

A c t a
Universitatis
Lodziensis

FOLIA SOCIOLOGICA

95
2025



WYDAWNICTWO
UNIWERSYTETU
ŁÓDZKIEGO

A c t a Universitatis Lodziensis

FOLIA SOCIOLOGICA

95
2025

**Rynek pracy, aktywności obywatelskie
i działania ryzykowne**

**The Labor market, civic engagement
and risky behavior**

pod redakcją

Jakuba Ryszarda Stempnia



**WYDAWNICTWO
UNIwersYTETU
ŁÓDZKIEGO**
ŁÓDŹ 2025

C O P E
Member since 2019
JM14479

REDAKCJA NAUKOWO-DYDAKTYCZNA „FOLIA SOCIOLOGICA”

*Marcin Kotras (redaktor naczelny), Dominika Byczkowska-Owczarek (redaktor prowadząca),
Emilia Garncarek (redaktor prowadząca), Jakub Ryszard Stępień (redaktor prowadzący)
Natalia Organista, Krzysztof Przybyszewski, Magdalena Wieczorkowska*

RADA NAUKOWA

*Vasco Almeida, Maria João Ribeiro Curado Barata, Zbigniew Bokszański
Dieter Eisel, Martina Endepohls-Ulpe, Christine Fontanini, Jolanta Grotowska-Leder
Irena Machaj, Fiona McQueen, Krzysztof Nawratek, Claudia Quaiser-Pohl
Wojciech Świątkiewicz, Danuta Walczak-Duraj, Katarzyna Wojnicka*

REDAKTOR INICJUJĄCY

Katarzyna Smyczek

SKŁAD I ŁAMANIE

AGENT PR

PROJEKT OKŁADKI

efectoro.pl agencja komunikacji marketingowej

Publikacja recenzowana. Lista recenzentów znajduje się na stronie:
https://czasopisma.uni.lodz.pl/sociologica/_recenzenci_

Czasopismo afiliowane przy Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym Uniwersytetu Łódzkiego



© Copyright by Authors, Lodz 2025

© Copyright for this edition by University of Lodz, Lodz 2025

ISSN 0208-600X

e-ISSN 2353-4850

Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

Wydanie I. W.11907.25.0.Z

Ark. wyd. 8,0; ark. druk. 6,25

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

90-237 Łódź, ul. Jana Matejki 34A

www.wydawnictwo.uni.lodz.pl

e-mail: ksiegarnia@uni.lodz.pl

tel. (42) 635 55 77

Katarzyna Uklańska* <https://orcid.org/0000-0003-4477-7885>

SPOŁECZNE INTERPRETACJE SUKCESU ZAWODOWEGO W KONTEKŚCIE FLEKSYBILNEJ RZECZYWISTOŚCI NA PODSTAWIE BADAŃ EMPIRYCZNYCH WŚRÓD POLAKÓW

Abstrakt. Celem badania w zakresie przedstawianym w tym tekście było rozpoznanie społecznych interpretacji sukcesu zawodowego z uwzględnieniem specyfiki warunków społeczno-kulturowych. Charakteryzują się one między innymi zmiennością oraz oczekiwaniem elastyczności w różnych obszarach życia człowieka, w tym pracy. Problematyka badawcza koncentruje się wokół definicji sukcesu w wymiarach zarówno obiektywnym, jak i subiektywnym. Pytania badawcze dotyczyły ujmowania sukcesu zawodowego w kategoriach materialnych, stratyfikacyjnych, prestiżowych i samorealizacyjnych. Rozpoznanie społecznych interpretacji sukcesu zawodowego Polaków było możliwe dzięki zastosowaniu metody ankiety, co pozwoliło na zrealizowanie reprezentatywnych badań wśród tej grupy. Ustalenia badawcze: interpretacja sukcesu zawodowego w świadomości społecznej Polaków skupia się wokół dwóch czynników – albo utożsamiają go między innymi z satysfakcją, samodzielnością i realizacją aspiracji w zakresie pracy (czynnik „wolnościowy”), albo ze zdobywaniem kolejnych szczebli kariery, awansem zawodowym i finansowym (czynnik „karierowy”). Model „wolnościowy” jest bliższy badanym.

Słowa kluczowe: sukces zawodowy, badanie ogólnopolskie, wolność, kariera

* Dr, Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie, Instytut Nauk Socjologicznych, ul. Wóycickiego 1/3, 01-397 Warszawa, e-mail: k.uklanska@uksw.edu.pl



Received: 21.05.2025. Verified: 2.07.2025. Accepted: 25.09.2025.

© by the Author, licensee University of Lodz – Lodz University Press, Lodz, Poland. This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution license CC-BY-NC-ND 4.0 (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>)

Funding information: Cardinal Stefan Wyszyński University in Warsaw. **Conflict of interests:** None. **Ethical considerations:** The Author assures of no violations of publication ethics and takes full responsibility for the content of the publication. **Declaration regarding the use of GAI tools:** Not used.

SOCIAL INTERPRETATIONS OF PROFESSIONAL SUCCESS IN THE CONTEXT OF FLEXIBLE REALITY BASED ON EMPIRICAL RESEARCH AMONG POLES

Abstract. The purpose of the study, as presented in this text, was to identify social analysis regarding the study results based on the specifications of socio-cultural conditions. They are characterised by, among others, compliance and expectation in various applications of human life, including work. Research issues arise around results in the form of objective and subjective results. The research questions concern the recognition of material, stratification, prestige and self-fulfilment analysis results. Identifying the social interpretation of solutions for Poles was possible thanks to survey methods, which made it possible to undertake representative research among Poles. Research findings: interpretation of effectiveness in the minds of Poles who exploded around two factors – or equate it with, among others, with satisfaction, independence and purpose of aspirations in the field of work (“freedom” factor), or with acquiring professional qualifications, career, professional and specific promotion (“career” factor). The “libertarian” model is closer to the research.

Keywords: professional success, nationwide survey, freedom, career

1. Wprowadzenie

W niniejszym tekście zostanie poddane analizie rozumienie sukcesu zawodowego przez Polaków w drugiej dekadzie XXI wieku. Zagadnienie sukcesu zawodowego było i jest przedmiotem naukowego namysłu w obrębie zagranicznych i rodzimych badań socjologicznych. Refleksja badawcza stara się nadażyć za doświadczeniem i aktualnymi warunkami, co można dostrzec w literaturze, w której pokazuje się, że ludzkie myślenie o sukcesie zawodowym ulega zmianie. Mówi się o nowym paradygmacie sukcesu zawodowego, wielokrotnie osiąganego w ciągu swego życia zawodowego w różnych pracach (Januszkiewicz 2012). W takiej perspektywie sukces ma więc charakter nie kumulatywny, ale raczej rozłączny. Można go zatem osiągnąć na etapie jakiegoś zadania czy projektu. W ten sposób sukcesów doświadcza się dziś wiele. Mają one w znacznej mierze wymiar zindywidualizowany, stąd ważne w ich społecznym definiowaniu będzie subiektywne postrzeganie.

Celem badania w zakresie przedstawionym w tym tekście było rozpoznanie społecznych interpretacji sukcesu zawodowego z uwzględnieniem specyfiki warunków społeczno-kulturowych. Charakteryzują się one między innymi zmiennością oraz oczekiwaniem elastyczności w różnych obszarach życia człowieka, także w pracy. W związku z tym problematyka badawcza koncentruje się wokół definicji sukcesu w kategoriach obiektywnych i subiektywnych. Pytania badawcze we wskazanym obszarze dotyczyły stopnia ujmowania sukcesu zawodowego w aspektach materialnych, stratyfikacyjnych, prestiżowych, samorealizacyjnych. Podstawą do analizy są wyniki badania empirycznego przeprowadzonego w 2022 roku wśród Polaków, w ramach którego próbowano przykładowo wskazać typowe pojmowanie sukcesu zawodowego.

Rzeczywistość i praca w okresie PRL-u zakładały sukces kolektywny, a nie indywidualny. Mógł być on osiągnięty, ale miał ograniczony charakter, ponieważ znaczna część działań nie zależała od umiejętności dyrektorów przedsiębiorstw (Domański 2012: 87). Lata 90. XX wieku i nowo powstająca kapitalistyczna rzeczywistość oferowały inną, bardziej egalitarną drogę do zdobycia sukcesu, do którego właśnie Polacy aspirowali. Samo pojęcie sukcesu spopularyzowało się w przestrzeni medialnej i publicznej w okresie transformacji ustrojowej. Działo się to między innymi dzięki lansowaniu w polskiej rzeczywistości zachodniej kultury popularnej, głównie amerykańskiej, poprzez na przykład seriale telewizyjne, poradniki dające praktyczne wskazówki, jak osiągnąć sukces, oraz zagraniczne firmy wchodzące na polski rynek z zupełnie odmiennym od znanego w naszym kraju systemem organizacji pracy i zarządzania. Zmiana dotyczyła też nomenklatury na tym polu – już nie „zakład pracy” czy „przedsiębiorstwo”, ale „firma”, a potem „korporacja” były miejscem pracy aspirujących do amerykańskiego stylu życia i sukcesu. Wyraźne zapotrzebowanie w latach 90. na sukces i karierę znajdowało swój wyraz również w ogromnej popularności studiów wyższych (nie tylko wśród maturzystów, ale i starszych, niekiedy absolwentów innych kierunków lub osób bez wykształcenia wyższego) związanych z zarządzaniem czy kształceniem menadżerów. Można powiedzieć, że ówczesni Polacy marzyli o odniesieniu sukcesu na miarę takiego, jaki mogli do woli obserwować za pośrednictwem mediów w kulturze amerykańskiej. To właśnie *american dream* był wzorem sukcesu dla rodzącego się kapitalistycznego społeczeństwa polskiego. Oczywiście postrzegano go także jako powodzenie materialne. Sukces na dobre zadomowił się w Polsce wraz z takimi terminami jak: kariera, awans, pozytywne myślenie, optymizm czy indywidualizm (Grzeszczyk 2003: 10).

Nowy wiek, XXI, szczególnie jego druga i trzecia dekada, to już inny czas w rozwoju Polski. To okres, gdy samo wyższe wykształcenie, kompetencje i doświadczenie nie wystarczą, by mówić o odniesieniu sukcesu. Przemiany, jakie nastąpiły w obrębie pracy i jej organizacji (postfordyzm), związane z innymi oczekiwaniami względem pracowników i odmiennymi wartościami, są aktualnie silnie zakorzenione w rodzimej rzeczywistości. Potrzebna jest osobowość elastyczna, umiejscowiona szybko dostosować się do zachodzących zmian, a postfordyzm to nowy, całościowy sposób życia (Szahaj 2019: 14). Oczekuje się więc otwarcia na zmiany, a zmiana i mobilność są z kolei oznaką ciągłego rozwoju i młodości, co stanowi przeciwieństwo stagnacji (Grzeszczyk 2003: 121). Stąd też zmianę miejsc pracy postrzega się jako pożądaną, jako element drogi do sukcesu, ciągłego do niego dążenia, a może nawet sama zmiana jest już sukcesem. Przyjrzyjmy się, jak zatem w socjologii rozumie się sukces zawodowy i jakie są jego współczesne konteksty społeczne oraz kulturowe.

2. Sukces zawodowy i jego społeczno-kulturowe konotacje

Intuicyjnie wiadomo, że sukces to coś dobrego, a także wyjątkowego dla tego, kto go osiąga. Potwierdzenie tego odczucia znajduje się już w słownikowym ujęciu tego pojęcia, wiążącym go z osiągnięciem zamierzonego celu i pomyślnym dla jednostki wynikiem (SJP 2025). Głębsza analiza ujawnia, że sukces jest postrzegany jako rezultat podejmowanych działań, które wymagały od jednostki wysiłku i przyniosły oczekiwany przez nią efekt (Januszkiewicz 2010: 290), postrzegany – w jej odczuciu – jako satysfakcjonujący. Jednocześnie należy zauważyć, że sukces ma charakter raczej niecodzienny i stanowi skutek nakładu pracy, a nie przypadkowe osiągnięcie. Prakseologiczne ujęcie Tadeusza Pszczołowskiego wskazuje, że sukces utożsamiany jest z wynikiem powodzenia będącym skutkiem określonego działania, to wyczyn i udanie się czegoś (Pszczołowski 1978: 174). W związku z tym ma on charakter pozytywny i łączy się z odczuwaniem pozytywnych emocji, takich jak radość czy przyjemność (Turner, Stets 2009: 27–29). W znacznej mierze jest także wiązany z karierą zawodową oraz awansem i stanowiskiem, które dana osoba uznaje za prestiżowe (Barańska 2015: 149). Sukces ma wymiar subiektywny i obiektywny, co oznacza, że odnosi się do indywidualnego i ogólnospołecznego systemu wartości (Bylok 2005: 88). W ujęciu subiektywnym to stan, w którym człowiek odczuwa satysfakcję i dumę ze zrealizowanych przez siebie działań, bazujący niekiedy tylko na własnym przeświadczeniu. Z kolei patrząc na to zagadnienie obiektywnie, trzeba dodać, że sukces wiąże się z uznaniem działań jednostki za wyjątkowe przez otoczenie, co znajduje potwierdzenie w prestiżu, a także określonych wskaźnikach sukcesu, jak awans czy wyższe wynagrodzenie. Wydaje się, że to, w jaki sposób rozumie się sukces zawodowy, będzie więc w przypadku każdej jednostki kwestią kompilacji różnych elementów składających się na jego obiektywne i subiektywne czynniki.

Sukces może być osiągany w różnych obszarach życia człowieka – można więc wyróżnić sukces życiowy (Łączek 2021), małżeński (Linek 2023: 117–128), zawodowy (Pietruszewski 2014: 65–78), naukowy (Łazarowicz-Kowalik 2015), artystyczny (Stachura 2020) i szereg innych. Ponadto w literaturze wskazuje się też na trzy wymiary sukcesu: ekonomiczny, społeczny i kulturowy (Leszkowicz-Baczyński 2007: 259). W pierwszym z nich oznacza on awans materialny, w drugim osiągnięcie pozycji społecznej, której wyznacznikami są zawód i zajmowane stanowisko, a w trzecim łączony jest z poważaniem, prestiżem społecznym i realizacją celów. Anna Firkowska-Mankiewicz na podstawie swoich badań wyróżniła kilka wymiarów sukcesu życiowego: materialny, stratyfikacyjno-prestiżowy, emocjonalno-afiliacyjny i samorealizacji (Firkowska-Mankiewicz 1997: 304–306). Sukces materialny wiąże się z wysokością dochodu, posiadaniem majątku i sytuacją materialną. Sukces stratyfikacyjno-prestiżowy identyfikowany jest z poziomem wykształcenia, rodzajem wykonywanej pracy, karierą zawodową, pozycją społeczną i przynależnością do warstwy

społecznej o wysokim prestiżu. Sukces emocjonalno-afiliacyjny koncentruje się wokół spraw łączących się z powodzeniem w życiu rodzinnym i osobistym, a sukces samorealizacyjny wynika z przekonania o osiągnięciu celów, zrealizowaniu marzeń i ambicji, poczucia, że coś się w życiu zrobiło.

Każda kultura wypracowuje swoje wzory sukcesu i dążenia do niego. Ponadto są one uwarunkowane historycznie i kulturowo. Dowodzą tego badania na przykład Ewy Grzeszczyk, które ukazują ewolucję wzoru człowieka sukcesu w kulturze amerykańskiej. Kultura ta w największym stopniu utożsamia sukces z wynikiem własnej, ciężkiej pracy. Jednostki poszukują przyczyn porażki przede wszystkim w swoich ograniczeniach, a nie w systemie społecznym czy też w innych ludziach.

Sukces zawodowy ujmowany jest jako pozytywne psychologiczne rezultaty i osiągnięcia w obszarze pracy zawodowej (Pietruszewski 2015: 171). C. Brooklyn Derr (Derr, Laurent 1989: 455) wyróżnia pięć orientacji w obrębie sukcesu zawodowego: *getting ahead* (mobilność w górę), *getting secure* (lojalność wobec firmy i poczucie przynależności), *getting free* (autonomia), *getting high* (dążenie do bycia najlepszym) i *getting balanced* (znalezienie równowagi między życiem osobistym i zawodowym). Mobilność w górę to sukces w ujęciu tradycyjnym, rozumianym jako awans, wysokie wynagrodzenie, władza. Autonomia to dążenie do wolności i niezależności w pracy. Dążenie do bycia najlepszym wiąże się z osiągnięciem poziomu eksperckiego i posiadaniem niespotykanych umiejętności. Ostatnia orientacja sukcesu to poszukiwanie balansu między życiem zawodowym a rodzinnym. Autor zauważa, że choć każda orientacja zawodowa jest długoterminowa, to różne zdarzenia mogą wywołać w niej zmiany (Derr, Laurent 1989: 455). W karierze wewnętrznej mogą one wystąpić nie tylko z powodu ważnych wydarzeń w pracy, ale także wtedy, gdy wydarzenia w życiu osobistym (np. rozwód lub kryzys wieku średniego) powodują przewartościowanie naszego sposobu życia.

Obecnie w ciągu swojego życia człowiek wykonuje wiele różnych zawodów i bardziej odpowiednim określeniem wydaje się rola zawodowa (Piekarski 2020: 165). Odgrywanie ról zawodowych wiąże się więc z wielozadaniowością i wszechstronnością pracowników oraz wielością kompetencji (Szłosek 2015: 127). Ten stan rzeczy odpowiada na zapotrzebowanie rynku pracy na elastyczność i szybką adaptację pracowników – chodzi tu zatem o wspomnianą otwartość na zmianę, która jest oczekiwana przez pracodawców, a przez pracowników postrzegana jako cecha ukazującą ich mobilność i aktywność (w przeciwieństwie do pasywności) zawodową, ale i życiową. Zawód i praca to istotne czynniki, przez które ludzie wzajemnie się identyfikują, stanowiące ważną część życia jednostek. Z tego względu elastyczność w pracy zaczyna nam towarzyszyć również w innych obszarach życia, czyniąc z nas *homo flexiblis* (Ukłańska 2022: 281–304). Inaczej mówiąc, ludzie uczą się elastyczności. Alvin Toffler wskazał, że to system edukacji ma za zadanie nauczyć nas, jak się adaptować do zmiany (Toffler 1970:

403), a sama zmiana staje się częścią ich tożsamości. Można też interpretować tę sytuację w nieco innych kategoriach. Zgodnie z nimi to „kariera tworzy ludzi” (Van Maneen 1977: 8), a pożądane są takie cechy pracowników jak: możliwość przemieszczania się, doksztalcania i przekwalifikowania, stanowiące sedno elastyczności zawodowej i wpisujące się w sylwetkę kompetencyjną jednostek (Bednarska-Wnuk 2012: 86). Wskazuje się więc na nowy paradygmat kariery będący w opozycji do wzorca tradycyjnego (Januszkiewicz 2012: 276, 278). O ile ten ostatni wiązał się z tym, że człowiek rozwijał się na wielu płaszczyznach swego życia i kumulował doświadczenie oraz kompetencje, a sukces możliwy był na końcu tego procesu, to nowy odzwierciedla raczej cechę ponowoczesności, jaką jest natychmiastowość. Wspomniany nowy paradygmat wiąże się z tym, że jednostki chcą osiągać sukces zawodowy wiele razy, co wynika z konieczności bycia elastycznym jako pracownik, a także otwartym na zmiany miejsca pracy. Obecnie tożsamość zawodowa jednostek wielokrotnie się krystalizuje, jest ponawiana i wyraża się poprzez fleksybilność, otwartość i proaktywność (Bańka 2007: 62). Oznacza to multiplikację sukcesu zawodowego. Jego rozumienie we współczesnym świecie jest dalekie od prakseologicznej identyfikacji i obiektywnych warunków – interpretacja sukcesu idzie raczej w stronę subiektywizacji oraz łączenia go z zakończeniem jakiegoś zadania (Januszkiewicz 2012: 279). Stanowi to reakcję jednostek na środowisko ciągłej zmiany, co z kolei oznacza, że sukcesów zawodowych można dziś odnosić wiele i są one siłą napędzającą do podejmowania kolejnych działań zawodowych.

3. Metodologia i opis próby badawczej

W 2022 roku zespół badawczy¹ z Instytutu Nauk Socjologicznych UKSW realizował projekt badawczy dotyczący rozumienia sukcesu w różnych obszarach życia (pracy, rodziny, związku małżeńskiego/partnerskiego, sfery seksualnej) i doświadczeń z nim związanych wśród Polaków. Problematyka poruszana w tym badaniu dotyczyła między innymi rozumienia sukcesu zawodowego, jego uwarunkowań, a także przeszkód oraz zaniedbań, jakie Polacy dostrzegają w swym życiu ze względu na osiągnięcie wspomnianego sukcesu. W tym zakresie postawiono następujące pytania badawcze: Jak Polacy rozumieją sukces zawodowy? Jakie dostrzegają uwarunkowania osiągnięcia sukcesu zawodowego? Gdzie widzą trudności w osiągnięciu tegoż sukcesu, inaczej mówiąc: co im w tym przeszkadza? Co zrobiliby, jeśli nie udałooby się im osiągnąć tego sukcesu? Ponadto interesujące było to, czy istnieją korelacje między zmiennymi społeczno-demograficznymi, takimi jak płeć, wykształcenie czy przynależność do grupy społeczno-zawodowej oraz sytuacją zawodową, a powyższymi czynnikami.

¹ Dr Martyna Kawińska, dr Anna Linek, dr Joanna Wróblewska-Skrzek, dr Katarzyna Uklańska.

Wykorzystano metodę ankiety oraz technikę CAWI (*Computer-Assisted Web Interview*). Narzędzie badawcze, czyli internetowy kwestionariusz ankiety, składało się z 16 pytań o charakterze społeczno-demograficznym oraz z 16 pytań właściwych, dotyczących sukcesu życiowego, zawodowego, małżeńskiego (partnerskiego) i seksualnego. Reprezentatywne badanie ilościowe (czyli ze względu na cechy) zostało zrealizowane latem 2022 roku wśród dorosłych Polaków ($N = 1121$) przy pomocy panelu badawczego Ariadna. Zebrane dane poddano następnie analizie w programie statystycznym SPSS. Szczegółowy rozkład cech społecznych i demograficznych respondentów, takich jak płeć, wiek, miejsce zamieszkania i wykształcenie, prezentuje tabela 1.

Tabela 1. Rozkład próby badawczej ze względu na wybrane zmienne społeczno-demograficzne (dane w %)

Cechy społeczno-demograficzne	Częstość	Procent
Ogółem badani	1121	100,0
Płeć		
Mężczyzna	569	50,8
Kobieta	552	49,2
Wiek badanych		
18–24 lata	170	15,2
25–34 lata	221	19,7
35–44 lata	181	16,1
45–54 lata	193	17,2
55 lat lub więcej	356	31,8
Miejsce zamieszkania		
Wieś	413	36,8
Małe miasto (do 20 tys. mieszkańców)	148	13,2
Średnie miasto (od 20 do 99 tys. mieszkańców)	223	19,9
Duże miasto (od 100 do 500 tys. mieszkańców)	198	17,7
Wielkie miasto (powyżej 500 tys. mieszkańców)	139	12,4
Wykształcenie		
Podstawowe	39	3,5
Zasadnicze zawodowe	101	9,0
Średnie	491	43,8
Wyższe licencjackie	136	12,1
Wyższe magisterskie	354	31,6

Źródło: badania własne.

Spośród badanych 63,6% stanowili respondenci pracujący i 36,4% respondenci niepracujący. Największa część badanych (51%) to ankietowani pracujący na etacie, następnie emeryci (16,1%; N = 181), dalej osoby bezrobotne (11%), uczący się lub studiujący (6,5%), prowadzący własną działalność gospodarczą (6,4%), pracujący na umowę cywilno-prawną (4,8%) oraz renciści (4,1%). Jeśli chodzi o przynależność do grupy zawodowej, to rozkład był następujący: emeryci/renciści (18,4%), pracownicy administracyjni, biurowi (15,5%), specjaliści z wyższym wykształceniem (14,5%), robotnicy (12,3%), pracownicy usług (11,4%), kadra kierownicza (7%), uczniowie i studenci (6%), prowadzący własną działalność gospodarczą (5,6%), gospodarze domowi i inni (5%), bezrobotni (4,3%).

4. Wyniki badania empirycznego

Dotychczas realizowane badania, także sondażowe, ujawniły, że sukces życiowy utożsamiany jest przez Polaków w trzech obszarach – praca (49%), rodzina, dzieci i małżeństwo (42%) oraz pieniądze i dobra materialne (38%) (Byłok 2005: 90). Dobra rodzina (29%) oraz łączna wartość pracy, warunków materialnych i rodziny (18%) to główne orientacje polskiego społeczeństwa w myśleniu o sukcesie życiowym (Orlińska 2013: 2). Niemala część Polaków sądziła, że osiągnęła sukces w pełni (48%), nieco mniej było zaś zdania, że w niewielkiej mierze (41%), a 11% uważało, że sukcesu nie odniosło. Jeśli chodzi o sukces zawodowy, to badanie z 2022 roku pokazuje podobną tendencję wśród Polaków w myśleniu o stopniu zdobycia sukcesu (tabela 2).

Tabela 2. Przekonania Polaków o osiągnięciu sukcesu życiowego w wybranych obszarach w 2022 roku

W jakim obszarze osiągnął Pan sukces życiowy?		Stopień osiągnięcia sukcesu życiowego			
		W małym stopniu	W średnim stopniu	W dużym stopniu	Ogółem
Praca	N	119	357	645	1121
	%	10,6	31,8	57,5	100,0
Kariera zawodowa	N	170	380	571	1121
	%	15,2	33,9	50,9	100,0

Źródło: badania własne.

Największa część badanych była przekonana o tym, że w dużym stopniu udało im się osiągnąć sukces w pracy (57,5%) i w obrębie kariery zawodowej (50,9%). Około 1/3 Polaków uznała, że osiągnęła sukces w obrębie pracy (31,8%) i kariery (34%) w stopniu średnim. Najmniejszą część spośród badanych stanowiły osoby uważające, że w małym stopniu udało im się zdobyć sukces w obu wspomnianych

obszarach – 10,6% (praca) i 15,2% (kariera). Widać zatem, że znacznie częściej Polacy myślą raczej pozytywnie o swoich osiągnięciach w zakresie zawodowym i oceniają się pod tym względem raczej dobrze.

Poniżej zaprezentowane są z kolei przekonania badanych na temat tego, jakie znaczenie mają praca i kariera zawodowa dla myślenia o tym, czy osiągnęło się sukces życiowy (tabela 3).

Tabela 3. Przekonania Polaków na temat znaczenia pracy i kariery zawodowej dla sukcesu życiowego w 2022 roku

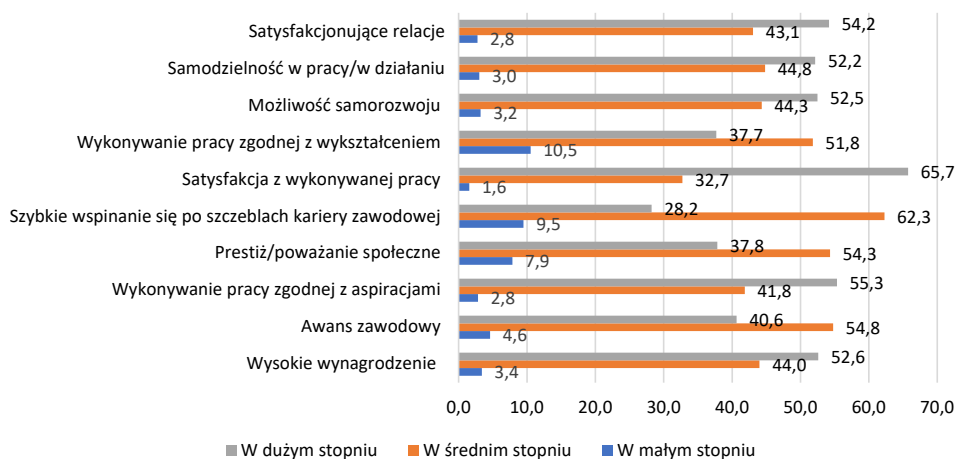
Co według Pana decyduje o sukcesie życiowym?		Stopień znaczenia			
		W małym stopniu	W średnim stopniu	W dużym stopniu	Ogółem
Praca	N	27	249	845	1121
	%	2,4	22,2	75,4	100,0
Kariera zawodowa	N	50	323	748	1121
	%	4,5	28,8	66,7	100,0

Źródło: badania własne.

Choć nie były to wartości, na które wskazało najwięcej Polaków (najczęściej wybrano zdrowie – 90% i rodzinę – 83%), to jednak praca i kariera mają istotne znaczenie w świadomości społecznej jako elementy decydujące o odniesieniu sukcesu życiowego. Obie te wartości w dużym stopniu są wyznacznikami sukcesu życiowego dla znacznej części respondentów – praca dla 3/4 Polaków, a kariera dla 2/3 Polaków. Tylko 2,4% i 4,5% badanych przypisuje niewielką rolę obu wartościom w sukcesie życiowym.

Wykres 1 pokazuje, jak Polacy badani w 2022 roku interpretowali sukces zawodowy i przez pryzmat jakich wartości go rozumieli.

Jeśli weźmie się pod uwagę odpowiedzi zdecydowane (tj. „w dużym stopniu”), to widać, że sukces zawodowy wiąże się w odczuciu Polaków przede wszystkim z satysfakcją z wykonywanej pracy (65%). Ważne jest również wykonywanie pracy odpowiadającej własnym aspiracjom (55%), satysfakcjonujące relacje (54%), wysokie zarobki (52%) i możliwość rozwijania się (52%), a także samodzielność (52%). Mniejszą rolę odgrywają czynniki obiektywne sukcesu zawodowego, takie jak awans (40%), prestiż (37%), praca odpowiadająca zdobytemu wykształceniu (37%). Aby zrozumieć, jak Polacy definiują sukces zawodowy, i zweryfikować opis wynikający z wykresu 2, zastosowano eksploracyjną analizę czynnikową, która służy do zredukowania obszarów rozumienia przez badanych jakiegoś zjawiska do najważniejszych czynników. Dzięki tej analizie można znaleźć jeden lub więcej wymiarów (czynników) w oparciu o grupę pytań je mierzących (Bedyńska, Cypriańska 2007: 137). Skoro więc kilka pytań mierzy jeden wymiar, to odpowiedzi respondentów na nie będą podobne (skorelowane).



Wykres 1. Definicje sukcesu zawodowego wśród Polaków w 2022 roku (dane w %)

Źródło: badania własne.

Przeprowadzony test Alfa Cronbacha wskazuje na wysoką spójność skali (Bedyńska, Cypryańska 2007: 156) w wybranych pytaniach (Alfa = 0,90). Poddane analizie dane spełniają jej podstawowe założenia, ponieważ wyznacznik macierzy korelacji jest równy 0,010, co oznacza, że pytania silnie ze sobą korelują. Można zatem przeprowadzić analizę czynnikową. W pierwszej kolejności, aby ustalić liczbę czynników, posłużono się kryterium Kaisera, a sumy kwadratów ładunków po wyodrębnieniu wykazały istnienie dwóch wartości własnych powyżej jedynki – są więc dwa czynniki, dwie wiązki silnie skorelowanych ze sobą pytań. Za pomocą tych dwóch czynników można wyjaśnić ponad 71,2% zmienności wszystkich pytań, a obie składowe są bardzo silne. Wykonano wykres osypiska, który również wskazał na dwa czynniki. Po ponownym przeprowadzeniu analizy czynnikowej już dla dwóch czynników z rotacją prostą Oblimin okazało się, że pierwszy czynnik, który można by określić jako „wolnościowy”, jest silnie związany z pytaniami: satysfakcja z wykonywanej pracy, wykonywanie pracy zgodnej z aspiracjami, możliwość samorozwoju, samodzielność w pracy/w działaniu, a ich ładunki były znacznie powyżej 0,4 (tab. 4). Drugi czynnik z kolei, nazwijmy go „karierny”, także wiązał się silnie z pytaniami takimi jak: szybkie wspinanie się po szczeblach kariery zawodowej, awans zawodowy, prestiż/poważanie społeczne, wysokie wynagrodzenie. W tym przypadku ładunki też były silne i wynosiły najmniej 0,60. Siłę powiązań między pytaniami w obrębie czynników ukazuje tabela 4.

