

Spis treści

Wstęp: o celach i treściach książki / 9

Witold Morawski

- 1. Klimaty społeczne a instytucjonalne reguły zaspokajania potrzeb życiowych / 15**

Część I

Potrzeby podstawowe: materialne i bezpieczeństwa / 43

Jan Barcz

- 2. Ustrojowa reforma Unii Europejskiej a miejsce Polski w Europie. Polska w modelu integracji elastycznej / 45**

Kazimierz W. Frieske

- 3. „Społeczne wykluczenie”: o zmiataaniu pod dywan ideologicznych sporów / 69**

Antoni Z. Kamiński, Bartłomiej Kamiński

- 4. Koalicje, strategie, bezpieczeństwo regionalne: Polska w zmiennym otoczeniu geopolitycznym / 91**

Andrzej Kojder

- 5. Równość wobec prawa: deklarowana i faktyczna / 129**

Andrzej Lubbe

- 6. Demokracja, wolny rynek, konkurencja niedoskonała i polityka. Czyli duży może więcej / 152**

Włodzimierz Siwiński

- 7. Finanse i bezpieczne gospodarowanie / 179**

Jerzy Wilkin

8. Państwo – pożyteczny Lewiatan / 216

Lech W. Zacher

9. Ekologia jako obszar wyborów, lęków i nadziei / 230

Część II

Potrzeby relacyjne: przynależności i współdziałania / 243

Piotr Chmielewski

10. Ćwierćwiecze polskiej transformacji: dlaczego tak powoli kształtuje się nowy porządek społeczny / 245

Stanisław Jędrzejewski

11. Nowe praktyki komunikacyjne odbiorców: media w świecie konwergencji / 299

Joanna Kurczewska

12. Wytwarzanie wspólnot jako wyzwanie przyszłości. Dwa przypadki wytwarzania wspólnoty narodowej / 324

Mirosława Marody

13. Czy koniec świata społecznego? / 342

Stanisław Mazur, Robert Chrabąszcz

14. Jak Polacy zabiegają o reprezentację własnych interesów? / 359

Darek Niklas

15. Modernizacja i więzi etniczne, czyli „naród stoi przed nowymi zadaniami” / 386

Andrzej Waśkiewicz

16. Żeby było normalnie, czyli o polskim ideale polityki / 408

Część III

Potrzeby samorealizacji: ambicje, szanse i wybory / 421

Irena Borowik, Janusz Mariański

17. Religijność i duchowość w Polsce okresu transformacji – konflikt czy kontynuacja? / 423

Jerzy Cieślak

18. Polskie przedsiębiorstwa wobec wyzwań przyszłości / 450

Lidia D. Czarkowska

**19. Sukces a spełnienie – motywatory przedsiębiorców
XXI wieku. Przedsiębiorczość jako forma autokreacji
siebie i otoczenia / 470**

Juliusz Gardawski

20. Właściciele firm sektora MŚP i ich przedsiębiorstwa / 500

Andrzej K. Koźmiński

21. Polskie szkolnictwo wyższe kuźnią elit? / 535

Kazimierz M. Słomczyński, Krystyna Janicka

**22. Sukces po polsku: co ludzie myślą o szansach powodzenia
w życiu? / 551**

Krzysztof Zagórski

23. Dobre życie a rozwój społeczno-ekonomiczny / 569



Wstęp: o celach i treściach książki

Zapraszając do napisania artykułu do książki pt. *Wobec wyzwania jutra. Co myślą Polacy i jak działają?*, sugerowałem autorom zajęcie się sposobami myślenia i działalności Polaków w zakresie zaspokajania potrzeb życiowych zarówno w kontekście mijającego 25-lecia, jak i wyzwań bliskiej przyszłości. Oczekiwałem rozbieżności stanowisk w wielu sprawach, i faktycznie wątki konfrontacyjne można spotkać w otrzymanych tekstach, ale uderza nade wszystko obecność przekonania, że istnieje potrzeba naprawy porządku społecznego, w którym żyjemy. Uwiera ludzi wiele rozwiązań lub brak rozwiązań w środowiskach, które badamy. W nadesłanych artykułach, oprócz zgromadzonej wiedzy naukowej, ujawniane są rozmaite troski obywatelskie. Jedną z nich jest stan dyskursu publicznego, na który autorzy zdają się mieć krytyczne spojrzenie. Pokazują, jak kierować go na tory bliższe potrzebom ludzi, co wymaga realistycznego definiowania problemów. Bywa to trudne w warunkach rosnących aspiracji ludzi, a zarazem łatwości składania obietnic bez pokrycia przez partyjnych aspirantów do władzy we współczesnych demokracjach.

Potrzeby życiowe określałem tradycyjnie, odwołując się do powszechnie używanych schematów, w których na samym dole lokuje się potrzeby podstawowe – materialne i bezpiecznego życia; na poziomie średnim – przynależności i relacje z innymi; na poziomie najwyższym – prawa i szanse, z jakich może korzystać obywatel w ramach samorealizacji. Ten uniwersalny schemat ma sens wtedy – trzeba to dopowiedzieć – kiedy na każdym poziomie uwzględnia się interakcje z systemami wartości, wzorami znaczeń, mówiąc najprościej: z kulturą. W kulturowych teoriach, np. modernizacji, ten postulat jest uwzględniany, ale często w naukach społecznych kultura i społeczeństwo traktowane są *de facto* jako sfery autonomiczne, choć formalnie jako powiązane z gospodarką czy polityką.

Tymczasem są ze sobą integralnie splecione, przenikają się wzajemnie w sensie najgłębszym.

Był to jeden z powodów zamawiania przeze mnie artykułów o potrzebach życiowych u autorów mających odmienne zainteresowania badawcze. Wśród autorów najwięcej jest socjologów, ale zarówno oni, jak i ekonomiści oraz teoretycy zarządzania przygotowali wypowiedzi naświetlające kwestie potrzeb życiowych czy wyzwań przyszłości, z wykorzystaniem wiedzy z różnych nauk społecznych i humanistycznych.

Było to możliwe ze względu na rangę autorów, uznanych specjalistów w dziedzinach, w jakich się tutaj wypowiadają. Dodatkowa okoliczność to tematyka, która z jednej strony zmusza do ocen naszej transformacji w kontekstach uzależnienia pod przeszłości, a z drugiej – do wybiegania w przyszłość. Jak wiadomo, transformacja systemu była nie tylko nadzieją dla społeczeństwa, lecz także przedmiotem licznych sporów w Polsce. Społeczeństwo polskie w ciągu ostatnich 25 lat mogło występować w pozycji podmiotu, co stało się możliwe dzięki budowie demokratycznego porządku politycznego, wprowadzaniu gospodarki prywatnej i rynkowej oraz aktywizacji społeczeństwa obywatelskiego. Ale znamy też ciemne strony takiego ładu ustrojowego. Widzimy, jak ludzie stają się przedmiotem oddziaływań nowego typu elit politycznych, niestety dojrzewających powoli, czy rynku ekonomicznego, z jego mechanizmami powiększającymi nierówności, naruszającymi poczucie elementarnej sprawiedliwości społecznej. Dlatego po 25 latach przemian nasze spory wewnętrzne są nie mniejsze, niż były tuż po roku 1989. Mimo licznych sukcesów, jakie Polska ma niewątpliwie na swoim koncie, wiele oczekiwań społeczeństwa nie zostało spełnionych, co sprawia, że napięcia i frustracje obywateli przekształcają się w zderzenia polityczne, które świadczą o pogłębianiu się podziałów społecznych, zarówno między rządzącymi a rządzonymi, jak i między bogatymi i biednymi. Podziały te coraz częściej przekładają się – nieoczekiwanie czasem – w konfrontacje społeczno-kulturowe.

Linii pokazujących poszerzanie się dystansów w społeczeństwie jest coraz więcej. Wskażę jedną. Ponad tymi wznoszącymi się w górę, dowodzącymi, że następuje stałe pomnażanie bogactw materialnych w gospo-

darstwach domowych, wyrastają jeszcze wyżej umieszczone linie, które wskazują, że jeszcze szybciej rosną rozmaite aspiracje materialne, obywatelskie, kulturowe. Pojawiają się zarzuty, że powszechnie w Europie chwalona gospodarka polska nie jest w stanie tych aspiracji zaspokoić. Przykładów, że taki jest właśnie bieg życia w Polsce, jest wiele: ponad dwumilionowa emigracja zarobkowa, zapaść demograficzna, znaczne obszary biedy, które obejmują także dzieci, brak wzajemnego zaufania, słabe społeczeństwo obywatelskie, niska partycypacja obywateli w życiu politycznym, powszechna krytyka klasy politycznej. Ta lista może być z łatwością wydłużona.

Wiele sporów wzbudza również tematyka wyzwań rozwojowych, czy to ze względu na rosnące potrzeby życiowe ludzi, czy to ze względu na otoczenie Polski. Identyfikacja oczekiwań w zakresie wyzwań wymaga krytycznego spojrzenia na nas samych w kontekście porównań z innymi. Z jednej strony, dostrzegania – w nas, przez nas i dla nas – potencjału innowacji, bez którego nie jest możliwe współkształtowanie otaczającego świata, z drugiej strony zaś świadomości tego, że nie można liczyć na to, iż ktoś zdając z nas może ten obowiązek rywalizacji. Inni są po prostu czasami lepsi od nas. W tej sytuacji nie zawsze wystarcza korzystanie z własnych doświadczeń, jako że w stale zmieniającym się świecie trzeba jeszcze umieć uczyć się od innych w sprawach, w których nas świat wyprzedza. Jesteśmy krajem średniej wielkości, o średnim dobrobytku, ale – co cieszy – mamy też wielkie ambicje. Jeśli odrzucamy kopiowanie obcych wzorów, to bez tłumienia potrzeb własnych uczyć się musimy twórczej imitacji, takiej, która idzie w parze z umiejętnościami proaktywnych interakcji z innymi. Nie myślenia i działania reaktywnego, ale takiego, które ułatwia korzystanie ze współzależności, jakie oferuje otoczenie europejskie i globalne. Pomagać w tym zakresie mogłoby państwo, gdyby posiadało dobre instytucje: mające odpowiednie prawne akty regulacyjne, które są także umocowane normatywnie w codziennym życiu obywatela, poparte kompetencjami poznawczymi i dyspozycjami mentalnościowymi. Wychodząc z tych przesłanek, ośmieliłem się sugerować autorom, by dokonując rekonstrukcji rozumień świata myśli i działania wśród ludzi, starali się wiązać bieżące wydarzenia z wyzwaniem długiej fali. Jak dotąd, transformacja postkomunistyczna spychała myślenie długofalowe na dalszy plan.

Zawartość książki odpowiada zapowiedzianym treściom problemowym. W części pierwszej artykuły dotyczą potrzeb podstawowych. Jan Barcz pisze o reformach Unii Europejskiej i miejscu, jakie Polska może zająć w lepszym niż dotychczas modelu integracji europejskiej. Włodzimierz Siwiński podjął kwestię finansów – nie tyle jako elementu ładu ekonomicznego w Europie i świecie, co jest klasycznym tematem studiów nad funkcjonowaniem gospodarki światowej i europejskiej, ile jako warunku bezpiecznego gospodarowania, co stało się szczególnym wyzwaniem od czasu kryzysu 2007–2008. Wiele gospodarek dotąd nie potrafi się z nim uporać. Andrzej Lubbe patrzy na podobne w zasadzie kwestie, ale z perspektywy zadań, jakie może w zakresie ich rozwiązywania spełnić demokracja. Udziela nam lekcji w swojej wymowie przykrej chyba, bo kończy rozważania konkluzją, która nie powinna zaskakiwać, że „duży może więcej”. Antoni Z. Kamiński i Bartłomiej Kamiński o kwestii bezpieczeństwa wypowiadają się w kategoriach bardziej politycznych niż ekonomicznych, bardziej europejskich niż światowych, oczywiście ze szczególnym uwzględnieniem sytuacji Polski w zmiennym otoczeniu geopolitycznym. Pokazują niezmienną aktualność wymiaru geopolitycznego, który tuż po upadku komunizmu zdawał się mniej ważny. Jerzy Wilkin stawia mocną „kropkę nad i” w sprawie państwa, pisząc o nim jako „pożądanym Lewiatanie”. Jest to stanowisko „pod prąd”, ponieważ od ponad 30 lat wielu neoliberalnie zorientowanych ekonomistów za swoją misję uznaje dążenie do pomniejszania znaczenia państwa. Socjolog prawa Andrzej Kojder pisze o prawie jako pierwszym warunkiem zapewnienia równości i korzystając z rozróżnienia równości na deklarowaną i faktyczną, pokazuje subtelności, jakie się kryją za tym rozróżnieniem. Kazimierz W. Frieske, jako badacz polityki społecznej, zdecydował, że zamiast pokazywać po raz kolejny takie czy inne nierówności społeczne, lepiej jest przyjrzeć się ideologicznym sporom, które towarzyszą pojęciu „społecznego wykluczenia”, jednego z tych modnych pojęć, które tyle oświełają, ile – jak pokazuje – jeszcze więcej ukrywają. Lech W. Zacher przekonuje, że wbrew wielu potocznym narracjom, ekologiczne pytania nie są niczym odległym, a przeciwnie – są naszym codziennym wyborem, gdyż stają za nimi nasze lęki i nasze nadzieje.

W części drugiej artykuły dotyczą możliwe najszerzej definiowanej problematyki potrzeb afiliacyjnych. Piotr Chmielewski w centrum uwagi

stawia pytanie o to, dlaczego narodziny społeczeństwa obywatelskiego dokonują się w Polsce tak powoli po 1989 roku. W poszukiwaniu odpowiedzi zawędrował daleko, bo przekształcił je w ogólniejszą jeszcze problematykę wyłaniania się nowych łańdów społecznych, kładąc akcent silny na czynniki zwane „zależnością od szlaku”. Z jego analizami korespondują teksty Joanny Kurczewskiej i Mirosławy Marody, oba dotyczące społeczeństwa, ale sugerujące nieco odmienne kierunki myślenia. O ile Joanna Kurczewska uznaje funkcjonowanie wspólnot za wyzwanie aktualne, o tyle Mirosława Marody powątpiewa w sam sens mówienia o społeczeństwie, bo, jak dowodnie pokazuje, socjologia nie potrafi go analizować w tych kategoriach, które sama kiedyś wymyśliła i które kiedyś swoje zadania spełniały dobrze. W domyśle, być może dlatego, że sam przedmiot badania uległ trudnym do zdefiniowania metamorfozom? Darek Niklas w tonie na poły filozoficznym znajduje dość nieoczekiwane wiele prostych odpowiedzi na pytania, z którymi Kurczewska i Marody zmagają się teoretycznie. Odwołuje się przy tym do konceptów tradycyjnych, takich jak modernizacja czy etniczność i naród, ale pokazuje, że są one nadal całkiem użyteczne w praktyce życia społecznego. Jeszcze dalej w takim praktycznym myśleniu idą Stanisław Mazur i Robert Chrabąszcz, którzy zajęli się mechanizmami formowania i funkcjonowania reprezentacji własnych interesów. Uważają, że ta problematyka stanowi fundamentalny problem demokracji rynkowych. Stanisław Jędrzejewski zajął się natomiast tym elementem władzy, który dziś budzi największe bodaj zainteresowanie – praktykami informacyjnymi i komunikacyjnymi. Zajmuje się nimi bardziej z perspektywy odbiorcy niż samej władzy, która stara się manipulować odbiorcą na skalę jak dotąd niespotykaną. Andrzej Waśkiewicz zapytuje, jaki ideał polityki znaleźć można w Polsce. Znając doskonale całą panoramę możliwości w tym zakresie (jest teoretykiem doktryn społeczno-politycznych), konkluduje, że chciałby życzyć wszystkim normalności. Aż tyle czy tylko tyle?

W części trzeciej artykuły dotyczą samorealizacji we wszystkich możliwych wymiarach życia społecznego – poczynając od życia religijnego i duchowego, o którym piszą Irena Borowik i Janusz Mariański. Podejmują kilka kwestii, które nie są w Polsce na co dzień podejmowane, a przede wszystkim stawiają pytanie, na ile te dwa rodzaje angażowania się stanowią aktywności konfliktowe i osobne, a na ile dającą się przedstawiać jako

kontynuacja czy całość, połączenie. Z tego najwyższego poziomu na ziemię sprowadzają nas trzej kolejni autorzy. Jerzy Cieślak zajmuje się tymi polskimi przedsiębiorstwami, które działają wprost z myślą o przyszłości. Nie jest ich dużo, ale takich się też dorobiliśmy i zasługują one na specjalne uznanie. Demonstrują ten typ odwagi, który w Polsce miał zawsze utrudnioną drogę. Z kolei Juliusz Gardawski na przykładzie właścicieli w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw pokazuje, jak taka droga realnie wygląda. Swoje empiryczne opisy wzbogaca pokazaniem paru kontekstów, w jakich funkcjonują właściciele, których gotów jestem uważać za ludzi dużej odwagi, choć nasza gospodarka rynkowo-prywatna, teoretycznie przynajmniej, im sprzyja. Lidia D. Czarkowska nie jest chyba zdziwiona takim stawianiem sprawy, skoro sama zajęła się coachingiem i innymi technikami wspierania rozwoju polskiej przedsiębiorczości. W swoim tekście zajmuje się odpowiedzią na pytanie, kiedy polscy przedsiębiorcy mogą mówić o sukcesie. Kazimierz M. Słomczyński i Krystyna Janicka zajęli się wprost sukcesem po polsku, a ściślej – czynnikami, które sprzyjają szansom powodzenia w życiu, takimi jak: wykształcenie, ciężka praca, wpływy polityczne. Zrobili to na podstawie rzetelnych badań, jakimi dysponują od końca lat 80. XX wieku do dziś. Chłodno analizują, jak rzecz ma się faktycznie, gdy innych zajmuje też kwestia, jak być powinno, aby spełniać kryteria kojarzące się z pojęciem elity. Tym zajmuje się Andrzej K. Koźmiński, sam twórca czołowej niepublicznej uczelni w kraju, w tekście dotyczącym polskiego szkolnictwa wyższego jako kuźni nowych elit w nowych warunkach, ale konfrontowanych także z wyzwaniem, które znamy od dawna. Na koniec Krzysztof Zagórski zadaje sobie i nam pytanie tak samo ambitne: jak dobre życie owocuje rozwojem społeczno-ekonomicznym, czy odwrotnie, jak rozwój społeczno-ekonomiczny sprzyja dobremu życiu.

1. Klimaty społeczne a instytucjonalne reguły zaspokajania potrzeb życiowych

1.1. Jak zmieniać? Wielkie kroki kontra małe kroki

Dobre klimaty społeczne są warunkiem dawania sobie rady przez społeczeństwo z wyzwaniami przyszłości bliskiej i dalszej. Tłem, do jakiego się odwołuję, jest historia 25-letniej transformacji ustrojowej jako instytucjonalnej ramy zaspokajania potrzeb życiowych zwykłych ludzi. Nawet czteroodcinkowy serial wyborczy w okresie 2014–2015, a zwłaszcza dwa ostatnie jego odcinki – wybory prezydenckie i parlamentarne (piszę ten tekst w czerwcu 2015) – potwierdzają pewną stałą cechę naszego powojennego życia społecznego, mianowicie to, że społeczeństwo polskie jest systematycznie aktywną siłą napędową rozwoju społecznego kraju. Do roku 1989 czyniło to w ramach państwa partyjnego, które uzurpowało sobie, że potrafi trzymać lejce w narodowym biegu do przyszłości. Wybuchy społecznego buntu w latach 1956, 1970 i 1980–1981 jednoznacznie przekreśliły te z gruntu fałszywe prognozy. Podobnie jest po 1989 roku, kiedy to z kolei rynek kapitalistyczny miał wyznaczać logikę zbiorowych działań, ale wybory parlamentarne w latach 1993, 2005 i 2015 pokazują znowu, że i klasa polityczna, i rynek muszą uwzględniać społeczeństwo.

Każdy z członów trójki: rynek (gospodarka) – państwo (polityka) – społeczeństwo, wytwarza swoje logiki działania, polegające na dążeniu do autonomii, ale równocześnie autonomia ta podlega ograniczeniom przez pozostałe człony. Ten ogólny schemat jest najczęściej redukowany do dylematów na linii państwo lub rynek, co oznacza, że społeczeństwo wyznacza się pozycję wyraźnie mniej autonomiczną. Jednak w Polsce jest

inaczej, gdyż aktywne społeczeństwo ze znaczną regularnością przemienia wspomniany dylemat w trylemat, co oznacza, że choć w świecie zarysowuje się tendencja do równoczesnej realizacji tylko dwóch z trzech logik, to w Polsce systematycznie dochodzi do korekty, której podmiotem jest społeczeństwo. Na przykład, dla logiki neoliberalnie organizowanych rynków i logiki państwa-minimum wprowadza korektę albo na drodze regulacji buntem (w komunizmie), albo na drodze zmiany ekipy rządzącej w warunkach demokracji parlamentarnej (po 1989 roku). Dlatego społeczeństwo będzie punktem wyjścia i dojścia w moich dalszych wywodach: ekonomicznych, politycznych i społeczno-kulturowych.

Transformacja stwarzała dla społeczeństwa liczne wyzwania. Nie znikają one, choć zakończyła ona swoją fazę postkomunistyczną w 2005 roku, jako że od tej daty rządy przynależą do sił postsolidarnościowych. Choć przeszłość komunistyczna daje stale o sobie znać, to paradoksalne dopada nas także coraz to mocniej przeszłość jeszcze starsza. Na dobre i na złe. Można powiedzieć ogólnie, że transformacja ustrojowa należy do tego rodzaju wyzwań, które rodzą wielkie nadzieje, ale przynoszą konsekwencje daleko odbiegające od projektów elit inicjujących zmianę, a jeszcze dalej od oczekiwań zwykłych ludzi. Nie ma odrzucenia transformacji, ale jest gniew, że przebiega ona tak, jak przebiega. To rozczarowanie zwiększa chyba to, że nasza transformacja, a raczej ludzie, którzy jej przewodzą, i zarządzanie, do którego sposobów się odwołują, wyrasta z bardzo woltarystycznego 10-milionowego ruchu społecznego Solidarności. Oczywiście obalenie starego reżimu przez Solidarność było docenione w świecie, ale w obecnie publikowanych księgach zasług za symbol upadku komunizmu uchodzi mur berliński, a nie brama stoczni gdańskiej. Lista podobnych paradoksów jest długa. Nie jest nam wszystko jedno – mówi wielu Polaków w podobnych sytuacjach. Praktycznie uczyć to nas powinno, że chcąc rzadziej doświadczać podobnych rozczarowań, przyjmować powinniśmy bardziej pragmatyczną postawę w pracy na rzecz przyszłości.

