym zindywidualizowanym świecie. Niestety wraz z powolnym zanikaniem subkultur, jak słusznie zauważa autor, znika również młodzież jako ważny i autonomiczny aktor społeczny, który przez dekady stanowił awangardę zmiany społecznej. Dziś dominującą postawą młodych ludzi jest konformizm, który dla subkultur stanowił zawsze wyzwanie.

Podsumowując niniejszą recenzję, pragnę wskazać powody, dla których zdecydowałam się nie nadawać jej polemicznego charakteru. Pierwszym z nich jest charakter narracji. Witold Wrześnię podejmuje pracę warsztatowej rekonstrukcji poszczególnych subkultur, wobec której nie można postawić zarzutu pracy z tezą

baź orientacji na wybraną metodę. Ta decyzja powoduje, że czytelnik otrzymuje rzetelne i szerokie spektrum młodzieżowej subkulturowości, bez dodatku w postaci normatywnych założeń. Nie pozbawia to jednak lektury analitycznego drogowskazu, bowiem jesteśmy prowadzeni autorskim zamysłem połączenia zagadnień pokoleniowości i subkulturowości. Ta propozycja pozwala prześledzić analityczny wysiłek autora ukierunkowany na odtworzenie szerszego kontekstu kulturowych źródeł fenomenu światów społecznych poszczególnych subkultur. Stanowi to zaletę tekstu i jednocześnie nie budzi kontrowersji. Można sobie natomiast zadawać pytania szczegółowe, np. dlaczego wśród ostatnich prezentowanych subkultur zabrakło współczesnych hipsterów. W tak szeroko zakrojonym studium z pewnością byłoby to interesujące zagadnienie. Całość lektury przynosi satysfakcję poznawczą, jednakże czytelnik może odnieść wrażenie nieobecności głównych bohaterów książki. Myślę tu o uczestnikach subkultur, których motywacje do aktywności oraz normatywne inspiracje odtwarzane są niejako z zewnątrz. I znowu nie przekreśla to wartości recenzowanej pozycji – autor książki nie podąża po prostu tropem wywiadów, obserwacji uczestniczącej i innych metod bezpośredniego kontaktu z badanym. Trzeba zauważyć, że wycieczka w głąb indywidualnych – choć przecież społecznie tworzonych – motywacji pozwoliłaby podjąć próbę określenia charakteru współczesnych subkultur. Innymi słowy – odpowiedzieć na nurtujące nas pytanie: Czy i na ile rynek pozbawił je ostrza krytycznego?

Bibliografia

- Ś w i d a - Z i e m b a H. (2010), *Młodzież PRL. Portrety pokoleń w kontekście historii*, Wydawnictwo Literackie, Kraków.
- W r z e s i e Ń W. (2004), *Jednostka – rodzina – pokolenie. Studium relacji międzypokoleniowych w rodzinie*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań.
- W r z e s i e Ń W. (2009), *Europejscy Poszukiwacze. Impresje na temat współczesnego pokolenia polskiej młodzieży*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- W r z e s i e Ń W. (2013), *Krótką historia młodzieżowej subkulturowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

SPIS TREŚCI

Oksana Kozłowa – Kultury zaufania a alienacja w ponowoczesności	5
– Cultures of Trust and Alienation in the Situation of Post-modernism	17
Jerzy Bartkowski – Solidarność społeczna i kryzys. Zmiany wartości w Europie i w Polsce w warunkach kryzysu	19
– Social Solidarity and Crisis. Recent Change in Poland in European Comparative Perspective ..	34
Jolanta Kopka – Moralność ratunkiem czy przeszkodą dla współczesnego człowieka? Opis stanu i analiza przemian	35
– Morality – a Rescue or a Hindrance for Modern-Day Man? The Description of the Status Quo and the Analysis of Changes	51
Urszula Swadźba – Praca, religia, rodzina. Od wartości materialistycznych do postmaterialistycznych?	53
– Work, Religion, Family. From Materialistic to Postmaterialistic Values?	66
Ewa Budzyńska – Młodzież europejska wobec aksjonormatywnych wyborów. Perspektywa międzygeneracyjna	67
– European Youth Against Axionormative Choices. Intergenerations' Perspective	84
Danuta Walczak-Duraj – Apropriaacja szans życiowych we współczesnych społeczeństwach	85
– Appropriation of Life Chances in Modern Societies	100
Felician Byłok – „Nowa moralność” konsumentów we współczesnym świecie	101
– “New Morality” of Consumers in the Contemporary World	115
Paweł Prüfer – Religia wspólnotowości a religijność zindywidualizowana – antagonizm czy komplementarne uzupełnienie?	117
– Community Religion and Individualistic Religiousness – Antagonism or a Complementary Approach?	131
Elżbieta Kolańska – Kompetencje eksperckie i system wartości a kryzys finansowy	133
– Expert Competences and the Value System in the Light of the Financial Crisis	146
Jerzy Szczupaczyński – Kodeksy etyczne i ich wpływ na moralne perspektywy polskich menedżerów	147
– Codes of Ethics and their Influence on Moral Perspectives of Polish Managers	163
Arkadiusz Szymanowski – Wartości moralne osób pozbawionych wolności	165
– The Moral Values of People Deprived of Freedom	178

Miłosz Socha – Normy i wartości subkultury punk w Polsce	181
– Norms and Values of Punk Subculture in Poland	195

RECENZJA

Karolina Messyasz – Recenzja książki Witolda Wrzeźnia, <i>Krótka historia młodzieżowej subkulturowości</i> , Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2013, (419 stron)	197
---	-----