Tabela 4. Eksploracyjna analiza czynnikowa: Czym jest dla Pani/Pana sukces zawodowy?

Czym jest dla Pani/Pana sukces zawodowy?	Czynniki	
	„wolnościowy”	„karierowy”
Satysfakcja z wykonywanej pracy	0,876	0,216
Wykonywanie pracy zgodnej z aspiracjami	0,791	0,365
Możliwość samorozwoju	0,760	0,408
Samodzielność w pracy/w działaniu	0,734	0,337
Szybkie wspinanie się po szczeblach kariery zawodowej	0,225	0,857
Awans zawodowy	0,408	0,757
Prestiż/poważanie społeczne	0,281	0,739
Wysokie wynagrodzenie	0,460	0,608

Źródło: badania własne

Zastosowana analiza czynnikowa pozwoliła na zredukowanie rozumienia sukcesu zawodowego przez respondentów do dwóch czynników – „wolnościowego” i „karierowego”. Pierwszy można rozumieć w kategoriach psychologicznych (Gysbers 1990: 241), częściowo związanych z potrzebą samorealizacji i wolności w pracy. Jest on zbliżony bardziej do nowego paradygmatu kariery, a także możliwy do przyrównania do orientacji C. Brooklyn Derra *getting free* (dążenie do wolności). Silnie ładuje zmienne, takie jak: satysfakcja z wykonywanej pracy, wykonywanie pracy zgodnej z aspiracjami, możliwość samorozwoju, samodzielność w pracy. W tym przypadku największe znaczenie dla badanych ma satysfakcja z wykonywanej pracy (0,87). Z kolei drugi czynnik – „karierowy” – wykazuje charakter bardziej socjologiczny (Gysbers 1990: 241) i można go definiować w kategoriach obiektywnych osiągnięcia sukcesu. Bliższy jest on raczej tradycyjnemu paradygmatowi kariery i innej orientacji wyróżnionej przez C. Brooklyna Derra *getting ahead* (parcie do przodu). W badaniu z 2022 roku ta składowa silnie ładowała zmienne, takie jak: szybkie wspinanie się po szczeblach kariery zawodowej, awans zawodowy, prestiż społeczny i wysokie wynagrodzenie. W przypadku składowej „karierowej” najważniejszą jest zmienna „szybkie wspinanie się po szczeblach kariery” (0,85).

Oprócz dwóch czynników, z którymi utożsamiany jest sukces zawodowy przez Polaków, warto też pokazać, jak wygląda rozkład poszczególnych zmiennych wchodzących w ich skład ze względu na zmienne społeczno-demograficzne. Ten pełniejszy obraz rozumienia sukcesu zawodowego przez Polaków w 2022 roku prezentuje tabela 5. Uwzględniono tu kilka cech: płeć, staż pracy, sytuację zawodową oraz przynależność do grupy społeczno-zawodowej.

Tabela 5. Rozumienie sukcesu zawodowego w stopniu wysokim ze względu na wybrane zmienne społeczno-demograficzne (dane w %)

Zmienne społeczno-demograficzne	Wskaźniki sukcesu zawodowego									
	Wysokie wynagrodzenie	Awans zawodowy	Wykonywanie pracy zgodnej z aspiracjami	Prestiż/poważanie społeczne	Szybkie wspinanie się po szczeblach kariery zawodowej	Satysfakcja z wykonywanej pracy	Wykonywanie pracy zgodnej z wykształceniem	Możliwość samorozwoju	Samodzielność w pracy/ w działaniu	Satysfakcjonujące relacje
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Staż pracy										
Do 1 roku	63,6	36,4	36,4	20,0	18,2	72,7	18,2	63,6	72,7	72,7
1–5 lat	49,3	41,4	51,1	37,0	32,4	57,1	33,1	51,8	49,3	46,8
5–10 lat	65,4	51,0	56,7	39,6	35,0	62,5	33,3	51,5	43,3	56,7
10–15 lat	53,3	34,8	54,3	34,8	28,3	62,0	28,3	52,2	51,6	55,4
15–20 lat	58,8	29,8	51,8	34,5	21,7	60,0	25,9	40,0	56,0	47,1
Powyżej 20 lat	50,2	41,1	56,9	38,8	27,3	69,2	42,5	54,2	53,4	55,8
Płeć										
K	55,7	45,6	59,7	41,5	31,6	70,6	43,5	57,2	54,9	59,4
M	49,3	35,5	50,7	34,0	24,7	60,6	31,6	47,6	49,3	48,8
Grupa społeczno-zawodowa										
Kadra kierownicza	62,0	51,9	68,4	60,3	35,4	73,4	46,8	55,7	58,2	62,0
Specjaliści z wyższym wykształceniem	52,8	37,9	66,5	35,8	22,4	75,2	41,6	59,6	54,7	57,8
Pracownicy administracyjni, biurowi	50,3	43,9	50,3	35,1	26,9	60,1	32,0	49,4	50,9	51,7
Pracownicy usług	57,6	35,5	46,8	35,2	27,4	61,3	32,5	47,6	52,8	55,2
Robotnicy	49,3	32,4	48,5	30,4	26,5	58,1	26,7	44,4	45,9	47,1
Prowadzący własną działalność gospodarczą	63,5	50,8	63,5	47,6	41,3	76,2	42,9	66,7	74,6	61,9

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Bezrobotny	52,3	34,1	38,6	24,4	25,0	40,9	32,6	40,9	37,2	39,5
Emeryt/rencista	48,2	44,7	63,2	48,0	24,7	73,8	47,1	53,6	55,4	60,5
Uczniowie i studenci	51,5	31,8	49,2	26,2	35,4	66,2	40,0	55,4	41,5	50,8
Gospodarze domowi i inni	47,3	44,4	40,0	21,8	36,4	52,7	32,1	52,7	40,7	40,0
Sytuacja zawodowa										
Pracuje na etacie	55,5	40,3	55,8	39,1	28,7	65,0	36,5	51,6	51,4	54,4
Pracuje na umowę cywilno-prawną	53,7	37,0	48,1	30,2	17,0	68,5	31,5	55,6	59,3	63,0
Prowadzi działalność gospodarczą	61,1	48,6	68,1	48,6	38,9	80,6	38,9	66,7	75,0	59,7
Bezrobotny	43,6	34,5	37,6	20,3	26,7	45,3	29,8	43,6	38,3	38,8
Rencista	40,0	30,8	48,7	22,5	17,5	61,0	27,5	32,5	42,9	50,0
Emeryt	48,5	49,1	67,8	52,5	26,5	77,6	50,9	58,6	59,1	61,8
Uczeń/student	51,4	32,9	46,4	23,2	34,8	62,3	37,7	53,6	40,6	49,3

Źródło: badanie własne.

Analizując wyniki dotyczące pojmowania sukcesu zawodowego, trzeba zauważyć, że generalnie Polacy przede wszystkim definiują go w kategoriach satysfakcji z wykonywanej pracy – niemal wszystkie kategorie społeczne w poszczególnych zmiennych wybierały tę cechę najczęściej. Wyjątek stanowią bezrobotni, którzy w największym stopniu utożsamiają sukces zawodowy z wysokim wynagrodzeniem (52,3%). Z kolei najrzadziej Polacy interpretują sukces zawodowy jako szybkie wspinanie się po szczeblach kariery. W przypadku stażu pracy najrzadziej wybieraną cechą sukcesu zawodowego (we wszystkich kategoriach) było właśnie szybkie wspinanie się po szczeblach kariery (18,2–35%) i wykonywanie pracy zgodnej z wykształceniem (18,2–42%). Osoby z najdłuższym stażem pracy (powyżej 20 lat) rozumieją poprzez sukces zawodowy głównie satysfakcję z pracy (69,2%). Z kolei najkrócej pracujący (do 1 roku) w największym stopniu widzą sukces zawodowy w satysfakcjonujących relacjach (72,7%), samodzielności w pracy (72,7%) i w satysfakcji z pracy (72,7%). Biorąc pod uwagę płeć badanych – zarówno wśród kobiet, jak i mężczyzn – również najrzadziej wybieraną cechą sukcesu zawodowego było szybkie wspinanie się po szczeblach kariery (odpowiednio 31,62% i 27,4%). Należy też zwrócić uwagę, że kobiety częściej niż mężczyźni wybierały wszystkie wskaźniki sukcesu w stopniu najwyższym.

W największym stopniu utożsamiają one sukces zawodowy z wykonywaniem pracy, która je satysfakcjonuje (70,6%). Podobnie, ale jednak w mniejszym stopniu, kwestię tę widzą mężczyźni (60,6%). Mniej niż 1/3 kobiet (31%) uważa sukces zawodowy przede wszystkim za szybkie wspinanie się po szczeblach kariery; 1/4 mężczyzn również myśli w ten sposób. W zbliżony sposób wygląda to w przypadku grupy społeczno-zawodowej (22,4–41,3%) oraz sytuacji społeczno-zawodowej (17,0–38,9%) – wspinanie się po szczeblach kariery zawodowej było tu też najrzadziej wybierane przez ankietowanych.

Analiza korelacji pokazała, że jedynie prestiż i wykonywanie pracy zgodnej z aspiracjami wiążą się z sytuacją zawodową i grupą społeczno-zawodową. Należy jednak zauważyć, że współzależności te są słabe (tab. 6).

Tabela 6. Korelacje istotne statystycznie – zmienne określające sukces zawodowy i zmienne niezależne

Zmienne zależne – zmienne określające sukces	Współczynnik korelacji V-Cramera
Wykonywanie pracy zgodnej z aspiracjami	Grupa społeczno-zawodowa – 0,158
Prestiż/poważanie społeczne	Grupa społeczno-zawodowa – 0,169 Sytuacja zawodowa – 0,154

Współczynniki korelacji istotne na poziomie istotności $p < 0,001$.

Źródło: opracowania własne.

5. Sukces zawodowy – „wolność” i „kariera”

W prezentowanym w tekście zakresie badanie pozwoliło ustalić, że znaczna część (połowa) Polaków jest przekonana, iż udało się jej osiągnąć sukces w obszarze pracy i kariery zawodowej. Są oni również w większości zdania, że to praca i kariera zawodowa stanowią ważne elementy sukcesu życiowego. Interpretacja sukcesu zawodowego w świadomości społecznej Polaków koncentruje się wokół dwóch czynników – albo utożsamiają go między innymi z satysfakcją, samodzielnością i realizacją aspiracji w zakresie pracy (czynnik „wolnościowy”), albo ze zdobywaniem kolejnych szczebli kariery, awansem zawodowym i finansowym (czynnik „kariery”). Model „wolnościowy” jest bliższy badanym.

Interpretując wyniki przeprowadzonego badania, należy pamiętać o tym, że sukces nie ma już znaczenia elitarnego, nie myśli się o nim jako o sytuacji, która spotyka jednostkę raz w życiu, chodzi raczej o „multiplikację sukcesu zawodowego w trakcie kariery zawodowej” (Januszkiewicz 2012: 274). Pracownicy chcą doświadczać tego sukcesu wielokrotnie w ciągu swojej ścieżki zawodowej. W związku z tym waga, jaką Polacy przypisują zadowoleniu z wykonywanej pracy jako ważnej definicji sukcesu zawodowego, wydaje się uzasadniona i pozostaje aktualna. Najczęstszą interpretacją sukcesu zawodowego, bez względu na

cechy społeczne i demograficzne, jest właśnie satysfakcja z wykonywanej pracy, co oczywiście nie oznacza, że pozostałe wyznaczniki sukcesu zawodowego są ignorowane. To jednak satysfakcja stanowi istotny warunek przekonania o dobrze wykonywanej pracy (Obuchowski 2000: 62), a znaczenie kariery i sukcesu zawodowego jest kreowane przez jednostki w sposób subiektywny.

Wyraźniej niż wcześniej można dostrzec kulturową wielość interpretacji sukcesu zawodowego. Odwoływanie się tylko do jego twardych, obiektywnych wskaźników nie jest wystarczające, ponieważ autonomia i potrzeba samorealizacji stanowią ważne wartości, przede wszystkim dla młodych ludzi. Ta tendencja, dostrzegalna w prezentowanym tu zakresie, współgra z wynikami badań empirycznych z 2020 roku realizowanych wśród młodzieży akademickiej. Ujawniły one, że najważniejszymi wartościami dla tej grupy, postrzeganymi także jako te, które nadają życiu sens, są właśnie samorealizacja i dążenie do realizacji własnych planów (Ukłańska, Kotowska-Wójcik, Choczyński 2020: 18, 36). Jednostki same określają, co jest dla nich w większym stopniu sukcesem zawodowym: czy na przykład poczucie wolności, niezależność i samodzielność w podejmowaniu decyzji, czy pieniądze i wysokie stanowisko. Sukces zawodowy był i jest kompilacją kilku bądź wielu warunków. Należy też podkreślić, że kontekst życiowy jednostki odgrywa istotną funkcję w definiowaniu tego, czym jest dla niej sukces zawodowy. W warunkach komplikacji rodzinnych, małżeńskich czy też zdrowotnych waga zadowolenia z pracy może mieć wtórne znaczenie, a zasadnicze znaczenie przypadnie wynagrodzeniu lub warunkom socjalnym, jakie dana praca zapewnia. Niemniej wyraźnie widać, że to jednostka jest menadżerem oraz kreatorem własnej kariery zawodowej i sukcesu, który stanowi wynik splotu czynników obiektywnych i subiektywnych. Ważną rolę odgrywa wybór prowadzącej do niego drogi i jego samodzielne określenie. Konieczne są przy tym otwartość, aktywność i elastyczność, by ten sukces zawodowy osiągnąć – potrzebne jest zarządzanie własną karierą. Aktywność danej osoby i sukces na polu kariery zawodowej pozostają więc w silnym związku (Cybal-Michalska 2013: 21). Odczuwanie satysfakcji z pracy przez pracownika ma też znaczenie z perspektywy pracodawcy. Może on wówczas liczyć na to, że doświadczony pracownik zostanie w firmie na dłużej. Ponadto satysfakcja z pracy nie pozostaje bez znaczenia dla sukcesu, jaki odnosi cała firma (Robak 2006: 73).

Szersza perspektywa obecnych warunków społeczno-kulturowych stanowi potwierdzenie dla poszukiwania przez jednostki satysfakcji z pracy i możliwości decydowania o swoim zawodowym losie. Rzeczywistość, która jest zmienna, giętka i elastyczna, koniec działań długoterminowych, niestabilność ujmowana nie jako wada, ale okoliczność do pokonania oraz „nic na długo” (Sennett 2006: 33–35) składają się na sytuację, z którą mierzą się współcześni ludzie. Rzeczywistość, która jest elastyczna, oczekuje fleksybilności również od jednostek. Jest ona widoczna w tej części życia, która wiąże się z pracą, a także towarzyszy ludziom na co dzień: w życiu politycznym, towarzyskim, opartym głównie

na sieciowych relacjach (także tych w cyberprzestrzeni), czy rodzinnym, i czyni z nas przede wszystkim konsumentów – produktów i usług, w zakresie żywienia, ubioru, edukacji i pracy. Sukces również konsumujemy, ponieważ to, czego dziś brakuje, a co towarzyszyło wcześniejszym pokoleniom, to cierpliwość. Nie jest ona cechą pożądaną w kulturze konsumpcji, bo wiąże się przecież z namysłem (Bauman 2006: 132–135). Sukcesu w pracy pragniemy więc częściej i szybciej niż kilkadziesiąt lat temu. Jak pisał Richard Sennett, pracownicy całe życie pracowali w jednej fabryce, stawali się dzięki temu fachowcami w tym, za co odpowiadali. Dziś, w sytuacji krótkiego życia przedmiotów, których się nie naprawia, ale które się wymienia, fachowcy są niepotrzebni, wręcz zbędni, stanowią relikty czasów stabilności i stagnacji. W społeczeństwie konsumpcyjnym pracownik też jest konsumentem, więc trzeba mu dać odczuwać sukces znacznie częściej niż kiedyś. Jest on bowiem do tego przyzwyczajony i ma nie tyle potrzebę sukcesu, ile raczej zachciankę.

Mamy więc do czynienia z rzeczywistością, którą to jednostki sterują i kreują, nie są już one biernie i nie godzą się na przeżywanie swojego życia w jednym miejscu pracy, w oczekiwaniu na to, że po latach zostaną docenione i odniosą sukces. Kolejne generacje młodych pracowników cechuje coraz większa mobilność, także na rynku pracy, co może stanowić ich zaletę, ale i wadę w oczach pracodawców. Pracownicy więc nie oczekują, wypełniając swoje zadania, by sukces sam nadszedł, ale aktywnie go poszukują, także zmieniając pracę.

Ta obecna interpretacja sukcesu zawodowego, głównie w kategoriach subiektywnych, zachęca do postawienia nowych pytań, tym razem dotyczących kwestii dewaluacji sukcesu zawodowego. Popularność *american dream* związała życie zawodowe człowieka z kategorią sukcesu. Wszystko, czego się on podejmuje, powinno się nim kończyć, a jeżeli nie jest to możliwe, to przynajmniej należy swoją aktywność promować (publicznie) jako sukces. Wyznacza on bowiem status społeczny, podobnie jak styl spędzania czasu wolnego (Ukłańska 2023: 34). Wobec tego pojawia się pewna kwestia, nad którą warto się zastanowić. Skoro sukces (w sensie obiektywnym) trudno osiągnąć (szczególnie w tym amerykańskim klimacie kulturowym), to reakcją na fakt, że jest on zdobyczą tylko niektórych, są psychologiczne racjonalizacje tego deficytu (jednocześnie dewaluujące sukces zawodowy). Ujawniają się one w popularnych przekonaniach, że to wartości, takie jak samodzielność w pracy czy dobre relacje, stanowią o sukcesie zawodowym. Być może właśnie ta multiplikacja sukcesu (będąca chęcią wielokrotnego zdobywania go) nie tylko jest nową interpretacją sukcesu zawodowego, ale jego faktycznym deprecjonowaniem. Zapewnia współczesnym pracownikom psychiczny komfort, wynikający z poczucia, że są ludźmi sukcesu i menadżerami własnego powodzenia (niczym Benjamin Franklin). Te dylematy zasługują na rozstrzygnięcie w kolejnych refleksjach socjologicznych.

Bibliografia

- Bańka A. (2007), *Globalizacja pracy i kariery a procesy identyfikacji indywidualnej i społecznej*, [w:] M. Górnik-Durose, B. Kożusznik (red.), *Perspektywy psychologii pracy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.
- Barańska M. (2015), *Sukces to nie przypadek. Projekty z zakresu doradztwa edukacyjno-zawodowego jako przykład wsparcia karierowego młodzieży i młodych dorosłych*, [w:] T. Łączek (red.), *Sukces życiowy w społeczeństwie konsumpcyjnym*, Difin, Warszawa.
- Bauman Z. (2006), *Społeczństwo w stanie obłężenia*, Sic!, Warszawa.
- Bednarska-Wnuk I. (2012), *Elastyczność zawodowa w percepcji przedstawicieli pokolenia Y*, [w:] S.A. Witkowski, M. Sator (red.), *Sukces w zarządzaniu kadrami. Elastyczność w zarządzaniu kapitałem ludzkim*, t. 2, *Problemy zarządczo-psychologiczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Bedyńska S., Cypryańska M. (2007), *Zaawansowane sposoby tworzenia wskaźników: zastosowanie analizy czynnikowej oraz analizy rzetelności pozycji*, [w:] S. Bedyńska, A. Brzezińska (red.), *Statystyczny drogowskaz. Praktyczny poradnik analizy danych w naukach społecznych na przykładach z psychologii*, Wydawnictwo SWPS Academica, Warszawa.
- Byłok F. (2005), *Wzór sukcesu w społeczeństwie polskim w okresie transformacji społeczno-ustrojowej*, „Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym”, nr 8(1).
- Cybal-Michalska A. (2013), *Świat, w którym „kariera robi karierę” – o satysfakcji z kariery i poczuciu zawodowego sukcesu*, „Studia Edukacyjne”, nr 26.
- Derr C.B., Laurent A. (1989), *The internal and external career: The theoretical and cross-cultural perspective*, [w:] B.M. Arthur, T.D. Hall, B.S. Lawrence (red.), *Handbook of Career Theory*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Domański H. (2012), *Prestiż*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.
- Firkowska-Mankiewicz A. (1997), *Czym jest sukces życiowy dla współczesnego Polaka?*, [w:] H. Domański, A. Rychard (red.), *Elementy nowego ładu*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa.
- Grzeszczyk E. (2003), *Sukces: amerykańskie wzory – polskie realia*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa.
- Gysbers N. (1990), *Major trends in career development theory and practice*, [w:] E.R. Gerler Jr., C.J. Ciechalski, D.L. Parker (red.), *Elementary School Counselling in a Changing World*, Eric, Ann Arbor.
- Januszkiewicz K. (2010), *Dylematy charakterystyki sukcesu*, „Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica”, nr 234.
- Januszkiewicz K. (2012), *Sukces zawodowy w perspektywie jutra*, [w:] S.A. Witkowski, M. Sator (red.), *Sukces w zarządzaniu kadrami. Elastyczność w zarządzaniu kapitałem ludzkim*, t. 2, *Problemy zarządczo-psychologiczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Leszkowicz-Baczyński J. (2007), *Koncepcja i przejawy sukcesu w środowiskach klasy średniej*, [w:] M.K. Słomczyński (red.), *Kariera i sukces. Analizy socjologiczne*, Oficyna Wydawnicza Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra.
- Linek A. (2023), *Sukces małżeński w nowej odsłonie – interpretacje postbadawcze*, „Zeszyty Naukowe KUL”, nr 66(4).
- Łazarowicz-Kowalik M. (2015), *Anatomia sukcesu w nauce. Studium socjologiczne laureatów konkursów fundacji na rzecz nauki polskiej*, praca doktorska, https://depotuw.ceon.pl/bitstream/handle/item/1448/praca20doktorska_Marta20C581azarowicz-Kowalik.pdf?sequence=1 (dostęp: 10.02.2025).

- Łączek T. (red.) (2021), *Sukces życiowy w warunkach dystansu społecznego*, Difin, Warszawa.
- Obuchowski K. (2000), *Człowiek intencjonalny, czyli o tym, jak być sobą*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Orlińska J. (2013), *Sukces życiowy i jego determinanty*, „Komunikat z Badań CBOS”, BS/89/2013.
- Piekarski M. (2020), *Zawód jako kategoria poznawcza w perspektywie sukcesu zawodowego jednostki*, [w:] T. Łączek (red.), *Sukces życiowy w społeczeństwie konsumpcyjnym*, Difin, Warszawa.
- Pietruszewski M. (2014), *Uwarunkowania sukcesu zawodowego w dzisiejszej gospodarce*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej. Zarządzanie”, nr 15.
- Pietruszewski M. (2015), *Wskaźniki sukcesu zawodowego i ich operacjonalizacja w praktyce badawczej*, „Humanizacja Pracy”, nr 1(279).
- Pszczółowski T. (1978), *Mala encyklopedia prakseologii i teorii organizacji*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Warszawa.
- Robak E. (2013), *Satysfakcja z pracy i jej wpływ na zachowania pracownicze*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej. Zarządzanie”, nr 9.
- Sennett R. (2006), *Korozja charakteru. Osobiste konsekwencje pracy w nowym kapitalizmie*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA, Warszawa.
- SJP, *Słownik Języka Polskiego*, <https://sjp.pwn.pl/slowniki/sukces> (dostęp: 15.02.2025).
- Stachura K. (2020), *Bieg z przeszkodami. Ambiwalencje sukcesu artystycznego w poszerzonym polu kultury*, „Przegląd Socjologii Jakościowej”, t. 16, nr 2.
- Szahaj A. (2019), *Losy pracy: fordym i postfordym*, [w:] B. Galwas, P. Kozłowski, K. Prandecki (red.), *Czy świat należy urządzić inaczej: schylek i początek*, Polska Akademia Nauk, Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus” przy Prezydium Polskiej Akademii Nauk, Warszawa.
- Szłosek F. (2015), *Tożsamość pedagogiki pracy w kontekście przemian systemowych*, Wydawnictwo APS, Warszawa.
- Toffler A. (1970), *Future Shock*, Random House, New York.
- Turner J.H., Stets J.E. (2009), *Socjologia emocji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Ukłańska K. (2022), *W poszukiwaniu homo flexibilis. Konteksty teoretyczne i empiryczne elastycznej osobowości współczesnego człowieka*, „Journal of Modern Science”, t. 1, nr 48.
- Ukłańska K. (2023), *Zrównoważone konsumowanie czasu wolnego. O przemianach leisure time w społeczeństwie konsumpcyjnym*, „Studia Humanistyczne AGH”, t. 22, nr 1.
- Ukłańska K., Kotowska-Wójcik O., Choczyński M. (2020), *Wolność wyboru czy przymus zwyczaju*, t. III, *Młodzież akademicka w dobie pandemii o sensie życia, relacjach i planach życiowych*, Wydawnictwo Rys, Poznań.
- Van Maanen J. (1977), *Organizational Careers: Some New Perspectives*, Wiley, New York.

Tomasz Drabowicz*

 <https://orcid.org/0000-0002-7925-696X>

Maja Rynko**

 <https://orcid.org/0000-0002-3064-7492>

COGNITIVE SKILLS OR DIPLOMAS – WHAT MATTERS MORE FOR WAGES IN POLAND?

Abstract. A vast – and constantly growing – literature provides evidence on the importance of formal education and cognitive skills on individual wages in contemporary, knowledge-based economies and societies. The OECD Programme for the International Assessment of Adult Competencies (PIAAC) provides measures of literacy and numeracy that have been used in numerous analyses. The Polish follow-up study of PIAAC (postPIAAC) includes a measure of another factor of cognitive skills, namely, processing speed. In this paper, we apply the Mincerian wage regression to assess the returns to formal education, numeracy, processing speed, and several control variables using the Polish PIAAC and postPIAAC data. The results confirm the findings from other analyses that formal education matters more than cognitive skills for wages in Poland.

Keywords: returns to skills, formal education, earnings, cognitive skills, Poland, PIAAC, postPIAAC.

* University of Lodz, Faculty of Economics and Sociology, Department of Rural and Urban Studies and Sociology of Social Change, ul. Rewolucji 1905 r. 41/43, 90-214 Łódź, Poland, e-mail: tomasz.drabowicz@uni.lodz.pl

** SGH Warsaw School of Economics, Institute of Statistics and Demography, al. Niepodległości 162, 02-554 Warsaw, Poland, e-mail: maja.rynko@sgh.waw.pl



Received: 1.05.2025. Verified: 24.07.2025. Accepted: 25.09.2025.

© by the Authors, licensee University of Lodz – Lodz University Press, Lodz, Poland. This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution license CC-BY-NC-ND 4.0 (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>)

Funding information: SGH Warsaw School of Economics (grant no. KAEW/S25:1.30). **Conflict of interests:** None. **Ethical considerations:** The Authors assure of no violations of publication ethics and take full responsibility for the content of the publication. **Declaration regarding the use of GAI tools:** Not used. **The percentage share of the Author in the preparation of the work is:** T.D. 50%, M.R. 50%.

ZDOLNOŚCI POZNAWCZE CZY DYPŁOM – CO SIĘ W POLSCE BARDZIEJ OPLACA?

Abstrakt. Istnieje obszerna – i stale rosnąca – literatura dostarczająca dowodów o znaczeniu formalnego wykształcenia i umiejętności poznawczych dla indywidualnych wynagrodzeń we współczesnych gospodarkach i społeczeństwach opartych na wiedzy. Międzynarodowe Badanie Kompetencji Osób Dorosłych OECD (PIAAC) dostarcza miar umiejętności rozumienia tekstu i rozumowania matematycznego, które są wykorzystywane w wielu analizach. Polskie badanie uzupełniające PIAAC (postPIAAC) obejmuje pomiar innego czynnika umiejętności poznawczych, a mianowicie szybkości kodowania. W niniejszym artykule stosujemy regresję płacową Mincera do oceny zwrotów z edukacji formalnej, umiejętności rozumowania matematycznego, szybkości kodowania i szeregu zmiennych kontrolnych wykorzystując polskie dane PIAAC i postPIAAC. Wyniki potwierdzają ustalenia z innych analiz, że to formalne wykształcenie ma większe znaczenie dla wynagrodzeń w Polsce niż umiejętności kognitywne.

Słowa kluczowe: zwrot z umiejętności, edukacja formalna, zarobki, umiejętności kognitywne, Polska, PIAAC, postPIAAC.

1. Introduction

The topic of what shapes the wages is important for both individuals and researchers, including sociologists, economists, psychologists, and statisticians. The vast corpus of existing research points to a long list of individuals' as well as job characteristics that correlate with higher earnings. Education is usually listed as one of the most important factors shaping the earnings. However, the level of education or the number of years of schooling are themselves just information stated on diplomas and what should actually matter are the cognitive skills that the schooling aims to develop. Most of the social or labour market datasets lack information on skills and this is why only the education variable is included in the wage models, usually. There have been attempts to capture the level of cognitive skills in the large-scale surveys with an example of the Organisation for Economic Co-operation and Development's (OECD) Programme for the International Assessment of Adult Competencies (PIAAC) and there have been attempts to use these estimates to explain the heterogeneity in wages.

The aim of this paper is to use the PIAAC and the Polish follow-up study to PIAAC (postPIAAC) measures on cognitive skills as well as the information on education in order to explain the variability of wages in Poland. The cognitive skills considered here are literacy, numeracy and processing speed. The first two are the measures already exploited in numerous analyses, but processing speed is a new measure which, to the best of our knowledge, has not been so far analyzed in the context of its relation to labour market. Our research question we ask in this paper reads as follows: is it the formal education (diplomas) or directly measured cognitive skills that matter more on the labour market in contemporary Poland.

2. Literature review

Most of the existing research in economics and sociology on an individual's labor-market success traces back to the seminal contributions by Becker (1962) and Mincer (1970, 1974) who both have shown that human capital has positive effects on individual earnings. It is the work of Mincer, however, that was especially important in establishing the course of subsequent empirical investigations in this area. Mincer argued that a primary motivation for schooling was developing the general skills of individuals and, therefore, that it made sense to measure human capital by the amount of schooling completed by individuals. From this, he has shown how wage differentials could be significantly explained by school attainment and, in a more nuanced form, by on-the-job training investments. The standard Mincer formulation assumes that schooling is the sole systematic source of skill differences (Hanushek et al. 2015: 105).