Przeszkodą w rzetelnej pracy na rzecz przyszłości mogą być oceny transformacji. To, że są rozbieżne, nie powinno stanowić wielkiej przeszkody, choć fakt, że zakończył się całkowitą klęską radykalny projekt Solidarności – uspołecnić to, co upaństwowione, czyli zapewnić załogom realne współzarządzanie – musi u wielu kształtować poczucie moralnego

wstydu, trzeba jednak dodać, że projekt uspołecznienia Solidarności był nierealistyczny. Dziś to wiemy, bo poznajemy naturę kapitalizmu, ale jeśli np. badania empiryczne pokazują często nostalgię za własnością państwową, dowodzi to nie tylko tego, że projekt Solidarności był romantycznym marzeniem, ale przede wszystkim tego, że obecna rzeczywistość skrzeczy. I prowadzi do powiększania się podziałów społecznych, mnożenia się zderzeń politycznych na linii rządzący–rządzeni, których sensu czasem trudno pojąć, jak też do konfrontacji kulturowych, które nabierają cech wojny kulturowej. Sprawia to w sumie, że coraz częściej Polskę postrzega się jako „dom podzielony” (Lincoln 2006, s. 71–78).

W początkach transformacji zasadniczy podział przebiegał między orientacją „my”, definiowaną jako solidarność i troska o sprawy socjalne, a orientacją „ja” oznaczającą nieskrępowaną wolność jednostki i wolny rynek jako najlepsze gwarancje instytucjonalne. Ta klasyczna oś podziału podlega zatarciom w praktyce demokracji liberalnej. Liberalna kiedyś PO nabierała z czasem cech partii troszczącej się też o sprawy socjalne (polityka rodzinna), choć w ocenie społecznej objawiało się to głównie na poziomie retoryki. Z kolei PiS w czasie swoich rządów w okresie 2005–2007, pomimo socjalnego zaangażowania, nie naruszyła fundamentu liberalnego, jaki zastała. Dzielić mogą ludzi także sposoby realizacji wartości, a media, jako nowa siła społeczna podziały te umacniać, jeśli ci, co się nimi dysponują, potrafią mobilizować społeczeństwo obywatelskie. W ten sposób wyjaśnia się ponowne zwycięstwo Baracka Obamy w 2012 roku, choć jego partia przegrała wybory do Kongresu w 2010 roku: „Nie zdecydowała ani ekonomia, ani demografia, choć obie były ważne. Decydująca była zdolność Obamy do tworzenia nowych znaczeń – stania się potężnym symbolem politycznym, Romney tej zdolności nie posiadał [...] Aby polityczne spektakle były sukcesem, muszą połączyć duże segmenty obywateli, które składają się na audytorium” (Alexander-Jaworsky 2014, s. 1–2). Żyjemy w „społeczeństwie spektaklu”.

Przybywa teorii wyjaśniających zmianę na scenie społecznej, choć najważniejsze nadal pozostają albo ujęcia konfliktowe, w których chodzi głównie o korzyści materialne, albo ujęcia w kategoriach integracji kulturowo-społecznej, w których chodzi o napięcia na tle tworzenia i korzystania ze wzorów znaczeń (Geertz 2005, s. 232–239). W Polsce, by wyjaśnić

wybuchy społecznego gniewu, sięga się też czasem do osobliwości psychiki narodowej, np. prac psychiatry Antoniego Kępińskiego czy innych badaczy sfery osobowościowej. Nie kwestionując tak uzyskiwanych wyjaśnień, proponuję jednak skierować uwagę na reguły instytucjonalne: zasady ich tworzenia i funkcjonowanie, jak też na to, co sprzyja ich naprawie lub gniciu. Reguły instytucjonalne są wspólnym polem, na którym podmioty wchodzące we wzajemne relacje powinny ustalać procedury rozwiązań jako drogi wiodące do rozwiązywania problemów.

Otóż Polacy uważają, że nasze instytucje nie potrafią stawać na wysokości zadań, by zmieniać kraj tak, jak chcą obywatele, czy Jej Wysokość Historia. Pierwszym celem tej krytyki jest samo państwo, które zamiast być pomostem ułatwiającym życie społeczne, stwarza często bariery je utrudniające. A nadzieje na import instytucji okazują się też przesadne, bo owszem – wymuszają zmiany, ale trwałe zmiany stają się wtedy tylko, kiedy rodzimy wkład w ich budowę: wola działania i kompetencje – są odpowiednio wysokie. Jest to rzadka zbieżność, stąd wypływa wniosek, że prosta imitacja obcych wzorów, czy sam dopływ pieniędzy (z zewnątrz) są efektywne jedynie w określonym przedziale czasowym. I też nie zawsze, gdyż Polak potrafi uprawiać np. orzech włoski tylko na papierze (za pieniądze wypłacane z Brukseli). Rezultat: nie negując korzyści, jakie wnosimy z finansowej pomocy płynącej z UE, widzimy, że wiele wskaźników lokuje Polskę blisko końca tabel EU czy OECD. Jesteśmy krajem zapaści demograficznej, znacznych pokładów biedy, olbrzymiej emigracji zarobkowej, niskiej partycypacji obywateli w życiu politycznym, słabego społeczeństwa obywatelskiego, braku wzajemnego zaufania, niedojrzałej klasy politycznej, nieprzewyciężonej do końca korupcji itd.

Choć Polska przesuwa się w górę w statystykach obejmujących 28 krajów członkowskich UE, to dla tych, którzy w poszukiwaniu pracy i lepszego życia udają się do krajów zachodnich, bardziej użyteczne są porównania ze „starą” Unią „6 państw” czy „15 państw”. Należy także pamiętać o ukrytych oczekiwaniach, jakie mają ludzie Zachodu wobec nas, a my wobec nich. Oceniamy się wzajemnie według nagromadzonych przez wieki doświadczeń, które – jeśli są negatywne – są trudne do usunięcia. Jak informuje Jerzy Łukaszewski: „W Unii istnieje wewnętrzna linia podziału [...] między demokratyczną częścią kontynentu a blokiem sowiec-

kim. W oczach wielu, jeśli nie większości obywateli »starej« Unii – nie wyłączając polityków, intelektualistów i dziennikarzy – dawne demokracje ludowe rysują się jako odległa planeta [...] ich przyjęcie do Unii nie wyeliminowało jeszcze tej bariery” (Łukaszewski 2015, s. 15).

Padają oskarżenia, że zmian w Polsce jest za mało. Jak pogodzić to z informacją, że w okresie 2014–2015 gospodarka polska należy do najszybciej rozwijających się gospodarek w UE; że w 2014 roku pochwalić się mogła pozycją nr 8 na mapie PBK w całej UE, reprezentując 3,0% całości, mając tuż przed sobą Szwecję z 3,1% i Holandię z 4,7%? (Cieślak-Wróblewska 2015, s. B7). Oskarżenia dotyczyć muszą zatem czegoś innego, a przede wszystkim chyba jakości i sposobów zmian czy też wyboru sfer, w jakich one zachodzą. Kluczowe staje się wobec tego pytanie, jak szybko uczymy się zmian. Odpowiedź jest znana. O ile w obszarze zaradności jednostkowej, rodzinnej czy zawodowej potrafimy się uczyć efektywnie, o tyle nie potrafimy tego robić w obszarze życia publicznego, gdzie obrazowo mówiąc – chodzimy małymi kroczkami i pomalutku, a nawet czasem stoimy w miejscu. A kilkanaście lat temu posuwaliśmy się naprzód wielkimi krokami, o czym świadczyły: głęboka reforma gospodarcza, zwana szokową; nowe praktyki samorządu terytorialnego (osiągane od czasu ustawy z 1990 roku); uchwalenie konstytucji w 1997 roku; wstąpienie do NATO, członkostwo w UE. Dowodziło to woli działania i odwagi klasy politycznej.

Martwi zatem nie tyle brak zmian, ile ich jakość (tempo, zakres, sposoby), a co za tym idzie, w nawoływaniach do podjęcia się nowych wyzwań, zdawać sobie musimy sprawę, że różni ludzie życzą sobie różnych zmian. Dla konserwatystów wielkiej odwagi wymaga, na przykład, obrona istniejących rozwiązań światopoglądowych (stąd sprzeciw wobec ustawy o zwalczaniu przemocy w rodzinie, przeciw związkom partnerskim, przeciw *in vitro* czy przeciw zbyt wczesnemu nauczaniu na poziomie podstawowym). Oczywiście także cała sfera ekonomiczno-społeczna i polityczna wymaga wielkich zmian, choć brakuje precyzji – jakich i jak. Bez tego Polska ma być skazana na klęskę. Liberalowie – odwrotnie – oczekują pewnych zmian w sferze funkcjonowania instytucji obsługujących światopogląd, natomiast w obszarze ekonomiczno-politycznym wydają się zadowoleni z małych kroczków (retuszów), ponieważ te ostatnie przynoszą liczne sukcesy nie tylko w skali życia jednostkowego.

1.2. Rymy historii

Nie jesteśmy samotną wyspą (pisał poeta John Donne); odwołajmy się do doświadczeń wyniesionych z innych wielkich wydarzeń – do mechanizmu *dejà vu*. Najmocniejsza jego wersja zakłada, że „historia się powtarza”, a najsłabsza, że „historia się nie powtarza”. Proponuję przyjąć wersję najbardziej realistyczną, pośrednią, w myśl której „historia się nie powtarza, ale jej rymy – tak, powtarzają się. To skrzydlate powiedzenie odniosę do doświadczeń 66 nowych państw, jakie powstały w okresie dekolonizacji 1945–1968. Ponad 40 lat temu amerykański antropolog kulturowy Clifford Geertz pisał: „Ogólny ruch »narodu jako całości« do przodu został zastąpiony złożonymi, nierównymi i wielokierunkowymi ruchami jego różnych części, które powodują poczucie nie tyle postępu, co wstrząśniętej stagnacji” (Geertz 2005, s. 271). Wymieniał m.in. „niepewnie ogniskowany amorficzny nacjonalizm”, „religijną bigoterię”, ale przede wszystkim zwracał uwagę na kontynuację głównego motywu okresów poprzednich – „realnej tożsamości zbiorowej” z charakterystycznymi dla niej „pierwotnymi powiązaniem” (z krewnymi, sąsiadami, współwyznawcami itd.). Długo wyczekiwane wyzwolenie okazywało się „nie punktem kulminacyjnym, a pewnym etapem; etapem znaczącym i koniecznym, ale bynajmniej nie najważniejszym” (Geertz 2005, 272).

Równie gorzkie słowa padały po wielkich rewolucjach burżuazyjnych, nawet najlepiej ocenianych, jak amerykańska. O niej to historyk Henry Adams (przynależny do rodziny, w której było dwóch prezydentów USA) pisał, że choć Amerykanie zaczęli początkowo budować instytucje odzwierciedlające różne piękne moralne idee, to faktycznie „cel moralny przyświecał pionierom nie bardziej niż bobrom, które przegnali” (Diggins 2010, s. 113). Podobnie dzieje się w innych krajach (Joffe 2013), nie wyłączając naszej transformacji, w której na przemian pojawiają się fale nadziei i ich odpływu. Pytanie brzmi: Czy Polacy zajmują się wyłącznie »dostosowaniem się«, czyli niejako z założenia polityką małych kroków, czy szukają alternatywnych reguł życia społecznego? Że zajmować się będziemy musieli, jedynie czy głównie, „dostosowaniem się do zmian” przewidywał pesymistycznie na początku transformacji niemiecki socjolog Niklas Luhmann (Luhmann 1944, s. 145).

Dostosowywać się – to za mało, to wręcz źle – tak rekonstruuje masową krytykę kół rządzących krajem przed wyborami parlamentarnymi w 2015 roku. Nie jest to wyłącznie krytyka małych kroków w imię innych małych kroków. Jest to raczej żądanie podjęcia się Wielkiej Zmiany, o potrzebie której establishment polityczny miał zapomnieć. Oba te rodzaje krytyki mogą być uznane za trafne, jeśli idą w parze z propozycjami budowy alternatywnych instytucji lub naprawy starych. Ci, co głosują za zmianą, są przekonani, że zmiana jest możliwa. Problem tkwi w definicji zmiany – jaka ma ona być? Tu nie ma zgody. Faktem jest jednak, że znacznemu zadowoleniu z życia ludzi w Polsce towarzyszy coraz większe nasilenie protestów właśnie z hasłem zmiany (Grabowska 2015, s. 3).

1.3. Podziały społeczne, zderzenia polityczne, konfrontacje kulturowe

Że pęknięcie społeczeństwa jest faktem zaprzeczy mało kto, ale już teza o toczącej się w Polsce wojnie kulturowej nie ma powszechnego poparcia, choć jest sporo dowodów na to, że owe zderzenia i konfrontacje nabierają cech takiej wojny. Uważam, że zmienność sytuacji i ilość frontów w toczonych obecnie bataliach, mimo że jest wysoka, to pozwala kwalifikować występujące w Polsce różnice jako normalne w liberalnej demokracji. Ludzie po prostu korzystają z jej instrumentów. Co więcej – ostra krytyka systemu pełni pozytywne na ogół funkcje. Jeśli mój znajomy czy przyjaciel nie bierze do ręki pewnej gazety, którą ja czytam; jeśli nie słucha stacji radiowych, które mnie interesują; jeśli moje autorytety moralne uznaje za „antywartości”, to sądzę, że „wiedząc swoje”, pragnie odrzucić pewne reguły systemu, które mu doskwierają. Ma do tego wszystkie prawa, w tym moralne, a kiedy przedkłada propozycje zmian, jak to naprawić – zasługuje na moje uznanie za obywatelską postawę. Gniew, odrzucanie czy nawet poszukanie wroga, który jest winien istniejącemu złu (koziół ofiarny) nie mogą być zawsze traktowane ani jako hipokryzja, w której zaprzeczają się istnienia realnego rozziwu między ideałami a istniejącymi instytucjami, ani jako cynizmu, kiedy toleruje się ten rozziw (Huntington 2000, s. 348–357). Raczej naganny może być towarzyszący takiej krytyce silny ładunek moralizowania, ale jest to postawa także zdrowsza niż samozadowolenie ze wszystkiego.

Niestety w parze z krytyką rzadko pojawia się jakaś autentycznie nowa myśl strategiczna, która zasługiwałaby na określenie „wielkie kroki”. A niektóre wyzwania zasługują na takie potraktowanie. Przykładowo: zmiany konstytucyjne, jeśli się uzna, że „moment konstytucyjny” nie został jednak bezpowrotnie stracony (Kamiński 2014); wprowadzenie pieniądza euro jako niezbędnego sposobu na silniejszy wpływ Polski na funkcjonowanie Unii Europejskiej, w której chcemy, jak wiadomo, pozostać; zmiany w funkcjonowaniu sektora publicznego, np. ochrony zdrowia, edukacji czy spraw socjalnych; konkurencyjność gospodarki jako warunek podniesienia zarobków; lepsze wykorzystanie innowacji technologicznych i postępu naukowego; dostosowanie realnych zarobków do osiągniętego poziomu bogactwa narodowego. Tymi kwestiami nie zajmowały się przez całe lata ani gremia partyjne, ani państwowe obu wielkich partii politycznych. Mimo to zmian wykluczyć nie można, nie tylko dlatego, że zmienność jest cechą konstytutywną świata nieergodycznego, w jakim żyjemy (North 2014), lecz także dlatego, że zażądać tego może społeczeństwo w akcie wyborczym. Kiedy to zrobi? To może pozostawać niewiadomą przez długie czasem okresy. Zmiana zaś w postaci nowych instytucji nie jest zawsze gwarantem efektywnych rozwiązań, a jedynie szansą na nie. Brak nowych instytucji jest jeszcze gorszy, gdyż nie usuwa lęku o przyszłość, a brak lęku jest najgorszy, bo zwiastuje puste samozadowolenie, gnicie instytucjonalne, dryf cywilizacyjny.

1.4. Cztery perspektywy epistemologiczno-polityczne

Co się kryje za przekonaniem w toczących się sporach? Wyróżnić można cztery perspektywy pozwalające lepiej to zrozumieć. Powstają one ze skrzyżowania dwóch osi: jednej – dotyczącej wartości i interesów, a drugiej – dotyczącej sposobów ich osiągnięcia.

Najpierw o wartościach i interesach. Wyróżnić trzeba dwa ich typy. W pierwszym grupować można wartości/interesy materialne i bezpieczeństwa życia, które w terminologii Ronalda Ingleharta określane są jako związane z przeżyciem – *to survive* (Inglehart i Welzel 2005, s. 50–52). Zależą one zasadniczo od pozycji w strukturze bogactwa, władzy i prestiżu. Przed 1989 roku podnoszenie cen mięsa przez władze PRL prowadziło do cyklicznych wybuchów buntu, ale pamiętajmy, że żądaniom płacowo-

-cenowym towarzyszyły kwestie sprawiedliwości społecznej, demokracji związkowej, godności człowieka pracy i inne. Słowem – dbałość o wartości materialne miała też wymiar moralny.

W drugim typie chodzi o wartości i interesy, jakie odnoszą się do napięć społeczno-kulturowych, do kwestii światopoglądowych. Potrafią one mocno dzielić ludzi, dotyczą bowiem praw obywatela, praw człowieka, potrzeb duchowych, w tym realizacji nakazów religijnych. Wartości te nazywane są pozamaterialnymi, racjonalno-liberalnymi, a ostatnio – wartościami samowyróżniania się *self-expression* (Inglehart-Welzel 2005, s. 1–12, 27–30). Konstatuje się w porównawczych badaniach empirycznych na skalę globalną, że przesuwanie się w kierunku tego rodzaju wartości następuje zwykle po zaspokojeniu podstawowych potrzeb materialnych, czyli częściej w krajach zasobnych.

Druga oś dotyczy sposobów realizacji tychże wartości i interesów. W grę wchodzi dwie opozycyjne strategie, które były szeroko praktykowane po II wojnie światowej w świecie zachodnim. Jedna – w okresie 1945–1979/81 – polegała na koordynacji, a czasem nawet planowaniu życia społeczno-ekonomicznego, na ogół z dużym udziałem państwa. Druga – w okresie ostatnich 35 lat – polegała na pozostawieniu rynkom swobody w poszukiwaniu sposobów zwiększenia efektywności systemu. Rynki mogą być, jak widać, odmiennie oprzyrządowane instytucjonalnie. Dlatego na Zachodzie funkcjonują kapitalizmy: anglosaski, nadreński, etatystyczny (z dużym udziałem państwa).

W pierwszej strategii – na poziomie filozofii społecznej – zakłada się, że człowiek jest istotą żyjącą we wspólnocie/kolektywie, na pomoc której może liczyć, np. narodu, państwa, gospodarki, branży, przedsiębiorstwa, regionu, kościoła. „My” jest tu ważniejsze niż „ja”, dlatego interes owego „my” jest punktem wyjścia dla budowy rozwiązań instytucjonalnych we wszystkich innych sferach: interwencji państwa w cykl koniunkturalny, budowy *welfare state*, zarządzania popytem itd. Określano to liberalnym korporacjonizmem, koordynowaną gospodarką rynkową (Hall i Soskice 2001). W takim systemie w negocjacjach obejmujących kwestie ekonomiczno-polityczne zapewniony był udział, obok sił reprezentujących własność prywatną, sił społeczno-politycznych, takich jak admini-

stracja państwa, związki zawodowe itd. John M. Keynes i John Rawls byli patronami myśli ekonomicznej i filozoficznej w ramach tej orientacji

W drugiej strategii – na poziomie filozofii społecznej – najwyżej stawiana jest nieskrępowana wolność jednostki. „Ja” jest ważniejsze niż „my”, a jego zabezpieczeniu służyć miały wszystkie instytucje, a zwłaszcza państwo zredukowane do minimum, aby pozostawiać wolną rękę siłom rynkowo-prywatnym (stąd niskie podatki, ograniczenie wydatków socjalnych). Miejsce podejmowania decyzji miało być ulokowane tam, gdzie jest najwięcej informacji, czyli najlepiej w firmach (nie na szczelbu państwa). Jest tu nacisk na zarządzanie podażą (gospodarka monetarna). Gospodarka ma być otwarta na konkurencję, a jej głównym promotorem jest korporacja wspomagana instytucjami globalnymi, takimi jak IMF, WB, ILO itd. Nie pozostawia się w tej strategii wiele miejsca dla działania sił pozaekonomicznych, np. związków zawodowych czy partii politycznych. Kolektywizm widziany jest jako zagrożenie wolności jednostki, jako że prowadzi do zniewolenia totalitarnego lub autorytaryzmu.

Skrzyżowanie osi wartości i interesów materialnych/przeżycia kontra wartości pozamaterialnych/samowyróżnienia) i osi sposobów realizacji tychże wartości i interesów („my” kontra „ja”) daje cztery perspektywy: socjaldemokratyczną, socjalkonserwatywną, neoliberalną czy socjalliberalną. Po roku 1989 w Polsce każda z tych strategii miała zastosowanie.

Jeśli chodzi o perspektywę socjaldemokratyczną, to w latach 80. XX wieku miała ona pozycję dominującą, a hasło „my” kontra „oni” wyrażało treść buntu mas pracowniczych, a szczególnie wieloprzemysłowej klasy robotniczej przeciw władzy komunistycznej (Torańska 1994). Władza nie spełniła obietnic, jakie poczyniła. Obiecywała demokrację, a rządziła wbrew woli większości, autokratycznie, stąd wzięła się naczelną pozycję postulatu uspołecznienia tego, co upaństwowione, i poddanie aparatu partyjno-państwowego nadzorowi sił oddolnych. Nie zrealizowano tego postulatu po 1989 roku, co gorzej – od czasu szokowej reformy gospodarczej sama myśl o uspołecznieniu gospodarki prywatno-rynkowej traktowana jest najczęściej jako aberracja. Także partie, które przyznawały się oficjalnie do perspektywy socjaldemokratycznej, podlegały erozji. Na marginesie: chociaż zachodnia socjaldemokracja przeżywa poważne

kłopoty, to mimo wszystko trzyma się lepiej niż polska socjaldemokracja. Na powinowactwo socjaldemokratyczne powoływały się w Polsce partie postkomunistyczne, ale zdradzały te wartości systematycznie. Spóźnione próby naprawienia błędów nie zapobiegają, jak dotąd, ich marginalizacji.

Orientacja konserwatywna ma kilka postaci, ale na główną uwagę zasługuje socjalny konserwatyzm, w którym następuje odwołanie się do wartości wspólnotowych, takich jak naród, kościół, republikanizm, tradycja. Troska socjalna o człowieka pracy (i nie tylko) jest logicznym następstwem tej filozofii społecznej. Nie ma w Polsce dojrzałych prac teoretycznych, które perspektywę tę lokowałyby w szerszej tradycji intelektualnej i historycznej, a jest to z całą pewnością tradycja pojemna i wysoce atrakcyjna (Haidt 2013, s. 356–358). Pielęgnacja wartości konserwatywnych, najczęściej łączonych z Kościołem katolickim, narodowym honorem, tradycją sarmacką, czasem kresową, jest żywa. Zasady socjalkonserwatyizmu wydają się bliskie PiS i stwarzają alternatywę ekonomiczno-polityczną wobec PO.