Most analyses of the returns to skills in the labor market rely on the Mincerian wage regression, derived from a theoretical framework of optimal human capital investment, which allows estimating the rate of return to schooling (Hampf, Wiederhold, Woessmann 2017: 5). This Mincerian wage regression is a very simple underlying model of human capital which one can write simply as:

$$y = \gamma H + \varepsilon \quad (1)$$

where individual earnings (y) are a function of the labor-market skills, or human capital, of the individual (H). The stochastic term (ε) represents idiosyncratic earnings differences, generally presumed in empirical investigations to be orthogonal (unrelated) to H . This basic model of earnings determination is central to most empirical investigations of wages and individual productivity. Skills in this model are affected by a range of factors including family inputs, the quantity and quality of inputs provided by schools, individual ability, and other relevant factors which include labor market experience, health, and so forth (Hanushek, Woessmann 2008: 609–610).¹

Because information on school attainment is frequently measured and reported in surveys and censuses that also contain earnings information, in much of the subsequent research following Mincer's initial contributions human capital was operationalized in Eq. (1) simply as years of schooling. Research accumulated since the publication of Mincer's first works delivers ample evidence on the existence of returns to schooling (Harmon, Oosterbeek, Walker 2003). In the overwhelming majority of the extant studies one finds a positive relationship

¹ Such studies that take into consideration how other factors, in addition to school attainment and on-the-job training, determine skills are referred to in the literature as research into "educational production functions." For a general discussion about it, see Hanushek (2002).

between schooling and individual earnings: on average, an additional year of schooling is associated with roughly a 10% increase in earnings. These estimated returns to schooling, however, vary significantly between studies and countries analyzed (Psacharopoulos, Patrinos 2004).

Since 1990s, with the expansion of direct measurement (testing) of skills in the OECD and OECD-affiliated countries carried out on nationally representative samples of pupils (such studies as: the Trends in International Mathematics and Science Study, or TIMSS; the Progress in International Reading Literacy Study, or PIRLS; and the Programme for International Student Assessment, or PISA) and adults (such studies as: PIAAC and earlier the International Adult Literacy Survey, or IALS), it became possible for researchers to go beyond the standard Mincer approach of using years of schooling as the sole measure of human capital (Hanushek, Woessmann 2015: 16–21). Thus, e.g., in their comparative studies based on the PIAAC survey (Hanushek et al. 2015, 2017) used as their baseline empirical model a simple analog to a Mincer equation except that it is built on measured cognitive skills (literacy and/or numeracy) controlled for years of actual labor-market experience and gender (Hanushek et al. 2015: 107) or controlled for gender and age (Hampf et al. 2017: 9; Hanushek et al. 2017: 16).

The topic of returns to education and cognitive skills in Poland lacks a deeper insight. Although Hanushek et al. (2015, 2017) and Hampf et al. (2017) consider a set of countries, including Poland, their results are discussed on an international level. On the other hand, there are at least several research papers that attempt to estimate the returns to education in Poland, but not to skills. These articles base their empirical analyses on official statistics data, including social survey data, i.e. Household Budget Survey (e.g. Strawński 2006, 2008; Myck, Nicińska, Morawski 2009), Labour Force Survey (e.g. Gajderowicz, Grotkowska, Wincenciak 2012), as well as the establishment survey: Structure of Wages and Salaries by Occupations (e.g. Rogut, Roszkowska 2007; Adamczyk, Jarecki 2008; Roszkowska, Majchrowska 2014). The official statistics data does not cover any measures of cognitive skills. For the adult working-age population in Poland the only large-scale survey including the cognitive skills direct assessment is PIAAC which can be supplemented with the data from the postPIAAC follow-up study.²

In our own work we build upon the conceptualization of the relationship between individual earnings and human capital suggested by Hanushek et al. (2015, 2017) but on the one hand we limit our investigation to one country only (Poland) and on the other hand we expand our understanding of human capital by

² Although studies based on the analysis of the POLPAN data (Słomczyński et al. 2023; Tomescu-Dubrow et al. 2021) include – since its 2003 wave – direct measures of cognitive skills that correspond to the measurement of fluid reasoning (Firkowska-Mankiewicz, Zaborowski 2002), they do not measure directly such skills as literacy or numeracy.

including in it the third measure of cognitive skills beyond literacy and numeracy: namely, processing speed.

The Cattell–Horn–Carroll (CHC) theory of cognitive abilities provides the theoretical basis for our investigation of the relationship between selected aspects of cognitive abilities and wages. CHC theory is the integration (McGrew 2009) of Cattell and Horn’s Gf-Gc (fluid reasoning-comprehension knowledge) theory (Horn 1968, 1988, 1991; Horn, Noll 1987) and Carroll’s three-stratum (3S) cognitive ability theory (Carroll 1993, 1998; McGrew 2023). According to CHC theory, one can distinguish nine broad cognitive abilities that are listed and described in detail in Table 1.

Table 1. Nine CHC broad abilities

Broad ability	Acronym	Description
Stores of acquired knowledge		
Comprehension Knowledge	Gc	Breadth and depth of knowledge including verbal communication, information, and reasoning when using previously learned procedures.
Quantitative Ability	Gq	Ability to comprehend quantitative concepts and relationships, the facility to manipulate numerical Symbols.
Reading-Writing	Grw	An ability associated with both reading and writing, probably including basic reading and writing skills and the skills required for comprehension/expression.
Thinking abilities		
Long-Term Retrieval	Glr	Ability to efficiently store information and retrieve it later, often through association.
Visual-Spatial Thinking	Gv	Spatial orientation and the ability to analyze and synthesize visual stimuli. The ability to hold and manipulate mental images.
Auditory Processing	Ga	Ability to discriminate, analyze, and synthesize auditory stimuli. Includes phonological awareness.
Fluid Reasoning	Gf	Ability to reason, form concepts, and solve problems that often involve unfamiliar information or procedures. Manifested in the reorganization, transformation, and extrapolation of information.
Cognitive efficiency		
Processing Speed	Gs	Ability to rapidly perform automatic or simple cognitive tasks.
Short-Term Memory	Gsm	Ability to hold information in immediate awareness and use it within a few seconds. Includes working memory.

Source: (Camarata, Woodcock 2006: 232)

“The identification of these broad abilities, or factors, has been primarily through the application of exploratory and confirmatory factor analysis procedures to large samples of subjects that have been administered a variety of intellectual and achievement tests” (Camarata, Woodcock 2006: 232).

In the PIAAC survey, literacy is defined as “the ability to understand, evaluate, use and engage with written texts to participate in society, to achieve one’s goals, and to develop one’s knowledge and potential” while numeracy refers to “the ability to access, use, interpret and communicate mathematical information and ideas in order to engage in and manage the mathematical demands of a range of situations in adult life” (OECD 2013a: 59). Thus, these two measures represent acquired knowledge, sometimes called crystallized intelligence (Desjardin, Warnke 2012: 6–32), or more precisely: literacy represents Comprehension Knowledge (Gc) and numeracy represents Quantitative Ability (Gq).

With respect to processing speed (Gs), within the context of Cattell–Horn–Carroll (CHC) Theory it is defined as “the ability to automatically perform cognitive tasks when under pressure to maintain attention and concentration” (Camarata, Woodcock 2006: 249; see also Flanagan, McGrew, Ortiz 2000). Carroll (1993: 613–619) identifies processing speed (Gs) as the factor that measures speed of cognitive performance. Horn, in turn, calls processing speed (Gs) Attentive Speediness and describes it as: “a quickness in identifying elements, or distinguishing between elements, of a (visual) stimulus pattern, particularly when measured under pressure to maintain focused attention” (Horn 1988: 666). He states that processing speed “is measured most purely by tests that require rapid scanning and responding to intellectually simple tasks that almost all people would get right if the task were not highly speeded” and notes that this “Speediness in scanning, inspecting and becoming aware of the salient features of problems is a pervasive source of individual differences in cognitive tasks” (Horn 1991: 215, 222). Processing speed is a very complex mental capacity which throughout the human lifespan is characterized by pronounced age differences (Kail, Salthouse 1994) and which is reciprocally linked to a plethora of neurobiological, e.g. brain structure and its development (Imms et al. 2021; Li et al. 2024), neurovascular health (Flinkenflügel et al. 2024; Sivakolundu et al. 2020)] as well as lifestyle and psychological factors such as: smoking cigarettes, drinking alcohol, engaging in physical activity or exercising, having an increased Body Mass Index (BMI), or displaying depressive symptoms (Jaarsma et al. 2024).

3. Data and methods

3.1. PIAAC and postPIAAC data

We use the data for Poland coming from the Programme for the International Assessment of Adult Competencies (PIAAC) conducted in 2011–2012 and coordinated by the OECD at the international level (OECD 2013a). The institution responsible for PIAAC in Poland was Educational Research Institute. The PIAAC sample in Poland amounted to 9366 respondents aged 16–65 (Burski et al. 2013). The PIAAC data provides the information on socio-demographic characteristics of the respondents, their situation on the labour market as well as the estimates on their literacy and numeracy level of skills.

In years 2014–2015 the Educational Research Institute conducted the postPIAAC survey whose aim was to gather the longitudinal information on PIAAC respondents and to supplement them with some extra information on, among others, general intelligence, noncognitive skills and ICT skills-assessment measures (Palczyńska, Świst 2018; Palczyńska, Rynko 2021; Palczyńska 2021). The postPIAAC sample size amounted to 5224 respondents. We are mainly interested in the processing speed – a measure of cognitive ability (cognitive efficiency) that was included in postPIAAC. We append the data on the performance in the processing speed test to the PIAAC data and analyze its relation to earnings. Although the timespan between the PIAAC and post-PIAAC surveys was around 3 years, we assume that the measures of cognitive abilities are stable over such a short period of time, as discussed in Camarata and Woodcock (2006) and Desjardin and Warnke (2012).

In all the analyses presented here we use PIAAC population weights, which is especially important because of the overrepresentation of younger cohorts in PIAAC in Poland. In the regression analyses, the standard errors are estimated using the replication weights to account for the complex sampling scheme in PIAAC. As for the literacy and numeracy estimates, we use the first plausible value only, being consistent with many analyses on PIAAC data (e.g. Hanushek et al. 2015). The multiple imputation methodology (i.e. the plausible values estimation), sampling scheme and variance estimation procedures, as well as the methodology of the direct assessment of literacy and numeracy, are described in the PIAAC international and national reports (OECD 2013a, 2013b; Burski et al. 2013).

The initial sample of 9366 PIAAC respondents was restricted to 5224 after merging both PIAAC and postPIAAC data. Out of 5224 individuals, 53.5% (2794) were employed at the time of PIAAC survey, which further restricts our sample. Also, we exclude the group of self-employed (374) from the analyzed dataset as this type of employment in Poland captures a very diversified group of

people³ and makes the interpretation of the results difficult. Further restrictions on the sample refer to missing or extreme values on the variables included in the analysis. We drop observations with earnings below the 1st and above the 99th percentiles. We also exclude respondents with coding speed test result above 70 (with the maximum of the test score being 90) as being rather unachievable. The final sample consists of 1142 individuals. Using this data set, we estimate the Mincerian wage regression model taking into account both education and skills and controlling for available and theoretically and/or practically relevant individual characteristics.

3.2. Dependent variable

Our dependent variable is the logarithm of gross hourly earnings for wage and salary earners. In the PIAAC interview, the respondents could answer the question on earnings reporting either hourly, daily, weekly, bi-weekly, monthly or yearly earnings, as well as rates per piece. Based on this information and the declared working time, the new variable was derived recalculating the reported income to the comparable amount of hourly earnings, including also the potential bonuses reported. Since the logarithmic transformation is applied here, the change in earnings corresponding to a unit change in an independent variable should be interpreted as a percentage change.

3.3. Independent variables

We included both the education and skills measures in the model. Education is measured as number of years of schooling. This variable was derived from the information on the highest level of education obtained reported by respondents.

The measures of cognitive skills include numeracy and processing speed. We decided not to include literacy, as numeracy and literacy are strongly correlated and convey similar information (Table 2). Numeracy is a slightly better predictor of earnings than literacy as models with numeracy are characterized by a higher value of R^2 than models with literacy. Hanushek et al. (2015) also includes numeracy only, while the basic wage equations presented in the OECD analyses include literacy (OECD 2013a: 227–234).

³ Typically, the self-employed include both farmers as well as skilled IT or business specialists who – in order to avoid bearing part of the employment costs – decide to formally work as self-employed.

Table 2. Correlation matrix of dependent and independent variables

	Log(wage)	Years schooling	Literacy	Numeracy	Processing speed
Log(wage)	1.0000				
Years schooling	0.4914	1.0000			
Literacy	0.3805	0.5215	1.0000		
Numeracy	0.4022	0.4808	0.8386	1.0000	
Processing speed	0.1666	0.4089	0.3499	0.3141	1.0000

Note: all presented Pearson correlation coefficients are significant at 0.01 significance level

Source: Own elaboration based on PIAAC and postPIAAC data

The measure of processing speed, i.e. the efficiency factor of cognitive ability, is proxied by the result of a coding speed test included in the postPIAAC survey. The test required individuals to match digits with letters as quickly as possible. The maximum amount of correctly assigned digits provides an estimate of the respondent's perceptual information-processing speed. Following the example of another large-scale survey, German Socio-Economic Panel (GSOEP) (Lang et al. 2007: 185, see also Entringer et al. 2022 and Schupp et al. 2008), the coding speed test was constructed after the Symbol-Digit-Modality-Test (Smith 1973). The postPIAAC coding speed test was performed on a paper form and was timed (it lasted 60 seconds). The correlation between processing speed and wages (logarithm of wage) is not big, it is smaller than the correlation between processing speed and education or literacy/numeracy.

The years of schooling, numeracy and processing speed variables were standardized (on the full sample of 5224 observations), so that we analyze the effect of a change in each of these variables by one standard deviation (*ceteris paribus*) on the dependent variable. Thanks to the standardization, we can directly compare the magnitude of the association between earnings and schooling and earnings and cognitive skills.

3.4. Control variables

We also control for years of labour market experience, whether the respondent is a manager and whether the respondent works in public sector. Following previous papers that study gender gaps in skills and labor market outcomes using PIAAC data (Gilboa 2024; Graves, Kuehn 2021; Rebollo-Sanz, De La Rica 2022) we also control for gender (men being the reference category). To account for the occupation-based class structure (Erikson, Goldthorpe 1993: 35–47), we control for the respondent's membership in one of the four occupational categories derived from ISCO-08 code (ILO, 2012): elementary occupations, semi-skilled blue-collar occupations, semi-skilled white-collar occupations (reference

category), and skilled occupation. However, because of the low numbers of respondents assigned to elementary occupations and non-significant coefficient estimates next to this category in the regression models, we decided to merge the elementary and semi-skilled blue-collar occupations into one category “blue-collar” occupations in the regression model.

Finally, to account for the continuing persistence of wage gap between villages and cities in Poland (Chmielewska, Zegar 2022)⁴ and because various poverty indicators are still higher in the countryside than in cities (Kalinowski 2022), we included in our baseline model a variable for the size of respondents’ place of residence. Because such terms as “village” or “rural areas” are ambiguous and lack uncontested definitions (Stanny 2014), we decided to operationalize this variable according to definition used by Statistics Poland (GUS 2018: 17), with villages and small towns (below 20 000 inhabitants) serving together as one category, and subsequently with medium-sized town (between 20 000 and 200 000 inhabitants) serving as the reference category, and large towns or cities (200 000 or more inhabitants).

We do not control for age in the regression models. Firstly, because there is the potential problem of multicollinearity between age, experience and years of schooling. Secondly, besides the general model for the whole sample analyzed, we estimate separate models for three distinct age groups: entry age (25–34 years, n = 573), prime-age (35–54 years, n = 453) and exit-age (55–65 years, n = 116), similarly as in Hanushek et al. (2015). The big sample size for the entry age reflects the overrepresentation of respondents aged 25–26 years. On the other hand, the small sample size of the exit age individuals reflects the early labour market exits due to the lower retirement age of women and other possibilities of e.g. early retirement pensions or disability pensions that are built in the Polish retirement system. When we weight the data, the proportions of entry, primary and exit age are 34.8%, 52.6% and 12.6% respectively in the dataset under analysis.

3.5. Descriptive statistics

The descriptive statistics for the whole sample analyzed, as well as for the sub-samples of individuals defined by their age are presented in Table 3 and Table 4.

Table 3. Descriptive statistics for continuous variables

	mean	sd	min	Q1	median	Q3	max
	1	2	3	4	5	6	7
Full sample, 25–65 years (n = 1142)							
wage	16.22	8.92	4.24	9.81	13.96	20.23	75.15
years schooling	13.50	2.96	6.00	11.00	13.00	17.00	21.00

⁴ It has to be noted, however, that the Polish countryside catches up with Polish cities in terms of earnings (Wilkin 2022: 22–23).

	1	2	3	4	5	6	7
numeracy	266.00	48.34	80.59	234.62	266.86	299.66	409.06
processing speed	32.10	9.34	2.00	26.00	32.00	38.00	69.00
experience	17.54	11.09	0.00	8.00	15.00	26.00	47.00
Entry age, 25–34 years (n = 573)							
wage	16.08	8.58	4.58	10.41	13.78	20.11	58.11
years schooling	14.55	2.66	6.00	13.00	15.00	17.00	21.00
numeracy	274.65	46.61	123.69	242.47	276.39	308.04	409.06
processing speed	36.21	8.67	8.00	31.00	36.00	42.00	69.00
experience	7.10	3.63	0.00	4.00	6.00	10.00	18.00
Prime age, 35–54 years (n = 453)							
wage	15.90	8.52	5.16	9.36	13.87	19.55	55.54
years schooling	13.03	2.87	6.00	11.00	13.00	15.00	21.00
numeracy	260.87	48.28	80.59	232.80	262.14	295.53	374.12
processing speed	30.58	9.20	2.00	25.00	31.00	36.00	61.00
experience	20.32	8.06	1.00	15.00	20.00	26.00	39.00
Exit age, 55–65 years (n = 116)							
wage	17.93	11.10	4.24	9.57	15.72	23.12	75.15
years schooling	12.56	3.30	6.00	11.00	12.00	15.00	21.00
numeracy	263.53	50.31	111.61	232.97	269.38	295.67	393.97
processing speed	27.08	7.07	12.00	22.00	27.00	31.00	45.00
experience	34.82	6.00	1.00	32.00	36.00	39.00	47.00

Source: Own elaboration based on PIAAC and postPIAAC data.

The descriptive statistics allow for a preliminary characterization of the labour market and the cognitive skills distribution features in Poland. The central tendency measures show that wage is slightly higher for the younger cohorts than for the primary age groups and is the highest for the oldest age group. These differences may reflect the structure of earnings in Poland, the fact that wages often depend on experience and/or tenure to a big extent. Also, the selection processes have to be taken into account – the presented data concerns only working individuals for whom we obtained all the information of interest. Especially the exit age group is subject to selection process of who stays in the labour market – those who stay in the labour market are often younger individuals, better educated, characterized by better health condition, working full time and living in urban areas (see e.g. Instytut Badań Edukacyjnych 2014: 22–23). Also, selected cognitive abilities measures show positive correlation with economic activity for the older age groups (Palczyńska, Rynko 2016).

Experience naturally increases with age. As for years of schooling, we see the opposite – the younger cohorts are on average better educated, which is consistent with other data sources (e.g. Instytut Badań Edukacyjnych 2011: 19–26). Cognitive abilities are generally shown to decrease with age and this is consistent with the presented statistics for processing speed. For numeracy, we see a higher mean for the exit group as compared to the prime age group, but this is most likely because of the selection process of the exit group. The general age profile for numeracy (independently on the labour market status) shows clear decrease of these skills starting from around 35 years of age (Burski et al. 2013: 54).

As for the control variables included in our analysis, we observe differences in the proportion of women in the subsamples analysed, but also in the proportions of managers, occupations held, being employed in the public sector and living in the rural or urban areas. Again, many of these differences are related to the selection processes of the exit age groups – those who stay in the labour market are more often men (mainly because of their higher retirement age), managers and live in cities. As for the differences in the jobs held, better educated younger cohorts have easier access to white-collar jobs than older cohorts.

Table 4. Descriptive statistics (%) for the categorical variables

	Full sample (n = 1142)	Entry age (n = 573)	Prime age (n = 453)	Exit age (n = 116)
Female	47.5	46.6	49.5	41.3
Manager	24.1	21.8	25.2	26.1
Public sector	34.8	26.1	41.0	33.2
Occupation				
skilled	37.4	45.0	33.1	34.7
semi-skilled white-collar	23.8	27.3	22.2	20.9
blue-collar	38.7	27.6	44.7	44.5
Size of locality of residence				
village & town < 20 thous.	49.2	49.4	50.6	42.4
town ≥ 20 thous. & < 200 thous.	30.7	31.6	29.9	31.6
city ≥ 200 thous.	20.2	19.0	19.5	26.1

Source: Own elaboration based on PIAAC and postPIAAC data

4. Results

We estimated four linear regression models – one for the whole sample of individuals aged 25–65 years of age and separate models for entry age, prime age and exit age subsamples. The regression models refer to Mincerian wage

regression specification with the logarithm of wage as the dependent variable, years of schooling and measures of cognitive abilities as independent variables and a set of control variables: gender, experience, occupation, size of locality of residence, manager and public sector dummies. We included also the interaction between gender and processing speed as it has been shown that processing speed is higher among women (Camarata, Woodcock 2006: 249). The interactions between gender and numeracy, as well as gender and years of schooling were statistically insignificant and are not included in the final specification of the models. We tried several different specification of the models, taking into account different categorization of occupational classes, size of locality of residence, inclusion of quadratic specification of experience variable, replacing experience with tenure.⁵ The specifications presented in Table 5 provide the best estimates in terms of the proportion of the variance explained by the models as well as the significance and interpretability of the explanatory variables.

Table 5. Mincerian regressions estimates for the PIAAC-postPIAAC data

	logwage full sample	logwage entry age	logwage prime age	logwage exit age
Years schooling	0.159*** (7.03)	0.194*** (4.82)	0.163*** (5.94)	0.127* (1.70)
Numeracy	0.0729*** (4.12)	0.102*** (4.34)	0.0650*** (3.06)	0.0179 (0.30)
Processing speed	0.0203 (0.83)	−0.0466 (−1.05)	0.0470 (1.52)	−0.0353 (−0.40)
Female (ref. = male)	−0.179*** (−7.21)	−0.238*** (−4.29)	−0.244*** (−7.67)	−0.0345 (−0.42)
Female # processing speed	0.00498 (0.19)	0.143*** (2.73)	−0.0408 (−1.25)	0.0152 (0.10)
Experience	0.00844*** (6.74)	0.0273*** (3.86)	0.0102*** (4.60)	0.0115 (1.29)
Occupation (ref. = semi-skilled white-collar)				
Skilled	0.247*** (6.04)	0.142** (2.57)	0.246*** (4.42)	0.499** (2.56)
Blue-collar	0.0934** (2.42)	0.123* (1.81)	0.0154 (0.33)	0.390*** (3.16)
Manager (ref. = no)	0.147*** (4.17)	0.121** (2.10)	0.0898** (2.07)	0.332*** (3.24)
Public sector (ref. = no)	0.113*** (4.01)	0.0440 (0.73)	0.124*** (3.74)	0.236** (2.42)

⁵ The additional results may be obtained from the Authors upon request.

Table 5. (Continued)

Size of locality of residence (ref. = town $\geq$ 20 thous. & $<$ 200 thous.)				
Village & town $<$ 20 thous.	-0.0305 (-1.03)	0.00745 (0.14)	-0.0763** (-2.05)	0.0651 (0.80)
City $\geq$ 200 thous.	0.0461 (1.12)	0.199*** (3.60)	0.00282 (0.05)	-0.0381 (-0.35)
Constant	2.298*** (53.38)	2.212*** (25.86)	2.325*** (37.54)	1.853*** (5.62)
Observations	1142	573	453	116
F statistic	48.58	19.43	44.29	13.31
R^2	0.428	0.414	0.514	0.486

Note: t statistics in parentheses; * $p < 0.1$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$. The variables years schooling, numeracy and processing speed are standardized (z-scores)

Source: Own elaboration based on PIAAC and postPIAAC data

The estimated models show some differences with respect to wage modeling across the general population and three different age groups analyzed. The best quality of the model in terms of the proportion of variance of the dependent variable explained (R^2) is noted for the prime age group, which is not surprising as this group has the most stable position on the labour market and the empirical model may be the best appropriate here. The exit age group model is estimated on a small sample, subject to selection processes (i.e. the selection on those who stay in the labour market), which can be the reason why most of the estimated coefficient are not statistically significant. The model for the entry age is characterized by the smallest value of R^2 , which can be explained by the fact that this group may still seek its place on the labour market in the sense of job changing. Also, it is young people (compared to people in their prime age), especially women, who are more likely to have their careers broken by periods of parental leave. Therefore, this group may be more heterogeneous in terms of the labour market situation and the selected explanatory variables may be less accurate in capturing the real situation of the individuals. However, the values of R^2 exceed 40% in all four models.

When it comes to the effects of schooling and abilities on wages, the strongest effect is noted for schooling – a change in years of schooling of one standard deviation (nearly 3 years) corresponds to 12.7%–19.4% increase in earnings with the highest effect for the entry age group. An increase in numeracy of one standard deviation (nearly 50 points on a scale 0–500 points) corresponds to an increase in earnings between 1.8% and 10.2%, again, with the highest effect for the youngest group. For the pooled sample, we obtain 15.9% and 7.3% increase in earnings associated with the one standard deviation changes in years of schooling and numeracy, respectively. The effect of formal education is much stronger than the effect of directly measured abilities. This is consistent with the results presented by the

OECD, which places Poland among the countries with the strongest association between education and wages and a much lower importance of skills (OECD 2013a: 232–233). The results presented by Hanushek et al. (2015) also show that the effect of education in Poland is particularly strong compared to other countries. Furthermore, the preliminary analyses conducted on the PIAAC 2023 data⁶ show that the effect of education on earnings is still significantly stronger than the effect of skills measured in PIAAC as compared to other selected countries that participated in the recent PIAAC round (Sitek, Penszko 2025).

However, the novelty in our specification concerns the inclusion of processing speed measure, another proxy for cognitive ability. The effect of changes in processing speed on wages is much smaller, generally insignificant and for entry and exit age groups with a surprising negative sign. However, the models contain the interaction of gender and processing speed and the estimated coefficient on the interaction term occurs significant for the entry age group: one standard deviation increase in processing speed result (9.3 points) is associated with nearly 10% increase in earnings, but for females only. This result is comparable to the effect for numeracy for the entry age group. For males and for other age groups the estimates next to the processing speed variables are not statistically significant.

Generally, the results on the association between education, skills and earnings show that these variables have the strongest effects for the entry age group. This should not be surprising as the least experienced employees are difficult to be judged by merits and formal education is an important signal on the labour market on their skills and motivation. Some of the cognitive skills can be noticed relatively quickly by the employer and adequately remunerated. As an employee gains more experience, his or her wage is stronger related to their employment history, tenure and job position.

As for the results obtained on the control variables included in the model, we see a non-surprising negative coefficient next to the gender variable, corresponding to 18% lower earnings for females on average (for the pooled sample of individuals aged 25–65 years old). The wages naturally increase together with the experience: one extra year of experience corresponds to nearly 1% increase in earnings. Employees supervising other employees earn on average nearly 15% more than non-managers. Public sector employment is associated with earnings higher on average by 11%. Those who are in skilled occupations earn on average nearly 25% more than semi-skilled white collar. The difference between earnings for blue-collar and semi-skilled white-collar employees is around 9% in favor of the first group. This probably speaks in favor of some kind of specialization of the blue-collar employees and the potential shortage in the labour supply

⁶ The PIAAC 2023 data for Poland should be treated with caution as data control procedures found many unusual answer patterns and several cases of interviewers breaching data collection protocols throughout the survey (see OECD 2024).

of this group on the labour market. Finally, the association between the place of residence and earnings is generally non-significant, only for the entry age group we show that there is a significant effect of living in a large town (city) on earnings (20% increase in earnings as compared to a medium-sized town). The reason why this variable is generally insignificant in the models is probably related to the fact that it conveys the information on where the employee lives, but it should actually proxy the locality of the employer.

5. Conclusions

The present study sought to enrich and expand the existing analyses on returns to skills in Poland based on the evidence from OECD's 2011–2012 PIAAC and 2014–2015 postPIAAC data. More specifically, on the one hand our work is built upon the conceptualization of the relationship between individual earnings and human capital suggested by Hanushek et al. (2015, 2017) in their comparative research (which also included Poland), but on the other hand – in comparison with, e.g. Palczyńska, Świst (2018) – we expand our understanding of human capital by including in it a novel, previously unused measure of cognitive skills beyond numeracy – processing speed.

Our study has confirmed the previous findings that numeracy is positively correlated with individual earnings. Just as in the previous analyses, it also turned out that formal education is more strongly associated with individuals' wages than numeracy. The main effect of processing speed, however, (i.e., the second measure of cognitive skills which we introduced for the first time into a Mincerian wage equation) turned out not to be statistically significant. This particular finding of ours has implications beyond the labor market literature. It suggests that unlike numeracy, processing speed seems not to be a good proxy for cognitive skills in large-scale labor market surveys and should not be used in them, even if it takes less time to take for respondents and is less expensive for the researchers. An obvious limitation of our present study is the fact that our analysis cannot be interpreted causally, but only as correlation. Certainly, there is a need to extend the analysis on the relation between wages, education and skills, by e.g. using the microeconomic causality analysis toolkit.⁷

Our results showing that diplomas are more important than skills may be seen as particularly disquieting as regards the standing of the Polish economy and people working on the Polish labor market in the international division of labor. One can argue that this – to use Bourdieu (1986: 243) terms – domination of the

⁷ For a textbook treatment see (Stock, Watson 2007) and for a non-technical discussion of the so-called instrumental-variable estimation and its example applications in the field of education see (Schlotter, Schwerdt, Woessmann 2011).

institutionalized state of cultural capital (i.e., formal educational qualifications) over its embodied state (i.e., long-lasting dispositions of the mind and body, or real abilities and skills) on the Polish labor market can be interpreted a sign that post-socialist systemic transformation in Poland ended up creating what Collins (2019) called “the credential society”. Our disquietude about this credentialism *à la polonaise* stems from the realization that in today’s knowledge economy, characterized by quick technological progress and profound changes in the labor markets, it is not only formally acquired and ascertained skills, but first and foremost cognitive skills – as it were, sheer brainpower – which become increasingly more and more important for the success of both individuals and the whole economies in the international competition.

Bibliography

- Adamczyk A., Jarecki W. (2008), *Evaluation of the Internal Rate of Return for Investment in Higher Education*, “Gospodarka Narodowa. The Polish Journal of Economics,” no. 228(11–12), pp. 77–93, <https://doi.org/10.33119/GN/101320>
- Becker G.S. (1962), *Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis*, “Journal of Political Economy,” no. 70(5), part 2, pp. 9–49, <https://doi.org/10.1086/258724>
- Bourdieu P. (1986), *The Forms of Capital*, [in:] J.G. Richardson (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Greenwood Press, New York–Westport, CT–London, pp. 241–258.
- Burski J., Chłoń-Domińczak A., Palczyńska M., Rynko M., Śpiewanowski P. (2013), *Umiejętności Polaków – wyniki Międzynarodowego Badania Kompetencji Osób Dorosłych (PIAAC)*, Instytut Badań Edukacyjnych, Warszawa.
- Camarata S., Woodcock R. (2006), *Sex Differences in Processing Speed: Developmental Effects in Males and Females*, “Intelligence,” no. 34(3), pp. 231–252, <https://doi.org/10.1016/j.intell.2005.12.001>
- Carroll J.B. (1993), *Human Cognitive Abilities. A Survey of Factor-Analytic Studies*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Carroll J.B. (1998), *Human Cognitive Abilities: A Critique*, [in:] J.J. McArdle, R.W. Woodcock (eds.), *Human Cognitive Abilities in Theory and Practice*, Routledge, New York–Hove.
- Chmielewska B., Zegar J.S. (2022), *Z czego żyje wieś? Źródła dochodów ludności wiejskiej, ich ewolucja i zróżnicowanie*, [in:] J.S. Zegar, P. Wiśniewski, B. Wieliczko, M. Stanny, E. Raszeja, W. Poczta, A. Baer-Nawrocka, J. Bartkowski, B. Chmielewska, A. Hałasiewicz, S. Kalinowski, J. Wilkin, R. Marks-Bielska, B. Fedyszak-Radziejowska, Ł. Komorowski (eds.), *Polska wieś 2022: raport o stanie wsi*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa, pp. 133–151.
- Collins R. (2019), *The Credential Society: An Historical Sociology of Education and Stratification*, Columbia University Press, New York.
- Desjardin R., Warnke A.J. (2012), *Ageing and Skills: A Review and Analysis of Skill Gain and Skill Loss Over the Lifespan and Over Time*, vol. 72, OECD Education Working Papers, Paris, <https://doi.org/10.1787/5k9csvgw87ckh-en>

- Entringer T., Griesse F., Zimmermann S., Richter D. (2022), *SOEP Scales Manual (Updated for SOEP-Core V37)*, 1217, SOEP Survey Papers 1217 Series C, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin.
- Erikson R., Goldthorpe J.H. (1993), *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*, Clarendon Press, Oxford.
- Firkowska-Mankiewicz A., Zaborowski W. (2002), *The Effects of Intellectual Functioning on Economic Status Attainment*, [in:] K.M. Słomczyński (ed.), *Social structure, changes and linkages: the advanced phase of the post-communist transition in Poland*, IFiS Publishers, Warsaw, pp. 79–91.
- Flanagan D.P., McGrew K.S., Ortiz S.O. (2000), *The Wechsler Intelligence Scales and Gf-Gc Theory: A Contemporary Approach to Interpretation*, Allyn & Bacon, Needham Heights, MA.
- Flinkenflügel K., Gruber M., Meinert S., Thiel K., Winter A., Goltermann J., Usemann P., Brosch K., Stein F., Thomas-Odenthal F., Wroblewski A., Pfarr J.-K., David F.S., Beins E.C., Grotegerd D., Hahn T., Leehr E.J., Dohm K., Bauer J., Forstner A.J., Nöthen M.M., Jamalabadi H., Straube B., Jansen A.N., Witt S.H., Rietschel M., Nenadić I., Van Den Heuvel M.P., Kircher T., Reppele J., Dannlowski U. (2024), *The Interplay between Polygenic Score for Tumor Necrosis Factor- α , Brain Structural Connectivity, and Processing Speed in Major Depression*, “Molecular Psychiatry,” no. 29(10), pp. 3151–3159, <https://doi.org/10.1038/s41380-024-02577-7>
- Gajderowicz T., Grotkowska G., Wincenciak L. (2012), *Premia Placowa z Wykształcenia Wyższego Według Grup Zawodów*, “Ekonomista,” vol. 5.
- Gilboa Y. (2024), *The Gender Wage Gap in Israel: Evidence from PIAAC Data*, “Israel Affairs,” no. 30(3), pp. 532–547, <https://doi.org/10.1080/13537121.2024.2342146>
- Graves J., Kuehn Z. (2021), *Specializing in Growing Sectors: Wage Returns and Gender Differences*, “Labour Economics,” vol. 70, 101994, <https://doi.org/10.1016/j.labeco.2021.101994>
- GUS (Statistics Poland) (2018), *Basic Urban Statistics 2016*, Statistical Analyses, Statistical Office in Poznań, Urban Statistics Centre and Statistics Poland, Regional and Environmental Surveys Department, Warszawa–Poznań.
- Hampf F., Wiederhold S., Woessmann L. (2017), *Skills, Earnings, and Employment: Exploring Causality in the Estimation of Returns to Skills*, “Large-Scale Assessments in Education,” no. 5(1), p. 12, <https://doi.org/10.1186/s40536-017-0045-7>
- Hanushek E.A. (2002), *Publicly Provided Education*, [in:] A.J. Auerbach, M. Feldstein (eds.), *Handbook of Public Economics*, vol. 4, *Handbooks in Economics*, North Holland, Amsterdam, pp. 2045–2141.
- Hanushek E.A., Schwerdt G., Wiederhold S., Woessmann L. (2015), *Returns to Skills around the World: Evidence from PIAAC*, “European Economic Review,” vol. 73, pp. 103–130, <https://doi.org/10.1016/j.eurocorev.2014.10.006>
- Hanushek E.A., Schwerdt G., Wiederhold S., Woessmann L. (2017), *Coping with Change: International Differences in the Returns to Skills*, “Economics Letters,” vol. 153, pp. 15–19, <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2017.01.007>
- Hanushek E.A., Woessmann L. (2008), *The Role of Cognitive Skills in Economic Development*, “Journal of Economic Literature,” no. 46(3), pp. 607–668, <https://doi.org/10.1257/jel.46.3.607>
- Hanushek E.A., Woessmann L. (2015), *The Knowledge Capital of Nations: Education and the Economics of Growth*, The MIT Press Cambridge, Massachusetts and London, England.
- Harmon C., Oosterbeek H., Walker I. (2003), *The Returns to Education: Microeconomics*, “Journal of Economic Surveys,” no. 17(2), pp. 115–156, <https://doi.org/10.1111/1467-6419.00191>
- Horn J.L. (1968), *Organization of Abilities and the Development of Intelligence*, “Psychological Review,” no. 75(3), pp. 242–259, <https://doi.org/10.1037/h0025662>

- Horn J.L. (1988), *Thinking about Human Abilities*, [in:] J.R. Nesselroade, R.B. Cattell (eds.) *Handbook of multivariate experimental psychology*, Plenum, New York, pp. 645–685.
- Horn J.L. (1991), *Measurement of Intellectual Capabilities: A Review of Theory*, [in:] K.S. McGrew, R. Werder, R.W. Woodcock (eds.), *Woodcock-Johnson technical manual: A reference on theory and current research to supplement the WJ-R examiner's manuals*, DLM, Allen, TX, pp. 197–232.
- Horn J.L., Noll J. (1987), *Human Cognitive Abilities: Gf–Gc Theory*, [in:] D.S. Flanagan, J.L. Genshaft, P.L. Harrison (eds.), *Contemporary intellectual assessment: Theories, tests, and issues*, Guilford Press, New York, pp. 53–91.
- Imms P., Domínguez J.F., Burmester A., Seguin C., Clemente A., Dhollander T., Wilson P.H., Poudel G., Caeyenberghs K. (2021), *Navigating the Link between Processing Speed and Network Communication in the Human Brain*, “Brain Structure and Function,” no. 226(4), pp. 1281–1302, <https://doi.org/10.1007/s00429-021-02241-8>
- Instytut Badań Edukacyjnych (2011), *Raport o stanie edukacji 2010. Społeczeństwo w drodze do wiedzy*, Instytut Badań Edukacyjnych, Warszawa.
- Instytut Badań Edukacyjnych (2014), *Portret generacji 50+ w Polsce i w Europie. Wyniki badania zdrowia, starzenia się i przechodzenia na emeryturę w Europie (SHARE)*, Instytut Badań Edukacyjnych, Warszawa.
- Jaarsma E., Nooyens A., Almar A.L. Kok, Köhler S., Van Boxtel M., Verschuren W.M.M., Huisman M. (2024), *Modifiable Risk Factors for Accelerated Decline in Processing Speed: Results from Three Dutch Population Cohorts*, “The Journal of Prevention of Alzheimer’s Disease,” no. 11(1), pp. 108–116, <https://doi.org/10.14283/jpad.2023.64>
- Kail R., Salthouse T.A. (1994), *Processing Speed as a Mental Capacity*, “Acta Psychologica,” no. 86(2–3), pp. 199–225, [http://doi.org/10.1016/0001-6918\(94\)90003-5](http://doi.org/10.1016/0001-6918(94)90003-5)
- Kalinowski S. (2022), *Ubóstwo i wykluczenie na wsi*, [in:] J.S. Zegar, P. Wiśniewski, B. Wieliczko, M. Stanny, E. Raszeja, W. Poczta, A. Baer-Nawrocka, J. Bartkowski, B. Chmielewska, A. Hałasiewicz, S. Kalinowski, J. Wilkin, R. Marks-Bielska, B. Fedyszak-Radziejowska, Ł. Komorowski (eds.), *Polska wieś 2022: raport o stanie wsi*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa, pp. 153–169.
- Lang F.R., Weiss D., Stocker A., Von Rosenblatt B. (2007), *Assessing Cognitive Capacities in Computer-Assisted Survey Research: Two Ultra-Short Tests of Intellectual Ability in the German Socio-Economic Panel (SOEP)*, “Journal of Contextual Economics – Schmollers Jahrbuch,” no. 127(1), pp. 183–191, <https://doi.org/10.3790/schm.127.1.183>
- Li M., Dang X., Chen Y., Chen Z., Xu X., Zhao Z., Wu D. (2024), *Cognitive Processing Speed and Accuracy Are Intrinsically Different in Genetic Architecture and Brain Phenotypes*, “Nature Communications,” no. 15(1), 7786, <https://doi.org/10.1038/s41467-024-52222-8>
- McGrew K.S. (2009), *CHC Theory and the Human Cognitive Abilities Project: Standing on the Shoulders of the Giants of Psychometric Intelligence Research*, “Intelligence,” no. 37(1), pp. 1–10, <https://doi.org/10.1016/j.intell.2008.08.004>
- McGrew K.S. (2023), *Carroll’s Three-Stratum (3S) Cognitive Ability Theory at 30 Years: Impact, 3S-CHC Theory Clarification, Structural Replication, and Cognitive–Achievement Psychometric Network Analysis Extension*, “Journal of Intelligence,” no. 11(2), p. 32, <https://doi.org/10.3390/jintelligence11020032>
- Mincer J. (1970), *The Distribution of Labor Incomes: A Survey With Special Reference to the Human Capital Approach*, “Journal of Economic Literature,” no. 8(1), pp. 1–26, <https://doi.org/10.4337/9781782541554>
- Mincer J.A. (1974), *Schooling, Experience, and Earnings. Human Behavior & Social Institutions No. 2*, NBER, New York.

- Myck M., Nicińska A., Morawski L. (2009), *Count Your Hours: Returns to Education in Poland*, "IZA Discussion Papers," (4332), <https://www.iza.org/publications/dp/4332/count-your-hours-returns-to-education-in-poland>
- OECD (2013a), *OECD Skills Outlook 2013: First Results from the Survey of Adult Skills*, OECD.
- OECD (2013b), *Technical Report of the Survey of Adult Skills (PIAAC)*, OECD.
- OECD (2024), *Do Adults Have the Skills They Need to Thrive in a Changing World?: Survey of Adult Skills 2023*, *OECD Skills Studies*, OECD Publishing, Paris.
- Palczyńska M. (2021), *Overeducation and Wages: The Role of Cognitive Skills and Personality Traits*, "Baltic Journal of Economics," no. 21(1), pp. 85–111, <https://doi.org/10.1080/1406099X.2021.1950388>
- Palczyńska M., Rynko M. (2016), *Zróżnicowanie umiejętności poznawczych osób starszych i jego społeczno-demograficzne uwarunkowania*, "Polityka Społeczna," no. 43(7(508)), pp. 22–27.
- Palczyńska M., Rynko M. (2021), *ICT Skills Measurement in Social Surveys: Can We Trust Self-Reports?* "Quality & Quantity," no. 55(3), pp. 917–943, <https://doi.org/10.1007/s11135-020-01031-4>
- Palczyńska M., Świst K. (2018), *Personality, Cognitive Skills and Life Outcomes: Evidence from the Polish Follow-up Study to PIAAC*, "Large-Scale Assessments in Education," no. 6(1), p. 2, <https://doi.org/10.1186/s40536-018-0056-z>
- Psacharopoulos G., Patrinos H.A. (2004), *Returns to Investment in Education: A Further Update*, "Education Economics," no. 12(2), pp. 111–134, <https://doi.org/10.1080/0964529042000239140>
- Rebollo-Sanz Y.F., De La Rica S. (2022), *Gender Gaps in Skills and Labor Market Outcomes: Evidence from the PIAAC*, "Review of Economics of the Household," no. 20(2), pp. 333–371, <https://doi.org/10.1007/s11150-020-09523-w>
- Rogut A., Roszkowska S. (2007), *Earnings and Human Capital Distribution in Poland*, "Gospodarka Narodowa. The Polish Journal of Economics," no. 220(11–12), pp. 55–84, <https://doi.org/10.33119/GN/101389>
- Roszkowska S., Majchrowska A. (2014), *Premia z wykształcenia i doświadczenia zawodowego według płci w Polsce*, "Materiały i Studia," vol. 302.
- Schlotter M., Schwerdt G., Woessmann L. (2011), *Econometric Methods for Causal Evaluation of Education Policies and Practices: A Non-technical Guide*, "Education Economics," no. 19(2), pp. 109–137, <https://doi.org/10.1080/09645292.2010.511821>
- Schupp J., Herrmann S., Jaensch P., Lang F.R. (2008), *Erfassung kognitiver Leistungspotentiale Erwachsener im Sozio-oekonomischen Panel (SOEP)*, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin.
- Sitek M., Penszko P. (2025), *Umiejętności Na Polskim Rynku Pracy. Raport Tematyczny z Badania PIAAC 2023*, Instytut Badań Edukacyjnych – Państwowy Instytut Badawczy, <https://doi.org/10.24131/9788368313550>
- Sivakolundu D.K., West K.L., Zuppichini M., Turner M.P., Abdelkarim D., Zhao Y., Spence J.S., Lu H., Okuda D.T., Rypma B. (2020), *The Neurovascular Basis of Processing Speed Differences in Humans: A Model-Systems Approach Using Multiple Sclerosis*, "NeuroImage," vol. 215, 116812, <https://doi.org/10.1016/j.neuroimage.2020.116812>
- Słomczyński K.M., Kotnarowski M., Tomescu-Dubrow I., Dubrow J. (eds.) (2023), *Poland: Thirty Years of Radical Social Change*, BRILL.
- Smith A. (1973), *Symbol Digit Modalities Test*, Western Psychological Services, Los Angeles, CA.
- Stanny M. (2014), *Wieś, obszar wiejski, ludność wiejska – o problemach z ich definiowaniem. Wielowymiarowe spojrzenie*, "Wieś i Rolnictwo," no. 1(162), pp. 123–138, <https://doi.org/10.53098/wir.2014.1.162/07>
- Stock J.H., Watson M.W. (2007), *Introduction to Econometrics*, Second edition, Pearson, Boston.

- Strawiński P. (2006), *Zwrot z Inwestycji w Wyższe Wykształcenie w Polsce*, “*Ekonomista*,” vol. 6.
- Strawiński P. (2008), *Czy w Polsce Oplaca Się Studiować? Wyniki Modelu Inwestycji w Wyższe Wykształcenie*, “*Ekonomista*,” vol. 4.
- Tomescu-Dubrow I., Slomczynski K.M., Sawiński Z., Kiersztyn A., Janicka K., Życzyńska-Ciołek D., Wysmułek I., Kotnarowski M. (2021), *The Polish Panel Survey, POLPAN*, “*European Sociological Review*,” no. 37(5), pp. 849–864, <https://doi.org/10.1093/esr/jcab017>
- Wilkin J. (2022), *Zrozumieć i opisać polską wieś – synteza raportu*, [in:] J.S. Zegar, P. Wiśniewski, B. Wieliczko, M. Stanny, E. Raszeja, W. Poczta, A. Baer-Nawrocka, J. Bartkowski, B. Chmielewska, A. Hałasiewicz, S. Kalinowski, J. Wilkin, R. Marks-Bielska, B. Fedyszak-Radziejowska, Ł. Komorowski (eds.), *Polska wieś 2022: raport o stanie wsi*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa, pp. 11–27.

Katarzyna Zajda* <https://orcid.org/0000-0001-5568-3644>**Tomasz Masłyk**** <https://orcid.org/0000-0001-9901-5859>**Wioletta Knapik***** <https://orcid.org/0000-0001-6044-5915>

ZMIANY W AKTYWNOŚCI SPOŁECZNEJ MIESZKAŃCÓW WSI

Abstrakt. Aktywność społeczna mieszkańców wsi przyjmuje wiele form. Pierwszym celem rozważań podjętych w niniejszym artykule jest analiza współczesnego obrazu wiejskiej aktywności społecznej ze szczególnym uwzględnieniem przekształceń wiejskiego sektora organizacji pozarządowych. Zaprezentowane zostaną wyniki badań sondażowych przeprowadzonych w 2024 roku na reprezentatywnej próbie dorosłych mieszkańców gmin wiejskich. Drugim celem jest wskazanie możliwych kierunków przemian tej aktywności w perspektywie kolejnej dekady. W tej części rozdziału analizie poddane zostaną wywiady swobodne przeprowadzone w 2025 roku z liderami lokalnych grup działania z różnych regionów kraju. Badania służą identyfikacji działań społecznych podejmowanych częściej lub rzadziej przez mieszkańców wsi oraz nakreśleniu perspektywy rozwoju wiejskich organizacji pozarządowych.

Słowa kluczowe: aktywność społeczna, formy działania społecznego, wieś, organizacje pozarządowe

* Dr hab., prof. UŁ, Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Katedra Socjologii Wsi, Miasta i Zmiany Społecznej, ul. Rewolucji 1905 r. 41/43, 90-214 Łódź, e-mail: katarzyna.zajda@uni.lodz.pl

** Dr hab., prof. AGH, Akademia Górniczo-Hutnicza, Katedra Studiów nad Społeczeństwem i Technologią, al. Adama Mickiewicza 30, 30-059 Kraków, e-mail: tomaslyk@agh.edu.pl

*** Dr hab., prof. URK, Uniwersytet Rolniczy w Krakowie, Katedra Statystyki i Polityki Społecznej, al. Adama Mickiewicza 21, 31-120 Kraków, e-mail: wioletta.knapik@urk.edu.pl



Received: 7.05.2025. Verified: 30.07.2025. Accepted: 25.09.2025.

© by the Authors, licensee University of Lodz – Lodz University Press, Lodz, Poland. This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution license CC-BY-NC-ND 4.0 (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>)

Funding information: Grant “Większy potencjał nauk o zarządzaniu i jakości poprzez lepsze wykorzystanie kapitału polskiej wsi”, No RID/SP/0039/2024/01 awarded to University of Agriculture in Krakow by the Polish Ministry of Science and Higher Education.

Conflict of interests: None. **Ethical considerations:** The Authors assure no violations of publication ethics and take full responsibility for the content of the publication. **Declaration regarding the use of GAI tools:** Not used. **The percentage share of the Authors in the preparation of the work is:** K.Z. 40%, T.M. 35%, W.K. 25%.

CHANGES IN THE SOCIAL ACTIVITY OF RURAL RESIDENTS

Abstract. The social activity of rural residents takes many forms. The considerations undertaken in this article aim to analyse the contemporary image of rural social activity with particular emphasis on transforming the rural sector of non-governmental organisations. The results of survey research conducted in 2024 on a representative sample of adult residents of rural communes will be presented. The second aim of the analysis is to indicate possible directions of changes in this activity from the perspective of the next decade. In this part of the article, the study will be carried out in 2025 with leaders of local action groups from various regions. The research aims to identify social activities undertaken more or less often by rural residents and outline the development perspective of rural non-governmental organisations.

Keywords: social activity, forms of social action, rural areas, non-governmental organisations

1. Wstęp

Polska wieś ulega różnorodnym przemianom. Niektóre są zauważalne w większym, a inne w mniejszym stopniu. Łatwiej dostrzec nowe drogi, chodniki, wyremontowane szkoły, przychodnie czy świetlice wiejskie. Trudniej zaś zaobserwować zmiany w zasobach kapitału społecznego: potencjale współpracy mieszkańców wsi, aprobowanych normach i wartościach czy zaufaniu, jakim obdarzają najbliższych, ale też osoby obce spotykane w różnych sytuacjach życiowych, bądź różnego rodzaju instytucje. Zmiany zasobów kapitału społecznego nie następują zresztą synchronicznie. Bardzo wolno przekształca się poziom zaufania społecznego Polaków, co ma związek z historycznie zakorzenioną kulturą nieufności zbudowaną na kanwie braku trwałości porządku społecznego, spójności normatywnej, przejrzystości instytucji i organizacji publicznych (zob. Sztompka 2007). Normy i wartości zmieniają się powoli. W społecznej świadomości te zmiany można zaobserwować przede wszystkim w młodym pokoleniu mieszkańców wsi, które coraz częściej wykazuje, przykładowo, negatywny stosunek do instytucji małżeństwa czy Kościoła (Boguszewski 2022; Feliksiak 2024). Szybciej zachodzą zmiany w aktywności społecznej mieszkańców wsi, zwłaszcza w ich przynależności do organizacji pozarządowych. Ich współdziałanie nie sprowadza się jednak tylko do zrzeszania w różnego rodzaju organizacjach, zarówno tzw. tradycyjnych (kołach gospodyń wiejskich, ochotniczych strażach pożarnych), jak i tzw. nowego typu. Codzienne praktyki pomocowe są związane z sąsiedztwem czy parafią (Zajda 2022).

Celem rozważań podjętych w niniejszym artykule jest po pierwsze analiza współczesnego obrazu wiejskiej aktywności społecznej ze szczególnym uwzględnieniem aktywności w organizacjach pozarządowych. Zaprezentowane zostaną wyniki badań sondażowych przeprowadzonych w 2024 roku na reprezentatywnej próbie dorosłych mieszkańców gmin wiejskich. Po drugie, niniejsza analiza ma na celu także wskazanie możliwych kierunków przemian tej aktywności

w perspektywie kolejnej dekady. W tej części artykułu analizie poddane zostaną wywiady swobodne przeprowadzone w 2025 roku z liderami lokalnych grup działania z różnych regionów kraju. Te organizacje od 20 lat podejmują aktywność na rzecz rozwoju wsi, między innymi dążąc do wzmocnienia sektora pozarządowego oraz innych zasobów kapitału społecznego mieszkańców wsi (Zajda 2022).

2. Zmiany w społecznej aktywności mieszkańców wsi

Wiejska aktywność społeczna przez całe pokolenia wiązała się głównie z instytucją sąsiedztwa. Jak zauważa Krystyna Leśniak-Moczuk (2011), w drobnotowarowych, małoobszarowych gospodarstwach rolnych przez wiele pokoleń niezbędne było współdziałanie w ramach wzajemnej pomocy sąsiedzkiej. Świadczone sobie przede wszystkim usługi wymagające siły roboczej, robiąc to nieodpłatnie, choć w tradycji chłopskiej obecna była instytucja odrobku sąsiedzkiego, która regulowała zakres tych usług zgodnie z przyjętą regułą sprawiedliwej wymiany (Gorlach 2001). Pomagano sobie zarówno w pracach polowych, gospodarskich, ale też przy wypieku chleba czy przygotowaniu różnego rodzaju przetworów. Instytucja pomocy sąsiedzkiej jako aktywności społecznej na wsi znacząco się zmieniała. Rolnictwo stało się (i wciąż ten proces postępuje) mniej znaczące dla wiejskiej gospodarki (Zegar 2019; Rosner, Stanny 2018). Dodatkowo jego mechanizacja wyeliminowała konieczność korzystania z pomocy sąsiadów, na przykład przy zbiorach. Pojawiają się nowe formy kontaktów sąsiedzkich, w większym stopniu woluntarystycznych, dobrowolnych niż wymuszonych gospodarką deficytów czy potrzebą spędzania czasu wolnego w gronie znanych osób w długie zimowe wieczory. Zwyczaje wspólnego niegdyś dla mieszkańców wsi darcia pierza czy kiszenia kapusty są już przeszłością. Jak podkreśla Krystyna Leśniak-Moczuk, dawna zażyłość sąsiedzka zastępowana jest nowymi formami kontaktów lokalnych i pozalokalnych (Leśniak-Moczuk 2011: 39). Przemiany samopomocy sąsiedzkiej nie oznaczają jednak jej zaniku. Nadal, zwłaszcza na obszarach peryferyjnych, słabiej skomunikowanych z innymi miejscowościami, to sąsiad jest często pierwszą osobą, która niesie pomoc w sytuacjach kryzysowych, ale też opiekuje się zwierzętami w czasie nieobecności gospodarzy. To sąsiedzi umawiają się na wspólne dowożenie dzieci do szkół średnich w pobliskich miastach czy pomoc w zakresie robienia zakupów w oddalonym od miejsca zamieszkania markecie. Innymi słowy, sąsiedztwo na wsi ulega zmianom, nie znika jednak jako forma aktywności społecznej jej mieszkańców. Według badaczy wieś w oczach jej mieszkańców odróżnia się od miasta tym, że ludzie znają tu nie tylko swoich bezpośrednich sąsiadów, lecz także wielu innych mieszkańców, nierzadko nawet wszystkich w danej miejscowości. Sąsiadem jest więc zarówno osoba mieszkająca obok, jak i w zasadzie każdy członek lokalnej społeczności (Głowacki 2024).

Na wsi nadal ważną instytucją jest parafia skupiająca nie tylko wiernych (w mniejszym czy większym stopniu mieszkańców), ale również społeczników działających na jej rzecz (Sadłóń 2019). Parafie pomagają osobom potrzebującym, wspierając rodziny wielodzietne bądź osoby w kryzysie bezdomności. Skupiają wspólnoty religijne, od ruchów młodych, po koła różańcowe, organizują wycieczki, festyny, są obecne w wydarzeniach ważnych dla wiejskich społeczności, chociażby w dożynkach. Pomagają w sytuacjach kryzysowych, do jakich można zaliczyć przykładowo wybuch pandemii COVID-19, prowadząc różnego rodzaju zbiórki (Sułkowski, Ignatowski 2020). Nadal są źródłem lokalnych informacji dla okolicznych mieszkańców, również na temat aktywności miejscowych organizacji pozarządowych.

Badacze, analizując przemiany wiejskiej aktywności społecznej, szczególnie uważnie przyglądają się właśnie sektorowi NGOs (Goszczyński, Knieć, Kamiński 2013; Kamiński, Sitek 2019; Śpiewak, Goszczyński 2024). Na czym te zmiany polegają?

Aktywność w organizacjach tzw. tradycyjnych – ochotniczych strażach pożarnych oraz kołach gospodyń wiejskich – przez ostatnie dekady dopełniona została udziałem mieszkańców wsi w stowarzyszeniach (rzadziej fundacjach) „nowego typu”. Istotnym czynnikiem stymulującym ich zakładanie (lub formalizację wcześniej działających zrzeszeń) była możliwość pozyskania środków finansowych na szeroko rozumiany rozwój wsi, w tym pomocy z samorządu terytorialnego czy lokalnych grup działania (Zajda 2022).

Wiejskie organizacje pozarządowe zaczęły się dzielić na te w większym i w mniejszym stopniu sprofesjonalizowane (zob. Pacut 2024). Wskaźnikiem profesjonalizacji stało się pozyskiwanie środków zewnętrznych, zwłaszcza od grantodawców publicznych, co wymuszało wprowadzenie tzw. logiki projektowej czy zarządzanie projektami zgodnie z określoną metodyką (na przykład *Project Cycle Management*). Takim wskaźnikiem stało się również zatrudnianie personelu (nawet czasowe, zarówno na umowy cywilno-prawne, jak i na umowę o pracę) oraz angażowanie wolontariuszy na podstawie podpisanych umów wolontariackich, które precyzują zakres obowiązków obu stron umowy (Stankiewicz, Seiler 2013).

Profesjonalizacja z jednej strony umożliwiła organizacjom aktywność pozalokalną, czy to na poziomie regionu, czy w skali ogólnopolskiej. Jej niski poziom mógł ograniczać współpracę NGOs z sektorem publicznym (Goszczyński, Knieć, Kamiński 2013). Z drugiej strony, sprofesjonalizowane organizacje bywają uznawane przez lokalnych włodarzy za opozycyjne, zagrażające lokalnemu *status quo*. Ich liderzy stają się konkurentami do władzy, w konsekwencji czego władze lokalne mogą podejmować współpracę z zarządzanymi przez nich organizacjami równie niechętnie jak z podmiotami sprofesjonalizowanymi w niewielkim stopniu (Zajda, Mazurek 2023).

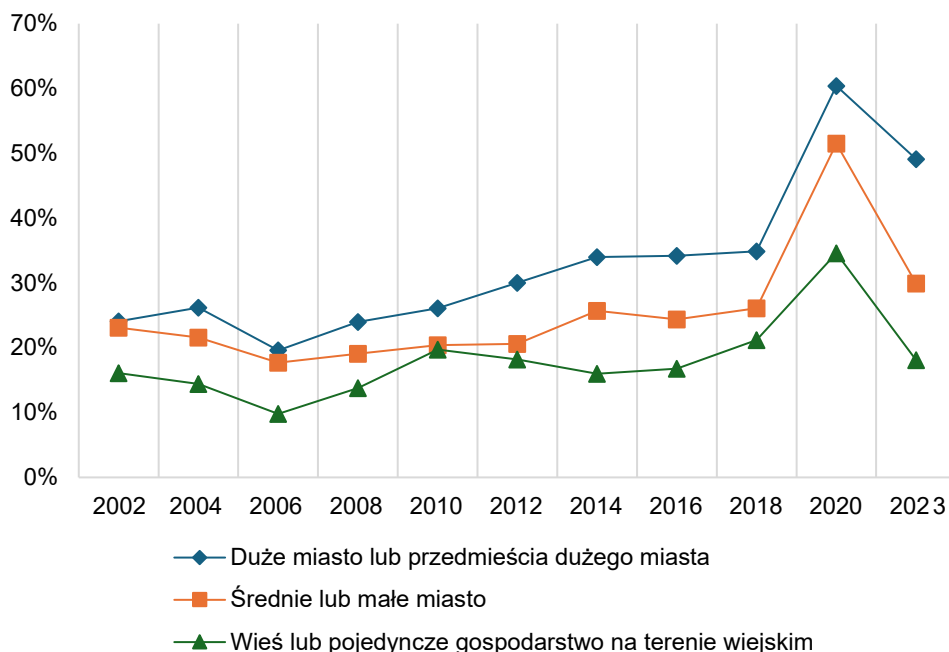
Zmianie uległy relacje między wiejskim sektorem pozarządowym a władzą lokalną. Jeszcze kilkanaście lat temu badacze podnosili problem niejasnych

postępowań konkursowych, w których wygrywały wnioski zaprzyjaźnionych stowarzyszeń, najczęściej schematyczne, sztamkowe, dalekie od nowatorstwa. Zauważali, że jeśli samorządy prowadziły konsultacje związane z konkursami, to były one skierowane tylko do wybranych organizacji, a oficjalna informacja na ten temat znajdowała się na jedynej w gminie tablicy ogłoszeń (Adamiak, Biejat, Charycka 2016). Dziś takich głosów jest mniej (Zajda, Mazurek 2023). Przekształcenia w zarządzaniu publicznym na poziomie lokalnym w duchu *good governance*, choć powolne, są widoczne (Piasecki, Ptak 2019).

W opracowaniu zwracamy uwagę na różne formy aktywności społecznej mieszkańców wsi, dostrzegając ich podział wyznaczany częstotliwością podejmowanych praktyk. Tym samym wskazujemy na różne aspekty wiejskiej aktywności społecznej, weryfikując stereotypowy już wizerunek niskiego poziomu zaangażowania społecznego wśród tej społeczności. Wystarczy wspomnieć, że wyniki badań realizowanych w ramach Europejskiego Sondażu Społecznego (ESS 2024) pokazują, że przez dwie ostatnie dekady zaangażowanie w działania podejmowane „na rzecz poprawy sytuacji w Polsce lub zapobiegania pogorszeniu się jej”¹ utrzymywały się na stabilnym poziomie z wyraźną zmianą zarejestrowaną w edycji 2020². Przy uwzględnieniu miejsca zamieszkania podkreślano, że to właśnie mieszkańcy wsi ustępują pod względem aktywności społecznej mieszkańcom średnich i małych miast, ale przede wszystkim mieszkańcom miast dużych. Różnice te przedstawiono na rysunku 1.