Perspektywa liberalna wystąpiła w Polsce w dwóch wariantach: neoliberalnym (libertariańskim) i socjalliberalnym. Importowany neoliberalizm praktycznie przesądził o treści i praktyce szokowej reformy gospodarczej. Oceniana ona była dobrze przez międzynarodowe instytucje finansowe między innymi dlatego, że Polska, opuszczając blok wschodni, przyłączyła się ochoczo do najbardziej radykalnego rydwanu polityczno-ideologicznego, jaki funkcjonował na Zachodzie. Imitacyjna formuła naszych reform ekonomicznych i politycznych umożliwiła Zachodowi rozwijanie strategii „kija i marchewki”, np. obniżenie długu (kredytów), napływ kapitału z zewnątrz (FDI), wstąpienie do NATO i UE. Ale przynosiła też konsekwencje z tych rozwiązań płynące, które oceniane są czasem negatywnie, np. wywóz zarobionych w Polsce zysków. Neofickie podejście do Zachodu było skażone jednostronnością. Na przykład, odrzucono bez dyskusji model skandynawski, który byłby chyba bardziej logicznym ciągiem dalszym rewolucji solidarnościowej (Kowalik 2010). Opcja na neoliberalizm niosła wiele niewiadomych, które uwidoczniła gospodarka wolnorynkowa w okresie kryzysu 2007–2008. Dodajmy uwagę o wątpliwych decyzjach, np. pośpiesznej likwidacji PGR, grabieżczej sprzedaży wielu dobrych przedsiębiorstw (Kieżun 2012). Z tego powodu nasze

sukcesy muszą być przeciwstawiane porażkom, w tym świadomości, że nie jest to jedyna możliwa droga. Przejawem tego stała się przegrana „Polski liberalnej” z „Polską socjalną” w wyborach parlamentarnych 2005 roku. Najważniejszą jednak konsekwencją była przegrana samej Solidarności i – ogólniej – słabość ruchu związkowego obecnie. Powstaje pytanie, na ile korzystna to była transakcja geopolityczna. Na odpowiedź trzeba poczekać, ale już wiadomo, że jej ocena będzie się zmieniać. W Polsce rzadko narzeka się na amerykańskie imperium liberalne – trzeba to przyznać, ale nie wolno zapominać, że w realnym świecie nie daje się funkcjonować bez kosztów, bez zapłaty.

Czwarta perspektywa to socjalliberalizm, który w Polsce zaczął formować się niezwykle powoli od upadku pierwszych rządów postsolidarnościowych w 1993 roku. Troska o sprawy socjalne stała się elementem programu rządów postkomunistycznych, ale także pewnych przesunięć akcentów wśród decydentów określających siebie jako neoliberalów, np. w Unii Wolności, a ostatnio w Platformie Obywatelskiej. Były to w znacznej części deklaracje, a nie realne zmiany w latach 2007–2015.

Na koniec uwaga o konserwatywnym liberalizmie, za którym opowiada się Andrzej Walicki w opozycji do hayekowskiego neoliberalizmu (Walicki 2000). Pisze od lat, że zachłyśnięcie się neoliberalizmem ma niewiele wspólnego z wielką tradycją liberalną. To, że do tego doszło, można wyjaśniać spóźnionymi narodzinami liberalizmu w Polsce (słabością naszego mieszczaństwa i kapitalizmu), a także tym, że pojawił się po komunizmie (Szacki 1994).

1.5. Klimaty społeczne

Najczęściej identyfikuje się i analizuje wyzwania jutra w perspektywie funkcjonalnej czy efektywnościowej, ale jest to błędne podejście, gdyż nie uwzględnia wymiaru społeczno-kulturowego, zwłaszcza moralnego. Przypomnę słowa Adama Smitha, że „W każdym cywilizowanym społeczeństwie [...] istniały zawsze obok siebie jednocześnie dwa odrębne schematy lub systemy moralności; jeden z nich można określić jako sztywny i surowy, drugi jako liberalny lub, jeśli chcecie, luźny. Pierwszy wzbudza zazwyczaj podziw i szacunek ludzi prostych, drugi nato-

miast uznają i przyjmują częściej tak zwani ludzie światowi” (Smith 2007, s. 462). Przywoływanie tego cytatu służy ostatnio ofensywie neo-konserwatystów, ubolewających, że hołdowanie przez elity wartościom liberalno-racjonalistycznym sprzyja podziałowi narodu amerykańskiego na dwie kultury i niepowodzeniom kapitalizmu (Himmelfarb 2007). Zachwalając filozofię ordoliberalizmu i praktykę społecznej gospodarki rynkowej, były prezydent Niemiec precyzuje podobną myśl następująco: „Jakość życia w każdej republice zależy od delikatnej równowagi między tym, co materialne i duchowe, odzwierciedla moralną kondycję społeczeństwa, jego otwartość na talenty i inicjatywę, stabilność jego praw i instytucji i to, czy słabi i niepełnosprawni mają godziwą opiekę” (Kohler 2015, s. 19). Jak wiadomo, rynek – państwo – moralność postrzega się często jako względnie oddzielne sfery, ale w obu cytowanych wypowiedziach kwestie moralne są integralnie zespolone z pozostałymi, przenikają się wzajemnie. Mamy do czynienia z postulatem, by uprawiać „moralną antropologię” (Fassin 2015).

Kwestie te są podejmowane w polskim dyskursie publicznym. Oto dwugłos, z którego płyną sprzeczne zalecenia. „Bronić Polskę przed Polakami” – postuluje psycholog (Kozielecki 2012), a pisarz Gombrowicz zaleca – odwrotnie – bronić „Polaków przed Polską”, aby „rozluźnić to nasze poddanie się Polsce. Oderwać się choć trochę. Powstać z klęczek” (Gombrowicz 1986, s. 6). Idący śladem liberalizującego Gombrowicza lokuje się nadzieje na zmianę w aktywnej jednostce, ale inni, bojąc się superaktywnej jednostki, proponują podporządkować ją celom wspólnotowym, czyli zakładają, iż ludzie nie są chciwi. Ufający jednostce głoszą, że „nie istnieje coś takiego jak społeczeństwo”, by przywołać autorkę tych słów Margaret Thatcher, promotorkę polityki neoliberalnej.

W polskiej kulturze spotyka się obie postawy. Nasza kultura nie działa jednoznacznie, choć czasem tak właśnie działa. Geertz pisał, że kultura najczęściej przypomina ośmiornicę, o której nie wiadomo, której użyje nogi i kiedy (Geertz 2005, s. 448). Otóż Polacy chcieliby najczęściej widzieć swoją kulturę jako jednoznacznie skierowaną na wielkie wartości, a przede wszystkim naród, tradycję i religię. Jeśli zgodzimy się, że tak faktycznie często bywa, to mimo to nie możemy przewidzieć konkretnego zachowania. Względem ten przesądza o tym, by wypowiadać się ra-

czej o klimatach społecznych, a nie o wzorach znaczeń, które kształtują zachowania tu i teraz. Klimaty społeczne współokreślają kompleks kulturowo-instytucjonalny: wartości, interesy, sankcje, tradycje itd. Badania, do których się odwołam, przynoszą wiedzę raczej o percepcji, czy psychologii społecznej, o chwiejnej czasem duszy narodowej. Dla informacji dodam, że badania klimatu społecznego prowadzone są w skali Unii Europejskiej (m.in. European Commission, 2013).

Określić klimaty społeczne to wskazać zagrożenia, jakie przynosi transformacja, która była zmianą – zerwaniem, jakie przeżyło nasze społeczeństwo. Nie odbyło się to tak radykalne, jak zerwanie po 1945 roku. Po 1989 roku obserwujemy funkcjonowanie rozmaitych ciągłości, czyli „zależności od szlaku” – przeszłości, historii, tradycji – związanych nie tylko z bliską przeszłością, np. *homo sovieticus* (Tischner 1992), lecz także z przeszłością bardziej odległą. Czy doświadczenia nabyte w przeszłości gwarantują pokonywanie wyzwań, jakie nadchodzą? Teoretyczna odpowiedź jest negatywna, jak dowodzi badacz dwuznaczności związanych z badaniem doświadczenia, twierdząc, że może ono przyczyniać się do utrwalania wzajemnego zaufania (lub jego braku!), ewentualnie do podtrzymania tradycji, ale nie daje gwarancji aktywnego „eksperymentowania”, które jest niezbędne w świecie niepewności, w jakim żyjemy (March 2010). Pomaga to zrozumieć, dlaczego transformacja nie jest silnym mechanizmem transgresji, przeciwnie – jej przebieg aktywizuje mechanizmy kontynuacji.

Nowe otoczenie wymaga szukania nowych metod realizacji ambicji cywilizacyjnych, takich jak liberalna demokracja, gospodarka rynkowa, rządy prawa i społeczeństwo obywatelskie. Są to warunki niezbędne, acz niewystarczające, aby w miarę harmonijnie mogły przebiegać procesy racjonalizacji życia społecznego. Gdy znane są potrzeby i klimaty społeczne związane z ich zaspokajaniem, realizacje te mogą zmniejszać pola niepewności, pogłębiać wzajemne zaufanie, likwidować deficyty legitymacji, zwiększać partycypację w decyzjach na poziomie społeczeństwa obywatelskiego i na poziomie społeczeństwa politycznego.

Odwołujemy się w naszych badaniach najczęściej do opinii jednostek, a wypowiadamy się o społeczeństwie. Czy to jest uprawniona operacja? Uwzględnijmy także, że indywidualizacja posunęła się tak daleko, że sens

mówienia o społeczeństwie zaczyna być wątpliwy – pisze ostatnio Mirosława Marody (Marody 2014). A indywidualizacja może mieć swoją stronę negatywną, o której dawno już pisał Alexis de Tocqueville: „Ludzie, niezwiązani tu już żadną więzią kastową, klasową, cechową, rodzinną, są aż nazbyt skorzy do troszczenia się jedynie o swoje osobiste interesy, aż nazbyt skłonni do myślenia jedynie o sobie, do zamknięcia się w ciasnym indywidualizmie, w którym wszelka cnota publiczna zanika. Despotyzm nie tylko z tą tendencją nie walczy, lecz także ją niepoohamowanie podsyca, pozbawia bowiem obywateli wszelkich wspólnych namiętności, wszelkich wzajemnych potrzeb, wszelkich konieczności porozumienia, wszelkiej okazji wspólnego działania; zamurówuje ich, by tak rzec, w życiu prywatnym. Już mieli skłonność do separowania się: despotyzm ich izoluje; już stygli jedni dla drugich: despotyzm ich zamraża” (Tocqueville 1970, s. 41–42).

Jak połączyć te tendencje z jakże częstymi konstatacjami, że system, w którym jednostka funkcjonuje, nie daje sobie rady z samym sobą, gdyż działają w nim różne „błędne koła”, a uruchomienie „kół korzyści” kończy się często „łataniem dziur”? W takich warunkach, niby to aktywna jednostka, miota się, nie mając czasu na uczenie się postaw proaktywnych. Utrwała to w niej postawy obronne, asekuracyjne. Czy można inaczej oceniać sytuację w górnictwie, w którym ludzie preferują zatrudnienie w firmach państwowych, a nie prywatnych czy w spółkach pracowniczych? „Wina” nie tkwi w samych górnikach, bo oni bronią miejsc zatrudnienia, ale w całym kompleksie instytucjonalnym. Takie są skutki odkładania reform, ponieważ wcześniej zabrakło siły woli, by zmienić sytuację. Nadto przedłużanie się tego stanu rzeczy może w pewnym rodzić pokusę neoliberalnej demokracji, czyli stosowania rozmaitych form przymusu, któremu treść nadają rozmaite koalicje interesów. Jednostka znajdzie się wtedy w pułapce, bo będąc coraz bardziej autonomiczna, staje się nieprzewidywalna. Małe i większe wspólnoty nie potrafią jej pomóc. niewiele daje wtedy odwoływanie się do tradycji, patriotyzmu, religii, co gorzej – etniczne czy inne tożsamości rodzą kolejne podziały. Towarzyszący temu dyskurs można określić jako „rytualny chaos” (Czyżewski, Kowalski i Piotrowski 2010). A realnej zmiany, jak nie było, tak nie ma.

Zmiana może przyjść z zewnątrz, ale świat zachodni obecnie jest sam sferą lęku w odróżnieniu od obszarów nadziei, jakim jest Azja, czy upokorzenia,

w jakim są w niektóre kraje islamu (Moisi 2009). Unia Europejska nie potrafi się uporać ze stagnacją własnych myśli i z brakiem postępów w sferze gospodarczej. Europa zawsze była mocno podzielona, a to, że się jednoczy po II wojnie światowej, bywa określane nie bez pewnej racji jako „wielkie złudzenie” (Judt 2012).

Wniosek, jaki się nasuwa, jest prosty: bez własnych inicjatyw strukturalnych nasze zasoby pozostaną unieruchomione, zwłaszcza po 2020 roku (koniec wielkich dopłat z UE). Gdyby ten scenariusz miał się spełnić, to Polska pozostałaby w półperyferyjnej pozycji na mapie Europy. Transformacja systemowa otworzyła okna na inne światy, ale jej ocena będzie jednoznacznie pozytywna dopiero wtedy, gdy otworzy także drzwi do korzystania z nowych myśli i nowych sposobów działania. Korzysta z tego, ale w stopniu zbyt małym.

Sukcesom może sprzyjać umiejętne korzystanie z udokumentowanych przeświadczeń. Wymienię trzy spośród wielu. Pierwsze: sukcesy nasze wyrażają się, jak pisałem, w rosnącym zadowoleniu z życia jednostkowego i rodzinnego (Zagórski 2010). Wyjaśniam to spontanicznym „odmrożeniem” indywidualnej zaradności Polaków po upadku komunizmu. Jak widać, indywidualizm może mieć dwa oblicza, nie tylko niekorzystne, o czym wyżej pisałem, lecz także korzystne. Podobnie jak za czasów PRL, które nie były jedynie „czarną dziurą” w historii, bo Polacy zmieniają Polskę na miarę swojej wyobraźni i interesów w zawsze określonych warunkach, jakże często niekorzystnych. PRL był takim czasem, ale ludzie działali jak mogli także wówczas. Pada zarzut, że dzisiejszy indywidualizm jest pochodną tamtej despotii, stąd tu i ówdzie pojawia się kawałek nieprzyjemnej prawdy o *homo sovieticus*, np. także wśród niektórych b. działaczy związkowych (Rulewski 2015). Nie jest to cała prawda o społeczeństwie, gdyż Polacy, rzekomo skupieni tylko na sobie, systematycznie interweniują, kiedy wyraźnie widzą taką potrzebę. W przeszłości interweniowali, ponosząc ofiary w latach 1956, 1970, 1980. Podobnie zachowują się w toku obecnej transformacji. Wkraczali na scenę, aby zmienić lub korygować, czy to logikę wolnego rynku (1993), czy zadowolonego z siebie państwa (2005), czy obu tych instytucjonalnych demiurgów równocześnie, co obserwujemy w 2015 roku.

Drugie: przypisywanie sukcesów Polski związaniu się z Zachodem, acz trafne, winno być doprecyzowane. Zachód nieco pośpiesznie ogłasza,

iż kraje postkomunistyczne znalazły się w gronie „krajów normalnych” (Shleifer i Treisman 2014, s. 92–103). Jest różnie w różnych krajach. Jeśli według czołowego tygodnika zachodniego, Polska ma się obecnie tak dobrze, jak w „epoce Jagiellońskiej” (*A golden opportunity*, 2014, s. 1–10), to odnotować powinniśmy to z dumą, pamiętając, jak często patrzono tam na nas z politowaniem. Mimo że dystans Polski do czołowych krajów starego Zachodu (6 czy 15 krajów) nieco zmalał, Zachód pozostaje Zachodem, a nam pozostaje umocnienie orientacji „Polska jest sobą”, czyli akceptacji takiej europejskości, jaka jest nam bliska i takiej polskości, którą sami sobie wybieramy (Morawski 2011, s. 334–339).

Trzecie: przypisywanie wszystkich słabości w sferze instytucjonalnej mechanizmom funkcjonowania trzech ramion państwa: władzy wykonawczej, ustawodawczej i sądowniczej, jest słuszne, ale tylko częściowo. Za zapaść demograficzną, duże obszary biedy, emigrację zarobkową, lekceważenie nauki i techniki jako sił innowacji w gospodarce, słabe społeczeństwo obywatelskie itd. – odpowiada nie tylko pokolenie, które obecnie mieszka i rządzi w Polsce, ale bliska i daleka przeszłość. Jeśli słuszna jest negatywna ocena klasy politycznej, którą cechuje „dezercja”, czyli „instytucjonalizacja nieodpowiedzialności” (Kamiński 2014), to nie chodzi o standardowe oskarżenia, spotykane wszędzie na świecie (że przedstawiciele władzy dbają głównie o swoje własne interesy: *rent-seeking*), ale o brak kompetencji i woli politycznej, by podjąć się odpowiedzialnej realizacji tego, co społeczeństwo uznaje za ważne.

1.6. Zaspokajanie potrzeb, czyli o wzajemnym wpływie natury i kultury

Narodziny socjologii były następstwem pojawienia się nowoczesnego społeczeństwa – takiego, w którym obok elit i wybitnych jednostek na scenę wkroczył lud jako siła napędowa zmiany społecznej. Historycy piszą z tej okazji o „zwykłych ludziach” (Kizwalter 2014), a socjologowie przyglądają się instytucjom, które niczym mosty, pomagają – jednostkom: obywatelom, pracownikom, konsumentom, wiernym w kościele – uczestniczyć aktywnie w życiu zbiorowym. W kolejnym podrozdziale przedstawiam opinie zwykłych właśnie ludzi o potrzebach i regułach ich zaspokajania. Najpierw o potrzebach podstawowych, czyli egzystencjalnych, dotyczących

dóbr materialnych i bezpieczeństwa. Następnie – o potrzebach relacji, jakie ludzie nawiązują z innymi ludźmi, to jest – przynależności do grupy, rodziny, a także o potrzebie miłości, dostępu do informacji i komunikacji. Wreszcie – o potrzebach dotyczących samorealizacji, czyli szans i osiągnięć, z których jednostka korzysta, znając prawa obywatela (w państwie) i człowieka (osoby). Obejmują one także potrzeby duchowe, w tym religijne.

Poziomy te uważane są za uniwersalne, ale proponuję widzieć je tak, jak proponuje Clifford Geertz. Odrzuca on „stratygraficzną koncepcję relacji pomiędzy biologicznymi, psychologicznymi, społecznymi i kulturowymi czynnikami kształtującymi życie człowieka. Według tej koncepcji człowiek jest połączeniem wielu warstw, z których każda nakłada się na te, które leżą pod nią, będąc jednocześnie podkładem dla tych, które znajdują się nad nią” (Geertz 2005, s. 55). Zamiast człowieka jako „hierarchicznie ustratyfikowanego zwierzęcia”, czy „wielowarstwowego osadu ewolucyjnego”, proponuje „koncepcję syntetyczną” – tj. taką, w ramach której czynniki biologiczne, psychologiczne, społeczne i kulturowe można traktować jako analizy zmiennie funkcjonujące w obrębie jednolitych systemów” (Geertz 2005, s. 63). Natura i kultura w tym ujęciu oddziałują na siebie wzajemnie, a materialne i duchowe potrzeby realizowane są równocześnie. Inaczej mówiąc: „zasoby kulturowe stanowią element składowy, a nie pomocniczy, ludzkiej myśli” (Geertz 2005, s. 100).

Na każdym jakkolwiek wyróżnionym poziomie potrzeb, a wyróżnia się tych poziomów zwykle więcej niż trzy – działa kultura. Badania sondażowe, informując o przekonaniach i emocjach, dostarczają nam wiedzy o tzw. świecie nieergodycznym, czyli pełnym niepewności, załamania i kryzysów. Dodam, że czynnikiem społeczno-kulturowym, którymi się zajmuję tutaj, niektórzy teoretycy przypisują kluczową rolę w upadku komunizmu (North 2014, s. 153–162).

1.7. Potrzeby podstawowe: dobra materialne i bezpieczeństwo życia

W badaniu pod nazwą Imperatyw Postępu Społecznego (The Social Progress Imperative), sporządzonym pod kierunkiem Michaela E. Portera na Uniwersytecie Harvarda w 2014 roku, ludzkie potrzeby podstawowe

stanowią jeden z trzech wskaźników. Należą do nich: wyżywienie i podstawowa pomoc medyczna, woda i urządzenia sanitarne, mieszkanie, bezpieczeństwo osobiste. Polska znajduje się według tego wskaźnika na 36. miejscu wśród 132 sklasyfikowanych państw (za Węgrami, Urugwajem i Izraelem, a przed Bośnią i Hercegowiną, Białorusią i Chile). Pozostałe dwa wskaźniki obejmują potrzeby dobrostanu i potrzeby szans/praw. O wysokości wskaźnika dobrostanu decydują wiedza podstawowa, informacja i komunikacja, zdrowie (m.in. długość życia, samobójstwa). Tu Polska zajmuje wysokie 15. miejsce (za Słowenią, Czechami i Słowacją, a przed Kostaryką, Kanadą, Australią). O wysokości wskaźnika szans i praw decydują realizacja praw osobistych, wolność wyboru, tolerancja i inkluzja, zaawansowana edukacja. Według tego wskaźnika Polska zajmuje 28. miejsce (za Słowenią, Koreą Południową i Włochami, a przed Czechami czy Jamajką). Według wskaźnika syntetycznego, który obejmuje wszystkie trzy rodzaje potrzeb, Polska zajmuje dość wysokie 27. miejsce (m.in. przed Koreą Południową, Włochami, Węgrami, Izraelem).

Prezentowane niżej wyniki dotyczą opinii, jakie ludzie w Polsce mają o różnych regułach zaspokajania potrzeb życiowych. Zacznę od ogólnej opinii na temat zdania: „Ludziom w Polsce zapewnia się to, czego potrzebują”. Otóż udział osób zgadzających się z tym zdaniem jest w Polsce wyraźnie niski, a nawet bardzo niski: 7,9% w 1991 roku¹ (nie zgadza się 78,5%), 5,8% w 1997 roku² (nie zgadza się 77,5%) i 8,3% w 2012 roku³ (nie zgadza się 76,4%). Pytanie było ogólne, odpowiedzi też, ale nie można się oprzeć się wrażeniu, że jest to obraz ogólnego niedosytu, który jest tym dotkliwszy, że niezmienny przez 21 lat transformacji. Ocenę tę można osłabić, gdyż w wypowiedziach ludzi nie chodziło, jak wszystko na to wskazuje, o zaspokajanie tylko potrzeb materialnych, gdyż opinie na ten

¹ Dane przedstawione zostały zgodnie z wynikami badania *Polska 1991: International Social Justice Project* (autorami badań z Polski byli Bogdan Cichomski i Witold Morawski, Instytut Socjologii i Instytut Studiów Społecznych, Uniwersytet Warszawski). Badania zostały przedstawione m.in. w książce pt. *Social Justice In Capitalist and Post-Communist States*, red. J.R. Kluegel, D.S. Mason, B. Wegener, Aldine de Gruyter, New York 1995.