¹ W badaniach ESS zbierane są informacje na temat różnych form aktywności społecznej i/lub obywatelskiej podejmowanej w ciągu ostatnich 12 miesięcy. W każdej z 11 edycji badań, w których uczestniczyli Polacy, powtórzyło się sześć form aktywności: 1) kontaktowanie się z politykiem, urzędnikiem na szczeblu rządowym lub samorządowym; 2) działalność w innego rodzaju organizacji lub stowarzyszeniu (2002–2018), lub działalność społeczna jako wolontariusz, angażowanie się w działania organizacji pozarządowej, na przykład pożytku publicznego, fundacji itp., lub charytatywnej (2020–2023); 3) noszenie lub umieszczanie w widocznym miejscu znaczka/nalepki propagujących jakąś kampanię bądź akcję; 4) podpisanie petycji; 5) udział w legalnej publicznej demonstracji; 6) bojkotowanie, celowe niekupowanie określonych towarów, produktów.

² Badania przedostatniej edycji ESS datowane są na rok 2020, niemniej jednak w Polsce były one realizowane w pierwszej połowie 2022 roku. Należy podkreślić, że w październiku 2020 roku doszło w kraju do protestów przeciwko zaostrzeniu przepisów dotyczących aborcji, w których brało udział wielu demonstrantów. Fakt ten mógł wpłynąć na zauważalny skok aktywności obywatelskiej, ponieważ jedno z analizowanych pytań odnosi się do uczestnictwa w legalnej demonstracji. W kolejnym badaniu można zaobserwować powrót do „normy” (poza dużymi miastami, gdzie wprawdzie nastąpił spadek aktywności, ale w mniejszej skali niż w średnich i małych miastach oraz na wsi).



Rysunek 1. Aktywność społeczna w Polsce w zależności od typu miejscowości zamieszkania (zaangażowanie w przynajmniej jedną z sześciu aktywności)
Źródło: opracowanie własne na podstawie ESS 2002–2023.

W artykule podejmujemy również problem dalszych przemian wiejskiego sektora pozarządowego, wsłuchując się w głos liderów społecznych, którzy od 20 lat działają na rzecz zmiany społecznej dotyczącej między innymi wiejskiej aktywności społecznej.

3. Metodyka badań własnych

Celem rozważań podjętych w niniejszym artykule jest po pierwsze analiza współczesnego obrazu wiejskiej aktywności społecznej. Zaprezentowane zostaną wyniki badań sondażowych przeprowadzonych na reprezentatywnej próbie dorosłych mieszkańców gmin wiejskich. Zrealizowano je w 2024 roku w ramach projektu „Większy potencjał nauk o zarządzaniu i jakości poprzez lepsze wykorzystanie kapitału polskiej wsi”³. Badania zrealizowano z wykorzystaniem techniki

³ Projekt „Większy potencjał nauk o zarządzaniu i jakości poprzez lepsze wykorzystanie kapitału polskiej wsi” (akronim: Zarządzanie URK) dofinansowany ze środków budżetu państwa w ramach programu Ministra Nauki pod nazwą „Regionalna inicjatywa doskonałości”, umowa nr RID/SP/0039/2024/01.

CATI. Badaną populacją byli mieszkańcy gmin wiejskich (8 522 736 osób według danych Spisu Powszechnego z 2021 roku). Próba liczyła 1600 osób i została dobrana w sposób warstwowy proporcjonalny. W trakcie jej doboru dążono do zachowania proporcji między liczbą mieszkańców poszczególnych makroregionów (NUTS1), rozkładem płci oraz kategorii wiekowych (18–24, 25–34, 34–44, 45–59 oraz 60+). Zadbano, aby na poziomie województwa maksymalny błąd próby nie przekroczył $\pm 2,5\%$.

Drugim celem analizy jest wskazanie możliwych kierunków przemian współdziałania mieszkańców wsi w ramach organizacji pozarządowych w perspektywie kolejnej dekady. W tej części artykułu analizie poddano osiem wywiadów swobodnych, przeprowadzonych w 2025 roku z liderami lokalnych grup działania z różnych regionów kraju (siedmioma kobietami i jednym mężczyzną, w wieku powyżej 40 lat, członkami zarządów tych organizacji aktywnymi w nich od początku ich powstania). Respondentów uznano za ekspertów, najlepiej poinformowanych na temat zarówno aktywności samej lokalnej grupy działania, jak i przekształceń aktywności społecznej mieszkańców wsi. Te organizacje (w założeniu partnerstwa trójsektorowe) w większości zaczęły powstawać po akcesji Polski do UE, obierając na jeden z najważniejszych celów swojego działania aktywizację wiejskich społeczności (zob. Zajda 2022). Zastosowano dobór celowy w oparciu o podział NUTS1⁴. Za pośrednictwem tej techniki badawczej poszukiwano wielu informacji. W artykule skupiono się tylko na analizie wypowiedzi dotyczących przemian wiejskiego sektora organizacji pozarządowych w perspektywie następnych 10 lat.

4. Aktywność społeczna mieszkańców wsi – dziś i jutro

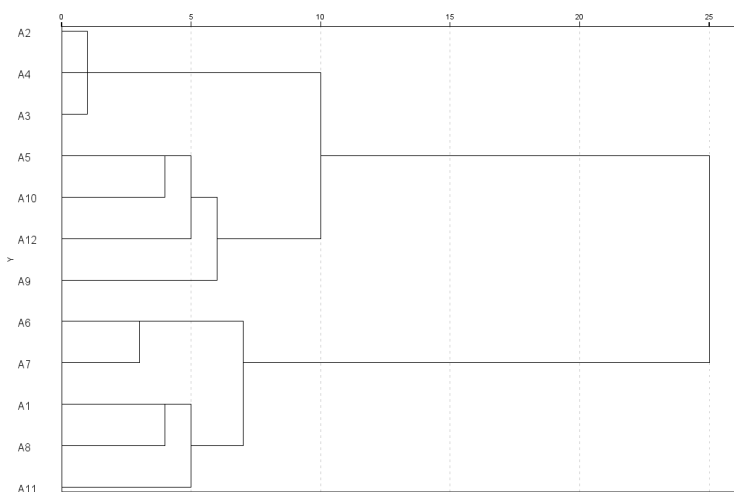
W opisywanych badaniach starano się poznać specyfikę aktywności społecznej mieszkańców wsi, w tym jej formę oraz częstotliwość. Badani wskazywali, którą z zaprezentowanych im 12 form działalności podjęli w ciągu ostatniego roku. Były to następujące aktywności:

- 1) przekazywanie pieniędzy na cele dobroczynne (A1);
- 2) przynależność do koła gospodyń wiejskich (A2);
- 3) przynależność do ochotniczej straży pożarnej (A3);
- 4) przynależność do organizacji pozarządowej działającej na terenie gminy (stowarzyszenia, fundacji) (A4);
- 5) wykonywanie jakichś prac na rzecz szkoły (A5);
- 6) dzielenie się z innymi mieszkańcami wsi jakimiś rzeczami (ubraniami, zabawkami, sprzętami gospodarstwa domowego itp.) (A6);

⁴ Ze względu na specyfikę oraz znaczny obszar makroregionu wschodniego i makroregionu północnego wydzielono odrębny region warmińsko-mazurski. Podobnie postąpiono w przypadku makroregionu północno-zachodniego, dzieląc go na dwa mniejsze obszary, to jest region zachodniopomorski i wielkopolski.

- 7) dzielenie się żywnością (A7);
- 8) proponowanie wspólnego dojazdu do pracy, sklepu, lekarza lub korzystanie z takiej pomocy (A8);
- 9) nieodpłatna opieka nad domem/zwierzętami sąsiadów w czasie ich nieobecności (A9);
- 10) nieodpłatna opieka nad dziećmi innych mieszkańców wsi/gminy (spoza swojej rodziny) lub osobami starszymi (A10);
- 11) uczestniczenie w zebraniach sołeckich lub w innych zebraniach mieszkańców wsi/gminy (A11);
- 12) działanie na rzecz lokalnej parafii (A12).

Odpowiedzi respondentów będące wskaźnikami konkretnych działań (tak/nie)⁵ są ze sobą powiązane, co oznacza, że pewne formy aktywności ze sobą współwystępują. Hierarchiczna analiza skupień pozwoliła wyróżnić trzy charakterystyczne wymiary (skupienia)⁶ działań, które przedstawiono na rysunku 2.



Rysunek 2. Dendrogram przedstawiający skupienia aktywności społecznych podejmowanych na wsi
Źródło: opracowanie własne.

⁵ Odpowiedzi nieuwzględnione w analizie („trudno powiedzieć” oraz odmowy odpowiedzi) dla poszczególnych aktywności mieściły się w przedziale 0,5–1,6%.

⁶ Wymiary te zostały wyodrębnione dzięki hierarchicznej analizie skupień, w której zastosowano metodę Warda jako miarę aglomeracji oraz kwadratową odległość euklidesową jako wskaźnik dystansu. Nieliniowe porządkowanie w ujęciu geometrycznym polega na rzutowaniu obiektów z przestrzeni wielowymiarowej na płaszczyznę nie w celu ich hierarchizacji, lecz wskazania elementów najbardziej do siebie podobnych. Metoda Warda, opierając się na analizie wariancji, umożliwia określenie odległości między klastami tworzonymi przez przypadki o zbliżonych cechach względem badanych zmiennych. Innymi słowy, technika ta w kolejnych etapach dąży do minimalizacji sumy kwadratów odchyleń pomiędzy dowolnymi dwoma łączonymi skupieniami, redukując jednocześnie łączną wariancję wewnątrzgrupową.

Pierwszy wymiar, który określono mianem „świadczenie pomocy materialnej i finansowej oraz uczestnictwo w zebraniach mieszkańców”, obejmuje takie aktywności jak: dzielenie się żywnością oraz świadczenie pomocy rzeczowej (te dwie aktywności pozostają sobie najbliższe), które uzupełniane są przez przekazywanie pieniędzy na cele dobroczynne, wspólne dojazdy do pracy oraz znajdujące się w największej odległości uczestnictwo w zebraniach mieszkańców. Aktywności w obrębie tego wymiaru realizowane są najczęściej, chociaż różnią się między sobą ze względu na popularność. Niemniej jednak przynajmniej jednej z nich podjęli się niemal wszyscy badani (96,7%).

W **drugim wymiarze** – „świadczenie pomocy niematerialnej” – znalazły się takie działania jak: praca dla szkoły, nieodpłatna opieka nad dziećmi, działalność na rzecz parafii, nieodpłatna opieka nad domem/zwierzętami w trakcie nieobecności sąsiadów. Te formy aktywności zajmują więcej czasu, wymagają większego zaangażowania i osobistego uczestnictwa, jak również zaufania⁷ i prawdopodobnie dlatego podejmowane są relatywnie rzadziej. Jednakże trzech na czterech respondentów (76,6%) deklaroowało przynajmniej jedną aktywność z tego wymiaru.

Mieszkańcy wsi najmniej chętnie angażowali się w „działania stowarzyszeniowe”, wchodzące w zakres **trzeciego wymiaru**, czyli w członkostwo w lokalnych organizacjach pozarządowych, w ochotniczej straży pożarnej czy w kole gospodyń wiejskich. Przynajmniej w jednej z tych trzech organizacji działa co czwarta osoba, to jest 28,2% badanych.

Poszczególne formy aktywności wchodzące w zakres ogólnych wymiarów cieszą się różną popularnością, częstotliwość ich wykonywania jest różna. Zaznacza się tutaj wyraźna przewaga działań o charakterze jednorazowym czy też doraźnym nad inicjatywami wymagającymi większego zaangażowania (przede wszystkim czasu) oraz systematyczności (tab. 1).

Aktywność społeczna nie jest zatem obca mieszkańcom wsi, zwłaszcza ta, która polega na wsparciu materialnym, finansowym, ale też świadczeniu nieodpłatnej pracy, lecz w sposób okazjonalny. Regularne działania, takie jak aktywność w różnego rodzaju organizacjach, podejmowane są zdecydowanie mniej chętnie. Wiejski sektor pozarządowy (co podkreślono) na przestrzeni ostatnich dekad uległ jednak zmianie i nadal ulega. Jak może wyglądać za 10 lat? O opinii na ten temat poprosiliśmy liderów lokalnych grup działania – społeczników, którzy pełnią funkcję członków zarządów tych organizacji.

⁷ Należy podkreślić, że na pytanie dotyczące uogólnionego zaufania („Czy większości ludzi można ufać, czy nigdy nie jest się zbyt ostrożnym w postępowaniu z innymi ludźmi?”) wyraz swemu zaufaniu dało 29,4% badanych mieszkańców wsi.

Tabela 1. Formy aktywności społecznej i jej wymiary (%)

Forma aktywności	Wymiar aktywności	Popularność danej formy aktywności	Podejmowanie którejkolwiek z aktywności danego wymiaru
Przekazywanie pieniędzy na cele dobroczynne	I	82,1	96,7
Proponowanie wspólnego dojazdu do pracy, sklepu, lekarza lub korzystanie z takiej formy pomocy	I	71,3	
Uczestnictwo w sołeckim lub innym zebraniu mieszkańców	I	64,5	
Świadczenie innym mieszkańcom wsi pomocy rzeczowej	I	62,5	
Dzielenie się żywnością	I	55,6	
Nieodpłatna opieka nad domem/zwierzętami w czasie nieobecności sąsiadów	II	48,2	76,6
Wykonywanie pracy na rzecz szkoły	II	40,4	
Działalność na rzecz lokalnej parafii	II	37,9	
Nieodpłatna opieka nad dziećmi (sposób rodziny) innych mieszkańców lub osobami starszymi	II	28,9	
Członkostwo w lokalnej organizacji pozarządowej	III	13,7	28,2
Członkostwo w ochotniczej straży pożarnej	III	11,6	
Członkostwo w kole gospodyń wiejskich	III	8,9	

Źródło: opracowanie własne.

Zdaniem rozmówców przyszłość wsi będzie zależała od zasobów jej kapitału społecznego. Poprawa warunków życia, również w zakresie dostępności infrastruktury społecznej, w tym tworzenie przestrzeni, w których mieszkańcy mogą się spotykać, integrować, a także rozwój usług społecznych na wsi, wpływają na to, jak zmienia się mechanizm tworzenia zasobów kapitału społecznego tamtejszych mieszkańców. Jego fundamentem przestaje być obszar deficytów, niejako wymuszający współpracę. Ta coraz częściej jest kwestią bardzo świadomego wyboru, u którego podstaw nie leżą wzajemne, jasno określone sąsiedzkie zobowiązania. Były one mocno zakorzenione w systemie aksjonormatywnym tradycyjnej wsi, gdzie przetrwanie społeczności w dużej mierze zależało od

współpracy jej członków. Współcześnie zaangażowanie społeczne jest woluntarystyczne. Jak podkreśliła jedna z rozmówczyń:

Rozrywką młodych ludzi kiedyś, jak ja byłam sołtysem, to było to, że zrobiliśmy imprezę na boisku, to, że mieliśmy, nie wiem, dożynki, dzień dziecka. Inny jakiś można powiedzieć pomysł na spędzenie wspólnego czasu, ale to musiało być realizowane tu i było wtedy łatwiej ściągnąć do pomocy, bo się powiedziało: robimy taką i taką rzecz. Najpierw jakiś czyn społeczny, bo czyny społeczne funkcjonowały kiedyś bardzo dobrze. Teraz niekoniecznie trzeba czynów społecznych, bo infrastruktura jest, jest droga, jest woda, jest plac zabaw, jest ta siłownia (W6).

Zdaniem liderów lokalnych grup działania sektor wiejskich organizacji pozarządowych nadal będzie się profesjonalizował. Te podmioty zresztą od wielu lat działają na rzecz wzmacniania potencjału lokalnych NGOs. Inwestują w doradztwo prawne dla tych podmiotów, pomagają wypełniać wnioski aplikacyjne, rozliczać je, zlecają lokalnym organizacjom pozarządowym realizację różnych usług społecznych. Jak zauważyła jedna z badanych:

U nas wszystkie inwestycje (i to nam się też udało), wszystkie inwestycje są realizowane przez organizacje pozarządowe, wszystkie, w stu procentach, mimo że dofinansowanie zakłada możliwość startowania albo organizacji pozarządowych, albo samorządów. Myśmy postawili na taką realizację, na taki sposób, wszystkie gminy to zaakceptowały i prowadzi to (...) do tej sytuacji, że organizacje pozarządowe budują swój kapitał i budują tak naprawdę swoją historię (W3).

Profesjonalizacja organizacji będzie umożliwiała zatrudnianie personelu. Jak podkreśliła jedna z badanych:

Już się zmienia takie podejście do tego, że w organizacjach pozarządowych to się nie zarabia, bo tam się woluntarystycznie pracuje, tak, czyli wiemy, że i też my jako LGD nad tym pracujemy, żeby organizacje były profesjonalne, ale też można było w nich sobie stworzyć miejsce pracy, tak niekoniecznie na pełnym etacie, ale żeby to było na przykład dla kobiet na obszarach wiejskich, które są zagrożone wykluczeniem komunikacyjnym, żeby właśnie w tych małych organizacjach, czy to w KGW, czy jakieś inne stowarzyszenie, tworzyły sobie jakieś takie początki stabilności ekonomicznej (W1).

Profesjonalizacja będzie umożliwiała świadczenie usług społecznych przez NGOs. Od tych organizacji oczekuje się wręcz większej aktywności w zakresie świadczenia pomocy dla seniorów. Jedna z respondentek wskazała:

Wszyscy właśnie żyjemy ze świadomością tego, że nie będzie się miał kto zajmować starszymi osobami, że to będzie wyzwanie i tam, gdzie samorządy nie sprostają, niezbędne będzie wejście do trzeciego sektora, żeby te potrzeby starzejącego się społeczeństwa zapewnić (W8).

Warto odnotować, że w nieodległej przecież przyszłości (dwie dekady) ogólna liczebność populacji wiejskiej będzie dość podobna, ale niekorzystnie zmieni się jej struktura wieku (nastąpi znaczny wzrost starszych kategorii wiekowych) (Hałamska, Kłodziński, Stanny 2023). Coraz częściej (z wielu przyczyn)

dorośle dzieci nie zapewniają opieki starzejącym się rodzicom. Niezbędne wręcz będą placówki takie jak całodobowe lub dzienne domy pomocy społecznej (domy seniora) bądź domy opieki medycznej itp. (Zegar 2024). Jak zauważyła jedna z rozmówczyń:

Chyba coraz większa świadomość jest samorządów też lokalnych, no bo to na nich ciężar ten się opiera i na organizacjach pozarządowych też, żeby zapewnić, zabezpieczyć te dzienne domy opieki, to jest świetne rozwiązanie dzienne na naszym terenie, no i biznes też widzi potrzebę, także u nas takie domy senioralne prowadzone przez biznes też już występują na wsi. Większość z nas jest chyba tego świadoma i w tę stronę idziemy (W8).

Większy udział lokalnych NGOs w świadczeniu usług społecznych traktuje się jako naturalny, konieczny, a nawet niezbędny, co koresponduje z postulatami wdrażania w społecznościach lokalnych koprodukcji. Opisywane są już przykłady tej, w którą zaangażowani są seniorzy (Gawron 2023). Wskazuje się na różne możliwości jej rozwoju na wsi, mając na uwadze jej rodzaje, w tym koprodukcję grupową, polegającą na współpracy instytucji publicznych ze zorganizowaną grupą obywateli (np. zrzeszonych w NGO), która pragnie zwiększyć ilość lub jakość usług publicznych, z jakich korzystają (Heffner, Klemens 2017: 12).

Zmieniać będą się nadal relacje między organizacjami a władzą lokalną. Jedną z liderek zauważyła:

Myślę, że organizacje coraz bardziej będą jednak takim motorem do tego, aby samorządy stawiały się bardziej partycypacyjne, bardziej otwarte, takim narzędziem trochę kontroli obywatelskiej tego, co się dzieje (W1).

Te relacje bywają trudne i dalekie od partnerskich, co doskonale pokazała historia samych lokalnych grup działania nie tylko w Polsce, ale też w innych krajach (Zajda 2011, 2022). Ulegają one jednak zmianie. Jak podkreślają Krystian Heffner i Brygida Klemens (2017: 14), koprodukcja może znacząco wpłynąć na poprawę wizerunku samorządów terytorialnych, ich komunikacji z mieszkańcami poprzez ich angażowanie w tworzenie i dostarczanie profilowanych usług społecznych. Warunkiem tej zmiany jest jednak realne wdrażanie koprodukcji, a nie traktowanie jej w sposób pragmatyczny, jako narzędzia ograniczania wydatków publicznych, którego celem nie jest zwiększanie udziału obywateli w realizacji i stanowieniu polityk publicznych (Ciepielewska-Kowalik 2018).

Nadal będą się zmieniać nie tylko relacje organizacji pozarządowych z sektorem publicznym, ale również relacje wewnątrz samego trzeciego sektora. W ostatnich latach obserwuje się nasilenie kontaktów między organizacjami pozarządowymi. Badacze tłumaczą ten fakt zmianą percepcji roli państwa we wspieraniu sektora pozarządowego. Spadł bowiem odsetek organizacji postrzegających je jako instytucję przyczyniającą się do jego rozwoju (Charycka, Gumkowska 2019). Obserwowany wyższy potencjał współpracy między lokalnymi NGOs

jednak nie oznacza, że relacje między nimi nie bywają trudne. Jedna z rozmówczyń wypowiadała się o tym problemie w następujący sposób:

Czasami jest tak, że niektórym się wydaje, nie wiedzą, nie sprawdzili, nie zapytali, ale wiedzą, w sensie wydaje im się, że my dajemy tylko swoim – to jest stały tekst (W1).

Za te „swoje organizacje”, w sensie pejoratywnym, rzadko uważa się organizacje tradycyjne – koła gospodyń wiejskich i ochotnicze straże pożarne. Te od pokoleń są obdarzane zaufaniem przez mieszkańców wsi. Ich pozycja mimo zmian w sektorze nadal jest i będzie silna, a wręcz niezachwiana. Jak zauważyła jedna z badanych:

To zaufanie. No właśnie. To jest najważniejsze, że te organizacje mają zaufanie na wsi. Bo w zasadzie wchodzi do tych organizacji te osoby, które chcą pracować na rzecz innych i tu jest pogłębienie, można powiedzieć, tej zależności społecznej i tego, że chcą dla kogoś coś zrobić, a zarazem sami siebie realizować (W6).

Inna rozmówczyni podkreśliła, że:

Na wsi liderami, tak jak powiedziałam, są strażacy, bo są szanowani. Każdy strażak na wsi jest poważany, ponieważ on chodzi, on ratuje życie, on gasi pożar, on ściągnie kota z drzewa, on wykopie rów, jak cię zaleje. Trzeba z nimi bardzo dobrze żyć, więc jak tylko jest jakiś grant na zachowanie dziedzictwa, to pierwsze, to zawsze: mundury, zachowanie dziedzictwa i po prostu w tym kierunku idziemy. Kupujemy wyposażenie do siedzib OSP, żeby mogli mieć termosy, takie rzeczy, bo też potrafią bigos ugotować, zapalić ognisko, przynieść kielbasę i posiedzieć z ludźmi. Drugie [do wsparcia] to są koła gospodyń wiejskich (W7).

Organizacje, tzw. nowe, też zaczynają być coraz bardziej dostrzegane i doceniane przez mieszkańców wsi, zwłaszcza że coraz częściej działają w obszarach dla nich ważnych, takich jak edukacja dzieci i młodzieży czy prowadzenie klubów seniora.

Od aktywności społecznej mieszkańców wsi będzie zależała w dużej mierze jakość życia na niej. Jedna z badanych wskazała:

Jest to bardzo dobre miejsce do życia i dla młodych, i dla starych. Trzeba tylko, żeby oni czuli tę jedność, a więc ogromna praca nad tym, by środowisko wiejskie, które było zawsze w jakiś sposób w kupie, mówiąc kolokwialnie: żeby ono było nadal w kupie, żeby ludzie chcieli do siebie wychodzić, żeby chcieli widzieć swoje problemy nawzajem, a zarazem nie wchodzić sobie z butami w życie (W6).

Jak zauważyła Urszula Budzich-Tabor (działaczka Forum Aktywizacji Obszarów Wiejskich, jednej z najważniejszych w Polsce organizacji sieciujących podmioty zainteresowane rozwojem wsi): wieś, aby stawić czoła takim wyzwaniom jak zmiany klimatu, problemy demograficzne, kryzysy energetyczne, będzie musiała rozwijać zasoby kapitału społecznego, w tym zaufanie społeczne i sieci wzajemnego wsparcia, również z podmiotami spoza danego obszaru. Niezbędne

będzie traktowanie wsi jako dobra wspólnego nie tylko jej mieszkańców, ale całego społeczeństwa (Budzych-Tabor 2023: 20). Badani liderzy lokalnych grup działania dostrzegają deficyty zasobów kapitału społecznego mieszkańców wsi, bywają krytyczni wobec lokalnych organizacji, podkreślając też problemy wynikające z profesjonalizacji trzeciego sektora. Wśród nich wskazują: „nadmierne przywiązanie” do zasobów finansowych, uzależnianie podjęcia aktywności od dostępności tych środków czy wycenianie każdej formy działania. Jedna z respondentek opisała to w następujący sposób:

Dużo zależy od zaradności i chęci w lokalnym środowisku. Gros ludzi stało się bardzo roszczeniowych, po prostu im się należy, i już. Ty musisz do nich zadzwonić, ja muszę zachęcać, muszę jeździć. Z kołami gospodyń to jest tak, że ty ich informujesz, piszesz i w zasadzie realizujesz, dbasz o trwałość. Ten problem nie jest tylko nasz, w całej Polsce ludzie stali się roszczeniowi. (...) Jak my dzwonimy, to pierwsze pytanie, to na co mogą dostać pieniądze? (...) Pieniądze psują aktywność społeczną (W8).

Profesjonalizacja sektora, a w węższym rozumieniu – ekonomizacja jego działań od dawna jest zjawiskiem problematycznym. Z jednej strony uniezależnia finansowo sektor na przykład od wsparcia samorządu lokalnego, pozwala na działanie w sposób ciągły, na większą skalę, na podejmowanie aktywności na rzecz rozwiązywania problemów trudnych, złożonych, które wymagają zaangażowania specjalistów (Heffner, Klemens 2017). Z drugiej strony przekształca aktywność społeczną w ekonomiczną. Jak już wiele lat temu zauważył Jakub Wygnański (2008), pisząc o ekonomii społecznej, jedni będą jej zwolennikami, widząc w niej nowe możliwości łączenia aktywności społecznej i rynku, inni staną się jej przeciwnikami wskazującymi na zwycięstwo rynku nad światem dobrowolnych, nieodpłatnych działań społecznych. Te same uwagi pod adresem zmian w większych organizacjach pozarządowych badani formułują dziś. Respondenci, wymieniając działania, które podejmuje LGD na rzecz wzmacniania lokalnych organizacji, informowali jednocześnie o tym, w jaki sposób chcą je przygotować na to, co nieuniknione. Zmiany demograficzne, starzenie się społeczeństwa wydają się nieodwracalne. Przygotowanie przedstawicieli różnych sektorów, w tym społecznego, do nowej rzeczywistości, która niebawem nastąpi, jest koniecznością (zob. Chomiuk, Starnawska 2016).

5. Podsumowanie

Aktywność społeczna mieszkańców wsi zmienia się. Pojawiają się nowe formy, ale nie zanikają stare. Ta aktywność jest obecna w mniejszym czy większym stopniu. Częściej polega na podejmowaniu działań okolicznościowych, jednorazowych, spontanicznych, ale też tych wpisanych w porządek dnia, których nawet nie uznaje się za aktywność społeczną. Jest to dla przykładu proponowanie

wspólnego dojazdu do pracy, sklepu, lekarza lub korzystanie z takiej formy pomocy, dzielenie się żywnością, nieodpłatna opieka nad domem/zwierzętami w czasie nieobecności sąsiadów, wykonywanie pracy na rzecz szkoły. Uwzględnianie tych działań w katalogu aktywności społecznych zmienia wizerunek mieszkańców wsi. Już nie są tymi, którzy nie chcą być zaangażowani, których zasoby kapitału społecznego (w tym relatywnie niski poziom uogólnionego zaufania społecznego) tę aktywność ograniczają. Stają się tymi, których społecznikostwo jest bardzo zróżnicowane, w dużej mierze sprowadza się do małych praktyk pomocowych skoncentrowanych na sąsiedztwie, wsi, gminie zamieszkania, na instytucjach lokalnych, takich jak szkoła, klub seniora, parafia. Rzadziej to społecznikostwo ma charakter sformalizowany, na przykład w ramach organizacji pozarządowych. Te jednak są obecne, zmieniają się, profesjonalizują, podejmują coraz częściej współpracę z lokalnymi władzami, która w opinii liderów społecznych w przyszłości będzie niezbędna. Stymulować ją będą zmiany struktury demograficznej skutkujące starzeniem się społeczeństwa oraz depopulacja obszarów peryferyjnych. Tutaj deficyty zasobów ludzkich będą bardzo utrudniały aktywność sformalizowaną, a odczuwane braki w dostępności do usług społecznych, w tym świadczonych dzięki koprodukcji, będą doprowadzały do zanikania całych wsi.

Bibliografia

- Adamiak P., Bieja M., Charycka B. (2016), *Ochotnicze straże pożarne – lokalne centra kultury. Raport z badań 2016*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Pracownia Badań i Innowacji Społecznych „Stocznia”, Ministerstwo Kultury i Dziedzictwa Narodowego, Warszawa.
- Boguszewski R. (2022), *Religijność młodzieży*, [w:] *Młodzież 2021*, CBOS. Opinie i Diagnozy, nr 49.
- Budzych-Tabor U. (2023), *Polska wieś: odporna i elastyczna*, [w:] M. Hałamska, M. Kłodziński, M. Stanny (red.), *Polska wieś 2044. Wizja rozwoju*, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, Warszawa, s. 15–25.
- Charycka B., Gumkowska M. (2019), *Między wzrostem a rozwojem. Zmiany w sektorze pozarządowym w Polsce*, „Trzeci Sektor”, nr 48(04), s. 26–40.
- Chomiuk A., Starnawska M. (2016), *Społeczni, ale czy przedsiębiorczy? Gotowość organizacji pozarządowych do ekonomizacji*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 455, s. 44–66.
- Ciepielewska-Kowalik A. (2018), *Koprodukcja w Polsce: od rozpoznania do badań? Rozważania wstępne*, „Problemy Polityki Społecznej”, nr 40, s. 51–67.
- Feliksiak M. (2024), *Stosunek do związków partnerskich*, CBOS, komunikat 7/2024.
- Gawron J. (2023), *Koprodukcja usług społecznych źródłem osobistej i społecznej produktywności osób starszych. Studium socjologiczne na przykładzie beneficjentów Programu Wieloletniego „Senior+”*, Uniwersytet Śląski w Katowicach, Katowice.
- Głowacki M. (2024), *Wieś – życie we wspólnocie*, CBOS, Warszawa.
- Gorlach K. (2001), *Świat na progu domu. Rodzinne gospodarstwa rolne w Polsce w obliczu globalizacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.