² Dane przedstawione zostały zgodnie z wynikami badania *Polska 1997: Sprawiedliwość społeczna w latach dziewięćdziesiątych* (autorami badań byli Bogdan Cichomski i Witold Morawski; Instytut Socjologii i Instytut Studiów Społecznych, Uniwersytet Warszawski).

³ Dane przedstawione zostały zgodnie z wynikami badania *Polska 2012: Postawy ekonomiczne w czasach niepewności* (kierownik badania: Krzysztof Zagórski; Akademia Leona Koźmińskiego i Centrum Badania Opinii Społecznej).

temat z okresu 2009–2015 – nie są tak niskie. Na przykład, w 2012 roku, pytani o warunki materialne we własnym gospodarstwie domowym – w 41% określali je jako dobre (CBOS 2015, s. 6), podczas gdy ogólny poziom realizacji potrzeb w tym samym roku był 4–5 razy niższy (8,3%). Jako złe swoje warunki materialne w gospodarstwie domowym określiło 16% Polaków w 2012 roku. Podobne rozkłady opinii uzyskano dla całego okresu 2009–2015. Jako dobrą sytuację określa w 2009 roku 39% badanych, a złą 14%; w 2010 roku – 39 proc., a złą 15 proc.; w 2011 roku – 39 proc, a złą 16%; w 2013 roku – 41%, a złą 16%, w 2014 roku – 43% proc, a złą 14%; w 2015 roku – 46%, a złą 10% (CBOS 2015, s. 6).

Porównawczo Polska nie wypada dobrze. W świetle ustaleń OECD, w 2014 roku polskie gospodarstwo domowe dysponowało dochodem 16234 dolarów amerykańskich, co jest poniżej średniej dla 36 krajów (23 938 dolarów). Górne 20% populacji zarabiało 5 razy tyle, co dolne 20%. W efekcie w rankingu nierówności społecznych zajmujemy 15. miejsce (OECD 2014, s. 1–3). Możemy się natomiast pochwalić bardzo wysokim 2. miejscem w skali bezpieczeństwa i wysokim 6. miejscem w oświacie. Pozostałe miejsca są dalekie. W zakresie zadowolenia z życia związanego z posiadaniem dóbr w gospodarstwie domowym w okresie 2007–2014 Polska (z odpowiedziami „mniej” dóbr – 32%, a „więcej” dóbr – 49%) ulokowana jest wśród krajów rynków wschodzących za Jordanią, Indiami i Peru, a przed Tunezją, Indonezją i Meksykiem (Pew Research Center 2014, s. 10).

Podsumowując: kiedy zadajemy pytania ogólne, to ocen pozytywnych jest kilka razy mniej, niż kiedy pytamy wprost o warunki materialne we własnym gospodarstwie domowym. Jeśli co 7.–10. gospodarstwo domowe nie potrafi zaspokoić swoich podstawowych potrzeb materialnych, to sytuacja jest wyraźnie zła i nie ma sensu znajdowanie pocieszenia w tym, że w kilku innych krajach UE sytuacja jest podobna czy gorsza. Skłania ona jednak ludzi do poparcia zdania, że należałoby „zapewnić ludziom to, czego potrzebują, nawet jeśli oznacza to, że trzeba przeznaczyć na to pieniądze ściągnięte od tych, co zarabiają więcej niż potrzebują”. Tak właśnie myślących było w 1991 roku 51,6% (przeciw – 20,2%), w 1997 roku – 46,1 (przeciw – 24,2%), w 2012 roku – 47,8 (przeciw – 33,5%). Znaczy to, że tylko połowa społeczeństwa popiera potrzeby wymagające redystrybucyjnej działalności państwa na rzecz obywateli.

Czyżby nasze społeczeństwo gotowe byłoby godzić się na coraz większe nierówności ekonomiczno-społeczne?

1.8. Potrzeby przynależności (relacyjne)

Do standardowych wskaźników określających treści relacji wzajemnych między ludźmi w grupach i różnych wspólnotach należy m.in. zaufanie, mające dużą doniosłość teoretyczną i wielkie znaczenie praktyczne. Jest to oczywiście jeden z elementów składających się na tę skomplikowaną problematykę. Przywołuję tę kwestię, gdyż dysponujemy rozkładem opinii Polaków z 2012 roku na temat zaufania ludzi do instytucji różnego rodzaju (Polska 2012). Otóż wbrew alarmistycznym wypowiedziom o niskich wskaźnikach zaufania w Polsce, to zaufanie do 8 z 17 instytucji, o jakie pytaliśmy, było na poziomie ponad 50-procentowym. Tylko wobec dwóch instytucji zaufanie nie sięgało 25%, a dotyczyło to prywatnych kas pożyczkowych i partii politycznych. Nisko ułożone były także rząd i parlament. Niektóre prywatne instytucje, np. służba zdrowia i uczelnie, cieszyły się wysokim zaufaniem ludzi.

Oto wykaz poziomu zaufania do instytucji (łącznie „ufa” i „raczej ufa”):

- 1) państwowe wyższe uczelnie – 79,2%;
- 2) organizacje charytatywne – 62,4%;
- 3) prywatna służba zdrowia – 60,8%;
- 4) publiczna służba zdrowia – 60,6%;
- 5) prezydent – 53,1%;
- 6) prywatne uczelnie wyższe – 51,6%;
- 7) sądy – 50,5%;
- 8) banki – 50,2%;
- 9) organizacje/grupy ekologiczne – 48,2%;
- 10) urzędy podatkowe – 41,4%;
- 11) ZUS – 39,9%;
- 12) samorząd i władze lokalne – 39,8%;
- 13) rząd – 28,5%;
- 14) prywatne fundusze emerytalne – 26,8%,
- 15) parlament (Sejm i Senat) – 25,7%;
- 16) prywatne kasy pożyczkowe – 14,5%;
- 17) partie polityczne – 6,2%.

Jeśli przyjąć, że poziom zaufania jest w Polsce na ogół niski, to wyjaśnienie tego stanu rzeczy jest trudne, a ponadto zróżnicowane. Interesujące jest wyjaśnienie metafizyczne, które przedstawia dominikanin O. Jan Andrzej Kłoczowski, ubolewający, że „piękne hasło »Jezu, ufam Tobie« [...] wielu zamienia na »Jezu, ufam Tobie, bo nie ufam nikomu innemu«” (Kłoczowski 2015, s. 36). Wyjaśnia, że „My, Polacy straciliśmy gdzieś tę prostoduszność. Cierpi na tym zaufanie nie tylko do innych, ale też do samego siebie. Mówią o tym terapeutyci i spowiednicy, czyli ci, którzy mają kontakt z ludźmi głęboko się odsłaniającymi” (Kłoczowski 2015, s. 36).

Jest wiele niepokojących faktów, które potwierdzają przedstawiony wyżej stan rzeczy. Potwierdzają to opinie o osobach, z którymi Polak kontaktuje się na co dzień osobiście (Polska 2012): „pracują »na czarno«” – 46,8%; „wyrzucają śmieci w niedozwolonych miejscach, aby nie płacić za wywóz” – 33,2%; „korzystają z »lipnych« zwolnień lekarskich” – 29,0%; „pobierają niesłuszne zasiłki z pomocy społecznej” – 25,5%; „unikają płacenia za korzystanie z transportu publicznego” – 24,4%; „unikają spłacania kredytów i pożyczek” – 23,4%; „płacą niższe podatki niż powinni lub w ogóle unikają ich płacenia” – 22,4%; „pobierają niesłusznie zasiłek dla bezrobotnych” – 20,6%; „korzystają niesłusznie z uprawnień rentowych” – 16,9%; „przemycają towary przez granicę lub handlują przemycanymi i towarami” – 10,8%; „budują bez zezwolenia domy lub inne zabudowania” – 10,1%.

Także wskaźniki międzynarodowe, które dotyczą funkcjonowania wspólnot i zaangażowania obywatelskiego, lokują Polskę nisko. W indeksie OECD na temat funkcjonowania wspólnot zajmujemy 23. miejsce na 36, a obywatelskiego zaangażowania – miejsce 35. na 36 (OECD Better Life Index 2014, s. 6–87). Przywołane badania potwierdzają w sumie znane od dawna niepokoje. Czy te wyniki świadczą o wyczuleniu moralnym, czy raczej odwrotnie? Według mnie dowodzą, że relacje z innym są dla ludzi ważne i że są one często niestety skażone.

1.9. Szanse i prawa: jak z nich korzystamy?

W ujęciu tej tematyki odwołam się do badań własnych, jakie prowadzę od 1991 roku. Chodzi o realizację dwóch zasad sprawiedliwości spo-

łecznej: po pierwsze, zasady formalnej równości szans, którą John Rawls określa jako zasadę libertariańską; po drugie, zasad merytokracji, czyli faktycznej równości szans (Sandel 2013, s. 212–213), rozumianych jako proporcjonalność „wypłat” (zarobków, stanowisk itd.) do „wkładów” (wysiłku, umiejętności, inteligencji, wykształcenia itd.), co powoduje zróżnicowanie wypłat w ramach systemu (ale chodzi o równe wypłaty w przypadku takiego samego wkładu!). Pierwsza zasada mówi o tym, że każdy powinien mieć możliwość wejścia do systemu jakkolwiek definiowanego, a druga, że kiedy znajdzie się w środku systemu, to będzie otrzymywał nierówne wypłaty, ale takie, które są zgodne z wewnętrznymi funkcjonalnymi wymogami systemu. Zasady są proste: system nagradza wyżej tych, którzy bardziej przyczyniają się do dobrego funkcjonowania systemu (firmy).

Jak wygląda realizacja tych zasad w Polsce? W toku całej transformacji nic się nie zmienia na lepsze (bardziej szczegółowe omówienie wyników w: Morawski 2015, s. 107–143). Z twierdzeniem, że „ludzie (w Polsce) mają równe możliwości osiągnięcia sukcesu w życiu”, tylko co 4.–5. osoba „zgadza się zdecydowanie” lub „raczej się zgadza”. Konkretnie: w 1991 roku – 24,9%, w 1997 roku – 20,3%, w 2012 roku – 23,8% badanych. W krajach Zachodu udział ten jest 2–3 razy wyższy, np. w USA w 1991 roku wyniósł 66,2%. Jest to zasada usprawiedliwiająca różnice bogactwa i zamożności pod warunkiem, że wszyscy mają „jednakowe możliwości”. Z takim zdaniem w Polsce zgadzało się „zdecydowanie” i „raczej” w 1991 roku 63,7%, w 1997 roku – 65,0%, a w 2012 roku – 67,1% badanych.

Podobnie jest z realizacją zasad merytokracji. Kiedy pytaliśmy ludzi o opinie na temat faktycznego nagradzania za wysiłek (A), i oddzielnie – za inteligencję/umiejętności (B), te oceny nie wypadły lepiej. Na każde z tych pytań łączne odpowiedzi „zdecydowanie się zgadzam” i „raczej się zgadzam”, wynosiły: w 1991 roku – 16,2% (A) i 17,0% (B); w 1997 roku – 19,5% (A) i 25,4% (B); w 2012 roku – 7,9% (A) i 16,6% (B). Są to odsetki niskie lub bardzo niskie i źle o nas świadczące. Co prawda ludzie nie mają nic przeciw temu, by „ludzie ciężko pracujący zarabiali więcej, bo »zasługują na to« bardziej niż ludzie, którzy nie pracują ciężko” (A), to równocześnie popierają dość wysoko następującą opinię: „ludzie obdarzeni przez

los większą inteligencją i zdolnościami nie powinni zarabiać więcej od innych” (B). Odsetki odpowiedzi „zdecydowanie się zgadzam” i „raczej się zgadzam” wynoszą: w 1991 roku – 88,4% (A) i 30,5% (B); w 1997 roku – 88,3% (A) i 38,9% (B); w 2012 roku – 80,6% (A) i 43,7% (B).

Wnioski są jednoznaczne: obie zasady sprawiedliwości społecznej nie są realizowane w Polsce przez cały czas transformacji. Nasz system nie ma więc należytej legitymacji. Zauważmy, że w krajach Zachodu, np. w USA, mimo że faktycznie nierówności mierzone wskaźnikiem Giniego są wyższe, to realizacja tych zasad jest 2–3-krotnie wyższa. Polacy żyją w „pół-otwartym społeczeństwie” – takim, które nie realizuje powszechnie uznawanych zasad sprawiedliwości społecznej.

1.10. Podsumowanie

Nasze doświadczenia transformacyjne są podobne do doświadczeń innych społeczeństw. Pokazałem to na przykładzie opisu i analiz klimatu społecznego, a pojęcia klimatu społecznego, wyzwań i potrzeb życiowych starałem się charakteryzować wielowymiarowo, dowodząc, że zawsze mamy do czynienia ze wzajemnym oddziaływaniem czynników społeczno-kulturowych i polityczno-ekonomicznych oraz materialnego bytowania. Styk ten staje się tym bardziej dynamiczny, kiedy nasilają się podziały społeczne, którym towarzyszą zderzenia polityczne i konfrontacje kulturowe. Jednak powstrzymałem się przed określeniem naszej sytuacji jako wojny kulturowej, widząc w napięciach przejawy normalności, jaka charakteryzuje liberalne demokracje. Można uważać, że zarówno występowanie konfliktów, jak i dążenia ludzi do większej integracji nie przekreślają ani szans na regulację konfliktów, ani utrzymania „jedności w wielości” (sformułowanie Goethego). Tego się trzeba nauczyć, co nie przychodzi nam łatwo niestety. Pokazywałem to na przykładzie ustalania reguł zaspokajania potrzeb. Niski jest poziom realizacji dobrych reguł. Odnotowujemy godne uwagi osiągnięcia w życiu osobistym Polaków, a nawet Polski jako państwa, ale zarazem brak podobnych osiągnięć w życiu zbiorowym, publicznym. Jest to osobliwy rezultat, który nakazuje się nam zadumać nad nami samymi.

Bibliografia

- Alexander J.C., Jaworsky B.N. (2014), *Obama power*, Polity Press, Cambridge–Malden
- CBOS (2015), *Komunikat z badań CBOS. Oceny i prognozy sytuacji gospodarczej oraz warunków materialnych gospodarstw domowych w Polsce, Czechach, na Słowacji i Węgrzech*, oprac. B. Badora, Fundacja Centrum Badania Opinii Społecznej, Warszawa.
- Cieślak-Wróblewska A. (2015), *Polska ósmą gospodarką Unii Europejskiej*, Rzeczpospolita, 13 maja
- Czyżewski M., Kowalski S., Piotrowski A. (red.) (2010), *Rytualny chaos. Studium dyskursu publicznego*, WAiP, Warszawa
- Diggins J.P. (2010), *Iluzje pragmatyzmu. Modernizm oraz kryzys poznania i autorytetu*, Oficyna Wydawnicza Łośgraf, Warszawa
- European Commission (2013), *Social Climate. Report (Special Eurobarometer 408 – TNS Opinion & Social)*, http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_408_en.pdf (dostęp: 02.07.2015)
- Fassin D. (2015), *Introduction: Toward a Critical Moral Anthropology* (w:) *A Companion to Moral Anthropology*, red. D. Fassin, Wiley Blackwell, Malden-Oxford
- Geertz C. (2005), *Interpretacja kultur. Wybrane eseje*, Wydawnictwa Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków
- A golden opportunity. The second Jagiellonian age. Special Report Poland* (2014), *The Economist*, 28 czerwca, s. 1–10
- Gombrowicz W. (1986), *Trans-Atlantyk* (w:) *Dzieła*, t. 3, red. J. Błoński, Wydawnictwo Literackie, Kraków
- Grabowska M. (2015), *Lepiej, ale protestów więcej* (rozmowa Agnieszki Kublik), *Gazeta Wyborcza*, 17 lutego, s. 3
- Haidt J. (2013). *The Righteous Mind. Why good people are divided by politics and religion*. New York: Vintage Books
- Hall P.A., Soskice D. (2001), *Varieties of Capitalism. The institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press, Oxford
- Himmelfarb G. (2007), *Jeden naród – dwie kultury*, WAiP, Warszawa
- Huntington S.P. (2000), *Patterns of Response* (w:) *Culture and Politics. A Reader*, red. L. Crothers, Ch. Lockhart, St. Marin's Press, New York
- Inglehart R., Welzel Christian (2005), *Modernization, Cultural Change, and Democracy. The Human Development Sequence*, Cambridge University Press, Cambridge
- Joffe J. (2013), *The Canard of Decline*, *American Interest. Policy, Politics & Culture*, Vol. IX, No. 2, s. 6–15
- Judt T. (2012), *Wielkie złudzenie. Esej o Europie*. Dom Wydawniczy Rebis, Poznań

- Kamiński A.Z. (2014), *Dezercja elit. Konsolidacja ustroju politycznego w pokomunistycznej Polsce*, ISP PAN, Warszawa
- Kieżun W. (2012), *Patologia transformacji*, Poltext, Warszawa
- Kizwalter T. (2014), *Zwykli ludzie w polityce: europejskie dylematy w XIX i XX wieku (w:) Cywilizacja europejska. Różnorodność i podziały*, tom III, red. M. Koźmiński, Universitas–Collegium Civitas, Kraków
- Kłoczowski J.A. (2015). *Jezu. Ufam Tobie... bo nie ufam nikomu*, „Gazeta Wyborcza”, 11–12 kwietnia, s. 36–37
- Kohler H. (2015), *Rola państwa w gospodarce*, „Rzeczpospolita”, 16–17 maja, s. 19
- Kozielecki J. (2012), *Obronić Polskę przed Polakami*, Wydawnictwo Akademickie Żak, Warszawa
- Lincoln A. (2006), *O domu podzielonym (w:) Wielkie Mowy Historii*, Polityka – Spółdzielnia Pracy, Warszawa
- Luhmann N. (1994), *Teoria polityczna państwa bezpieczeństwa socjalnego*, WN PWN, Warszawa
- Łukaszewski J. (2015), *Polak u szczytu Unii*, Przegląd Polityczny, nr 129, s. 14–21
- March J.G. (2010), *The Ambiguities of Experience*, Cornell University Press, Ithaca and London
- Marody M. (2014), *Jednostka po nowoczesności. Perspektywa socjologiczna*, Scholar, Warszawa
- Morawski W. (2011), *Geopolityczne uwarunkowania i impulsy dla polskiej modernizacji (w:) Myśli społecznych splątanie. Księga jubileuszowa z okazji 60-lecia Władysława Markiewicza*, GWSzH im. Wojciecha Korfantego, Katowice
- Morawski W. (2015), *Usprawiedliwione oczekiwania. Polacy o zasadach sprawiedliwości społecznej i ustalania zarobków (w:) Postawy ekonomiczne w czasach niepewności. Ekonomiczna wyobraźnia Polaków 2012–2014*, red. K. Zagórski, Scholar, Warszawa
- North D.C. (2014), *Zrozumieć przemiany gospodarcze*, Wolters Kluwer, Warszawa
- OECD (2014), *Better Life Index*, <http://www.oecdbetterlifeindex.org/countries/Poland/> (dostęp: 02.07.2015)
- Pew Research Center (2014), *People in Emerging Markets Catch Up to Advanced Economies in Life Satisfaction*, Spring 2014, Global Attitude Survey
- Rulewski J. (2015), *Związkowcy rodem z PRL (rozmowa Dominiki Wielowiejskiej)*, Gazeta Wyborcza, 11 marca, s. 8–9
- Shleifer A., Treisman D. (2014), *Normal Countries. The East 25 Years After Communism*, Foreign Affairs, November/December, s. 92–103
- Smith A. (2007), *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, WN PWN, Warszawa
- Social Progress Imperative (2014), *Social Index Progress POLAND*, <http://www.socialprogressimperative.org/en/data/spi/countries/POL> (dostęp: 07.02.2015)
- Szacki J. (1994), *Liberalizm po komunizmie*, Znak, Fundacja Stefana Batorego, Kraków–Warszawa

1. Klimaty społeczne a instytucjonalne reguły zaspokajania potrzeb życiowych

- Tischner J. (1992), *Etyka Solidarności i Homo sovieticus*, Znak, Kraków
- Tocqueville A. de (1970), *Dawny ustrój i rewolucja*, Czytelnik, Warszawa
- Torańska T. (1994), *My*, Oficyna Wydawnicza MOST, Warszawa
- Walicki A. (2000), *Polskie zmagania z wolnością*, Universitas, Kraków
- Zagórski K. (2010), *Warunki bytu a zadowolenie i stan psychiczny w czasach modernizacji społecznej (w:) Modernizacja Polski. Struktury – Agencje – Instytucje*, red. W. Morawski, WAIp, Warszawa



Część I

Potrzeby podstawowe: materialne i bezpieczeństwa



2. Ustrojowa reforma Unii Europejskiej a miejsce Polski w Europie. Polska w modelu integracji elastycznej

2.1. Uwagi wstępne

W ostatnim ćwierćwieczu wystąpiło kilka ważnych okoliczności, które w zasadniczym stopniu wpłynęły na tempo i treść procesu integracji europejskiej. Połowa lat 80. przyniosła przewyżczenie okresu eurosklerozy i decyzje, które doprowadziły do pogłębienia liberalizacji w ramach wspólnego rynku (początek ustanawiania rynku wewnętrznego) oraz znaczącego poszerzenia zakresu tego procesu (ustanowienie Unii Europejskiej na mocy traktatu z Maastricht) i określenia ram prawno-instytucjonalnych Unii Gospodarczej i Walutowej (w zmodyfikowanym na mocy traktatu z Maastricht traktacie ustanawiającym Wspólnotę Europejską).

Przełom polityczno-ustrojowy w państwach Europy Środkowo-Wschodniej otworzył perspektywę ich przystąpienia do Sojuszu Północnoatlantyckiego oraz do Unii Europejskiej, prowadząc do tzw. dużego rozszerzenia Unii, sfinalizowanego w latach 2004 i 2007 i skutkującego bez mała podwojeniem liczby państw członkowskich. Radykalne poszerzenie zakresu przedmiotowego procesu integracji europejskiej wraz z paralelnym wzrostem liczby państw członkowskich (przy czym państwa „nowe” w znakomitej większości budowały dopiero swoją pozycję gospodarczą, ustrojową i polityczną) doprowadziło z kolei do konieczności przeprowadzenia głębokiej reformy ustrojowej Unii Europejskiej, która – z jednej strony – podnosiłaby jej efektywność, przejrzystość i legitymację demokratyczną, z drugiej zaś – uwzględniała zwiększającą się różnorodność wśród państw członkowskich, gwarantując zarazem spójność procesu integracji europejskiej (ram instytucjonalno-prawnych UE).

Nie bez trudności (odrzućenie w połowie ubiegłego dziesięciolecia traktatu konstytucyjnego) reformę tę sfinalizowano w traktacie z Lizbony (wszedł w życie 1 grudnia 2009 roku), który przede wszystkim przekształcał trójfilarową Unię Europejską w spójną organizację międzynarodową i umacniał elastyczność unijnego procesu decyzyjnego.

Z punktu widzenia „nowych” państw członkowskich, a zwłaszcza Polski, przeprowadzenie gruntownej reformy ustrojowej UE miało zasadnicze znaczenie. Bez takiej reformy trudno byłoby bowiem sfinalizować „duże” rozszerzenie Unii (pierwszy etap reformy, związany z tym rozszerzeniem został przeprowadzony na początku ubiegłego dziesięciolecia na mocy traktatu z Nicei). Nawet jednak „rozszerzona” Unia, lecz bez przeprowadzenia gruntownej reformy ustrojowej, narażona była na poważne turbulencje, które mogły prowadzić do niekontrolowanego zróżnicowania wśród państw członkowskich. Rozwój taki byłby szczególnie niekorzystny dla „nowych” państw członkowskich, zwłaszcza położonych w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, groził bowiem zaprzepaszczeniem głównego sensu włączenia się przez te państwa w struktury europejskie, stojące na straży demokracji, przestrzegania praw człowieka, gospodarki rynkowej i bezpieczeństwa politycznego¹.

¹ Warto przypomnieć w tym kontekście główną tezę z przemówienia ówczesnego ministra spraw zagranicznych, Krzysztofa Skubiszewskiego, zawartą w przemówieniu wygłoszonym 21 maja 1992 roku w Sejmie, w związku z procedurą ratyfikacji układu stowarzyszeniowego: „Dyskutując o naszych związkach ze Wspólnotą, mówimy przede wszystkim o sprawach gospodarczych. Pamiętajmy jednak, że istota tych związków dotyczy sfery politycznej naszego szeroko pojętego bezpieczeństwa. Dzisiejsze związki ze Wspólnotą i jutrzejsze do niej wejście przesądza o stabilizacji naszego bezpieczeństwa. Wspólnota była bowiem od początku, i nadal pozostaje, przedsięwzięciem politycznym. Nasze stowarzyszenie, nasze dążenie do członkostwa ma przede wszystkim charakter polityczny. Chodzi nam o to, podobnie jak to miało miejsce w przypadku Grecji, Hiszpanii i Portugalii, aby raz na zawsze oddalić od nas widmo totalitaryzmu oraz zapewnić przyszłość demokracji w naszym kraju. Dzięki traktatom, które legły u podstaw Wspólnoty, dzięki swojej działalności, Wspólnoty są dzisiaj, obok Stanów Zjednoczonych, bastionem demokracji na świecie. Z drugiej strony idzie o zapewnienie naszemu krajowi bezpiecznego miejsca w Europie. Cel ten jest dla nas ważniejszy niż dla krajów, które są dzisiaj członkami Wspólnoty. Nie trzeba przypominać, że w ciągu dwóch ostatnich stuleci zagrożone były nie tylko granice Polski, nie tylko jej niepodległość, ale zagrożone było istnienie narodu. Stowarzyszenie ze Wspólnotą będzie dla nas gwarancją, podobnie jak dla innych krajów członkowskich, nie tylko rozwoju gospodarczego i społecznego, przede wszystkim będzie gwarancją zachowania i promieniowania naszej egzystencji narodowej” (Skubiszewski 1997, s. 225–226).

Ocena reformy wprowadzonej na mocy traktatu z Lizbony w tym kontekście była jednoznacznie pozytywna. W opublikowanej w 2012 roku książce-raporcie pod redakcją profesora Witolda Morawskiego (Morawski 2012) podkreślałem, że traktat ten ustanowił solidny wspólny mianownik instytucjonalny, umacniający spójność Unii jako organizacji międzynarodowej, zwiększając jednocześnie elastyczność wewnętrznej konstrukcji Unii, co wychodziło naprzeciw pogłębiającemu się różnicowaniu wśród państw członkowskich (które należy uznać za zjawisko obiektywne procesu integracji europejskiej). Jeśli chodzi o status Polski, to – w tych wspólnych ramach – traktat z Lizbony gwarantował jej solidną pozycję, odpowiadającą jej potencjałowi jako państwa członkowskiego (Barcz 2012, s. 257).

Zarazem jednak już wówczas jednoznacznie zdiagnozowano nową ważną okoliczność, która zaczęła stymulować ewolucję procesu integracji – trwający od kilku lat kryzys finansowy w niektórych państwach strefy euro, który zagroził stabilności tej strefy jako całości. Działania podejmowane na rzecz sanacji i konsolidacji strefy euro koncentrowały się w przeważającej mierze wyłącznie na tej strefie, a część z nich (traktat ustanawiający Europejski Mechanizm Stabilności i traktat o unii fiskalnej) ma charakter umów międzynarodowych, zawartych poza ramami instytucjonalno-prawnymi Unii. Co prawda podjęte i nadal podejmowane działania są świadectwem wielkiej determinacji politycznej najważniejszych państw strefy euro, nakierowanej na utrzymanie całego projektu, niemniej jednak były też wyrazem postępującego, wewnętrznego różnicowania się Unii Europejskiej, zaczynającego balansować na granicy jej fragmentacji.

Ówczesna diagnoza (2012 rok) prowadzonej przez Polskę polityki była jednoznaczna: „W obliczu tego rozwoju ujawniły się negatywne następstwa niezdecydowanej polityki Polski wobec wejścia do strefy euro, motywowanej przesileniami w polityce wewnętrznej. W konsekwencji pogłębia się niedobre dla Polski zjawisko: aspiracje (zasadne) do pełnienia poważnej roli w unijnym procesie decyzyjnym rozmijają się coraz wyraźniej z oddalającą się perspektywą wejścia do strefy euro. Odwlekanie decyzji krajowej w tej kwestii nie tylko prowadzi do marginalizacji Polski w unijnym procesie decyzyjnym, lecz również grozi pogłębieniem takiej marginalizacji” (Barcz 2012, s. 258). Nie można oczywiście jednak odmówić

skuteczności polityki polskiej (zwłaszcza w okresie sprawowania przez Polskę Prezydencji w Radzie UE w drugiej połowie 2011 roku), nakierowanej na zachowanie spójności między emancypującą się strefą euro a Unią jako całością.

Kontynuowana od tego czasu polityka Polski opisywana jest w języku polityczno-prasowym stosunkowo trafnie trzema terminami: jako strategia „trzymania nogi między drzwiami”, strategia „kłusowania wzdłuż jadącego coraz szybciej pociągu euro” i strategia „pozycji szpagatu” (Barcz 2013). Trafnie zarazem terminy te oddają zasadniczą słabość tego kierunku polskiej polityki: „Opisywane pozycje, oddające istotę strategii Polski, nie należą bowiem do najwygodniejszych: trzymania nogi między drzwiami, zwłaszcza jeśli napór staje się coraz mocniejszy, staje się bolesne i zmusza do cofnięcia nogi: kłusowanie wzdłuż pociągu na dłuższą metę nie jest możliwe, tym bardziej że pociąg euro kiedyś zacznie przyśpieszać; w końcu pozycja szpagatu, choć wygląda efektownie, może być jedynie krótkotrwałym elementem programu ćwiczeń. Ujmując rzecz zwięźle [...] obecna strategia Polski może być skutecznie realizowana w wymiarze krótkoterminowym, z pewnością zaś nie jest ona do utrzymania w średnim i długim wymiarze” (Barcz 2013).

Niezależnie od tego, że w ostatnich dwóch latach nastąpił istotny postęp w konsolidacji strefy euro (sfinalizowano zwłaszcza przyjęcie aktów unijnego prawa pochodnego stanowiących podstawę unii bankowej), kolejnym, istotnym czynnikiem, który bez wątpienia będzie miał wpływ na ewolucję procesu integracji europejskiej, jest powrót Rosji do polityki imperialnej, co znalazło wyraz w aneksji Krymu (zob. *Opinia Doradczego Komitetu Prawnego*, 2014, s. 109 i n.) i czynnym stymulowaniu kryzysu na Ukrainie, przy łamaniu zasadniczych norm ładu międzynarodowego (zob. Kranz 2014, s. 205 i n.). Zakres oddziaływania tego czynnika na kierunek ewolucji Unii Europejskiej jest obecnie trudny do oceny: powrót Rosji do polityki imperialnej może przyczynić się do umocnienia spójności Unii, przełamania impasu w budowie Wspólnej Polityki Zagranicznej i Bezpieczeństwa i redefinicji Partnerstwa Wschodniego, która wyrażałaby się przede wszystkim w zdecydowanym umocnieniu programów wsparcia dla europejskiej opcji Ukrainy (i pozostałych państw, które podpisały układy stowarzyszeniowe nowej generacji – Mołdowy i Gruzji).

Może jednak również pogłębić (wyraźnie rysujące się) różnice stanowisk wśród państw członkowskich UE, co w najlepszym razie na długie lata „zamrozi” rozwój WPZiB UE, osłabi radykalnie rolę Unii w międzynarodowych stosunkach europejskich i globalnych oraz stymulować będzie pogłębianie się podziałów w Unii w innych obszarach. Następstwem może być całkowite „rozchwianie” polityczne Europy Środkowej i Wschodniej. Nie trzeba dodawać, że ten ostatni wariant byłby dla Polski szczególnie niekorzystny.

W tytule do niniejszego rozdziału, którego przedmiot dotyczy miejsca Polski w procesie integracji europejskiej, znajduje się odwołanie do „integracji elastycznej” (*flexible integration*). Do objaśnienia tego pojęcia powrócę w dalszej części rozdziału, niemniej związany z nim model rozwoju integracji europejskiej zakłada, że zróżnicowanie wewnętrzne Unii Europejskiej stało się faktem i należy oceniać je jako obiektywny element rozwoju procesu integracji europejskiej, warunkujący w znaczącym stopniu ten rozwój (zob. Barcz 2015, s. 30). Kwestia zasadniczo tkwi natomiast – od strony systemowej – w tym, czy zróżnicowanie takie doprowadzi do fragmentacji procesu integracji europejskiej – „integracja zróżnicowana” (*differentiated integration*), czy też będzie przebiegać w ramach instytucjonalno-prawnych UE, co ujmowane jest właśnie pojęciem „integracji elastycznej” (*flexible integration*).

Istota założenia przyjętego w niniejszym rozdziale sprowadza się do tego, że obecny rozwój ustrojowy Unii przyjmie formę „integracji elastycznej”, która – przy zachowaniu spójnych ram instytucjonalno-prawnych UE – umożliwi (zakłada) pogłębiające się zróżnicowanie wśród państw członkowskich, w zależności od ich potencjału gospodarczego, preferencji politycznych i możliwości (wydolności). Z punktu widzenia państw członkowskich UE najistotniejszą natomiast sprawą będzie podjęcie politycznej decyzji co do zakresu zaangażowania się w procesy integracyjne i przynależności do określonych kręgów. W wymiarze średnioterminowym takim centralnym punktem odniesienia (kręgiem) w Unii Europejskiej jest bez wątpienia strefa euro.

Dalsze rozważania w niniejszym rozdziale obejmują sprecyzowanie obecnego stanu reformy ustroju UE i stanu dyskusji nad głównymi kierunkami

tej reformy, a następnie próbę sprecyzowania głównych założeń unii politycznej jako projektu mającego ukoronować reformę strefy euro. Ten projekt wyznaczy bowiem siłę „twardego jądra” procesu integracji europejskiej w nadchodzących latach. W tym kontekście podejmę następnie próbę sprecyzowania zasadniczych wyzwań związanych ze statusem Polski w ewoluującym procesie integracji europejskiej.

2.2. Na krawędzi fragmentacji

Przeprowadzane i rozważane reformy Unii Europejskiej obejmują dwa połączone obszary. Pierwszy z nich dotyczy reform finalizowanych w ramach „pakietu lizbońskiego”, nakierowanych na podniesienie efektywności Unii jako całości i zagwarantowania jej spójności. Drugi obszar koncentruje się na reformach strefy euro. Zasadnie podnosi się w debatach, że reformy przeprowadzane i proponowane w tym drugim obszarze balansują na krawędzi fragmentacji procesu integracji europejskiej. Oba te obszary reform mają z punktu widzenia Polski znaczenie fundamentalne, przy czym bez wątpienia reforma strefy euro wiąże się ze znacznie większymi wyzwaniami, powiązаныmi z koniecznością przeprowadzenia trudnych politycznie reform wewnątrz krajowych.

Jeśli chodzi o obszar pierwszy – reform UE wprowadzanych na mocy traktatu z Lizbony – to mają one, jak wspomniano, fundamentalne znaczenie ustrojowe, zwłaszcza dla zachowania spójności procesu integracji. Stąd też z dużą rezerwą należy podchodzić do atrakcyjnie brzmiących diagnoz politycznych wskazujących na „przejście do przeszłości” unii lizbońskiej². Znacząca część reform wprowadzonych na mocy traktatu z Lizbony miała charakter „ramowy” i wymagała dalszych działań implementacyjnych. Nie było to – jak się szybko okazało – zadanie łatwe, niemniej w ciągu 2–3 lat po wejściu w życie traktatu z Lizbony „ramy prawne” ustanowione tym Traktatem zostały w znacznej części wypełnione: doprecyzowano nowe procedury legislacyjne, zwłaszcza wydawania aktów delegowanych i wykonawczych (w tym nową komitologię), „uruchomiono” procedurę inicjatywy obywatelskiej oraz przystąpienia UE do EKPCz, ustanowiono

² Por. na przykład przebieg dyskusji podczas debat zorganizowanych w 2013 roku na zaproszenie Prezydenta RP (*Przyszłość Europy*, 2014).

Europejską Służbę Działań Zewnętrznych, w dziedzinie zarządzania Unią – w wyniku przekształcenia Rady Europejskiej w unijną instytucję, ustanowienia jej Przewodniczącego oraz wprowadzenia tzw. hybrydowej Prezydencji – nastąpiły istotne zmiany, określane jako przejście od zarządzania *botton-up* do zarządzania *top-down*, tj. koncentracja i personifikacja zarządzania w Radzie Europejskiej, nadspodziewanie mocna emancypacja jej Przewodniczącego, wszystko to kosztem Rady UE, a zwłaszcza Prezydencji rotacyjnej.

Dwie istotne kwestie instytucjonalne pozostają jeszcze „otwarte” w świetle wyjściowego założenia reformy, aby doprowadzić (w ramach pakietu lizbońskiego) do rozwiązań ustrojowych trwałych, niewymagających zwłaszcza renegocjacji w toku kolejnych rozszerzeń UE. Pierwszą z nich jest zmniejszenie liczby komisarzy w stosunku do liczby państw członkowskich; druga dotyczy natomiast wynegocjowania trwałej formuły alokacji miejsc w Parlamencie Europejskim. Oba te problemy mają zostać rozwiązane do końca – odpowiednio – obecnej kadencji Komisji Europejskiej i legislatury Parlamentu Europejskiej, czyli ponownie znajdą się na stole negocjacyjnym w latach 2016/2017. Obie mają istotne znaczenie dla statusu Polski w tych instytucjach: w pierwszym przypadku – zwłaszcza gdyby uzgodniono zmniejszenie liczby komisarzy w stosunku do liczby państw członkowskich (Polska mogłyby się ubiegać o szczególny status w grupie państw „największych”); w drugim przypadku – alokacji miejsc w Parlamencie Europejskim – chodziłoby o (przynajmniej) utrzymanie obecnej prezencji, co nie będzie łatwe ze względu na gwałtownie zmniejszający się potencjał demograficzny Polski (szerzej: Barcz 2015).

Poza powyższymi kwestiami, bezpośrednio wynikającymi z pakietu lizbońskiego (bądź z nimi powiązanymi), chodzi o wiele propozycji artykułowanych podczas dyskusji, które mieszczą się w szeroko pojętej reformie ustrojowej pakietu lizbońskiego, przy czym wspólnym mianownikiem tych propozycji jest przede wszystkim umocnienie zasady subsydiarności, efektywności, przejrzystości działania i odpowiedzialności instytucji unijnych oraz legitymacji demokratycznej UE. Propozycje te dotyczą zwłaszcza³: umocnienia statusu i podniesienia efektywności Komisji Europejskiej,

³ Najpełniejsze zestawienie tego rodzaju postulatów zob. Grant i in. (2013; 2014).

pogłębienia reformy polegającej na wzmocnieniu roli parlamentów narodowych państw członkowskich w sprawach UE, w czym upatrywany jest coraz wyraźniej główny środek na rzecz umocnienia legitymacji demokratycznej UE; wiele propozycji dotyczy poprawienia nadzoru nad działalnością instytucji unijnych, zwłaszcza w zarządzaniu środkami finansowymi; umocnienia w stosunku do Komisji Europejskiej pozycji Wysokiego Przedstawiciela do Spraw Zagranicznych i Polityki Bezpieczeństwa (i podległego mu urzędu – Europejskiej Służby Działań Zewnętrznych). W końcu powraca oczywista propozycja ustanowienia tylko jednej siedziby Parlamentu Europejskiego i rezygnacji z kosztownych eskapad do Strasburga; pojawia się również propozycja zredukowania składu Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów (organów w istocie bardzo licznych).

Należy zauważyć, że w kontekście reformy ustrojowej pakietu lizbońskiego wskazuje się na konieczność zagwarantowania, że reformy instytucjonalne strefy euro nie podważą statusu Rady UE jako głównej instytucji unijnego procesu decyzyjnego oraz pozycji Komisji Europejskiej w kształtowaniu unijnego rynku wewnętrznego i koordynacji stosunków między strefą euro a pozostałymi państwami członkowskim UE. Zaznacza się również, że w żadnym przypadku reformy strefy euro nie mogą podważać spójności unijnego rynku wewnętrznego – chodzi zwłaszcza o rosnącą rolę Eurogrupy. Propozycje zgłaszane w tym kontekście dotyczą ustanowienia przedstawicieli państw członkowskich UE, nienależących do strefy euro, jako obserwatorów w Eurogrupie oraz wprowadzenia do traktatów wyraźnej gwarancji, że działania Eurogrupy nie mogą naruszać integralności unijnego rynku wewnętrznego (Grant i in., 2014, s. 69 i 73).

Propozycje omówione powyżej koncentrują się na implementacji, względnie usprawnieniu, reform ustrojowych zaprogramowanych w traktacie z Lizbony. Mają one różny charakter gatunkowy. Niektóre wiążą się z poważnymi implikacjami instytucjonalnymi, które są przedmiotem długoletniej debaty (alokacja miejsc w Parlamencie Europejskim czy zmniejszenie liczby komisarzy), inne nakierowane są na usprawnienie rozwiązań pakietu lizbońskiego. Nie należy jednak tych zagadnień lekceważyć czy oceniać w kategorii spraw drugorzędnych w świetle skali wyzwań ustrojowych związanych emancypacją ustrojową strefy euro. „Lizbońska” Unia Europejska pozostanie bowiem podstawą procesu integracji europejskiej,

a przede wszystkim od skali jej reformy ustrojowej i jej efektywności zależy będzie spójność tego procesu.

Zasadnicze wyzwania natury strategicznej wiążą się natomiast z reformami wprowadzanymi w drugim obszarze, tj. z reformami dotyczącymi strefy euro i odnoszącymi się siłą rzeczy do spójności Unii Europejskiej jako całości. Bezpośrednim impulsem dla tych reform był głęboki kryzys finansowy w niektórych państwach strefy euro, który zagroził stabilności tej strefy jako całości, a tym samym wstrząsnął podstawami całej Unii, ukazując realną wizję – nawet rozpadu procesu integracji europejskiej. Obecny etap reform strefy euro ma jednak tę szczególną cechę, iż chyba po raz pierwszy wystąpiło w takim stopniu realne zagrożenie fragmentacją procesu integracji europejskiej.

W związku z tym wyzwaniem w dyskusjach prowadzonych obecnie nad reformą Unii Europejskiej występuje zgodność w jednym zasadniczym punkcie: bez wątpienia nadszedł czas, w którym Unia Europejska i jej państwa członkowskie powinny odpowiedzieć na szereg zasadniczych wyzwań związanych z jej przyszłym kształtem ustrojowym, w tym zwłaszcza powinny odpowiedzieć na problem związany z procesem sanacji i konsolidacji strefy euro, który może postawić pod znakiem zapytania spójność Unii – czyli odpowiedzieć na pytanie, „jak pogłębiać strefę euro, wzmacniając jednocześnie w praktyce Unię Europejską” (Menghi 2014, s. 2). Wskazuje się również zasadnie na szerszy kontekst, który warunkuje możliwość i zakres odpowiedzi na powyższe wyzwania (Menghi 2014, s. 3). Chodzi z jednej strony o podniesienie konkurencyjności i dyscypliny budżetowej w państwach członkowskich (trudno bowiem „budować mocną UE ze słabymi państwami członkowskimi”) oraz umocnienie powiązania z Unią w świadomości społecznej, z drugiej zaś o zbudowanie wspólnej, pozytywnej wizji Unii. Ta wspólna wizja UE powinna przy tym przede wszystkim brać pod uwagę, że Unia nie jest pępkiem świata, lecz działa w ramach świata multipolarnego, w którym jedność strukturalna i jedność działania decyduje o możliwości odgrywania roli jednego z głównych aktorów międzynarodowych⁴.

⁴ „[...] the EU is no longer the centre of the World. We are living in a multipolar world, where the ‘unite or perish’ alternative for Europe seems striking” (Menghi 2014, s. 3).

Niezależnie od modelowych projektów zakresu i tempa rozważanych reform⁵ na pierwszy plan wysuwa się operatywny plan reformy Unii Gospodarczej i Walutowej zawarty w Komunikacie Komisji Europejskiej z końca 2012 roku *Plan działania na rzecz pogłębionej i rzeczywistej Unii Gospodarczej i Walutowej. Otwarcie europejskiej debaty* (Komisja Europejska 2012), rozwinięty w dalszych dokumentach⁶, w którym Komisja wytyczyła scenariusz przebiegu reformy nakierowanej na ustanowienie „pogłębionej i rzeczywistej” UGiW – w trzech etapach, obejmujących okresy krótkiej perspektywy (do 2014 roku), średniej perspektywy (do 2017 roku) i dalszej perspektywy (po 2017 roku), podczas którego miałyby nastąpić ustanowienie „pełnej unii bankowej, pełnej unii fiskalnej i pełnej unii gospodarczej” (w tym autonomiczny budżet strefy euro i wspólna emisja długu publicznego), spiętych utworzeniem unii politycznej.