- Goszczyński W., Knieć W., Kamiński R. (2013), *Dylemat linoskoczka, czyli o profesjonalizacji autentyczności i perspektywach rozwoju organizacji pozarządowych na wsi i w małych miastach*, Forum Aktywizacji Obszarów Wiejskich, Warszawa.
- Halamska M., Kłodziński M., Stanny M. (2023), *Wizje po przejściach*, [w:] M. Halamska, M. Kłodziński, M. Stanny (red.), *Polska wieś 2044. Wizja rozwoju*, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, Warszawa, s. 7–14.
- Heffner K., Klemens B. (2017), *Koprodukcja usług publicznych na obszarach wiejskich w Polsce*, „Studia Obszarów Wiejskich”, nr 47, s. 7–21.
- Kamiński R., Sitek A. (2019), *Wiejskie organizacje społeczne*, [w:] M. Halamska, M. Stanny, J. Wilkin (red.), *Ciągłość i zmiana. Sto lat rozwoju polskiej wsi*, t. 1, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa, s. 421–454.
- Leśniak-Moczuk K. (2011), *Instytucje społeczne w wiejskiej przestrzeni społecznej*, „Acta Universitatis Lodziensis. Folia Sociologica”, nr 37, s. 27–48.
- Pacut A. (2024), *Komercjalizacja organizacji pozarządowych w Polsce. Rekomendacje dla decydentów publicznych*, „Studia BAS”, nr 4, s. 63–90.
- Piasecki A., Ptak A. (2019), *Wiejska społeczność w procesie kreowania władz lokalnych*, [w:] M. Halamska, M. Kłodziński, M. Stanny (red.), *Ciągłość i zmiana. Sto lat rozwoju polskiej wsi*, t. 2, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa, s. 673–697.
- Rosner A., Stanny M. (2018), *Rozważania o pojęciu i procesie dezagraryzacji polskiej wsi*, „Wieś i Rolnictwo”, nr 2(179), s. 281–292.
- Sadłoń W. (2019), *Ciągłość i zmiana wiejskich parafii katolickich*, [w:] M. Halamska, M. Kłodziński, M. Stanny (red.), *Ciągłość i zmiana. Sto lat rozwoju polskiej wsi*, t. 2, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa, s. 351–387.
- Stankiewicz J., Seiler B. (2013), *Profesjonalizacja jako czynnik sukcesu polskich organizacji pozarządowych*, „Zarządzanie i Finanse”, nr 4(2), s. 341–353.
- Sułkowski Ł., Ignatowski G. (2020), *Impact of Covid-19 pandemic on organization of religious behaviour in different Christian denominations in Poland*, „Religions”, nr 11(5).
- Sztompka P. (2007), *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, ZNAK, Kraków.
- Śpiewak R., Goszczyński W. (2024), *Wiejskie organizacje pozarządowe 20 lat po rozszerzeniu Unii Europejskiej. Przegląd wybranych wskaźników odporności*, [w:] P. Chmieliński, G. Gorzelak (red.), *Polska wieś i polskie rolnictwo. 20 lat w Unii Europejskiej*, IRWiR PAN, Warszawa, s. 393–414.
- Wygnański J.J. (2008), *Ekonomizacja organizacji pozarządowych. Możliwość czy konieczność?*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa.
- Zajda K. (2011), *Nowe formy kapitału społecznego wsi: studium przypadku lokalnych grup działania z województwa łódzkiego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Zajda K. (2022), *Wdrażanie innowacji społecznych przez wiejskie organizacje pozarządowe i lokalne grupy działania*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Zajda K., Mazurek D. (2023), *Public institutions and NGOs cooperation for social innovations in post-socialist rural Poland*, „European Countryside”, nr 14(4), s. 623–637.
- Zegar J. (2019), *Rolnictwo w przestrzeni społeczno-ekonomicznej Polski*, [w:] M. Halamska, M. Kłodziński, M. Stanny (red.), *Ciągłość i zmiana. Sto lat rozwoju polskiej wsi*, t. 2, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa, s. 879–908.
- Zegar J. (2024), *Co i jak określa wizję wsi 2044*, [w:] M. Halamska, M. Kłodziński, M. Stanny (red.), *Polska wieś 2044. Wizja rozwoju*, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, Warszawa, s. 173–180.

Agata Chutnik* <https://orcid.org/0000-0002-5915-8641>**Agnieszka Murawska**** <https://orcid.org/0000-0003-3745-2548>

COMPETENCES OF A SOCIAL ACTIVIST LEADER IN THE OPINION OF SOCIAL ACTIVISTS, ON THE EXAMPLE OF A STUDY CONDUCTED AS PART OF THE CIVIC INCUBATOR PROJECT

Abstract. Social activity, understood as activity in both non-governmental organisations and informal groups, not only fulfils critical social functions, but also plays a measurable economic role, generating employment, providing professional experience and responding to key community needs. Effective management of such organisations relies on a competent team and, above all, on a leader capable of setting a strategic direction, making key decisions and ensuring overall effectiveness.

This article identifies the competencies considered essential for leaders of social activity based on the perspectives of activists who work with them in both formal and informal contexts. The research question is: What should be the competencies of a leader of social activity, in the opinion of social activists?

The international CIVIC INCUBATOR project (2024–2026) provides the empirical basis, funded under the Citizens, Equality, Rights and Values (CERV) programme. As part of the project, public consultations with representatives of informal groups were held in Łódź on 13 December 2024. Using the design thinking methodology, participants developed Persona – a conceptual profile of an effective grassroots leader – which was the basis for analysing the desired characteristics, skills

* PhD, SGH Warsaw School of Economics, ul. Madalińskiego 6/8, 02-513 Warsaw, Poland, e-mail: achutnik@gmail.com

** PhD, University of Lodz, Faculty of Economics and Sociology, Institute of Sociology, Department of Rural and Urban Studies and Sociology of Social Change, ul. Rewolucji 1905 r. 41/43, 90-214 Łódź, Poland, e-mail: agnieszka.murawska@uni.lodz.pl



Received: 5.05.2025. Verified: 20.09.2025. Accepted: 25.09.2025.

© by the Authors, licensee University of Lodz – Lodz University Press, Lodz, Poland. This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution license CC-BY-NC-ND 4.0 (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>)

Funding information: University of Lodz, SGH Warsaw School of Economics. **Conflict of interests:** None. **Ethical considerations:** The Authors assure of no violations of publication ethics and take full responsibility for the content of the publication. **Declaration regarding the use of GAI tools:** Not used. **The percentage share of the Author in the preparation of the work is:** A.Ch. 50%, A.M. 50 %.

and behaviours. The study highlights the growing convergence of leadership competencies between the third sector and business, while emphasising their clear focus on social impact.

Keywords: informal groups, NGO, leader, community, social activism, NGO management, leader, design thinking.

KOMPETENCJE LIDERA SPOŁECZNEGO W OPINII SPOŁECZNIKÓW NA PRZYKŁADZIE BADANIA PRZEPROWADZONEGO W RAMACH PROJEKTU CIVIC INCUBATOR

Abstrakt. Aktywność społeczna, rozumiana jako działalność zarówno w organizacjach pozarządowych jak i grupach nieformalnych – pełni nie tylko ważne funkcje społeczne, ale także odgrywa wymierną rolę gospodarczą, generując zatrudnienie, zapewniając doświadczenie zawodowe i odpowiadając na kluczowe potrzeby społeczności. Skuteczne zarządzanie takimi organizacjami opiera się na kompetentnym zespole, a przede wszystkim na liderze zdolnym do wyznaczania strategicznego kierunku, podejmowania kluczowych decyzji i zapewniania ogólnej efektywności.

W niniejszym artykule określono kompetencje uważane za niezbędne dla liderów aktywności społecznej, w oparciu o perspektywę aktywistów współpracujących z nimi zarówno w kontekście formalnym, jak i nieformalnym. Pytanie badawcze brzmi: jakie powinny być kompetencje lidera aktywności społecznych w opinii społeczników?

Podstawę empiryczną stanowi międzynarodowy projekt CIVIC INCUBATOR (2024–2026), finansowany w ramach programu „Obywatele, równość, prawa i wartości” (CERV). W ramach projektu 13 grudnia 2024 r. w Łodzi przeprowadzono konsultacje społeczne z przedstawicielami grup nieformalnych. Korzystając z metodologii design thinking, uczestnicy opracowali Personę – koncepcyjny profil skutecznego lidera oddolnego – który posłużył jako podstawa do analizy pożądanych cech, umiejętności i zachowań. Badanie podkreśla rosnącą zbieżność kompetencji przywódczych między trzecim sektorem a biznesem, jednocześnie podkreślając ich wyraźną orientację na wpływ społeczny.

Słowa kluczowe: grupy nieformalne, organizacja pozarządowa, lider, społecznik, aktywność społeczna, zarządzanie organizacją pozarządową, lider, design thinking.

1. Introduction

The third sector refers to the sphere of social activities distinct from those undertaken by governmental institutions and commercial enterprises. The term is intended to highlight the unique character of initiatives carried out within this sector, distinguishing them from both state and business organizations (Lasocik 1994; Major, Spałek 2022). Whereas in the business sector the primary objective is the pursuit of profit, and in the public sector the dominant role is played by legal frameworks that impose adherence to specific procedures, the principal motivation for activities within the third sector is the commitment to values (Mikołajczyk 2023).

Civic activity is regarded as individual action taken in the public interest. The analyzed involvement, whether undertaken independently or in association with others acting in the same way, such as in informal groups, aims to improve the social situation of the local community (Murawska 2020). Such initiatives may include both intervention measures, e.g. in crisis situations, and long-term development projects. An important element of these initiatives is voluntary participation and motivation based on the values of solidarity, reciprocity and responsibility for the common good (Skrzypiec 2016). Grassroots forms of activity, even if small in scale, can act as a catalyst for broader social change by creating networks of cooperation and strengthening the sense of agency among a given community (Kajdanek 2012). In this sense, social activism can be understood as one of the manifestations of social movements, whose primary distinguishing feature is the desire to bring about social change or to strive to prevent it (della Porta, Diani 2006; Bardzik 2011).

Both social movement theory and management theories emphasize that even in structures that are declaratively flat and devoid of formal leaders, forms of leadership emerge that are dispersed, situational and networked, resulting from the position of participants in interpersonal relationships and access to resources (della Porta, Diani 2006; Peterson, Kim 2012; Gronn 2002). Such leadership plays an important role in coordinating activities, framing and representing the group to external actors, which increases the ability of movements to mobilize and negotiate effectively (della Porta, Diani 2006; Uhl-Bien 2006).

The primary objective of this article is to identify and present the key competencies of a social activity leader as perceived by social activists – that is, individuals who collaborate with such leaders within both formal and informal organizational frameworks. Based on the conducted research, we therefore pose the following research question: What competencies should a leader of social activities possess according to the opinions of community activists?

The empirical basis of this study is the research material collected within the framework of the international CIVIC INCUBATOR project¹, conducted between 2024 and 2026 and funded by the Citizens, Equality, Rights and Values (CERV) programme. As part of this initiative, a public consultation was held on 13 December 2024 in Łódź, aimed at capturing the perspectives of representatives of informal groups regarding the functioning of such groups.

2. Context in Poland

After the collapse of Solidarity in the 1990s, the nature of informal movements in Poland shifted markedly. Their objectives moved from resistance to authorities toward addressing specific problems and driving change (Ost 2005).

¹ <https://civic-in.eu/>

These movements focused on narrow thematic areas (Kubik 1994), and adopted lobbying and mediation as tools typical of democratic systems (della Porta, Diani 2006). Many informal groups formalized into NGOs to access funding opportunities (Gliński 2006). After 2000, new grassroots initiatives emerged, including urban protests, tenant and climate movements, feminist mobilizations, and digital activism (Jacobsson, Korolczuk 2017). Another wave followed in 2022, when Russia's full-scale invasion of Ukraine spurred unprecedented civic engagement in Poland to support forced migrants (Jasiecki 2023; Fihel et al. 2025). Survey data confirm this surge: in 2023, 44% of Poles declared involvement in social activities; 4% participated outside NGOs, and 16% combined both (CBOS 2024). In 2024, 65% reported ever doing voluntary, unpaid community work – the highest level in 22 years – while 35% had no such experience (CBOS 2024). These figures illustrate the enduring strength of non-formalized, trust-based civic action.

According to Poland's Central Statistical Office, 103,400 non-profit organizations operated in 2022, engaging 8.3 million members (GUS 2023). Klon/Jawor Association estimated around 65,000 active NGOs (Charycka, Gumkowska, Bednarek 2022). That year NGOs provided 153,400 full-time jobs (1.4% of national employment), employed 439,000 individuals under civil contracts (GUS 2023). These numbers underscore the economic role of NGOs, many rooted in earlier initiatives undertaken within informal groups. Informal settings often act as training grounds where members gain skills, experience, and social capital crucial for establishing formal organizations. It is important to note that volunteerism remains the dominant operational model in Polish NGOs: used by 95.1% of organizations and involving around 3 million people (Charycka, Gumkowska, Bednarek 2022). These data are of considerable analytical importance, as they provide some insight into the scale of social activity. Research also highlights the increasing role of women across the third sector and voluntary initiatives (Charycka, Gumkowska, Bednarek 2022). This is all the more significant given that informal groups are not included in official statistics, as they are not subject to mandatory registration.

Informal groups remain closely linked to Polish NGOs, functioning as complementary structures that provide grassroots engagement, flexibility, and access to local communities (Giza-Poleszczuk 2004). These connections not only enhance the organizational capacity of NGOs but also facilitate the transfer of resources, knowledge, and social capital between formal and informal spheres of civil society. They often receive support through umbrella institutions and programs such as microgrants.² Some groups eventually formalize to secure continuity and overcome structural barriers to fundraising.

² Small financial supports for local grassroots initiatives. They can be requested by informal groups of at least three adults, even without NGO status. Applications are usually submitted to local city or municipal offices or NGOs running microgrant programmes.

The sustainability of Poland's third sector has weakened. The Civil Society Organization Sustainability Index, stable between 2.0 and 2.5 from 1998 to 2017, has exceeded 2.6 since 2018, reaching 2.9 in 2020 and 2022 – placing it in the “developing stability” category (USAID 2023). Organizational capacity, a key stability factor, declined from 2.6 in 2017 to 3.0 in 2020, remaining there through 2022. Political polarization, the war in Ukraine, and changing international funding disrupted long-term strategies, fueling ad hoc initiatives often lacking structure. At the same time, international humanitarian actors introduced higher standards of transparency, governance, and engagement, increasing professional employment. Although NGOs now display longer lifespans, strong governance frameworks are still rare. In most organizations, leadership remains concentrated in individuals whose competencies are critical for translating strategies into effective action (USAID 2023). This underscores the pivotal role of leaders in ensuring stability and implementing planned activities.

3. Theoretical framework

In the literature, the third sector, including informal groups, is often classified as value-based organizations (Edwards, Sen 2002; Kraemer 2011; Mikołajczyk 2023). Management by values emphasizes organizational cultures rooted in shared principles, which constitute the foundation of their functioning (Bell-Laroche et al. 2014; Denier et al. 2019; Katzenbach, Smith 2015; Schein 2010; Cheverton 2007; Jaakson, 2010). Owing to deep-rooted values and strong community ties, such organizations can effectively respond to social and environmental challenges beyond the reach of public and commercial institutions. Often mission-driven and guided by ideals (Bruni, Semrilli 2014), they attract individuals motivated by higher purposes (Kraemer 2011). Engagement emerges through shared emotions and concern for collective welfare (Miklaszewska 1998; Kulik 2009; Gliński, Palska 1997), forming the essence of voluntary activity. The role of the leader is therefore very important in them.

Both management studies and the sociology of social movements underline the necessity of leadership for effective collective action, though not always in formalized roles. Management theories treat leadership as a determinant of organizational effectiveness, focusing on direction-setting, mobilization, and coordination (Kotter 1990). Contemporary approaches, such as distributed or relational leadership, stress that leadership arises from social interactions, networks, and resources rather than formal hierarchy (Gronn 2002; Uhl-Bien 2006; Pearce, Conger 2003). It encompasses fostering collaboration, building trust, and enabling adaptive problem-solving (Yukl 2013). Transformational and servant leadership further emphasize motivating and empowering members, aligning individual and collective goals, and sustaining performance (Bass, Riggio 2006;

Greenleaf 2002). These frameworks demonstrate that leadership effectiveness depends not only on positional authority but also on relational influence, social capital, and the capacity to integrate diverse contributions – particularly relevant for informal, collaborative networks (Carmeli, Meitar, Weisberg 2006; Bolden 2011).

Sociology, in turn, frames informal groups as social movements shaped not only by leadership but also by collective identities, solidarity networks, and the pursuit for change (della Porta, Diani 2006; Eyerman, Jamison 1991). Leaders here act less as authorities and more as facilitators of participation, framing, and mobilization. Even in horizontal structures, leadership performs multiple essential functions that are critical for the effectiveness and sustainability of collective action: they define goals and collective identity, allowing participants to align around shared interpretations (della Porta, Diani 2006; Snow, Benford 1988). They also coordinate activities across networks and ensure efficient use of resources and skills (Morris, Staggenborg 2004). Acting as intermediaries with policymakers, media, and institutions, they shape public representation and access to resources (Ganz 2010; Tilly 2004).

Importantly, leadership in informal groups often emerges from credibility, expertise, and trust within social networks rather than from formal authority. Such influence can be situational and distributed, with actors assuming framing, coordinating, or mobilizing roles depending on context (della Porta, Diani 2006; van Zomeren, Postmes, Spears 2008). Leadership is thus understood as a process embedded in interactions and collective meaning-making. Informal leaders bridge internal and external dynamics, manage conflicts, and enhance adaptive capacity under shifting conditions (Edwards 2014). Consequently, even movements rejecting hierarchy rely on leadership to sustain engagement, achieve objectives, and translate grassroots energy into outcomes.

Both management and sociological perspectives therefore agree: effective leadership – whether formal, informal, distributed, or situational – is essential for organizational and collective efficacy. Efficient operations require appropriate leadership (Drucker 2006; Mintzberg 2019). This is particularly evident in social organizations and informal groups.

A substantial body of research explores how leadership and management practices from the business sector may be adapted to NGOs and social movements (Anheier, Toepler 2022; Lewis 2014; Hailey, James 2004; Drucker 1990; Gliński 2006; Skrzypiec 2016). Ganz and McKenna (2019) propose a framework for social movement leadership based on five interdependent practices: relationship building, narrative, strategy, structure, and action. These focus on mobilization, shared storytelling, strategic planning, organizational structuring, and collective action. While leadership in informal groups remains understudied, existing research highlights that its effectiveness lies less in charisma or authority and more in building relationships, engaging participants through coherent

narratives, and mobilizing toward shared objectives (Ganz 2010), which aligns with the classification of value-based organizations. Informal leaders serve as coordinators, mediators, and strategists, leveraging knowledge, credibility, and networks to strengthen group capacity and external negotiation (Ganz 2010). Leadership here emerges as a collective process, grounded in trust, clear communication, and continuity of action.

Research specifically examining leaders of informal groups is still limited. Most studies focus on NGO leaders or informal leadership in general, overlooking the distinctive dynamics of non-formalized groups. Addressing this gap remains an important task for scholarship.

4. Research methodology

The empirical basis of this study is the research material collected within the framework of the international CIVIC INCUBATOR project, conducted between 2024 and 2026 and funded by the Citizens, Equality, Rights and Values (CERV) programme. In the initial phase of the project, efforts were undertaken to gain an in-depth understanding of informal groups, the reasons for their emergence, and the motivations behind their decision to remain informal. To this end, an online survey and a series of public consultations were conducted. These instruments facilitated the collection of opinions from members of informal groups regarding their needs and the types of support they expect.

The public consultations were grounded in the principles of the Design Thinking methodology. In accordance with its first stage – empathy – the process aimed to develop a so-called Persona. For this purpose, a tool commonly employed in marketing, known as the “empathy canvas model,” was utilized. Within the framework of the project, the Persona was conceptualized as the average leader of grassroots social initiatives.

Public consultations in Poland took place on December 13, 2024, at the OPUS Center in Łódź. The meeting gathered 21 individuals actively engaged in social initiatives within the Łódź Voivodeship, who had the opportunity to share their experiences and jointly develop solutions aimed at strengthening the capacity of informal groups.

The consultations were documented through facilitator notes and audio recordings, which were subsequently transcribed and thematically coded to identify recurring patterns. The participants of the consultation were predominantly women: 14 women and 6 men. Participants, aged from their early twenties to late seventies, represented diverse educational backgrounds and professional experiences, spanning grassroots activism to formal NGO leadership. While their activity areas varied – social integration, culture, sports, ecology, and education – they all shared active engagement in local initiatives. The names of informal groups are not included in the project reports due to the need for anonymisation.

After being acquainted with the principles governing the consultation process, participants were divided into four discussion groups (four tables), each facilitated by a designated moderator. The consultations lasted for 2.5 hours and were structured into five rounds. During the first round, participants attempted to answer the question: What is the profile of an average member of an informal group? The second round aimed to identify the motivations for participating in informal groups, the perceived benefits of membership, and the difficulties faced in their activities. The third and fourth rounds were thematically linked and focused on articulating the expectations that members of informal groups hold towards local governments, NGOs, and central authorities. Initially, expectations were recorded separately at each table, after which their importance was assessed. The final stage involved the formulation of common demands shared by all participants in the Łódź consultation meeting.

It should be noted that the task of collectively reconstructing the profile and competencies of an “average leader” may have influenced the responses, encouraging self-referential or aspirational portrayals that reflect both the participants’ experiences and their visions of effective leadership.

This article focuses specifically on presenting the results of the first stage of the consultations presenting results from Poland. The research question guiding the analysis was: What competencies should a leader of social activities possess according to the opinions of community activists? Further comparative analysis covering data from Romania, Spain, Greece and Hungary will be carried out as part of further project work.

5. Results

Participants in the public consultations encountered difficulties in clearly defining the socio-demographic characteristics (such as gender, age, or education) of a typical representative of an informal group. This difficulty stemmed primarily from their diverse social experiences, participation in multiple civic initiatives, and broad exposure to various attitudes and models of social engagement. Additionally, respondents expressed a reluctance toward generalizations and stereotyping.

In their opinion, the primary determinants of social activity are not demographic factors but rather psychosocial predispositions, particularly a willingness to engage and a desire to influence the social environment.

It was noted that women are more likely to show greater interest in social issues; however, their potential for engagement may be limited by professional and family obligations. Nevertheless, participants indicated that women are more often perceived as socially engaged individuals, a perception that is corroborated by empirical data collected by the Public Opinion Research Center (CBOS) and

the Klon/Jawor Association regarding civic activity within the non-governmental sector (Charycka, Gumkowska, Bednarek 2022).

Higher education was perceived by the respondents as a supportive, though not a determining, factor for effective engagement within informal groups. It may facilitate, among other things, the understanding of project documentation, the drafting of official correspondence, and more efficient navigation of administrative structures. However, it was emphasized that so-called “life experience” holds crucial importance, and its possession is not directly dependent on the level of formal education. Individuals with lower levels of education may encounter barriers in operating within informal structures and, as noted, may sometimes experience social stigma – they may be ‘laughed at by those around them’ (2 discussion group).

According to the participants, the fundamental characteristics of an effective social activist include the ability to diagnose social problems, initiative in undertaking remedial actions, and leadership competencies enabling the mobilization of other community members. Among the key attributes of a leader-activist, participants highlighted qualities such as: charisma, courage, consistency, experience, patience, risk awareness, substantive knowledge, self-confidence, and the ability to provide support to others.

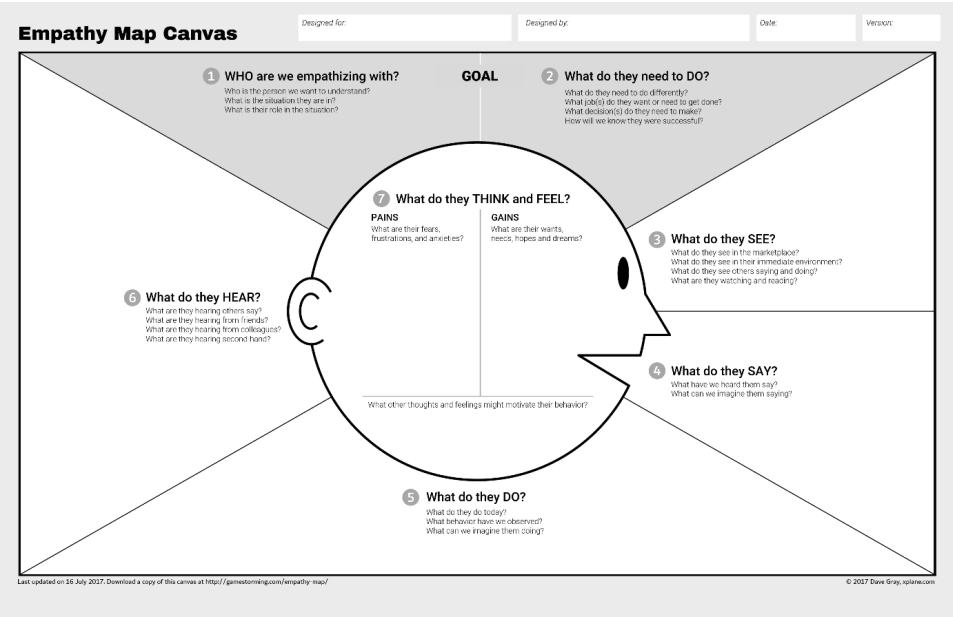


Chart 1. Model CANVAS
Source: <https://medium.com/@davegray/updated-empathy-map-canvas-46df22df3c8a>
(accessed: 10.04.2025)

Leaders of informal groups are individuals who are active and eager to share their passion for social engagement. They are not passive observers of their local communities; rather, they consciously seek to address various social issues. According to the participants of the consultations, the activities undertaken by these leaders include:

- initiating and sustaining actions,
- sharing their passion with others,
- engaging others in collective activities,
- organizing community initiatives,
- acting informally and without material incentives,
- building relationships based on trust and cooperation,
- serving as mediators between different groups,
- utilizing human and material resources in a creative manner,
- fostering motivation among others.

A leader must be long-term oriented to ensure the cohesion of their group, demonstrate resilience in crisis situations and the ability to integrate and motivate group members. Patience, creativity, and a sense of responsibility are among their key traits. A leader is expected to exhibit leadership and organizational skills, as well as possess life experience, enabling them to effectively convey ideas and concepts. They are empathetic and “believes in building social trust” (3 discussion group).

It was noted, however, that excessive autonomy among leaders may sometimes evolve into authoritarian and perfectionist attitudes, which hinder the functioning of the group. Such tendencies were described as a “belief in one’s own infallibility” (discussion group 4) and a “lack of openness to the opinions of others” (discussion group 1). This attitude was illustrated by the following observation: “He believes he knows best, and therefore may not listen to other opinions.” As a result, there is a risk of problems within the team and even the end of its activities.

Participants of the consultations stated that the leaders and members who form informal groups and engage in social activities “are driven (...) by the lack of courage of others to act” (2 discussion group), as well as by the discomfort they feel towards reality, which initiates a desire for change. They experience a strong sense of agency and responsibility for their local communities. Their engagement is further driven by the opportunity to connect with like-minded individuals active in similar fields, fostering the exchange of experiences and ideas. Informal groups create a safe space for individuals, allowing them to develop their interests and passions. These groups are characterized by a non-judgmental and friendly atmosphere towards their members. That is why it is so important for leaders to focus not only on achieving goals but also on the moral and ethical principles of teamwork.

One of the motivating factors for social engagement may be a feeling of loneliness and a need for belonging. Members of informal groups thus seek communities built on shared life experiences and values. There is a belief among

them that cooperation within a group enables them to achieve social goals that would be difficult to accomplish individually. Participation in informal groups often has a spontaneous character and does not require formalization, which fosters inclusivity and diversity among members.

From the perspective of the conducted public consultations, effective functioning within informal groups requires the development of interpersonal competencies, such as empathy, the ability to build relationships, and the capacity to engage others. Managerial skills such as time management, task delegation, team motivation, the ability to creatively utilize available resources and to solve social problems innovatively – are also of critical importance.

Summarizing the constructed PERSONA profile, it is worth emphasizing that, in the European context, the characteristics identified correspond to the key competences for lifelong learning, as outlined in the Recommendation of the European Parliament and of the Council of 18 December 2006 on key competences for lifelong learning (2006/962/EC, OJ L 394, 30.12.2006). In particular, they align with social and civic competences, as well as the sense of initiative and entrepreneurship. Moreover, the competencies highlighted during the consultations correspond with those identified in the relevant academic literature, drawing on both managerial and leadership competency frameworks. The results corroborate prior mentioned studies showing that effective leaders in social movements and informal groups combine diagnostic skills, charisma, resilience, and the ability to mobilize others (Ganz 2010; Morris, Staggenborg 2004; Hailey, James 2004). They also align with the perspective of della Porta and Diani (2006), as the leader attributes identified by participants enable them to perform the functions of framing, mobilization, and coordination within informal movements. This confirms the tendency to integrate these two fields within the non-profit sector. The above-mentioned competencies are understood as a combination of soft skills and a profound understanding of the principles of social conduct, including knowledge of rights, democratic procedures, and the ability to actively participate in social life. Leaders of informal organizations must therefore demonstrate a high level of agency, combined with creativity, innovativeness, and a willingness to take risks aimed at generating social change.

6. Conclusions

The analysis of leadership competencies in the context of human resource management within NGOs enables the formulation of several key conclusions. First and foremost, the management of human resources should not be treated as secondary to the mission of the organization. On the contrary, it ought to constitute an integral component of organizational practice, requiring a well-designed strategy, the application of appropriate tools, and continuous development of leadership

competencies. This approach necessitates the recognition of interpersonal relationships, organizational structure, and value systems as fundamental factors influencing organizational effectiveness. Such a perspective is strongly supported by empirical evidence gathered from social activists, who emphasized the importance of volunteer work, the dedication of personal time to mission-driven activities, and the deep identification with organizational values and goals. Without effective human resource management, NGOs are unlikely to achieve sustainable and efficient operations.

The empirical material collected during the research highlights the significance of competencies such as the ability to build partnership-based relationships, legal awareness, the capacity to create coherent remuneration systems, and concern for the psychological well-being of the whole group. In this conceptualization, the leader is not an executor of strategies but a co-creator of organizational practices – an individual responsible for both achieving performance outcomes and fostering a supportive organizational climate. These soft skills gain particular significance in light of professional burnout, discrimination, and mobbing, which have been identified as persistent challenges in the third sector (Charycka, Gumkowska, Bednarek 2022).

Inadequate management or violations of employees' rights within the third sector can lead to the loss of those individuals who show a willingness to be socially active. This applies to both informal groups and NGOs. Research conducted by the Klon/Jawor Association shows that those who leave organizations with a sense of unfair treatment rarely return to the non-profit sector, whether as employees, volunteers, or donors (Charycka, Gumkowska, Bednarek 2022). Consequently, the civil sector loses the opportunity to collaborate with individuals possessing valuable social potential.

In conclusion, leadership in informal groups should not be understood solely as the pursuit of objectives or outcomes. Equally important is the cultivation of an attitude, a system of values, and the capacity to reflect on the organization as a community of people. Only such a model of leadership – conscious, reflective, and inclusive – enables the creation of sustainable and resilient organizations capable of effective action in a dynamically changing social and economic reality.

Bibliography

- Anheier H., Toepler S. (2022), *Nonprofit Organizations: Theory, Management, Policy* (3rd ed.), Routledge, London.
- Bardzik N. (2011), *Ruchy społeczne – nowa, ważna siła polityczna*, "Kultura i Społeczeństwo," no. 1.
- Bass B.M., Riggio R.E. (2006), *Transformational leadership*, "Psychology Press" (2nd ed.).
- Bell-Laroche D., MacLean J., Thibault L., Wolfe R.A. (2014), *Leader perceptions of management by values within Canadian national sport organizations*, "Journal of Sport Management," vol. 28.

- Bolden R. (2011), *Distributed leadership in organizations: A review of theory and research*, "International Journal of Management Reviews," no. 13(3), pp. 251–269.
- Bruni L., Smerilli A. (2014), *The economics of values-based organisations*, Routledge, London.
- Carmeli A., Meitar R., Weisberg J. (2006), *Self-leadership skills and innovative behavior at work*, "International Journal of Manpower," no. 27(1), pp. 75–90.
- CBOS (2024a), *Aktywność w organizacjach obywatelskich*, https://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2024/K_028_24.PDF (accessed: 20.07.2025)
- Charycka B., Gumkowska M., Bednarek J. (2022), *Kondycja organizacji pozarządowych 2021*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa.
- Cheverton J. (2007), *Holding our own: Value and performance in nonprofit organisations*, "Australian Journal of Social Issues," no. 42(3), <https://doi.org/10.1002/j.1839-4655.2007.tb00068.x>
- della Porta D., Diani M. (2006), *Social movements: An introduction*, 2nd ed., Blackwell Publishing, Malden, MA.
- Denier Y., Dhaene L., Gastmans C. (2019), *You can give them wings to fly: a qualitative study on values-based leadership in health care*, "BMC medical ethics," no. 20(1), pp. 1–17, <https://doi.org/10.1186/s12910-019-0374-x>
- Drucker P.F. (1990), *Managing the Non-Profit Organization: Principles and Practices*, HarperCollins, New York.
- Drucker P.F. (2006), *The Effective Executive: The Definitive Guide to Getting the Right Things Done*, Harper Business, New York.
- Edwards M. (2014), *Civil Society* (3rd ed.), Polity Press, Cambridge.
- Edwards M., Sen G. (2002), *NGOs, social change and the transformation of human relationships: a 21st century civic agenda*, [in:] M. Edwards, A. Fowler (eds.), *The Earthscan Reader on NGO Management*, Earthscan, London.
- Eyerman R., Jamison A. (1991), *Social movements: A cognitive approach*, The Pennsylvania State University Press
- Fihel A., Homel K., Jaroszewicz M., Lesińska M., Bentz A.-S. (2025), *Diaspora at war: mobilization of the Ukrainian diaspora in the first 2 years of the full-scale aggression of Russia against Ukraine*, "Journal of Refugee Studies," no. 38(3), pp. 704–721, <https://doi.org/10.1093/jrs/feaf006>
- Ganz M. (2010), *Leading Change: Leadership, Organization, and Social Movements*, [in:] N. Nohria, R. Khurana (eds.), *Handbook of Leadership Theory and Practice*, Harvard Business School Press, pp. 509–550.
- Ganz M., McKenna L. (2019), *The practice of social movement leadership*, "Mobilizing Ideas."
- Giza-Poleszczuk A. (2004), *Przemiany więzi społecznych: zarys teorii zmiany społecznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Gliński P. (2006), *Style działań organizacji pozarządowych w Polsce: Grupy interesu czy pożytku publicznego?* Warszawa: IFiS PAN.
- Gliński P., Palska H. (1997), *Cztery wymiary społecznej aktywności obywatelskiej*, [in:] H. Domański, A. Rychard, *Elementy nowego ładu*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa.
- Greenleaf R.K. (2002), *Servant leadership: A journey into the nature of legitimate power and greatness* (25th anniversary ed.), Paulist Press.
- Gronn P. (2002), *Distributed leadership as a unit of analysis*, "The Leadership Quarterly," no. 13(4), pp. 423–451.
- GUS (Statistics Poland) 2023, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/gospodarka-spoeczna-wolontariat/gospodarka-spoeczna-trzeci-sektor/dzialalnosc-stowarzyszen-i-podobnych-organizacji-spoecznych-fundacji-spoecznych-podmiotow-wyznaniowych-oraz-samorzadu-gospodarczego-i-zawodowego-w-2022-r-wyniki-wstepne,3,10.html> (accessed: 07.04.2025).

- Hailey J., James R. (2004), *Trees die from the top: International perspectives on NGO leadership development*, "Voluntary Action," no. 6(1), pp. 19–36.
<https://medium.com/@davegray/updated-empathy-map-canvas-46df22df3c8a> (accessed: 10.04.2025).
- Jaakson K. (2010), *Management by values: are some values better than others?*, "Journal of Management Development," vol. 29, no. 9, pp. 795–806, <https://doi.org/10.1108/02621711011011072504>
- Jacobsson K., Korolczuk E. (eds.) (2017), *Civil Society Revisited: Lessons from Poland*, Berghahn Books.
- Jasiecki K. (2023), *Pomoc humanitarna dla uchodźców z Ukrainy jako katalizator nowej aktywności społecznej w Polsce*, „Studia Politologiczne,” no. 2(68), pp. 138–157, <https://doi.org/10.33896/SPOLIT.2023.68.8>
- Kajdanek K. (2012), *Suburbanizacja po polsku*, Zakład Wydawniczy Nomos, Kraków.
- Katzenbach J.R., Smith D.K. (2015), *The Wisdom of Teams: Creating the High-Performance Organization*, Harvard Business Press.
- Kotter J.P. (1990), *A Force for Change: How Leadership Differs from Management*, Free Press, New York.
- Kraemer Jr. H.M. (2011), *From values to action: The four principles of values-based leadership*, John Wiley & Sons, New York.
- Kubik J. (1994), *The power of symbols against the symbols of power: The rise of Solidarity and the fall of state socialism in Poland*, University Park, Pennsylvania State University Press.
- Kulik E. (2009), *Samoorganizacja społeczna na przykładzie dzielnicy Zamysłów – studium socjologiczno-historyczne*, [in:] R. Morawski, T. Jemczura (eds.), *W kierunku samoorganizacji społecznej. Społeczeństwo obywatelskie w działaniu*, Wydawnictwo Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej, Racibórz.
- Lasocik Z. (1994), *Kilka uwag o roli organizacji pozarządowych w państwie demokratycznym*, Fundusz Współpracy/Cooperation Fund BORDO, Warszawa.
- Lewis D. (2014), *Non-Governmental Organizations, Management and Development* (3rd ed.), Routledge, London.
- Major P., Spałek S. (2022), *Communication and building positive relationships within project teams in non-governmental organizations*, "Scientific Papers of Silesian University of Technology Organization And Management Series," no. 158.
- Miklaszewska J. (1998), *Obecność wartości w życiu publicznym*, [in:] J. Miklaszewska (ed.), *Polityka i świat wartości. Uczestnictwo obywateli w życiu społeczno-politycznym*, Fundacja „Międzynarodowe Centrum Rozwoju Demokracji,” Kraków.
- Mikołajczyk P. (2023), *What organizational values drive NGOs to be successful? Evidence from Polish non-governmental organizations (NGOs) and the theory of management by values*, "Management and Business Administration. Central Europe," no. 28(1), pp. 7–22.
- Mintzberg H. (2019), *Zarządzanie*, Wydawnictwo Nieoczywiste, Warszawa.
- Morris A.D., Staggenborg S. (2004), *Leadership in social movements*, [in:] D.A. Snow, S.A. Soule, H. Kriesi (eds.), *The Blackwell companion to social movements*, Blackwell Publishing, pp. 171–196.
- Murawska A. (2020), *Aktywność obywatelska mieszkańców Łodzi i Iwanowa – struktura i uwarunkowania*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Ost D. (2005), *The Defeat of Solidarity*, Cornell University Press.
- Parlament Europejski (2006), *Zalecenie Parlamentu Europejskiego i Rady nr 2006/962/WE z dnia 18 grudnia 2006 r. w sprawie kompetencji kluczowych w procesie uczenia się przez całe życie*, Dz.U. L 394 z 30.12.2006.
- Pearce C.L., Conger J.A. (eds.) (2003), *Shared Leadership: Reframing the Hows and Whys of Leadership*, Sage, Thousand Oaks.

- Peterson R.S., Kim K. (2012), *Leadership in small groups and teams: Toward a theory of group leadership*, [in:] M.A. Neale, B.M. Mannix (eds.), *Research on managing groups and teams: Looking back, moving forward: A review of group and team-based research*, vol. 14, Emerald Group Publishing Limited, pp. 27–47.
- Schein E.H. (2010), *Organizational culture and leadership* (4th ed.), Jossey-Bass, San Francisco.
- Skrzypiec R. (2016), *Przywództwo w organizacjach pozarządowych – specyfika i wyzwania*, “Trzeci Sektor,” no. 35(1), pp. 15–28.
- Snow D.A., Benford R.D. (1988), *Ideology, frame resonance, and participant mobilization*, “International Social Movement Research,” vol. 1, pp. 197–217.
- Tilly C. (2004), *Social movements*, Paradigm Publishers.
- Uhl-Bien M. (2006), *Relational Leadership Theory: Exploring the social processes of leadership and organizing*, “The Leadership Quarterly,” no. 17(6), pp. 654–676.
- USAID (2023), *2022 Civil Society Organization Sustainability Index*, <https://www.fhi360.org/wp-content/uploads/2024/02/csosi-europe-eurasia-2022-report.pdf> (accessed: 18.11.2024).
- Van Zomeren M., Postmes T., Spears R. (2008), *Toward an integrative social identity model of collective action: A quantitative research synthesis of three socio-psychological perspectives*, “Psychological Bulletin,” no. 134(4), pp. 504–535.
- Yukl G. (2013), *Leadership in Organizations* (8th ed.), Pearson, Boston.

Waldemar Dymarczyk* <https://orcid.org/0000-0002-2343-9943>

ALCOHOL IN THE LIVES OF YOUNG ADULTS A BIOGRAPHICAL ANALYSIS. RESEARCH REPORT

Abstract. In this study, the leading theme was the broadly understood experience related to alcohol consumption among young adults. As a result of the biographical data analysis, three socially conditioned stages of the ‘career’ of becoming an alcohol consumer were reconstructed: initiation stage (with its subprocesses: ‘deviating from the norm’, ‘walking towards the norm’ and ‘hitting/reaching the norm’), the second one – ‘setting one’s own norm’ and the third one – a potential stage – termed ‘trajectory drinking’ which can also be described as ‘the stage of permanent transgression of norms’. Distinct characteristics characterise each stage, but at the same time, it remains strongly connected to the others. This connection is emphasised by the basic social process called the ‘normalisation of drinking’. At each stage, social actors participating in the social activity of alcohol consumption grapple with expectations, pressures and potential sanctions regarding when and how one should or should not drink.

This qualitative sociological study analysed transcriptions of 35 narrative biographical interviews with young adults. It applied the classic version of the grounded theory methodology.

Keywords: alcohol drinking, young adults, career, grounded theory methodology, autobiographical narrative interview, symbolic interactionism.

ALKOHOL W ŻYCIU MŁODYCH DOROSŁYCH ANALIZA BIOGRAFICZNA. RAPORT BADAWCZY

Abstrakt. Tematem prezentowanego badania było szeroko rozumiane osobiste doświadczenia picia alkoholu przez młodych dorosłych. W wyniku analizy danych biograficznych zrekonstruowano trzy społecznie uwarunkowane etapy „kariery” stawania się konsumentem alkoholu: etap

* Uniwersytet Łódzki, Instytut Socjologii, e-mail: waldemar.dymarczyk@uni.lodz.pl



Received: 22.04.2024. Verified: 2.06.2025. Accepted: 25.09.2025.

© by the Author, licensee University of Lodz – Lodz University Press, Lodz, Poland. This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution license CC-BY-NC-ND 4.0 (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>)

Funding information: University of Lodz. **Conflict of interests:** None. **Ethical considerations:** The Author assures of no violations of publication ethics and takes full responsibility for the content of the publication. **Declaration regarding the use of GAI tools:** Not used.

inicjacji (z jego subprocesami: „odstawianiem od normy”, „dochodzeniem do normy”, „dobiciem/ dojsiem do normy”), drugi – „ustalaniem własnej normy” i trzeci potencjalny etap określony jako „picie trajektoryjne”, który można również określić jako etap „permanentnego przekraczania norm”.

Każdy etap charakteryzuje się odmiennymi cechami i uwarunkowaniami, ale jednocześnie pozostaje silnie powiązany z pozostałymi. Ten związek podkreślany jest przez podstawowy proces społeczny nazwany „normalizacją picia”. Na każdym bowiem etapie aktorzy uczestniczący w społecznej aktywności konsumpcji alkoholu zmagają się z oczekiwaniami, naciskami i potencjalnymi sankcjami dotyczącymi tego, kiedy i jak należy lub nie należy pić.

W niniejszym badaniu przeanalizowano 35 transkrypcji wywiadów biograficznych z młodymi dorosłymi. Zastosowano przy tym procedury klasycznej wersji metodologii teorii ugruntowanej.

Słowa kluczowe: picie alkoholu, młodzi dorośli, kariera, metodologia teorii ugruntowanej, autobiograficzny wywiad narracyjny, interakcjonizm symboliczny.

1. Introduction

This article is the result of a research project conducted by its author and sociology students from the University of Lodz as part of a practical tutorial in Qualitative Research Methodology in the 2022/2023 academic year.¹ Temporal and organisational constraints, inherent to the cycle of such classes, influenced the choice of the research topic. The selected issue needed to be feasible to investigate within several months. Accordingly, quick and easy access to respondents was an important criterion and, moreover, the research topic had to be sufficiently engaging to encourage participants to give extensive interviews. Furthermore, the research problem had to resonate with the researchers themselves, who would recognise that it was also ‘their problem’. In the course of the discussion, the tutorial participants decided that the topic of alcohol consumption among their peers fit these parameters well. In this case, ‘peers’ referred to individuals from their social circle, such as friends, acquaintances and ‘friends of friends’. It was also crucial for the chosen topic to be socially relevant.

2. Research problem, method of analysis and data

The specificity of the tutorials conducted by the author of this report lies in its focus on a biographical perspective, which is the most extensively discussed and implemented one from the broad spectrum of possible approaches. This perspective involves studying immediate personal experiences of social life participants and situating these experiences within the ‘life stories’ of social actors

¹ The fieldwork was carried out by: Paulina Ośródk, Agnieszka Pietrzyk, Patrycja Przezorska, Bianka Przygucka, Maciej Rymkiewicz, Małgorzata Sabala, Magda Siwek, Tomasz Sobczak, Amelia Sobieraj, Laura Stadniczuk, Łukasz Stopczyński, Klaudia Surdykowska, Krzysztof Walaszczyk, Eden Wysokińska-Malka, Julia Zagrodnik, Alesia Zhukouskaya, Klaudia Zielińska.

(Schatzman, Strauss 1966; Wengraf 2001, Rosenthal 2004, 2006; Kaźmierska, Waniek 2020; Dymarczyk 2023). Such studies typically concentrate on a particular theme, i.e. a type or area of activity of social actors, such as professional activity, family life, personal passions, educational trajectories, social life, volunteering or other aspects of interest to the researcher. The idea is therefore to reconstruct a 'life story' through the lens of a central theme or issue. In the present study, this leading theme was the broadly understood **experience related to alcohol consumption among young adults**.² The cognitive goal was to reconstruct these experiences within the context of personal actions and attitudes, as well as participation in social and friendship circles, family life and the broader social environment, including place of residence, education and work. It was important to illustrate the stages of 'becoming familiar', 'getting accustomed' and 'normalising' the socially conditioned relationships with alcohol and, more importantly, with the individuals involved in these activities. It was also important to examine the origins of this 'familiarisation', the people who mediate(d) this process and the way they do (did) it, and to understand the strategies adopted by social actors in response to the presence of alcohol in their lives. Consequently, one of the primary goals in the study was to reconstruct **the stages of the 'career'** of becoming an alcohol consumer and a 'reviewer' of such practices and their contexts. In doing so, it should be noted that, from the perspective of symbolic interactionism – the theoretical framework adopted here – a career is the *'moving perspective in which the person sees his life as a whole and interprets the meaning of his various attributes, actions, and the things which happen to him'* (Hughes 1964: 63, cited in Konecki 1988: 227; see also Goffman 1961; Glaser, Strauss 1967; Prus, Sharper 1977; Prus, Grills 2003; Wagner 2006; Dymarczyk 2018, 2023).

The initial research design was based exclusively on narrative interviews, with the aim of eliciting spontaneous, multifaceted and extensive accounts of experiences with alcohol, as these reflections are naturally interwoven into the personal biographies of the interviewees (Schatzman, Strauss 1966; Wengraf 2001; Rosenthal 2004, 2006; Kaźmierska, Waniek 2020; Dymarczyk 2023). In the course of the interviews, however, it became evident that adhering strictly to the rule of 'I initiate the topic and you tell the story' posed challenges for some participants-narrators and, at times, also the researchers. It quickly became clear that the shared experiences, proximity, and sometimes even intimacy between the researcher and the interviewee made it impossible to establish an 'artificial' listener-narrator relationship. As a result, it was soon decided that it would be equally appropriate – and even necessary – to apply semi-structured

² In this paper, the term 'young adults' refers to individuals of age who are in their second decade of life. In the social sense, they are 'on the threshold' of, or just beginning their career, pursuing educational ambitions, embarking on or planning to live 'on their own' and/or starting their 'own family'. However, this study faced a certain limitation: none of the interviewees were over the age of 25. Thus, one can describe the studied group as 'early young adults'.

interviews with a low degree of standardisation, aided by a list of key information sought and/or interview guidelines (Lutyński 1968: 24–28; Przybyłowska 1978: 62–67; Konecki 2000: 169–170).

From the analytical perspective, we employed procedures developed within the grounded theory methodology (Glaser, Strauss 1967; Glaser 1978; Strauss, Corbin 1994, 1998; Konecki 2000; Charmaz 2006). Thus, the selection of participants (interviewees) for the study was based on theoretical sampling, which means that *‘this process of data collection is controlled by the emerging theory’* (Glaser 1978: 36). In our case, only the first interviews were conducted with people defined as ‘a person who has/had contact/experience with alcohol’ – a criterion that could, in practice, include nearly anyone. Subsequently (simultaneously with coding and its result), the procedure consisted in the constant comparative method, i.e. the interviewees were selected in such a way as to generate or supplement subsequent categories (e.g. patterns of ‘careers’ among individuals who drink and/or experience drinking-related situations) and their properties (contexts as well as the conditions of occurrence and implementation).³

This report is based on transcripts of 35 interviews conducted primarily in the fourth quarter of 2022 and the first quarter of 2023. The shortest interview lasted approximately 15 minutes, while the longest one exceeded 50, with most interviews ranging between 20 and 30 minutes. The total recording time exceeded 13 hours, resulting in more than 290 pages of transcripts, prepared according to standard norms for this type of data. Most of the interviewees were born and were living in large urban centres, mainly the Polish city of Lodz. However, many of them had only recently started the urban phase of their biographies. On the other hand, some are still living in small towns or villages. The study involved a total of 19 men, 14 women and two nonbinary individuals, all aged between 18 and 23 years.

Reaching the interviewees had also certain limitations. First, they were individuals from the broadly defined circle of students who carried out the field stage of the research. Thus the interviewees were their friends or “friends of friends”. Consequently, the vast majority of participants came from central Poland and many were students. Second, the research process was significantly limited by duration of the course (one semester) within which the study was conducted. When examining the results and conclusions, it’s worth keeping these caveats in mind.

³ The study employed all types (and stages) of data coding appropriate for GT methodology. Starting with open coding, through selective, axial and theoretical (memos) coding. A useful organizing tool was also the so-called “coding families” developed by Barney Glaser (1978: 73–82), (see Appendix No. 1).

3. Career stages

Alcohol consumption is a **social activity** (Prus 1983; Seaman, Ikegwuonu 2010; Sudhinaraset, Wigglesworth, Takeuchi 2016). Therefore, it arises from **interactions with the surroundings** and, at the same time, has a **processual** character (Glaser, Strauss 1967; Blumer 1969), which allows us to reconstruct the stages of alcohol-related experiences within the context of social actors' biographies. In the following sections, we outline these stages along with their determinants, and look at how they are perceived, described and evaluated by the interviewees. The central axis organising the claims contained in this report is the basic social process discovered in the study – in this case, the '**normalisation of drinking**' (see: Appendix No. 2).

4. The first stage of the career

Identifying the moment when alcohol becomes part of a young person's biography is usually problematic. One does not need to consume alcohol to experience the ambiance of a drinking environment, to face the consequences of the drinking habits of one's loved ones and experience negative emotions, traumas and tragedies as a result. Even if the drinking practices of household members do not trigger any dramatic incidents, the mere observation of their behaviours and rituals can often socialise young people into future drinking. Another issue is the precise moment of 'alcohol initiation'. Can one speak of such initiation when a young child secretly 'dips their finger in a glass of champagne' during a New Year's Eve party or a family gathering? Or when exposure to alcohol occurs as an isolated incident?

In this research project, we adopted the definition of 'career' derived from symbolic interactionism. The implication of this approach is that the **perspective of the social actor** is the primary criterion, i.e. how the actor perceives **their own** biography, the events, interactions or social relationships the actor attributes meaning to, and how the actor (re)constructs life episodes and connect them into logical sequences, thus giving continuity to their life story. Consequently, it was the interviewees themselves who determined which events to recall and narrate, and what kind of significance to ascribe to them.

The first conscious and intentional exposure to alcohol typically occurred within a peer group in situations where control exercised by the caregivers had been diminished – for example, during overnight stays on school trips. Less commonly, it occurred during family celebrations at home, i.e. with the consent of parents or guardians. For the sake of accuracy, it should be noted that six interviewees reported drinking alcohol for the first time before the age of thirteen, while nine had their first experience by the age of fourteen. Overall, 29 out of

35 participants had already experienced alcohol initiation before reaching the legal age of adulthood.⁴

Although only a few interviewees did not drink alcohol before the age of eighteen, the eighteenth birthday party was frequently highlighted in many narratives as a significant moment – a biographical **turning point** (Strauss 1959: 95). In the context relevant to this study, the legally and socially sanctioned act of drinking alcohol is perceived as a marker of a status change that should be universally recognised and communicated through a **rite of passage** (van Gennep 1977), symbolising the entry into adulthood:

N 11 (F, 20) *And the time of my eighteenth birthday came. I had a party and there was a coming-of-age ceremony. It was actually about an hour before my birthday, in terms of timing. And my godmother was first to come up to me, with a drinking glass. (2) Well, and I said, no, no! But, okay, I took the drink. They gave me a drink to try. And the taste of vodka, you know, wasn't exactly very good ((laughing)). Well, so my first alcohol came from my godmother at my eighteenth birthday party.*

N 13 (F, 20) *I remember it was at my friend's 18th birthday party at her place, and well, it was like that thing that happens at 18th birthdays, you get to drink your first glass there, (...) this was my first real experience, and then it seemed normal to me, like crossing the threshold to 'adulthood' ((gesture of air quotes, laughing lightly)). It seemed cool to some extent.*

N 14 (F, 20) *And there were also situations at my cousin's wedding where another cousin of mine came up to me, he saw that my glass was empty, he poured me some, and he was like 'Just in case, don't tell auntie, don't tell auntie, I didn't give you anything' and I was like, 'But you do know that I'm over 18, right?' and he was totally shocked that I had turned 18, and that I was drinking alcohol, and that I was allowed to, and that it was acceptable now ((laughing)) among so many relatives.*

The ludic aspect cannot be overlooked either. Having fun is a natural way of spending leisure time, especially for young people who are not yet burdened by daily work and family responsibilities. In addition to the ritualistic 18th birthdays described above, there are many other opportunities to enjoy communal consumption of alcohol. The interviewees often shared memories about parties with friends and acquaintances. It was not uncommon for these to contain digressions outside the main line of the narratives, which, to use Fritz Schütze's term, can be described as *Hintergrundkonstruktion* (*background constructions*) (Schütze 1984, (1992) 2016; Kaźmierska 2016). These stories often took the form of romanticised and nostalgic recollections:

N 19 (M, 22) *I lived in the countryside, and there was a pond nearby (...) We'd go there, with one mate, sometimes with two, and we'd drink, swim or have bonfires; and we did it at these*

⁴ According to a 2019 study conducted under the 'European School Survey Project on Alcohol and Drugs', 80% of teens aged 15–16 and 92.8% of those aged 18–19 had consumed alcohol in their lives at least once (Sierosławski 2020).

bonfires; for the bonfires, we'd always buy, well, say, six beers or eight, a larger number. And we'd sit around these bonfires until four or five in the morning. Usually, there was just the two of us staying up all night, me and this good friend of mine, and we'd talk about all sorts of things, mostly we'd laugh, have fun, fry sausages.

N 20 (F, 20) Basically, it became a regular thing – whenever all of us would meet somewhere in the park, by the rail tracks. Well, and during the summer holidays, we'd mostly hang out by the lake, and drink there too, you know, it wasn't just drinking, but alcohol was definitely part of it, and, to be honest, it's been present since then until now. It's mainly on weekends, it's practically every week, and it's mainly whisky on Saturdays, and beer on Sundays – that's the custom. ((with a smile)).

Regardless of the age at which alcohol initiation occurred, the important context of this situation, as clearly articulated in the interviews, comprises the **expectations**, sometimes **pressure**, from the peer group and other reference groups, such as older peers or family members, directed towards the social actor. More precisely, the interviewees described their perceptions of these pressures, their attitudes towards them, and actions taken as a result:

N3 (F, 20) I mean, I think, on the one hand, it was sort of a group idea – I wasn't alone at the time, there were some other people with me, so there was probably a bit of group pressure, but I didn't feel forced by anyone.

N6 (M, 20) My first time with something stronger ((alcohol)) was when I was 17. It was vodka. I went to a wedding with my ex-girlfriend, to her sister's wedding. And, well, I didn't want to drink. But her brothers and sisters kept saying, 'What? Aren't you going to have a drink with your brother-in-law, with your sister-in-law?' So I ended up drinking quite a lot.

N22 (M, 21) I remember we were drinking flavoured beer that at that time for sure, well, and then some older blokes showed up with vodka. And, as you know, under the pressure – social pressure from the older blokes – we started drinking, too. (...) You know, when the older ones were watching, we had to drink.

The above quotes reflect the more or less oppressive influence of 'significant others' and/or reference groups on an individual's decision. However, there are additional, arguably more nuanced, motives for alcohol initiation. For example, our interviewees occasionally mentioned a socially motivated but nevertheless more volitional process of **comparing themselves** to others – often more experienced consumers or social circles:

N13 (F, 20) I remember, I'm sure it was at a friend's 18th birthday party at her house, and, well, it was like, you know, the way things are at 18th birthdays – you drink your first shot there, then the second one; and I remember **drinking half measures, I drank halves**; and I remember I felt really bad about it at the time, drinking just halves because I felt weak. Weak because, you know, everyone else was drinking full shots, and there I was drinking halves.

N34 (M, 21) I was surprised that they ((the lads)) could down vodka just like that, in one go. I was a bit unsure how to go about it. I was a bit worried that something would go wrong, like I'd choke or something. But I looked at it, got over it, and, well, down it went.

N2 (F, 23) All in all, compared to other places, for example, if you take Wieluń, compared to Pątnów, which is a village, everyone here started drinking at a later moment. I was actually one of the first people to start drinking alcohol. 'Cause people in Wieluń started drinking already back in primary school.

Comparing oneself with others and, more importantly, the subsequent actions of aligning one's behaviour to that of Others often reflect conformism. Naturally, such conformism typically stems from two sources. Firstly, it may be a reaction to the previously mentioned expectations and pressures exerted by the group. Secondly, it reflects a need for acceptance and belonging, and the fear of rejection, as succinctly expressed by one participant: (N30) 'It would be embarrassing if they thought you were a loser'. Being labelled a 'loser' can, in fact, have tangible consequences, as illustrated by the experience of one interviewee (N11): 'Well, after the New Year's Eve party, there was a situation where another party was coming, but my friends didn't invite me. And they didn't invite me because... because I don't drink, because I don't know how to have fun'.

These motivations have a particularly strong impact during adolescence. Young people in this developmental stage are often 'tested' by members of the group they aspire to join, but are also often willing to experience new and – at that stage – forbidden sensations and states. It is precisely the curiosity about such experiences, combined with the allure of the 'forbidden fruit', that encourages adolescents to decide to consume alcohol:

N 25 (M, 21) (all underage participants in the drinking party) ... they felt like they were doing something a bit dodgy, not exactly legal. (...) It was more fun that way, like they weren't alone.

N 27 (F, 19) ... it was a wild time and it was fun back then, it was something totally illegal ((smiling)). Everyone wanted to do it, absolutely.

Initial encounters with alcohol can be satisfying or unsatisfactory. At this point, the social actor makes a decision whether to forgo further attempts at consumption, and at fitting into the mainstream (N 9, N 10) – which involves the dramatic choice of abstaining – or to adapt their behaviour to align with that of Others.

In the context of what has been described above, the process of alcohol initiation should be viewed in two dimensions: the peer-social dimension and the socio-cultural dimension. The former dimension concerns the pressure exerted by the group on the social actor and, above all, how the actor responds to this pressure. Here, the conformist motive is significant. The need to be accepted facilitates the decision to begin consuming alcohol. On the other hand, the comparisons

made by the actor during social gatherings largely influence the manner of consumption. This process typically follows a sequence. At the initial stage, the debutant '**deviates from the norm**', cautiously 'testing' their capabilities, and observing the reactions triggered by the alcohol consumed. If these first experiences are recognised as positive and non-threatening, the actor 'aligns themselves' with the drinking patterns prevailing in their social environment. The actor accepts the frequency, intensity and format of such practices, along with the 'charm' of the 'forbidden fruit'. Naturally, this occurs with some consideration of personal preferences regarding the type of alcohol, the constraints imposed by social control (e.g. exercised by parents or neighbours) or involvement in other activities, etc. We have described this moment of alcohol initiation as '**walking towards the norm**' and '**hitting/reaching the norm**'.⁵ They constitute sub-processes within the first stage of the consumer career. We will say more about this in the next section. In socio-cultural terms, the focus lies on the positioning and 'self-positioning' of the social actor in a certain normative, symbolic and legal order. A crucial aspect, however, is the legitimisation of alcohol consumption by family and close relatives. The acquiescence to open alcohol consumption typically occurs during family gatherings such as weddings, funerals, or New Year's Eve celebrations (see: Friese, Grube, Moore, Jennings 2012). Another significant moment is the milestone of turning eighteen, representing both the customary and legal threshold of adulthood. This moment very often takes on a ritualistic character, in the form of a boisterous party with toasts to honour the celebrant. During such occasions, the new adult performs actions to reassure the participants that they are a worthy and competent member of the 'world of adult drinkers'.

5. The second stage of the career

In the first stage of the alcohol consumption career, i.e. the initiation into alcohol consumption, understood as subprocesses, we distinguished three moments: 'deviating from the norm', 'walking towards the norm' and 'hitting/reaching the norm'. It is important to note that during this initial period, adolescents typically consume small amounts of alcohol, especially at the beginning, while carefully monitoring their own reactions. Over time, they begin to drink enough to make sure they do not significantly deviate from the social norm. However, on some occasions, beginners try to explore the limits of their alcohol tolerance, seek admiration from fellow drinkers and/or simply, due to inexperience, unintentionally put themselves into a state of significant intoxication:

N7 (M, 20) I remember the first amount of vodka I drank by myself. It was half a litre of lemon vodka. Back then, I think, lemon vodka had 37,5% alcohol content. Since I drank it in about

⁵ The Polish word '*dobicie*' (hitting) used here is an *in vivo* code taken from one of the interviews.

an hour, all by myself, (2) but it was/. But I remember that's how it all started, I was feeling amazing at that moment, and I stayed there; I drank half a litre all by myself, and everyone, really everyone was impressed. I was the best.

N 31 (F, 20) Julka taught me how to drink, which was cool back then because I could compete with the lads at drinking; and, you know, normally people think that girls just drink wine ((mockingly)) and that's it. And here I was, 'put the booze on the table', and I competed with them, 'cause I could *LOL*; and that's probably the only positive thing about it, I mean, I could show the lads that I had a bigger one ((laughing)).