Oceniając stopień realizacji planowanych reform, zauważyć przede wszystkim należy, że wobec kryzysu finansowego w niektórych państwach strefy euro Unia Europejska i państwa strefy euro, mimo spóźnionej reakcji, wykazały dużą zdolność reformatorską (zob. Schinas 2012). W latach 2010–2012 ustanowiono trwałe mechanizm wsparcia finansowego dla państw strefy euro (Europejski Mechanizm Stabilności), co wymagało (przeprowadzonej skutecznie za pośrednictwem tzw. procedury kładki) rewizji TFUE – uzupełnienia jego art. 136. Umocniono Pakt Stabilności i Wzrostu oraz zarządzanie gospodarcze (przyjęto akty prawne składające się na sześciopak i dwupak), w końcu – co prawda na podstawie środka międzyrządowego (traktatu o unii fiskalnej) – umocniono dodatkowo PSiW, zwłaszcza zaś ustanowiono podwaliny dla harmonizacji polityki budżetowej państw członkowskich (przede wszystkim państw strefy euro) oraz dla umocnienia instytucjonalnego strefy euro

⁵ Por. zwłaszcza oba raporty przedłożone w ramach projektu *New Pact for Europe*.

⁶ *Towards a genuine economic and monetary union* – raport przygotowany przez ówczesnego Przewodniczącego Rady Europejskiej H. Van Rampuya we współpracy z Przewodniczącym Komisji Europejskiej, José Manuel Barroso, Przewodniczącym Eurogrupy, Jean-Claude Junckerem i Prezesem EBC, Mario Draghim, przedstawiony 5 grudnia 2012 roku; późniejszy raport – *European Council. The President. Towards a genuine economic and monetary union. Interim Report*, Bruksela, 12 października 2013 oraz komunikat Komisji Europejskiej z 20 marca 2013 roku – *W kierunku pogłębionej i rzeczywistej unii gospodarczej i walutowej. Wprowadzenie instrumentu na rzecz konwergencji i konkurencyjności*, Bruksela, 5 marca 2013. COM(2013) 165 final.

(podstawa prawna w TUF dla odrębnego szczytu strefy euro). Również plan działań po 2012 roku, nakreślony przez Komisję Europejską, jest – jak dotychczas – stosunkowo konsekwentnie realizowany. Zgodnie z zakładanym planem działań w krótkiej perspektywie (do końca 2014 roku) sfinalizowano przyjmowanie aktów prawnych stanowiących podstawę trzech filarów unii bankowej; prowadzona jest operacjonalizacja nowych instrumentów zarządzania gospodarczego oraz finalizowane są prace nad programem zintensyfikowania inwestycji (zwłaszcza w strefie euro).

Dotychczas przeprowadzone i obecnie realizowane reformy mieszczą się więc w modelu relatywnie ambitnym, niemniej zbyt wcześnie jeszcze na miarodajną diagnozę. Dotychczasowe reformy mają bowiem bardziej charakter „nadrabiania zaległości” i przeprowadzone zostały przede wszystkim środkami unijnego prawa pochodnego, przy niewielkiej ingerencji (rewizji) traktatu o funkcjonowaniu UE oraz poprzez sięgnięcie do środków międzyrządowych (TEMS, TUF). Zwłaszcza ta ostatnia formuła wywołała istotne kontrowersje, dotyczące przede wszystkim realnej możliwości fragmentacji procesu integracji europejskiej i – jak się wydaje – przyczyniła się do skryształowania *limes* dla tego rodzaju dalszych działań międzyrządowych na szczeblu prawa unijnego.

Realizacja kolejnych etapów planowanych reform będzie natomiast wymagała szczególnie stopnia konsensusu i ambicji po stronie państw członkowskich UE (*New Pact for Europe*, 2014, s. 1–3) albo też ponownego sięgnięcia przez grupę zdeterminowanych państw strefy euro do środków międzyrządowych. Ten ostatni scenariusz może być w jakimś stopniu realizowany w zgodności z prawem UE, ale też może prowadzić do fragmentacji integracji europejskiej, a w każdym razie będzie balansować na granicy przestrzegania zasady lojalnej współpracy (zachowania spójności instytucjonalno-prawnej UE). Podjęcie próby skonkretyzowania takiego scenariusza wymaga najpierw poddania analizie struktury planowanej unii politycznej, mającej stanowić osnowę „rzeczywistej” UGiW, a następnie metod i instrumentów, mających prowadzić do jej ustanowienia.

2.3. W kierunku unii politycznej

Plany ustanowienia unii bankowej, unii fiskalnej i unii gospodarczej, znajdujące swoją wspólną osnowę w „unii politycznej”, mają łącznie złożyć się na „rzeczywistą” UGiW, przy czym bez „unii politycznej” owa „rzeczywista” UGiW nie ma szans na finalizację. W doktrynie nie ma jasności, co należy rozumieć pod pojęciem „unii politycznej”. O ile pojęcie „integracji politycznej” jest w miarę jednoznaczne i wskazuje na integrację jako proces negocjowany przez rządy państw uczestniczących, o tyle pojęcie „unii politycznej” zakłada wyjście poza model „integracji politycznej” i powierzenie kolejnych kompetencji na rzecz UE, a tym samym coraz bardziej zcentralizowaną Unię⁷. W kontekście reformy strefy euro będzie to oznaczać dalszą ewolucję prowadzącą do zróżnicowania wśród państw członkowskich UE. W takim ujęciu „radikalne kroki” na rzecz ustanowienia „unii politycznej” pociągną za sobą powstanie w UE trzech kręgów: pierwszego kręgu – obejmującego ściśle zintegrowane polityczne centrum, drugiego kręgu – obejmującego państwa dążące do przyłączenia się do politycznego centrum, lecz niebędące w stanie tego uczynić, i trzeciego kręgu – obejmującego państwa członkowskie UE nieaspirujące do wejścia do politycznego centrum (Dulien, Torreblanca 2012).

Łatwiej będzie zidentyfikować istotę postulowanej „unii politycznej”, jeśli przyjrzymy się związanym z tą koncepcją propozycjom reform strefy euro. Jak już wskazano (w nawiązaniu do Komunikatu Komisji Europejskiej *Plan działania na rzecz pogłębionej i rzeczywistej unii gospodarczej i walutowej. Otwarcie debaty europejskiej*) „unia polityczna” miałaby tworzyć osnowę ustrojową dla „pełnej unii bankowej, fiskalnej i gospodarczej” – jako ukoronowanie procesu tworzenia „rzeczywistej” UGiW. Oznaczałoby to, że ustanowienie „pełnej unii bankowej”, dopełnionej „pełną unią fiskalną” i „pełną unią gospodarczą” prowadziłyby w konsekwencji do „unii politycznej” – „posiadającej odpowiednią suwerenność nad swo-

⁷ Zob. Somek (2013, s. 566). Tam również próba kwalifikacji teoretycznej „unii politycznej” w kontekście procesu integracji europejskiej. Podkreśla się czasami (Cichocki 2013, s. 1), że pojęcie unii politycznej jest tak niejednoznaczne, iż trudno oprzeć się wrażeniu, iż odwoływanie się do niego w debacie politycznej ma jedynie służyć przykryciu braku aktywności w reformowaniu Unii względnie petryfikacji obecnego jej stanu. Unia natomiast potrzebuje nie tyle poszerzenia „politycznego wymiaru”, ile raczej przede wszystkim zmiany systemu.

im budżetem centralnym stanowiącym jego własny mechanizm zdolności fiskalnej oraz wyposażoną w środki nakładania decyzji budżetowych i gospodarczych na jej członków, w szczególnych oraz ściśle określonych okolicznościach” (Komisja Europejska 2012, s. 36).

Już wśród działań planowanych w średniej perspektywie (a więc do 2017 roku) powołany wyżej Komunikat Komisji Europejskiej przewiduje ustanowienie „mechanizmu zdolności finansowej dla strefy euro” (własnego budżetu) wraz z „funkcją stabilizacyjną”, oznaczające odejście od obecnego modelu UGiW, opierającej się na krajowych politykach fiskalnych, stabilizowanych na mocy postanowień TFUE i Paktu Stabilności i Wzrostu i przeniesienie „funkcji stabilizacyjnej” polityki fiskalnej na poziom unijny. Będzie to wymagało poważnych zmian ustrojowych, zwłaszcza (Komisja Europejska 2012, s. 35–38): stworzenia podstawy prawnej dla ustanowienia funduszu służącego celom stabilizacji makroekonomicznej (wychodzącej poza obecny zakres art. 136 TFUE); ustanowienia odrębnej, szczególnej procedury budżetowej i procedury dotyczącej zasobów własnych strefy euro; stworzenia podstawy prawnej dla nowego opodatkowania na szczeblu unijnym lub możliwości zwiększenia dochodów poprzez zadłużenie na rynkach (obecnie art. 310 i 311 TFUE wykluczają taką możliwość); ustanowienia w ramach Komisji Europejskiej „Skarbu UGiW”, który zajmowałby się „organizacją wspólnych polityk w powiązaniu z mechanizmem wspólnej zdolności fiskalnej w zakresie, w jakim wymagają one wspólnych zasobów i/lub wspólnego zaciągania pożyczek” (taki „Skarb” będzie stanowił nową władzę budżetową i zarządzał wspólnymi zasobami); wreszcie włączenia Europejskiego Mechanizmu Stabilności w ramy prawne UE.

Jeśli chodzi natomiast o finalne ustanowienie „unii politycznej”, to w Komunikacie Komisji Europejskiej proponowane są m.in. wymienione poniżej reformy ustrojowe, które wymagałyby rewizji traktatów stanowiących podstawę UE (Komisja Europejska 2012, s. 40 i n.).

Przede wszystkim ustanowienie własnego budżetu strefy euro wymagałoby stosownych zmian w zasadach działania Parlamentu Europejskiego, w tym zwłaszcza powołania specjalnej komisji ds. euro odpowiedzialnej za kontrolowanie i podejmowanie decyzji dotyczących strefy euro. Taka

specjalna komisja ds. euro mogłaby docelowo otrzymać specjalne uprawnienia, znacznie szersze w stosunku do pozostałych komisji Parlamentu: odgrywania istotniejszej roli na poszczególnych etapach prac parlamentarnych (w sprawach strefy euro) czy nawet podejmowania pewnych decyzji w imieniu plenum. Wskazuje się również na rosnącą rolę parlamentów narodowych, jednak przede wszystkim „w zapewnieniu legitymacji działań państw członkowskich w Radzie Europejskiej i w Radzie UE, ale w prowadzeniu krajowej polityki budżetowej i gospodarczej, nawet jeżeli będzie ona jeszcze ściślej koordynowana przez UE”.

Drugi, istotny aspekt reform instytucjonalnych dotyczy umocnienia statusu Eurogrupy: Komisja Europejska wstrzeźliwie podchodzi do propozycji nadania Eurogrupie uprawnień prawotwórczych (przekształcenia jej w istotnie w Radę ds. Euro), wówczas bowiem państwa członkowskie UE spoza strefy euro byłyby na wszystkich szczeblach wyłączone ze spraw euro. Opowiada się raczej za ewolucją Rady UE w kierunku Rady ds. Euro (przy pewnym dalszym ograniczaniu – już występujących – uprawnień państw członkowskich spoza grupy euro).

Trzeci obszar reform byłby nakierowany na umocnienie zakresu ingerencji ze strony instytucji unijnych w projekcie budżetów państw strefy euro (czego pierwsze elementy zawarte są w TUF i dwupaku). Umocnienie takie wymagałoby ustanowienia stosownej podstawy prawnej na szczeblu UE.

Wreszcie czwarty, ważny obszar reform ustrojowych polegałby na umocnieniu kompetencji Trybunału Sprawiedliwości UE w dziedzinie UGiW poprzez dopuszczenie postępowania wobec państw w trybie o uchybienie zobowiązaniom wynikającym z traktatów (obecnie taka procedura jest wyraźnie wykluczona), względnie – niezależnie od tego – również ustanowienie szczególnego postępowania przed Trybunałem Sprawiedliwości UE, nakierowanego na dyscyplinowanie państw w zakresie wywiązywania się ze zobowiązań wynikających z członkostwa w UGiW.

Wokół powyższych propozycji koncentrują się rozważania w debacie politycznej i doktrynalnej. Najdalej w swoich propozycjach poszła *Glienicker Gruppe* (2013), proponując ustanowienie „unii politycznej” („Unii Euro”), dysponującej zasadniczymi kompetencjami wyłącznie na

szczeblu unijnym (ponadnarodowym). Taka unia miałaby być zarządzana przez własny „rząd euro”, który miałby w szczególności kompetencję do skutecznego interweniowania w sferę narodowej autonomii budżetowej. „Unia Euro” dysponowałaby własnym budżetem, z którego finansowane byłyby nie tylko wspólne wydatki, lecz również „fundusz wzrostu”, wspierający reformy w państwach strefy euro. Budżet taki finansowany byłby raczej z wkładów państw członkowskich (członkowie Grupy wstrzemięźliwie odnoszą się do finansowania budżetu „Unii Euro” z podatków). „Rząd euro” byłby wybierany i nadzorowany przez „Parlament euro”, w którego skład wchodziłoby albo deputowani Parlamentu Europejskiego pochodzący z państw strefy euro, albo delegowani z parlamentów narodowych państw strefy euro.

Jeśli chodzi natomiast o wyżej omówione propozycje przedłożone przez Komisję Europejską, to w rozważaniach doktrynalnych można odnotować następujące, najważniejsze warianty, uzupełniające te propozycje Komisji. Przede wszystkim istotną rolę przypisuje się umocnieniu legitymacji demokratycznej w toku budowania „unii politycznej”, którą zapewnić ma głównie Parlament Europejski, zwłaszcza w świetle propozycji ustanowienia własnego budżetu strefy euro. Pojawiają się co prawda propozycje ustanowienia odrębnej izby w Parlamencie Europejskim (złożonej z deputowanych pochodzących z państw strefy euro), niemniej przeważa opinia na rzecz ustanowienia w Parlamencie specjalnej komisji strefy euro (zob. Bertocini, Vitorino 2014, s. 16), wyposażonej w szczególne kompetencje. Rosnącą rolę przypisuje się parlamentom narodowym, zwłaszcza w kontekście kontrolowania na szczeblu krajowym działań własnych rządów w sprawach UE (autonomia budżetowa parlamentów) i umocnieniu tzw. krzyżowej legitymacji (*cross legitimacy*) (Menghi 2014, s. 15), wyrażającej się w intensywnej współpracy parlamentów narodowych państw strefy euro z Parlamentem Europejskim („międzyparlamentarna konferencja UGiW”, z własnym regulaminem i uzupełniającymi kompetencjami w sprawach strefy euro). Są to propozycje tym bardziej interesujące, że narastają głosy krytycznie oceniające wzrastającą rolę Parlamentu Europejskiego w unijnym procesie decyzyjnym (Menon 2013, s. 238), a powodzenie reformy strefy euro dostrzegające w przekazaniu kompetencji na rzecz instytucji działających samodzielnie, w oderwaniu od polityk krajowych (sztandarowym przykładem jest rola, jaką odrywa

obecnie EBC w realizacji reform strefy euro). W takim ujęciu centralną rolę gwaranta legitymacji demokratycznej decyzji podejmowanych w strefie euro miałyby przejąć parlamenty narodowe. Spośród kwestii niewymienionych w Komunikacie Komisji zwraca się uwagę na konieczność umocnienia statusu odrębnego szczytu strefy euro oraz umocnienie jego znaczenia (obecnie szczyt strefy euro jest zakotwiczony formalnie w art. 12 TUE, a więc umowie zawartej poza ramami instytucjonalno-prawnymi UE, i posługuje się regulaminem przyjętym przez szczyt strefy euro i potwierdzonym w konkluzjach Rady Europejskiej) (Barcz 2014, s. 4 i n.) oraz na umocnienie organizacyjne Eurogrupy (zob. Bertoncini, Vitorino, s. 16).

Omówione propozycje można ująć w trzy zasadnicze grupy. Pierwsza obejmuje propozycje idące bardzo daleko: postulujące pełne skupienie na szczeblu ponadnarodowym kompetencji z zakresu unii bankowej, unii fiskalnej i unii gospodarczej. Towarzyszą temu stosowne propozycje ustrojowe – własny rząd strefy euro, własny budżet i własny parlament. Należy je traktować raczej jako rodzaj propozycji modelowych. Druga grupa propozycji oscyluje wokół konkretnych projektów przedłożonych przez Komisję Europejską, z reguły szukając rozwiązań pośrednich o charakterze pragmatycznym, idących raczej w kierunku docelowych propozycji modelowych. Wreszcie trzecia grupa obejmuje propozycje szukające możliwości reform w obecnie obowiązujących ramach instytucjonalno-prawnych UE.

Nie brak w końcu „podejścia pragmatycznego”, którego zwolennicy przewidują, że ustanowienie „unii politycznej” pozostanie jedynie ambitnym projektem, a reforma strefy euro zakończy się na osiągnięciu niezbędnego minimum, tj. ustanowieniu unii bankowej i umocnieniu Paktu Stabilności i Wzrostu (zob. Schmiedling 2013, s. 51).

2.4. „Integracja elastyczna” (*flexible integration*)

Jak wspomniano, w związku z poszerzeniem zakresu regulacyjnego procesu integracji europejskiej, gwałtownym wzrostem liczby państw członkowskich, a przede wszystkim zakresem reform strefy euro ponownie sięgnięto do koncepcji „różnicowanej integracji” (*differantiated integra-*

tion) (zob. Tocci, Faleg 2013). Dyskutowane konstrukcje UE można ująć w spójny model, który określiłbym jako model „integracji elastycznej” (*flexible integration*) (szerzej: Barcz 2015, s. 4). Ramy konstrukcyjne dla takiego modelu stanowiłyby cztery zasadnicze „warunki brzegowe”:

1. Punktem odniesienia dla takiego modelu pozostaje Unia Europejska; podzielić należy przeważającą opinię, że niezależnie od zakresu i efektywności przeprowadzanych obecnie reform ustrojowych (zwłaszcza w strefie euro, łącznie z zakładanym dążeniem do ustanowienia w ramach tej strefy „unii politycznej”) ewolucja ustrojowa Unii będzie odbywała się w ramach instytucjonalno-prawnych UE;
2. Zróżnicowanie wewnętrzne (w ramach Unii) między państwami członkowskimi UE od dawna stało się faktem (szerzej: Ott 2007, s. 133 i n.) (strefa Schengen, wzmocniona współpraca, UGiW, stała współpraca strukturalna w WPBiO) i należy zakładać, że stało się one strukturalnym, ważnym elementem rozwoju integracji europejskiej, wpływającym na jego dynamikę.
3. Specyficzne formy zróżnicowania w UE mają również istotne znaczenie „zewnętrzne”, pozwolą bowiem na aktywne oddziaływanie Unii w środowisku swojego bezpośredniego sąsiedztwa; chodziłoby tu z jednej strony o stworzenie specjalnego statusu dla państwa występującego z UE (dyskusje wokół Brexitu), z drugiej zaś – otwarcia specyficznej „europejskiej perspektywy” dla takich państw jak Turcja czy Ukraina (specjalny rodzaj stowarzyszenia lub specjalny rodzaj członkostwa) (zob. Łazowski 2008, s. 1433 i n.).
4. Klamrą spinającą powyższe uwarunkowania powinna być tego rodzaju ewolucja procedur w UE, która „zachowywałaby” zróżnicowanie wewnętrzne w ramach instytucjonalno-prawnych Unii. Takie mechanizmy w traktatach stanowiących podstawę UE co prawda po części już istnieją, niemniej głównym wyzwaniem stała się tzw. metoda schengenśka, która – w związku z reformą strefy euro – nabrała szczególnego znaczenia (traktat o unii fiskalnej – TUF i traktat ustanawiający Europejski Mechanizm Stabilności – TEMS), tym bardziej że rozważana jest jako ważny instrument kontynuacji reformy strefy euro i w ogóle jako instrument rozwoju integracji europejskiej.

Koncepcje „zróżnicowanej integracji” traktowane były dotychczas raczej jako „produkt pochodny” zwiększenia liczby państw członkowskich

i rozszerzenia przedmiotowego zakresu integracji europejskiej⁸. Propozowany model „integracji elastycznej” wychodzi natomiast znacznie poza powyższą diagnozę, nie jest bowiem kwalifikowany jako „produkt uboczny” ewolucji procesu integracji europejskiej, lecz jako zasadniczy model jej przyszłego, dynamicznego rozwoju. W przeciwieństwie do koncepcji integracji „zróżnicowanej”, oznaczającej głównie „zróżnicowanie” statusu państw członkowskich o charakterze przejściowym, częściowo zaś nie tylko zróżnicowanie wewnętrzne w ramach instytucjonalno-prawnych UE, lecz również procesy prowadzące do mocnej autonomizacji pewnych grup państw członkowskich (głównie strefy euro), a w konsekwencji do możliwej fragmentacji procesu integracji europejskiej, określenie modelu integracji jako „elastycznego” należy rozumieć w następujący sposób:

1. Postępujące zróżnicowanie wśród państw członkowskich UE ma charakter „naturalny”, trwałe i należy do strukturalnych cech procesu integracji europejskiej, warunkujących jej dynamiczny rozwój. Zastrzec przy tym należy, że „trwałość” zróżnicowania nie oznacza, iż między różnymi grupami państw członkowskich nie ma „przepływu”, oznacza natomiast, że samo występowanie zróżnicowania, w różnych konstelacjach państw członkowskich, ma charakter strukturalny i w tym znaczeniu „trwałe”. Należy również zwrócić uwagę na to, że podział na różne konstelacje państw członkowskich przestał już przebiegać między „starymi” i „nowymi” państwami członkowskimi i dyktowany jest inną dynamiką (na co wskazuje proces sanacji i konsolidacji strefy euro).
2. Konieczne jest ustanowienie takiego „pieczołowicie wypracowanego mechanizmu instytucjonalnego” (Tocci, Faleg 2013, s. 10), który zagwarantuje sprawne funkcjonowanie centrum politycznego pogłębianej integracji, a zarazem spójność całej Unii przez ustanowienie efektywnych procedur współdziałania państw należących do owego centrum z państwami pozostającymi poza nim (na peryferiach), niezależnie od tego, czy państwa takie zamierzają dołączyć do centrum politycznego, czy też pozostawać na trwale poza nim (Tocci, Faleg 2013, s. 10). Cechą charakterystyczną modelu „integracji elastycznej” jest więc strukturalne zróżnicowanie wewnętrzne w UE, przebiegają-

⁸ „Flexibility can be characterised as a by-product of the complexities of this evolving organisation” (Ott 2007, s. 156).

ce jednak w ramach instytucjonalno-prawnych Unii, co gwarantuje zachowanie spójności procesu integracji europejskiej.