Excesses such as those outlined above are not exceptional. The early stages of an alcohol consumption career are full of various situations that, one might say, 'happen' to the social actor. A certain degree of unpredictability and adventurousness are typical at this stage. Over time, young drinkers gain experience and learn how their body reacts to different quantities, strengths and types of alcohol. This knowledge allows them to develop their own 'drinking style'. This stage of the career, which takes into account the constant comparison with other drinkers, can be described '**setting one's own norm**':

N 20 (F, 20) Now I know what the consequences are; I've really learnt stuff about myself, I've learnt all that; I know what happens; I know some things are just bad, and I avoid them. I know what's the right amount for me so that I don't end up absolutely wasted, just enough to have a good time. So, yeah, I've learnt it all, I've got that baggage of experience ((laughing)) after being, well, just a turd. One could say I've completed my internship, right?

N 31 (M, 22) Well, and I've learned how to drink. 'A lot' doesn't equal 'fun'. I mean, it's fun at first, but not afterwards. It depends. You've got to learn the difference between a party where you just want to 'get plastered' and a get-together. You have to figure out your own style, set your own benchmark. It all depends on who you're with, when and why. But I've learnt to control it and manage it. And that's fine. That kind of stupid drinking, just for the sake of it, that's gone now. That's what I think.

'Setting one's own norm' emerges as a result of the interplay of several factors. Firstly, social actors learn how their body reacts to drinking: the types, quantities and frequencies of drinking that lead to specific reactions. They learn which behaviours and their effects are pleasurable versus those that are not. Secondly, social actors gain an understanding of social situations that are conducive to drinking and how to either induce or avoid them, i.e. they identify the consumer attitudes and roles that are accepted or rejected by the actors and the reasons why. Thirdly, 'setting one's own norm' arises from experiencing biographical changes, such as entering into 'serious' personal relationships, transitioning to a new educational setting and/or taking up a job, which frequently results in moving to a new place of residence. These transitions are frequently accompanied by the broken or weakened relationships and ties with one's previous social environment and community:

N 3 (F, 20) I think, overall, since I moved out to study. Yeah, that was it. I definitely drink less alcohol now. (...) I definitely drink less often rather than more often compared with... well, the times when I was still in secondary school.

Interviewer: What has changed between the moment now – when you drink less, and more for the taste of it – and the past, when you were in secondary school or middle school, and you were drinking much more?

N 3: Well, first of all, my surroundings have changed, and I also have friends who, well, I just hang out with them having a good time, and I don't necessarily drink that much; that's definitely a factor. Another factor is that I am more health-conscious, and it's probably not exactly great for my body when I drink so often. (2) Well, you know, it costs money, so I don't want to spend money, and there aren't as many occasions to drink. You know, I'm at the uni, I need to get enough sleep, sometimes I'd go to a party and have a drink, or meet up with friends, but it feels like I used to drink more back in secondary school.

N 30 (M, 20) During my university years, I've hardly been drinking at all because I have nobody to drink with, so to speak, in the sense of the old *crew*, so to say, with the old *crew*. Well, it's not the same city where/ I mean, because I moved to another city to do my degree, and you know, the whole environment changes, and your old connections are gone, and I always drank together with my old friends/ well, we always drank together, for many years. (...) So yeah, it's not the same thing as it was back then, and I think it's not something that will come back.

It is worth noting that our findings are controversial, and even contradict many common-sense beliefs about living and 'making the most of one's life' outside the previous social environment or community. Indeed, according to a popular opinion, young people who have rid themselves of the control exercised by their loved ones and the community in which they were raised, are particularly susceptible to the allure of social life, which often involves frequent participation in various gatherings centred around alcohol consumption. However, this belief may persist within older generational cohorts. Let us remember that in the era of real socialism, when these cohorts were young, the notion of the 'perpetual student' (i.e. someone who extends the time of their education due to the lack of real prospects for a fulfilling professional career) often led to a presentist attitude, consisting in 'living for the day', without any long-term plans or actions (Tarkowska 1992). In contrast, in today's era, it is almost a rule to perceive the period of education as a prelude to a 'real' professional career. At the same time, there is a relatively wide range of job opportunities available for students or those pursuing further education. Ultimately, the intensive daily commitment to work and education does not encourage 'wasting time' on unproductive activities, such as social gatherings and accompanying feasts, including those involving alcohol. We do not want to argue that young people on the cusp of their careers drink significantly less today than in the past, as systematic nationwide surveys do indicate a certain change across age and gender cohorts of consumers. Clearly, the gap

between the drinking frequency among men and women has visibly narrowed.⁶ Representatives of both genders consume alcohol in nearly the same proportions, and, moreover, the drinking style and social contexts in which these activities occur are also undergoing a kind of ‘democratisation’, a phenomenon also revealed in our research.

It should be made clear once again that drinking is a social activity (Prus 1983; Seaman, Ikegwuonu 2010; Sudhinaraset, Wigglesworth, Takeuchi 2016). The observed changes in the frequency and manner of alcohol consumption characteristic of this career stage result from the actor leaving their previous social environment. Earlier practices and patterns of alcohol consumption often prove inadequate in new settings and environments. Therefore, a need arises for the actor to adapt to the norms and customs prevailing in the new social circle. Thus, ‘one’s personal norm’ actually results from a combination of personal experiences as an alcohol consumer, biographical changes and the influence of the – usually new – social environment.

6. The third stage of the career

The final reconstructed stage of a young alcohol consumer’s career has been termed ‘**trajectory drinking**’ and, following the criterion adopted for the previous stages, it can also be described as ‘**the stage of permanent transgression of norms**’. This is a potential rather than a universal stage. While the earlier stages can be regarded as relatively common among young alcohol drinkers, this stage represents a development that may occur only in the lives of a certain number of drinkers. The concept of trajectory, introduced by Anselm L. Strauss and Barney G. Glaser (1968, 1970) and further developed in relation to biographical processes by Fritz Schütze and Gerard Riemann (1991, 1992, 1997), denotes a process of disorder and suffering that intrude upon an individual’s life course. It is characterised by the unpredictability of events and the loss of control over their progression. In the context of interest for this paper, a trajectory occurs when an individual can no longer control the frequency or quantity of their alcohol consumption:

N 7 (M, 20) The thing was that, back then, I’d just buy a 100 ml bottle after school, and that was enough for me. I didn’t drink any more on the same day. And those days blurred together,

⁶ ‘In 2010, the relatively largest number of alcohol drinkers was found among the youngest respondents (aged 18–24 years). Today, these individuals fall into the 25–34 age group, which suggests that their style of alcohol consumption does not change over time’ (CBOS 2019: 2). ‘Today’s 18–24-year-olds differ in important ways from their peers surveyed in 2010. Back then, 98% of men in this group declared drinking for alcohol, against 90% today. As regards women in this age group, 79% in 2010 and 89% today admit drinking alcohol. Thus, it can be said that the youngest men drink less than their peers nine years ago, while women drink more’ (CBOS 2019: 3).

so for two months of going to school, I'd buy a 100 ml or a 200 ml bottle, but I wasn't drinking a lot then. (...) Then I took a break, and then I started smoking weed every day. (...). Then ((after my father's death)) I would drink, say, once every three days, no more than half a litre. It was all rounded up like that. And I made it through to the summer holidays (...) and I ended up simply drinking small amounts every day, around, say, 200 or 300 millilitres, but it kept increasing day by day. Well, I can say that during the two months of summer holidays, I just drank day after day. And it's been a few months now. I can now say that I haven't had two days in a row without alcohol, without some kind of substance.

N 24 (M, 21) I was really drinking a lot, compared to the situation now, I feel I can't take as much drink as I used to. Now, when I drink, I can't remember what happened. Back then, when I mixed alcohols, for instance, I could still remember everything, and I felt fine the next day. Today, when I mix drinks, I can't remember what happened. I wake up in the morning, asking myself what happened, wondering if I did something wild. Then I hear from others that I did this or that, and it's embarrassing. (...) I'll say this – when I don't drink, I don't drink; but then I'll have an occasional drink, and when I start drinking, maybe I have some kind of problem, some kind of craving kicks in, and I need to keep going, I have to go get another beer because it feels like I haven't had enough drink yet.

The transition to trajectory drinking must be considered in the broader context of the social actors' overall biographies. The interviewees often indicated that their socialisation and upbringing took place in environments where alcohol was accepted and consumed on various occasions – or even without any particular occasion. Some admitted that their loved ones were, or are, addicted to alcohol. In some cases, the memories of the prevailing 'climate' were dramatic. For example, one previously cited interviewee (N7) expressed the idea of his own addition being hereditary and fatalistic, as reflected in the belief expressed by his drinking father: '*he knew ((sic!)) that everyone had to go through this stage ((of drinking))*'. A similarly fatalistic tone was used by the interviewee (N2) who had been beaten by her drunken brother: '*in the psychological examination ((during the divorce process)), it was revealed that they ((the parents)) were alcoholics to some extent. The general conclusion is that practically every one of us ((children)) is an alcoholic*'. In contrast, another interviewee (N14) recounted the words of her older brother who, upon seeing his sister drinking, remarked: '*Oh, she's my own flesh and blood, she knows how to drink, you can tell she got it from me, I set a good example for her*'. These quotes are just selected examples, carved out from the whole sequence of broader experience of growing up in homes where drinking was a 'natural activity'. It would probably not be an overstatement to apply the label 'Adult Children of Alcoholics' (ACoA) to some of our interviewees.

Another significant context is the intensity of engagement with the peer group. When one reference group dominates over others, the values and norms of that group are readily internalised and enacted. The interviewees repeatedly emphasised that the drinking style – encompassing frequency, quantity and type of alcohol, the places and occasions for shared drinking, and the strategies for

dealing with difficult or unforeseen situations – was taken for granted as a framework where the life of the micro-community took place.

However, some individuals consistently begin to transgress the norms of alcohol consumption – not only the ‘external norms’, but also sometimes also those established within ‘their own group’. This marks a straightforward path to being labelled a deviant or an outsider (Becker 1966). An individual who violates the norms finds themselves in a dramatic situation. On the one hand, they are usually tied to the conventional system of social expectations and its demands, and, on the other hand, they are engaged in a destructive practice of continuous drinking. For as long as possible, the individual tries to rationalise and neutralise the dissonance between their personal behaviour and the norms prevailing in their reference groups and society at large. They employ strategies that enable them to maintain a relatively positive self-image and still feel like a member of the collective. These strategies, known as neutralisations, are used whenever there is an acute divergence between the official, inherently conformist system of values and the accompanying normative system, and the underlying system of norms and values that are actually practised (Dymarczyk 2018: 144). It is worth emphasising that such rationalisations/neutralisations appear across all stages of the alcohol consumption career. However, they emerge with greater frequency when an actor reaches the third – and most dangerous – stage.

Returning to the main topic, let us recall the five commonly used neutralisation techniques reconstructed by Gresham Sykes and David Matza (1957), namely: denial of responsibility, denial of injury, denial of victim, condemnation of condemners, and appeal to higher loyalties. These techniques are so general and widespread that the rationalisations described by the authors have the valence of a substantive theory. In later years, the theory was expanded to include additional, equally common techniques (Klockars 1974; Minor 1981; Coleman 2002; Lyman 2000; Nelson, Lambert 2001), such as: denial of negative intent, claim to normality of the behaviour (or recognition of the ‘everybody else is doing it’ rule) and the rationalisation involving the ‘claim of the relative acceptability of the behaviour’ claiming the behaviour as normal compared to others, more deviant ones.⁷ Therefore, let us now examine the neutralisations that emerged in the narratives collected in the present study:

N 1. (M, 21) I think we’ll drink that much some time in future because it’s quite a normal thing.

N 20 (F, 20) Actually, any event is good. But I have the impression that this is the case in the vast majority of homes.

⁷ More neutralisation techniques than the ones mentioned in this text have been identified, but they are not directly applicable in the context of the problem described herein.

Researcher: Do you think that's good? Do you think that's bad? Well, I mean, in general, that this is the case in most homes?

N: I mean, I don't, not quite, I don't just think this is the case. I *know* this is the case.

In the excerpts quoted above, the narrators employed the 'everybody else is doing it' rule (*a normal thing, in most homes*), while simultaneously invoking the neutralisation technique of claiming recognition of normality. It can also be argued that this instance also involves denial of responsibility, since when something is perceived as 'the norm' and is widespread, then the individual is not as much making an autonomous decision as they are conforming to common practice.

A similar mechanism applies, particularly in the context of peer pressure, when the social actor appeals to higher loyalties. In this case, as mentioned earlier, an effort is made to avoid the label of a 'loser' (N 17), but also when the actor places a high value on belonging to a group where drinking is the norm:

N 35 (F, 23) I didn't have good contact with people. I was withdrawn. (...) Then I got involved with this crew and things are OK now. We have a lot of fun, we throw parties and do all sorts of stuff together, and life isn't boring, 'cause our town is bloody boring. Boredom is the worst thing – it kills you, and we try to deal with it together. We've got our own little world. (...) Let others say what they want ((about us)). As if they're so perfect themselves, are they?

In the aforementioned narrative, in addition to the appeal to higher loyalties (fighting boredom), we also find a neutralisation technique consisting in 'condemnation of the condemners' (*As if they're so perfect themselves, are they?*). Incidentally, if the social actor becomes fully socialised within extreme groups associated with drinking (e.g. *We've got our own little world*), neutralisations may cease to be necessary since the subcultural norms of excessive drinking will dominate, and the actor will no longer be sensitive to mainstream norms (Piacentini, Chatzidakis, Banister 2012: 843).

Another reconstructed neutralisation is denial of injury:

N 4. (M, 21) No, because I never really get hangovers. Usually. My young body handles alcohol just fine the next day.

N 26. (M, 21) If someone likes the taste of a particular vodka, it doesn't mean they're an alcoholic. (...) Nothing serious is happening.

In a similar vein, we can describe a technique that we have termed 'frequency correction' when it comes to the involvement in drinking:

N 3. (F, 20) Yes, I'd need to review some recent period of time. I think in the last 3 months, it's been, let's say, once a week. (...) Well, maybe twice a week in total. Yes. Let's count twice a week, but I think that twice a week is not an intoxication, in the sense of getting drunk to some horrible state.

N 8. (F, 18) I like to have a drink when there's a cool party or something, but I think it's about five times a month, well, not quite, maybe three times.

This technique is particularly interesting as it explicitly relates to the interaction between the interviewee and the researcher. When speaking about their alcohol-related experiences, narrators experience discomfort, likely embarrassment or shame, which they alleviate by spontaneously correcting the reported frequency (and also the quantity) of their drinking/intoxication incidents. A similar phenomenon often involves the use of euphemisms, emphasis, diminutives and jokes, intended to 'cover up' the negative emotions and the shame present in situations when one discloses uncomfortable behaviours and events (cf. Scheff 1984, 1990; Scheff, Ratzinger 1991).

Those who consistently exceeded the norms regarding the frequency and quantity of alcohol consumption (even those prevailing in their community) displayed anxiety in addition to shame. While experiencing a trajectory, however, interviewees rarely admitted outright that they had lost control, falling into a destructive addiction. Instead, they would sometimes project their pain and fear onto an imagined 'Other' – a potential recipient of their confessions – which took the form of dramatic appeals:

N 4 (M, 21) What can I say? 'Kids, don't drink alcohol, or you'll end up badly!'

N 7 (M, 20) Kids, don't drink alcohol! No, hang on! Kids, *do* drink alcohol, but do it reasonably, and don't do drugs, or you'll be swept off the bloody board!

7. Summary

This study focused on revealing the **processual nature** of alcohol consumption by young adults. We traced the successive stages of their 'alcohol drinking careers', starting from their initial encounters with alcoholic beverages up to the present day. While each stage is characterised by distinct characteristics and conditions, it remains connected to the others. This connection was emphasised by the so-called basic social process generated during the analysis, i.e. **the normalisation of drinking**. At each stage, social actors participating in the **social activity** of alcohol consumption grappled with expectations, pressures and potential sanctions regarding when and how one should or should not drink (cf. Prus, Irini 1980; Prus 1983).

In the first stage of their career, in addition to curiosity about the taste of the 'forbidden fruit', the conformist motive is particularly prominent. Young people feel a strong need to belong to a peer group and take steps to make themselves look credible in the eyes of others. As novices, they often stand out from the group and make mistakes. However, they gradually learn the technique of drinking, they

also learn how to spot the effects and how to derive pleasure from the activity (cf. Becker 1966). In this learning process, they are supported by the peer group and, at times, also by family members and relatives. Over time, they achieve proficiency in drinking ('walking towards' and 'hitting/reaching' the norm). Symbolically, this stage is linked to 'initiation into adulthood' through participation in a rite of passage, i.e. the celebration of the 18th birthday (cf. van Gennep 1977).

After reaching the status of experienced consumers, with a relatively established position within their group, social actors acquire a more reflective attitude towards their drinking activity, which typically involves establishing their own benchmark. Social actors devise their personal drinking strategies with regard to the frequency, type and quantity of alcohol consumed, as well as the situations in which such consumption occurs. This certainly does not mean that actors become free from social expectations and peer pressure. However, experience and routine allow them to exert better control over drinking compared to the previous stage. This period is usually marked by new challenges for young people, such as starting higher education and/or a career, and entering into relatively stable relationships. These transitions are often accompanied by changes in the place of residence and social environment. Paradoxically – and contrary to the popular claim that 'escaping home' necessarily involves more partying and drinking – this change frequently entails a decision to drink 'lower quantities, and less often'. Young people who leave their previous universe (*orbis*) gain an opportunity to adjust their previous lifestyle – a kind of *carte blanche*. How they will take advantage of this situation is another matter. The pattern noticed in the interviews (although not universal) consisting in 'slacking off with drinking'⁸ clearly proves that drinking is a social activity and is socially regulated.

We previously mentioned the routine of drinking, which has a dual dimension. On the one hand, it can foster the development of ways to control drinking and, on the other, it can contribute to alcohol dependency. Of course, beyond routine, other factors are of utmost importance, such as socialisation within an environment where alcohol was consumed regularly and excessively, as well as various traumas. Therefore, one can talk about the third stage of young adults' alcohol career: trajectory drinking (importantly, this is only a potential stage). Trajectory drinking entails a loss of control over the quantity and frequency of alcohol consumption. In the social dimension that is of interest here, this typically elicits a negative reaction from other people in the surrounding community. Even if the actors' behaviour had previously been tolerated, consistent and regular transgression of the usual norms of alcohol consumption may earn them the label of deviants (Goffman 1963; Becker 1966). The stigma experienced by heavy drinkers is a situation they try to cope with. If they want to be recognised as a 'normal person' and still belong to their specific community and society *per se* (which

⁸ The term 'luzowanie' ('slacking off with drinking') is an *in vivo* code.

is usually the case), they usually employ a range of neutralisation techniques to maintain a relatively positive self-image and present themselves favourably to the group they care about. Since alcohol drinking is inherently social, it is the community that sets its own norms and rules. This is the framework in which social actors seek to position themselves. If they fail to meet these rules, they become real outsiders, with all the associated consequences of this fact. Indeed, social actors are generally aware of this reality. However, young adults' decisions about the path destined for them will be ultimately determined by time, life experiences and the effort made to reflect on them.

Bibliography

- Becker H.S. (1966), *Outsiders. Studies in the Sociology of Deviance*, Free Press, New York.
- Blumer H. (1969), *Symbolic Interactionism. Perspective and Method*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- Charmaz K. (2006), *Constructing Grounded Theory. A Practical Guide Through Qualitative Analysis*, Sage, London.
- Coleman J.W. (2002), *The Criminal Elite: The Sociology of White-Collar Crime*, St. Martin's, New York.
- Dymarczyk W. (2018), *Przestrenny wymiar karier menedżerów i przedsiębiorców (Spatial Dimension of Careers of Managers and Entrepreneurs)*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Dymarczyk W. (2023), *The Processual Nature of Volunteer Engagement: A Reconstruction of Career Patterns Based on the Narratives of Interviewees Involved in Non-Profit Activities*, "Przegląd Socjologii Jakościowej," no. 19(4), pp. 202–227.
- Friese B., Grube J.W., Moore R.S., Jennings V.K. (2012), *Parents' Rules about Underage Drinking: A Qualitative Study of Why Parents Let Teens Drink*, "Journal of Drug Education," no. 42(4), pp. 379–391.
- Glaser B.G. (1978), *Theoretical Sensitivity*, Sociology Press, San Francisco.
- Glaser B.G., Strauss A.L. (1967), *The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research*, Aldine, Chicago.
- Glaser B.G., Strauss A.L. (1968), *Time for Dying*, Aldine, New York.
- Glaser B.G., Strauss A.L. (1970), *Anguish: The Case Study of a Dying Trajectory*, The Sociology Press, Mill Valley.
- Goffman E. (1961), *Asylums: Essays on the social situation of mental patients and other inmates*, Anchor Books, New York.
- Goffman E. (1963), *Stigma. Notes on the Management of Spoiled Identity*, Simon & Schuster, New York.
- Hammersley M., Atkinson P. (2000), *Metody badań terenowych*, Zys i S-ka, Poznań.
- Hughes E.C. (1964), *Men and Their Work*, The Free Press, Glencoe Ill.
- Każmierska K., Waniek K. (2020), *Autobiograficzny wywiad narracyjny. Metoda-technika-analiza*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Klockars C.B. (1974), *The Professional Fence*, Free Press, New York.
- Konecki K.T. (1988), *Praca w koncepcji socjologii interakcjonistycznej*, "Studia Socjologiczne," vol. 1, pp. 227–245.

- Konecki K.T. (2000), *Studia z metodologii badań jakościowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Lutyński J. (1968), *Ankieta i jej rodzaje na tle podziału technik otrzymywania materiałów*, [in:] Z. Gostkowski, J. Lutyński (ed.), *Analizy i próby technik badawczych w socjologii*, vol. 2, Ossolineum, Wrocław.
- Lyman S. (2000), *Accounts: Roots and Foundations*, [w:] D.B. Clifton (ed.), *Encyclopedia of Criminology and Deviant Behaviour*, Brunner-Routledge, Philadelphia.
- Minor W.W. (1981), *Techniques of Neutralization: A Reconceptualization and Empirical Examination*, "Journal of Research in Crime and Delinquency," no. 18(2), pp. 295–318.
- Nelson (Adie) E.D., Lambert R.D. (2001), *Stick, Stones and Semantics: The Ivory Tower Bully's Vocabulary of Motives*, "Qualitative Sociology," no. 24(1), pp. 83–106.
- Piacentini M.G., Chatzidakis A., Banister E.N. (2012), *Making Sense of Drinking Techniques of Neutralisation and Counter-neutralisation in Negotiating Alcohol Consumption*, "Sociology of Health and Illness," no. (34)6, pp. 841–857.
- Prus R.C. (1983), *Drinking as Activity. An Interactionist Analysis*, "Journal of Studies on Alcohol," no. 44(3), pp. 460–475.
- Prus R.C., Grills S. (2003), *The Deviant Mystique: Involvements, Realities, and Regulation*, Preager, Westport, CT.
- Prus R.C., Sharper C.R.D. (1977), *Road Hustler: The Career Contingencies of Professional Card and Dice Hustlers*, Lexington Books, Lexington, MA.
- Przybyłowska I. (1978), *Wywiad swobodny zestandaryzowaną listą poszukiwanych informacji i możliwości jego zastosowania w badaniach socjologicznych*, "Przegląd Socjologiczny," vol. 30, pp. 53–68.
- Riemann G., Schütze F. (1991). "Trajectory" as a basic theoretical concept for analyzing suffering and disorderly social processes, [in:] D.R. Maines (ed.), *Social organization and social process: essays in honor of Anselm Strauss*, De Gruyter, New York, pp. 333–357.
- Riemann G., Schütze F. (1992), "Trajektorja" jako podstawowa koncepcja teoretyczna w analizach cierpienia i bezładnych procesów społecznych, "Kultura i społeczeństwo," no. (36)2, pp. 89–109.
- Rosenthal G. (2004), *Biographical Research*, [in:] C. Seale, G. Gobo, J.F. Gubrium, D. Silverman (eds.), *Qualitative Research Practice*, Sage, London, pp. 48–64.
- Rosenthal G. (2006), *The Narrated Life Story: On the Interrelation Between Experience, Memory and Narration*, [in:] K. Milnes, Ch. Horrocks, N. Kelly, B. Roberts, D. Robinson (eds.), *Narrative, Memory and Knowledge: Representations, Aesthetics and Contexts*, University of Huddersfield Press, Huddersfield, pp. 1–16.
- Schatzman L., Strauss A. (1966), *Social Class and Modes of Communication, Communication and Culture*, [in:] A.G. Smith (ed.), *Reading in the Code of Human Interaction*, Holt, Rinehart & Winston, New York, pp. 442–453.
- Scheff T.J. (1984), *Being Mentally Ill*, Aldine Transaction, Piscataway.
- Scheff T.J. (1990), *Microsociology. Discourse, Emotion and Social Structure*, Chicago University Press, Chicago–London.
- Scheff T.J., Ratzinger S. (1991), *Emotions and Violence: Shame and rage in destructive conflicts*, Free Press, Lexington.
- Schütze F. (1984), *Kognitive Figuren des Autobiografischen Stegreiferzählens*, [in:] M. Kohli, G. Robert (eds.), *Biographie und Soziale Wirklichkeit: neue Beiträge und Forschungsperspektiven*, Stuttgart, pp. 78–117.
- Schütze F. (1997), *Trajektorie cierpienia jako przedmiot badań socjologii interpretatywnej*, "Studia Socjologiczne," no. 144(1), pp. 11–56.

- Seaman P., Ikegwuonu T. 2010, *Drinking to Belong. Understanding Young Adults' Alcohol Use Within Social Networks*, Joseph Rowntree Foundation, research report: <https://www.jrf.org.uk/sites/default/files/jrf/migrated/files/alcohol-young-adults-full.pdf> (access: 16.09.2023).
- Sierosławski J. (2020), *Używanie alkoholu i narkotyków przez młodzież szkolną. Raport z ogólnopolskich badań ankietowych zrealizowanych w 2019 r.*, Krajowe Biuro ds. Przeciwdziałania Narkomanii, Państwowa Agencja Rozwiązywania Problemów Alkoholowych, Instytut Psychiatrii i Neurologii, Warszawa.
- Strauss A.L. (1959), *Mirrors and Masks: The search for identity*, Transaction Publishers, New Brunswick–London.
- Strauss A.L., Corbin J. (1994), *Grounded Theory Methodology: An Overview*, [in:] N.K. Denzin, Y.S. Lincoln (eds.), *Handbook of Qualitative Research*, Sage, London, pp. 273–285.
- Strauss A.L., Corbin J. (1998), *Basics of Qualitative Research: Techniques and Procedures for Developing Grounded Theory*, Sage, Thousand Oaks.
- Sudhinaraset M., Wigglesworth C., Takeuchi D.T. (2016), *Social and Cultural Contexts of Alcohol Use: Influences in a Social-Ecological Framework*, “Alcohol Research,” no. 38(1), pp. 35–45.
- Sykes G.M., Matza D. (1957), *Techniques of Neutralization: A Theory of Delinquency*, “American Sociological Review,” no. 22(6), pp. 664–670.
- Tarkowska E. (1992), *Czas w życiu Polaków. Wyniki badań, hipotezy, impresje*, IFiS PAN, Warszawa.
- van Gennep A. (1977), *The Rites of Passage*, Routledge and Kegan Paul, London–Henley.
- Wagner I. (2006), *Career Coupling: Career Making in the Elite World of Musicians and Scientists*, “Qualitative Sociology Review,” no. 0(II)3, pp. 78–98.
- Wengraf T. (2001), *Qualitative Research Interviewing: Biographic Narratives and Semi-structured Methods*, Sage, London.

Appendix 1: Coding families with main codes, dimensions, contexts, conditions

(inspired by Barney G. Glaser 1978 and Anselm L. Strauss and Juliet Corbin 1990, 1998):

Coding families (and high order codes examples):

Interactions – joint action, reciprocity and sharing, instructing, teaching to notice effects, avoiding/problematic contact, looking for a close relationship, conforming to, confronting to

Strategies – imitation, hiding, controlling the actions/effects, neutralization, denial, confirmation/admission, treatment/seeking support, disconnection

Identity/Self – self-image/concept, collapse of self-image/concept, changes of self-image/concept, self-evaluation, conversion/transformation, self-realization, positioning

Cutting Point – turning point, crucial event, loss of control, health decline, sobering up/therapy, disclosure

Process – stages, stopping stages/acceleration stages, duration, getting into/getting out of addiction, progression/gradation or slowdown

Cultural influences – social origins/background, family/educational/professional upbringings patterns and aspirations, religiosity, subcultures affiliation, patterns of drinking

Dimensions, contexts and conditions:

Family with addictions – family without addictions

High standard of living (growing up) – low standard of living (growing up)

Type of family (e.g. complete, divorced, multi-children, multigenerational)

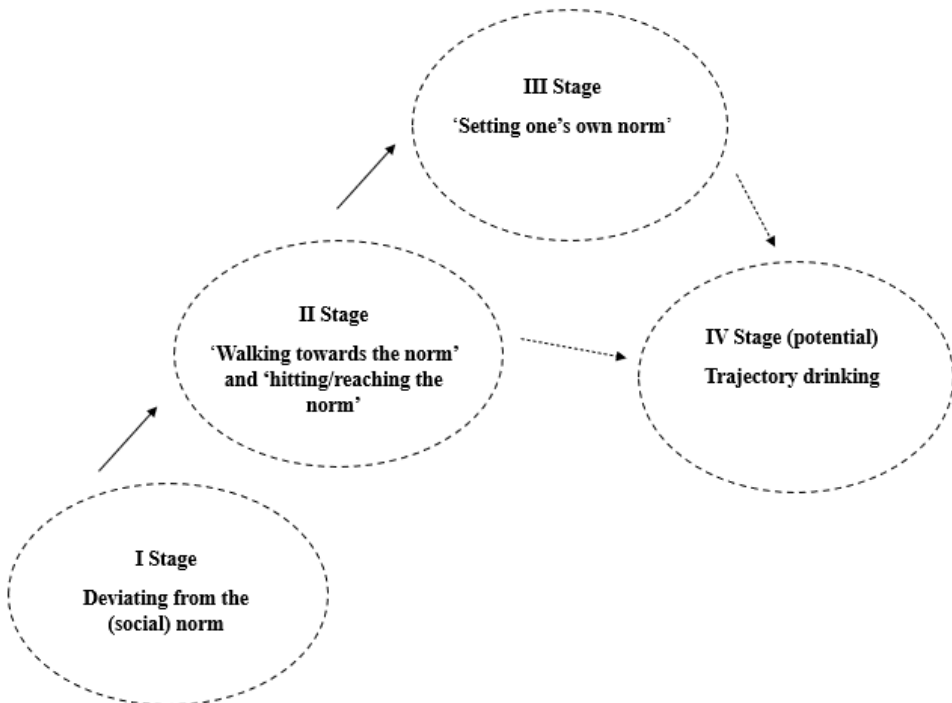
Place and changes of residence/work/education

Degree of intimacy with (family/partnership, community, peer group)

High level of awareness of addiction – low level of awareness of addiction

Sex and age

Appendix 2: Basic Social Process – Normalisation of drinking



SPIS TREŚCI

Katarzyna Uklańska – Społeczne interpretacje sukcesu zawodowego w kontekście fleksybilnej rzeczywistości. Na podstawie badań empirycznych wśród Polaków	5
Tomasz Drabowicz, Maja Rynko – Cognitive skills or diplomas – what matters more for wages in Poland?.....	23
Katarzyna Zajda, Tomasz Maslyk, Wioletta Knapik – Zmiany w aktywności społecznej mieszkańców wsi	45
Agata Chutnik, Agnieszka Murawska – Competences of a social activist leader in the opinion of social activists, on the example of a study conducted as part of the civic incubator project	61
Waldemar Dymarczyk – Alcohol in the lives of young adults. A biographical analysis. Research report	77