3. Ten „pieczołowicie” przemyślany „mechanizm instytucjonalny” musi uwzględniać również stosunki zewnętrzne Unii – stworzenie „atrakcyjnej alternatywy” dla akcesji (członkostwa w UE) w stosunku do niektórych państw sąsiedzkich, które z różnych względów mają problemy z uzyskaniem członkostwa, naturalnie przy zachowaniu odpowiedniej proporcji między reżimem wewnątrzunijnym a reżimem „atrakcyjnej alternatywy”; „przedłużenie” reżimu unijnego musi w tym przypadku odbywać się w specyficznym systemie instytucjonalnym i nadzorczym, gwarantującym zachowanie niezbędnej spójności (konceptje „wzmocnionego” multilateralizmu i bilateralizmu są w tym kontekście interesującym punktem odniesienia).

Zachowanie spójności instytucjonalno-prawnej tak zróżnicowanej UE wymaga ustanowienia odpowiednich gwarancji proceduralnych w ramach modelu „integracji elastycznej”. Istniejące w traktatach stanowiących podstawę UE mechanizmy elastyczności można co prawda maksymalnie wykorzystywać, jednak nie są one wystarczające. Obok więc podejścia określanego jako „kreatywna elastyczność” (*creative flexibility*) (Menghi 2014, s. 10), oznaczającego wykorzystanie wszelkich dostępnych w obowiązujących ramach instytucjonalno-prawnych UE środków na rzecz przeprowadzenia reformy strefy euro, bez jednoczesnej konieczności zmiany traktatów (procedury kładki, akty unijnego prawa pochodnego, sięgnięcie do tzw. metody schengenńskiej), realizacja modelu „integracji elastycznej” wymagałaby również istotnej modyfikacji procedury zawierania traktatów rewizyjnych. Chodzi o postulowaną od dawna formułę traktatu rewizyjnego, który dla wejścia w życie wymagałby ratyfikacji jedynie części państw członkowskich. Pozostałe państwa członkowskie pozostawałyby związane uprzednio obowiązującym *acquis*⁹. W ramach modelu „integracji elastycznej” nie można również wykluczyć stosowania tzw. metody szengenńskiej (tj. zawierania wspomnianych wyżej umów

⁹ Taka formuła znajduje już obecnie pewne potwierdzenie w przypadku TEMS (dla jego wejścia w życie wymagana była ratyfikacja przez państwa, które go podpisały i które posiadały 90% kapitału zakładowego) oraz TUF (dla jego wejścia w życie wymagana była ratyfikacja przez najmniej 12 państw strefy euro). Wskazane przykłady odnoszą się co prawda do tzw. środków międzyrządowych, niemniej powiązanych mocno z Unią.

międzynarodowych poza ramami instytucjonalno-prawnymi UE), tym bardziej że dwie takie umowy odgrywają istotną rolę w kontekście sanacji i konsolidacji strefy euro (TEMS i TUF) i – mimo zastrzeżeń – oceniane są stosunkowo powszechnie jako „oferujące strukturze instytucjonalnej UE ważny precedens” (plany ustanowienia „unii politycznej” w strefie euro jednoznacznie obejmują również możliwość odwołania się do środków międzyrządowych, tj. takich umów).

2.5. Konkluzje

1. Traktat z Lizbony i wprowadzone na jego podstawie reformy ustrojowe UE, nakierowane na umocnienie spójności Unii Europejskiej, jej legitymacji demokratycznej oraz podniesienie elastyczności procesu decyzyjnego umocniły status Polski w Unii. Objęcie tzw. metodą wspólnotową, stojącą na straży zasady solidarności, wszystkich uprzednich trzech filarów Unii było ważne dla całej Unii „postlizbońskiej”, zwłaszcza jednak dla nowych państw członkowskich. Spośród tych państw Polska umiejętnie „wpisała się” w nową architekturę unijną, aspirując nawet – z pewnym powodzeniem – do dołączenia do grona państw „dużych”. Polska również z powodzeniem wykreowała się na lidera państw członkowskich, które stanęły na straży zachowania spójności Unii Europejskiej w toku podejmowania reform na rzecz sanacji i konsolidacji strefy euro.

2. Koncepcja „trzymania nogi między drzwiami”, pozostawiania „w pozycji szpagatu” między unią lizbońską a emancypującą się strefą euro, czy też „kłusowania” paralelnie do przyśpieszającego pociągu strefy euro przynosiła pewien sukces w początkowym okresie reformy strefy euro. Dezaktualizuje się jednak ona wraz z realizacją poszczególnych etapów tej reformy, a pozostawianie Polski poza strefą euro staje się coraz poważniejszą przeszkodą w umacnianiu statusu państwa w Unii Europejskiej.

3. Zróżnicowanie wewnętrzne w Unii Europejskiej stało się faktem, a strefa euro wysuwa się bezdyskusyjnie wśród pozostałych konstelacji wewnątrzunijnych na pierwszy plan jako twardy trzon unijnego procesu decyzyjnego. Zróżnicowanie unijne może rozwijać się w różnych kierunkach: może zmierzać w kierunku fragmentacji procesu integracji europejskiej, a w skrajnym przypadku do emancypacji strefy euro i powsta-

nia „Unii Euro”. Może też ewoluować w kierunku „integracji elastycznej”, tj. zróżnicowania wewnętrznego w ramach instytucjonalno-prawnych Unii Europejskiej, które wykorzystywałyby zróżnicowany potencjał państw członkowskich i ich różnych konstelacji do dynamicznego rozwoju Unii jako całości.

4. Z polskiego punktu widzenia szczególnie niekorzystna byłaby fragmentacja procesu integracji europejskiej, której istota polegałaby na wyemancypowaniu się z Unii Europejskiej strefy euro, rozbudowanej do „unii politycznej”. Pozostawanie poza strefą euro oznaczałoby w takiej sytuacji wyłączenie z twardego trzonu integracji europejskiej i pozostanie w unii postlizbońskiej, okrojonej do nielicznych, najsłabszych państw pasa wschodnio-południowego, względnie państw lokujących swoje interesy strategiczne gdzie indziej (Wielka Brytania) lub mających szczególną pozycję ze względu na położenie geograficzne i potencjał gospodarczy (Szwecja, Dania). Taki rozwój stanowiłby zarazem zaprzepaszczenie istotnej części zasadniczego dorobku polityki zagranicznej niepodległej Polski po 1989 roku, którego istota polega na wejściu Polski do struktur międzynarodowych, stojących na straży nie tylko państwa prawa i zasad gospodarki rynkowej, lecz także bezpieczeństwa politycznego. Nadmierne odwołanie sformułowania przejrzystej strategii wejścia do strefy euro, zwłaszcza w kontekście powrotu Rosji do polityki imperialnej, również jest niekorzystne.

5. Powyższy scenariusz jest jednak raczej mało realistyczny (choć nie niemożliwy). W niniejszym rozdziale przyjmuje się jako podstawowe założenie, iż zróżnicowanie wewnętrzne Unii będzie miało postać „integracji elastycznej”, wykorzystującej zróżnicowany potencjał poszczególnych państw i ich grup jako czynnik dynamizujący rozwój Unii Europejskiej w jej ramach instytucjonalno-prawnych. Jednak i przy takim założeniu możliwe są różne scenariusze „elastyczności”:

Po pierwsze – strefa euro może umocnić swoją pozycję jako twardego trzonu w ramach Unii Europejskiej, zwłaszcza poprzez przeprowadzenie reform prowadzących do ustanowienia „unii politycznej”. Będzie to zarazem skutkowało ograniczeniem kręgu państw członkowskich UE należących do strefy euro – rozbuduje się bowiem katalog kryteriów

konwergencyjnych, koniecznych i związanych z tym reform wewnątrz-krajowych, które państwo przystępujące musiałyby przeprowadzić (bardzo trudnych z wewnątrzpolitycznego punktu widzenia). Radykalnemu zaostreniu ulegnie również mechanizm weryfikacji kryteriów członkostwa w strefie euro. W takim scenariuszu można zakładać, że przy wzroście liczby państw członkowskich UE w wyniku „rozszerzenia bałkańskiego” do 33 (28 obecnych państw członkowskich plus Serbia, Albania, Czarnogóra, Kosowo, Bośnia i Hercegowina) strefa euro obejmowałaby około 20 państw (obecne 19 plus Szwecja lub Dania, gdyby zdecydowały się przystąpić).

Po drugie – reforma strefy euro może ulec pewnemu ograniczeniu (zrezygnowanie z ambitnego planu ustanowienia unii politycznej i skupienie się na realizacji unii bankowej, efektywności zarządzania gospodarczego oraz działaniu Paktu Stabilności i Wzrostu) i wchłaniać będzie kolejne państwa członkowskie UE, podnosząc w ten sposób efektywność Unii jako całości (choć w ograniczonym zakresie). Poza strefą euro pozostałyby państwa widzące gwarancje swoich interesów strategicznych w położeniu geograficznym, posiadanych zasobach naturalnych lub szczególnych powiązaniach polityczno-gospodarczych.

6. W obu powyższych scenariuszach pozostawanie Polski poza strefą euro będzie niekorzystne. W pierwszym przypadku przyniosłoby trwałe zmarginalizowanie Polski w procesie integracji europejskiej. Polska nie należy do grupy państw członkowskich UE, które mogą sobie pozwolić na pozostawanie poza strefą euro (warto zauważyć, że takie państwa jak Wielka Brytania, Dania czy Szwecja, w przypadku reorientacji swojej polityki, w każdej chwili będą w strefie euro mile widziane, czego nie da się powiedzieć o Polsce, choćby ze względu na pozycję gospodarczą. Mimo swoich sukcesów gospodarczych Polska w dalszym ciągu jest państwem członkowskim UE – beneficjentem, a do grona płatników netto może dołączyć około roku 2030. Balansuje również na granicy spełnienia kryteriów konkurencyjnych. W przypadku drugiego scenariusza sytuacja stałaby się jeszcze bardziej niekorzystna. Polska znalazłaby się w gronie państw członkowskich, które z jednej strony mają bardzo mocną pozycję polityczną i gospodarczą i mogą sobie pozwolić na pozostawanie poza strefą euro, z drugiej zaś – w gronie państw najsłabszych, nowych państw

członkowskich rozszerzenia bałkańskiego, które jednak ambitnie zmierzają również do dołączenia do strefy euro. W obu scenariuszach Polska znalazłaby się w „EU – bis”, co przyniosłoby porównywalne następstwa jak w przypadku fragmentacji procesu integracji europejskiej, łagodzone w jakimś stopniu zachowaniem spójności instytucjonalno-prawnej UE.

7. Odpowiedzią na powyższe wyzwania związane z reformą ustrojową Unii Europejskiej, w tym zwłaszcza strefy euro, może być przede wszystkim sformułowanie przejrzystej i konsekwentnej strategii wejścia Polski do strefy euro, powiązanej z koniecznymi reformami krajowymi (*vide* Pakt euro plus) oraz minimalizowanie szkód, wynikających z dotychczasowej inercji wewnątrzpolitycznej w tej dziedzinie.

Bibliografia

- Barcz J. (2012), *Polska w Unii Europejskiej po reformach wprowadzonych na mocy Traktatu z Lizbony* (w:) *Powiązania zewnętrzne. Modernizacja Polski*, red. W. Morawski, Wolters Kluwer, Warszawa
- Barcz J. (2013), *Spójność Unii Europejskiej a sanacja i konsolidacja strefy euro*, Sprawy Międzynarodowe, nr 2
- Barcz J. (2014), *Szczyt państw strefy euro (Euro Summit). Ocena z ustrojowego i prawnego punktu widzenia*, Europejski Przegląd Sądowy, nr 1
- Barcz J. (2015), *W sprawie modelu przyszłej Unii Europejskiej: integracja zróżnicowana czy integracja elastyczna?*, Państwo i Prawo, nr 5
- Bertoncini Y, Vitorino A., *Reforming Europe's Governance for a more Legitimate and Effective Federation of Nation States*. Project „New Decision-Makers, New Challenges”. Notre Europe, Jacques Delors Institute, Studies & Reports, September
- Cichocki M.A. (2013), *Political union: imagine if you can...*, Komentarze Natolińskie, nr 5(24), s. 1
- Dulien S., Torreblanca J.I. (2012), *Czym jest unia polityczna?*, European Council on Foreign Relations. Policy Brief 2012, nr 70
- Glienicker Gruppe (2013), *Towards a Euro Union*. Notre Europe, Jacques Delors Institute, stanowisko opublikowane pierwotnie w Die Zeit z 17 października
- Grant Ch., Barysch K., Brady H., Buchan D., O'Donnell C.M., Springford J., Tindale S., Whyte Ph. (2013), *How to build a modern European Union*, Centre for European Reform, September
- Komisja Europejska (2012), *Plan działania na rzecz pogłębionej i rzeczywistej unii gospodarczej i walutowej. Otwarcie europejskiej debaty*. Komunikat prasowy, Bruksela, 28 listopada 2012 r. IP/12/1272

- Kranz J. (2014), *Imperialism, the Highest Stage of Sovereign Democracy: Some Remarks on the Annexation of Crimea by Russia*, Archiv des Völkerrechts, nr 2
- Łazowski A. (2008), *Enhanced multilateralism and enhanced bilateralism: Integration without membership in the European Union*, Common Market Law Review, Vol. 45
- Menghi M. (2014), *What Political and Institutional Evolutions Evolutions for the EU and the EMU?* Notre Europe. Jacques Delors Institute. Synthesis, 30 października
- Menon A., *Europa: stan Unii*, Warszawa 2013
- Morawski W. (red.) (2012), *Powiązania zewnętrzne. Modernizacja Polski*, Wolters Kluwer, Warszawa
- New Pact for Europe. Strategic Options for Europe's Future* (December 2013)
- New Pact for Europe. Towards a New Pact for Europe* (October 2014)
- Opinia Doradczego Komitetu Prawnego przy Ministrze Spraw Zagranicznych RP w sprawie przyłączenia Półwyspu Krymskiego do Federacji Rosyjskiej w świetle prawa międzynarodowego* (2014), „Państwo i Prawo”, nr 9, s. 109 i n.
- Ott A. (2007), *A Flexible Future for the European Union: the Way forward or a Way out?* (w:) *Reconciling the Deepening and Widening of the EU*, red. S. Blockmans, S. Prechal, The Hague
- Przyszłość Europy. Polska perspektywa* (debata na zaproszenie Prezydenta RP), Warszawa 2014
- Schinas M. (2012), *The EU in 2030: a long-term view of Europe in a changing world: keeping the values, changing the attitudes*, Centre for European Studies
- Schmiedling H. (2013), *Reaping the rewards of reform* (w:) *The future of Europe's economy. Disaster or deliverance?* Centre for European Reform, London
- Skubiszewski K. (1997), *Polityka zagraniczna i odzyskanie niepodległości. Przemówienia, oświadczenia, wywiady 1989–1993*. Warszawa
- Somek A. (2013), *What is Political Union?*, German Law Journal, Vol. 14, No. 5
- Tocci N., Faleg G. (2013), *Towards a More United and Effective Europe: A Framework for Analysis*, Imagining Europe, Istituto Affari Internazionali, Documenti, No. 1, October

3. „Społeczne wykluczenie”: o zmiataniu pod dywan ideologicznych sporów

3.1. O perswazyjnych funkcjach terminów

Nad koncepcją społecznego wykluczenia rozwodzić się szczególnie nie warto, była ona – również w polskiej literaturze przedmiotu – analizowana wielokrotnie i szczegółowo¹, po to zwłaszcza, aby nadać jej jakiś teoretyczny sens, wbudować w strukturę wiedzy gromadzonej w naukach społecznych i zestawzić z koncepcjami podobnymi, takimi na przykład, jak – badana przez socjologów, historyków czy antropologów społecznych niemalże „od zawsze” – koncepcja „społecznej marginalności”. Znacznie bardziej interesujące i może również pouczające, jest zastanowienie się nad tym, w jakim kontekście się ten termin pojawił, jakim metamorfozom znaczeniowym ulegał, jak funkcjonuje w debacie publicznej i jakie funkcje pełni. Wypada zatem stwierdzić, że ważniejsze są próby semiologicznego wglądu w sensy terminu aniżeli banał wbudowany w administracyjną frazeologię „społecznej reintegracji” ludzi hipotetycznie „wykluczonych”.

Rozpocząć należy od stwierdzenia, że termin „społeczne wykluczenie” to jedno z wielu określeń służących nam do zmierzenia się z tym, że w wielu porządkach społecznych – a zapewne w każdym dającym się zidentyfikować w czasie i przestrzeni – pojawiają się swoiste, strukturalne szczeliny, w których funkcjonują ludzie interesujący nas dla

¹ Por. np. Broda-Wysocki (2012); Room (1995); Atkinson i Da Voudi (2000); Mayes, Bergham i Salais (2001); Barnes i in. (2002); Atkinson, Cantilloon, Marlier i Nolan (2002); Handler (2004).

dwóch powodów. Powód pierwszy jest ten, że z jakichś szczególnych, historycznie i kulturowo bardzo zmiennych względów, nie korzystają oni (lub korzystają w stopniu mniejszym niż inni) z dobrodziejstw porządku społecznego, w którym żyją – nie są zakorzenieni w prywatnych czy publicznych sieciach bezpieczeństwa społecznego, mają kłopoty z ulokowaniem się na rynku pracy, nie mają okazji do pożywienia się owocami wzrostu, z uwagi na te czy inne indywidualne osobliwości nie mieszczą się w standardach konwencjonalnej „normalności” itd. Należy też powiedzieć od razu, że rozmaite instytucje kontroli społecznej robią wiele – jest wielce prawdopodobne, że współcześnie robią znacznie więcej, aniżeli niegdyś – aby ich w tę „normalność” wtłoczyć – niezależnie od tego, czy wskaże się tu na programy aktywizacji zawodowej, „kontrakty socjalne” narzucane podopiecznym systemu pomocy społecznej i na mniej lub bardziej opresyjne programy „resocjalizacji”, czy „reintegracji społecznej” (zob. np. Rossa 2008). W tym względzie nic szczególnie nowego się nie dzieje; można przecież wskazywać na to, że ich wczesnymi odpowiednikami były pielgrzymki pokutne, okresy klasztornego odosobnienia itp. Co więcej: można też obstawać przy tym, że jedne i drugie miały – i mają nadal – charakter głównie symboliczny. Powód drugi to dostrzeżenie tego, że owe „strukturalne szczeliny” budzą ciekawość dlatego, że mogą wydawać się ich zewnętrznym obserwatorom szczególnie obszarami „wolności”, rozumianej jako ucieczka od statusowych zobowiązań, forma protestu wobec uznawanej za jałową czy aksjologicznie nieatrakcyjną, „kultury głównego nurtu”. Średniowieczne ruchy monastyczne, herezje pojawiające się w ramach dobrze zinstytucjonalizowanych wyznań religijnych, kontrkulturowe „awangardy” – bitnicy z lat 50. ubiegłego wieku i ich następcy z ruchu hippie, współcześni hipsterzy, ludzie gospodarujący w tzw. szarej strefie, to tylko niewielka część odpowiednich przykładów. Jakkolwiek interesujące te wszystkie kontrkultury były, warto zdawać sobie sprawę z tego, że w gruncie rzeczy stanowią one iterację dobrze znanych wzorców. Socjologów mogą interesować szczególne konfiguracje wzorców składających się na te „alternatywne” porządki społeczne, mogą analizować ich dynamikę i okoliczności, w których część z nich staje się z biegiem czasu częścią mainstreamu itd. Tu najważniejsze jest jednak wskazanie na to, że przynajmniej część zjawisk mieszczących się w szerokiej koncepcji „społecznego wykluczenia” możemy interpretować jako konsekwencje

indywidualnych decyzji, takich zatem sytuacji, w których ludzie, mniej czy bardziej świadomie, „wykluczają się” sami (zob. Waśkiewicz 2008). Od tak postawionego pytania łatwo już przejść do kwestii następnej, w jakimś stopniu przynajmniej wbudowanej w nurt „socjologii krytycznej”, i pytać o powody, dla których „normalność” uznawana za nieatrakcyjną jednych skłania do jej zmiany, drugich zaś do wycofywania się poza jej granice.

Próba zarysowania podstawowych zagadnień związanych z interesującym tu obszarem badań – rozpoznawanym przez socjologów „od zawsze”, choć w ramach często bardzo odmiennych koncepcji teoretycznych, a też i odmiennych tradycji badawczych (Saraceno 2001), byłaby niepełna, gdyby nie wskazało się na jeszcze jeden wątek, taki przy tym, który znakomicie komplikuje proste diagnozy i wyliczenia. Otóż można byłoby zapewne – choć wcale nie jest takie pewne, że udałoby się to zrobić z powodzeniem – wskazać na ludzi, których sytuacja kumuluje w sobie wiele ze znamion społecznego wykluczenia.

Można byłoby też – choć z równym ryzykiem – szukać takich, którzy są konformistami doskonałymi i budować antynomię „wykluczeni” vs „zintegrowani”, ale przecież, w ogromnej mierze, antynomia tego rodzaju byłaby jedynie analitycznym artefaktem. Stąd, jeden z kłopotów, przed którymi stają badacze tej problematyki, to nie tylko kwestia pomiaru siły czy „natężenia” rozmaitych przejawów „społecznego wykluczenia”, lecz także kwestia wielowymiarowości zjawiska², które chcą opisywać jednym, uogólniającym terminem. Najczęściej, zresztą dla wielu rozsądnych powodów, łączy się „społeczne wykluczenie” z biedą i marną sytuacją na rynku pracy, co skądinąd wskazuje nam na to, że interesujemy się przede wszystkim kluczowymi rolami ludzi, tj. rolą „konsumenta” i rolą „producenta” – dlatego m.in., że mają one zasadnicze znaczenie dla funkcjonowania gospodarki. Z ludzi, którzy – dla różnych powodów – konsumują

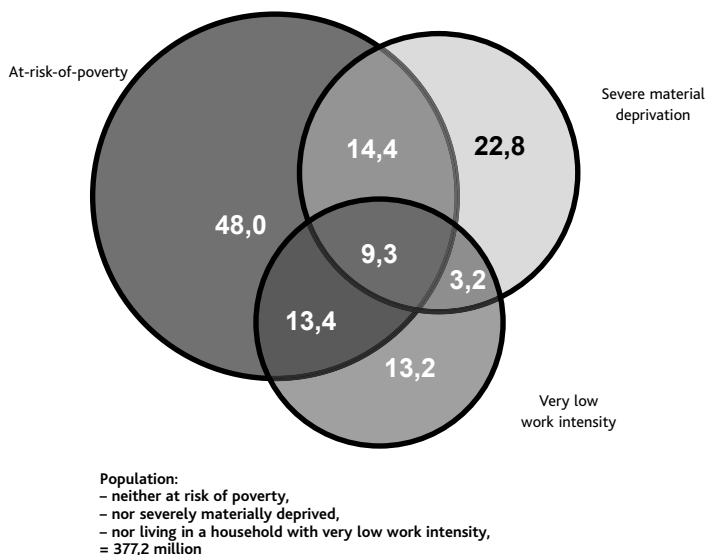
² Myliłby się ten, kto – wskazując na wielowymiarowość „wykluczenia społecznego” – skłonny byłby sądzić, że lepiej wobec tego trzymać się jakiejś w miarę dobrze rozpracowanej koncepcji „biedy”; K.S. Short, ekonomistka z amerykańskiego Census Bureau pisała niegdyś tak: „[...] jednostki i gospodarstwa domowe mogą odczuwać trudności w zaspokajaniu swoich potrzeb w wielu wymiarach [...] Ogólnie rzecz biorąc, zgadzamy się co do tego, że każde z podejść badawczych dotyczy tylko jednego z kawałków tej układanki, natomiast żaden ze znanych wskaźników nie prezentuje kompletnego obrazu zjawiska [...]” (Short 2005, s. 21).

mało, mniej niżli każą to robić rozmaite standardy minimalne, „koszyki konsumpcji” itd., pożytek przecież niewielki, bo nie tworzą oni popytu konsumpcyjnego napędzającego gospodarczy dynamizm. Równie często – i z dobrymi rezultatami – staramy się o społeczną spójność, opisywaną jako równość wobec prawa, zwracając w ten sposób uwagę na obywatelski wymiar „społecznego wykluczenia”, a też i na rozmaicie definiowane i interpretowane, deficyty obywatelskiej partycypacji. Tu, nawiasem mówiąc, znowu okazuje się, że problem zaczyna się komplikować: banalna przecież uwaga mówi, że z równych praw wcale nie wynikają równe skłonności i możliwości korzystania z tych praw. To wymaga już przynajmniej tego, aby je znać i – w następnym kroku – chcieć i umieć się nimi posługiwać. Zwolennicy takiego punktu widzenia byłiby pewnie utrzymywali, że u podstaw bardzo wielu wymiarów „społecznego wykluczenia” tkwią deficyty rozmaitych „kapitałów społecznych”, rozumianych tak, jak rozumiał je P. Bourdieu. Stąd jednak łatwo – może zbyt łatwo – przechodzi się do wskazywania na takie, relatywnie nowe, wymiary „społecznego wykluczenia”, jak to „cyfrowe” czy „finansowe”. To pierwsze, znane jako *digital divide* oznacza brak dostępu do rozmaitych technologii cyfrowych (Internetu przede wszystkim), bądź brak umiejętności posługiwania się nimi w organizowaniu indywidualnej codzienności (zob. np. Porębski 2014), to drugie zaś możliwości korzystania z usług finansowych. W pierwszej z tych kwestii wypada powiedzieć, że – wbrew podstawowym tezom przywołanego artykułu L. Porębskiego – mnożą się też argumenty, wedle których „wykluczenie cyfrowe” nie jest największym złem, jakie może nas spotkać. Zgoła przeciwnie: gdyby uważnie przeczytać prezentowaną wprawdzie jako popularna, ale przecież osadzoną w systematycznych danych zaczerpniętych z poważnych, akademickich badań, książkę M. Spitzera (Spitzer 2013), to można byłoby dojść do wniosku, że należy się co prędzej „cyfrowo wykluczyć”. W drugim ze wskazanych przypadków wyraźniej może niż w innych, widać to, że „społeczne wykluczenie” jest po części konsekwencją tego, jak funkcjonują rozmaite ważne instytucje publiczne, takie jak banki, które niechętnie, choć ze zrozumiałych – co nie znaczy, że usprawiedliwionych – powodów nie są zainteresowane klientami o niskiej zdolności kredytowej, po części zaś brakiem umiejętności czerpania korzyści z udziału w „finansowym kapitalizmie”, często zresztą połączonych z niechęcią do ponoszenia ryzyka, jakie się z tym wiąże, a też i z niedostatkiem zasobów, jakich to wymaga.

Wniosek wyłaniający się ze wskazania na te złożoności – a dałoby się zapewne wyliczyć ich więcej – jest stosunkowo prosty: rozmaite wymiary społecznego wykluczenia mogą się – w niesprzyjających okolicznościach – kumulować czy wzmacniać, ale też równie dobrze można byłoby wskazać na ludzi – „wykluczonych” czy „samowykluczonych” pod jakimś względem, którzy zarazem są znakomicie wbudowani w tkankę życia zbiorowego pod wieloma innymi względami. Stosunkowo niedawno demonstrował to – w odniesieniu do Polski – T. Rakowski, wskazując na to, że ludzie oficjalnie, m.in. przez system pomocy społecznej, rozpoznawani jako „wykluczeni” świetnie funkcjonują w gęstych sieciach społecznych i gospodarczych (Rakowski 2009). Staje się to dość jasne także wtedy, gdy sięga się do boleśnie uproszczonych, bo pomijających ważne i chętnie dyskutowane, wymiary „wykluczenia społecznego” i bierze pod uwagę to tylko, co daje się względnie łatwo zmierzyć, tj. tzw. zagrożenie ubóstwem, deprywacje materialne i gospodarstwa domowe charakteryzujące się niską intensywnością pracy³. Odpowiednie dane prezentowane przez Eurostat i dotyczące całej populacji UE, zawarte są na rysunku 3.1.

³ „Zagrożeni ubóstwem” są, według przyjętej tu definicji, ludzie w gospodarstwach domowych, w których dochód na głowę, obliczany wraz z transferami socjalnymi jest niższy aniżeli 60% mediany dochodu wyliczonej dla każdego z krajów UE. To, mówiąc nieco inaczej, jedna z tzw. relatywnych miar ubóstwa. Za ludzi odczuwających „dotkliwie deprywacje materialne” Eurostat (badanie EU-SILC) uznaje tych, którzy mają kłopoty z pokryciem przynajmniej czterech spośród następujących grup wydatków w gospodarstwach domowych: (1) opłaty za mieszkanie, (2) jednodobowe wakacje poza domem, (3) jeden posiłek – przynajmniej co drugi dzień, w którego skład wchodzi mięso, ryby lub ich wegetariański odpowiednik, (4) nieoczekiwane wydatki domowe, (5) telefon stacjonarny lub komórkowy, (6) kolorowy telewizor, (7) pralka, (8) samochód, (9) opłaty za ogrzewanie. Ludzie definiowani jako osoby żyjące w gospodarstwach domowych charakteryzujących się „niską intensywnością pracy” to ci, którzy są członkami takich gospodarstw domowych, w których osoby dorosłe w wieku 18–59 lat (z wyłączeniem studentów w wieku 18–24 lata) pracowali w ciągu ostatnich 12 miesięcy mniej aniżeli 20% ich łącznego, potencjalnego czasu pracy.

Rysunek 3.1. Osoby zagrożone ubóstwem lub wykluczeniem społecznym według typów zagrożenia



(*) The sum of the data for the seven groups at-risk-of-poverty or social exclusion differs slightly from the total (published elsewhere) due to rounding. Estimates.
Source: Eurostat (online data code: ilc pees01)

Źródło: europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Social_inclusion_statistics (13.06.2015).

Jeśli zatem jest tak, że – odpowiednio do informacji, jakie niesie ze sobą prezentowany wykres – trzy spośród, wydawałoby się, najważniejszych wymiarów „społecznego wykluczenia” kumulują się w stosunkowo niewielkim stopniu, to termin ten zaczyna – jako termin ogólny, który ma nam służyć do identyfikowania jakiegoś dającego się w spójny sposób opisać zjawiska – nastrożać spore wątpliwości. Wątpliwości te narastają wtedy, gdy zauważy się i to, że jest możliwe, iż popularność tego terminu wynika nie z tego, że staje się on użyteczny w opisywaniu jakichś fragmentów naszego życia zbiorowego, lecz z tego, że – stanowiąc część biurokratycznej frazeologii – staje się on wygodnym pretekstem służącym, co bardziej przedsiębiorczym badaczom szukającym uzasadnienia dla finansowania swoich badań. Za przejawy „społecznego wykluczenia” można – przy odrobinie dobrej woli – uznać właściwie wszystko, poczynając od okoliczności „wykluczających” – w mniejszym czy większym

stopniu – kobiety z zarządów prywatnych czy publicznych korporacji lub z rozmaitych przedsięwzięć gospodarczych służących demonstrowaniu ich przedsiębiorczości, po kłopoty, jakie nastęcza wielu ludziom uzyskanie pomocy prawnej czy zakazy piastowania rozmaitych stanowisk publicznych, ograniczenia w dostępie do wielu zawodów, nie tylko zresztą takich, które mamy za „zawody zaufania publicznego” bądź zakazy równoległego zatrudnienia w więcej niż jednym miejscu pracy czy wreszcie problematyka „wykluczenia” z rynku pracy osób w wieku bliskim progom emerytalnym. Rzecz nie w tym, że zakazy te zawsze czy „z definicji”, pozbawione są roztropnych uzasadnień, lecz w tym, że ograniczają one dostęp do wielu stanowisk czy funkcji publicznych.

3.2. Gdy spór o terminy zastępuje spór o ich znaczenia...

Pojemność koncepcji „społecznego wykluczenia” – w połączeniu ze zmienną wprawdzie, ale ciągle sporą dostępnością funduszy przeznaczonych na odpowiednie analizy⁴ powodowała, że włączało się w jej obszar także takie zagadnienia, które z powodzeniem były i są badane w ramach innych, dobrze zinstytucjonalizowanych obszarów nauk społecznych. Na przykład, nowe możliwości dostrzegali ci spośród badaczy rozmaitych dynamizmów struktury społecznej, dokładniej zaś, problemów mobilności społecznej, którzy wskazywali na to, że różne „punkty startu”, opisywane cechami położenia społecznego rodziców, charakteryzują się różnym stopniem „lepkości” powodującej, że ich dzieci przesuwają się w społecznych hierarchiach w różnym tempie, niektóre zaś z nich mogą być z tych procesów „wykluczone”⁵. O tym, że jest tak istotne, przekonują m.in. te konkluzje jednego z niedawnych raportów Eurostatu, które oswajają nas z bolesnymi realiami: „[...] wielu ludzi uważa, że szanse dzieci – w idealnym świecie – nie powinny być wyznaczane przez cechy charakteryzujące rodziny, w których zostały one urodzone. Jednakże, wiele studiów pokazu-

⁴ W 2008 roku pisałem: „[...] najbardziej pobieżne wyliczenie wskazuje zatem na to, że w latach 2007–2013 koszty borykania się ze zjawiskami opisanymi dość enigmatycznie jako »społeczne wykluczenie« wyniosą – bagatela – około 7 miliardów złotych. Dodajmy, co najmniej 7 miliardów złotych – bo przecież środki z EFS to nie jedyne pieniądze, które zostaną w tym celu wydane. Tak czy inaczej, 7 miliardów złotych to – mniej więcej – trzy razy tyle, ile w 2006 r. wydaliśmy na inwestycje i remonty w szkolnictwie wyższym i 2/3 wydatków publicznych na szkolnictwo wyższe w tym samym roku [...] (zob. Frieske 2008a, s. 19–20).

⁵ Por. np. Rooney (2008), zwłaszcza tezy 67 (s. 25), 69 (s. 26).

je, że realia są inne, dzieci dorastające w rodzinach biednych i społecznie wykluczonych gorzej radzą sobie w szkole, są bardziej chorowite i mają mniejsze szanse na sukces [...] Ryzyko ubóstwa wśród dzieci jest ściśle związane z charakterystyką ich rodzin, zwłaszcza zaś z ich położeniem na rynku pracy i osiągnięciami edukacyjnymi rodziców...” (Coyette i in. 2015, s. 166). Wskazane kwestie są rzeczywiście systematycznie badane, wyniki zaś tych badań – niezależnie od rozmaitych technicznych sporów – są dość zgodne: analizy procesów ruchliwości społecznej, tych zwłaszcza, które koncentrują się na porównywaniu pozycji rodziców z pozycjami osiągniętymi przez dzieci, ujawniają iluzoryczność prosto rozumianego ideału równych szans. Co więcej, ujawniają to tak dalece, że przebija się to na poziom publicystycznych dyskusji: uogólniając tendencje, o których tu mowa. A. Szahaj, skądinąd wielce ceniony filozof polityki i historyk idei, pisał niedawno o tym, że „[...] dziś już wiadomo bez jakichkolwiek wątpliwości, że wieloletni wzrost gospodarczy w takich krajach jak USA w żaden sposób nie przełożył się na dobrobyt powszechny [...] zamiast zasady »od pucybuta do milionera« obowiązywała zasada »od milionera do miliardera i od pucybuta do pucybuta«. Boję się, że z czymś podobnym mamy do czynienia także w Polsce [...]” (Szahaj 2015, s. A24). Kilka dni później podobny wątek pojawił się ponownie: „[...] skąd ta nędza ? – patrząc na pozytywne dane gospodarcze, nie sposób postawić sobie tego pytania. W ubiegłym roku produkt krajowy brutto zwiększył się o 3,4 proc. [...] Nie ograniczyło to jednak biedy [...]” (Kowalski 2015, s. A4).

Ale, wypada też dodać, że uogólnienia tego rodzaju zacierają istotne różnice pomiędzy poszczególnymi krajami. Na przykład z raportu OECD z 2010 roku pt. *Economic Policy Reforms: Going for Growth* dowiadujemy się, że wprawdzie status społeczny rodziców ma zasadniczy wpływ na osiągnięcia ich dzieci, jednakże siła tego wpływu nie jest równa we wszystkich krajach OECD. Jest ona szczególnie duża we Francji, we Włoszech, w Wielkiej Brytanii czy w Stanach Zjednoczonych, ale są też kraje o znacznie bardziej otwartej strukturze społecznej i do nich zaliczają się kraje skandynawskie, Australia czy Kanada. Z tego samego raportu dowiadujemy się też – co wydaje się ważne dla wyboru takich czy innych kierunków polityki społecznej – że rozmaite strategie redystrybucji i wspierania dochodów mają dość istotny wpływ na zjawisko strukturalnej „lepkości” rozmaitych pozycji w strukturze społecznej

(OECD 2010, s. 183; zob. Causa, Dantan, Johansson 2009). Z kolei analizy H. Domańskiego dotyczące Polski, a także zresztą innych krajów postkomunistycznych, sugerują, że – inaczej, aniżeli w krajach zachodnich, w których bezrobocie jest ważnym korelatem położenia w strukturze społecznej – brak pracy nie musi spychać ludzi w głąb „społecznego wykluczenia”. Bezrobocie, pisze Domański, „[...] było często występującym elementem biografii prywatnych przedsiębiorców [...] przekonanie to wzmacnia charakterystyka warunków mieszkaniowych, jaką są wilgotne ściany – kategorią żyjącą najczęściej w takim otoczeniu są u nas robotnicy niewykwalifikowani. Generalnie wynik jest niebanalny – analizując pozycję kategorii predestynowanej do odegrania roli underclass na tle inteligencji, robotników, właścicieli i innych segmentów nie znajdujemy mocnych dowodów zajmowania przez nią odrębnej pozycji [...]” (Domański 2004, s. 243).

Osobliwości tego rodzaju błędą jednak wtedy, gdy sięgnie się do takich badań nad mobilnością społeczną, które starają się pokazywać to, jak bardzo stabilna jest struktura społeczna – jeśli obserwuje się ją nie przez pryzmat zmian obejmujących dwa pokolenia, tj. rodziców i dzieci, lecz przez pryzmat wielu pokoleń ludzi należących do rodzin zajmujących w miarę stałe pozycje. Tak właśnie podszedł do zagadnienia G. Clark, wyniki jego pracy są zaś wielce niepokojące dla tych, którzy chcieliby w otwieraniu się struktury społecznej szukać oznak postępu, egalitaryzacji, czy „społecznej sprawiedliwości” itd. Jeśli to, co nazwane zostało wyżej „strukturalną lepkością” rozmaitych pozycji zajmowanych przez ludzi należących do różnych segmentów struktury społecznej, jest – jak sugeruje Clark – zjawiskiem rozłożonym na wiele pokoleń i trwającym całe stulecia, to w gruncie rzeczy cała retoryka przeciwdziałania „społecznemu wykluczeniu” traci swój emancypacyjny sens. Dotyczy to także Szwecji, kraju uznawanego zwykle za taki, w którym skutecznie likwiduje się bariery ograniczające dostęp do pozycji charakteryzujących się lepszym statusem. Szwecja – pisze Clark – „[...] wydaje się być społeczeństwem charakteryzującym niskimi stopami międzypokoleniowej mobilności wyznaczonej dochodem, zawodem i wykształceniem. Co więcej, stopy mobilności społecznej w nowoczesnym, inkluzywnym, socjaldemokratycznym państwie szwedzkim nie są większe współcześnie, aniżeli w czasach przedprzemysłowych [...] Są one na tyle niskie, że osiemnastowieczna szwedzka elita

przetrwała do dzisiaj jako stosunkowo uprzywilejowana grupa [...] siły, które wyznaczają międzypokoleniową mobilność muszą mieć podstawowe znaczenie dla kształtowania się i funkcjonowania rodzin. Nie jest wykluczone, że nie dają się one zmienić [...]” (Clark 2014, s. 41–44).

3.3. Od opisu do prób wyjaśnienia

Przed ponad 40 laty interesującą próbę wyjaśnienia tych m.in. zjawisk zaproponował Frank Parkin, wprowadzając do literatury przedmiotu zaczerpniętą z prac Webera, koncepcję *social closure*. Najogólniej rzecz biorąc, koncepcja ta sprowadza się do wskazania na to, że ludzie zajmujący określone pozycje w strukturze społecznej, kierując się własnymi interesami, wnoszą instytucjonalne bariery utrudniające innym dostęp do tych pozycji, wskazują na racje, dla których powinny być one w jakiś sposób uprzywilejowane, wyłączone z ogólnych mechanizmów dystrybucji społecznych zasobów, bądź – z uwagi na jakieś szczególne zasługi – jakoś w tych mechanizmach uprzywilejowane itp. I – pisał Parkin – „[...] wykluczenie jest podstawową postacią »social closure« we wszystkich ustratyfikowanych społeczeństwach [...] w nowoczesnych społeczeństwach kapitalistycznych dwa podstawowe mechanizmy służące burżuazji do tworzenia samej siebie jako klasy wiążą się z instytucjami własności i systemy akademickich i profesjonalnych kwalifikacji [...] Każdy z nich sprowadza się do takich rozwiązań prawnych, które ograniczają dostęp do nagród i przywilejów [...] Kredencjalizm to taka forma »zamknięcia«, która została pomyślana po to, aby śledzić i kontrolować dostęp do kluczowych pozycji w strukturze podziału pracy [...]” (Parkin 1979, s. 47–48). W podobnym kierunku rozwijały się też niegdyś analizy Randalla Collinsa: „[...] klasy społeczne – pisał on – można odróżnić [...] od siebie na podstawie własności [...] ale najważniejsze formy własności nie ograniczają się do dóbr materialnych czy pieniężnych [...] to własność rozumiana jako pozycja ma kluczowe wpływ na wyznaczanie kształtu struktury klasowej [...] w politycznych realiach [...] zasadnicza część procesów redystrybucji zasobów przybiera postać przekształceń własności do pozycji zawodowych [...] Weber, bez wątpienia zgodziłby się z tym rozumowanie [...] w swoich pracach historycznych często odwoływał się on do instytucji prebendy, tj. pozycji wyróżniającej się monopolizowaniem przypisanych do niej dochodów [...]” (Collins 1979, s. 53–56).

Zupełnie niezależnie i bez jakiegokolwiek nawiązania do wskazanych prac Parkina i Collinsa z lat 70. ubiegłego wieku – żeby nie wspomnieć o Weberze – bardzo zbliżony kierunek myślenia pojawił się ponownie w pracach szukających źródeł społecznego wykluczenia w procesach służących uprzywilejowanym segmentom struktury społecznej do dystansowania się od tych wszystkich, którym wiedzie się marnie (zob. np. Michael Schwalbe i in. 2000; Burton, http), a też i w swoistych „grach z systemem”, jakie prowadzą ci ostatni. Podobnie jak przed laty Frank Parkin autorzy tych prac wyliczają kilka uniwersalnych mechanizmów społecznych służących temu celowi. Piszą oni na przykład o budowaniu przekonania o „inności” tych, których usiłuje się „wykluczyć”, co jako żywo przypomina znany z XIX-wiecznej literatury stereotyp „dangerous classes”⁶ czy o „adaptacyjnym podporządkowaniu” (Burton, http, s. 8), służącym ludziom wchodzącym w skład nieuprzywilejowanych segmentów struktury społecznej do wykorzystywania ich pozycji społecznej dla eksploatawania rozmaitych korzyści płynących ze swego położenia – co ma tę wadę, że oznacza jednocześnie petryfikację ról z nim związanych itd. Bez względu na to, w jakim kierunku potoczą się dalsze analizy tego rodzaju, już teraz można powiedzieć, że płynące z nich wnioski sugerują uniwersalizm strukturalnych mechanizmów „społecznego wykluczenia”, które – choć różnie instytucjonalizowane w praktyce politycznej różnych społeczeństw – służą stabilizowaniu struktury społecznej i podziałów społecznych leżących u jej podstaw.

Wszystkie te, skądinąd fascynujące, zagadnienia nie mają jednak dla problematyki „społecznego wykluczenia” zasadniczego znaczenia – jeśli rozumie się ją tak, jak została ona zoperacjonalizowana w administracyjnej retoryce Unii Europejskiej. Retoryka ta ma swoją „historię naturalną” w stosunkowo niewielkim stopniu sprzęgniętą z poprzedzającymi ją tradycjami badawczymi, na przykład tymi, które służyły pokoleniom socjologów, historyków gospodarczych czy ekonomistów lub antropologów za podstawowy układ odniesienia, tj. z tradycją badań nad zjawiskami społecznej marginalności czy społecznymi nierównościami. Są też w tę „historię naturalną” terminu „społeczne wykluczenie” wbudowane

⁶ „Othering może tworzyć takie wzory interakcji, które mają na celu podzielaną w dominującej grupie ideologię różnic” (Schwalbe i in. 2000, s. 423).

funkcje perswazyjne, które nietrudno odczytać. Można mianowicie rozsądnie argumentować na rzecz tezy, wedle której myślenie w kategoriach „społecznego wykluczenia” to myślenie wielce obciążone ideologią. Na przykład, często cytowaną w literaturze przedmiotu książkę Ruth Levitas poświęconą charakterystyce trzech odmiennych dyskursów dotyczących tej problematyki otwiera konstatacja następująca: „[...] termin »społeczne wykluczenie« jest ze swej natury kłopotliwy. Opisuje on podstawowy, ważny podział w społeczeństwie, tj. podział pomiędzy zintegrowaną większością i wykluczoną mniejszością. To ma swoje konsekwencje dla sposobu opisywania obu tych grup i dla kryjącego się za tym opisem modelu społeczeństwa. Odciąga on uwagę od tych, którzy stanowią większość, od różnic i nierówności wśród nich. Warto zauważyć, że ludzie bardzo bogaci są włączeni do tej większości, ich bogactwo i przywileje zaś po części lub całkowicie usuwa się tym sposobem pola widzenia. Jednocześnie ubóstwo i nieuprzywilejowanie tak zwanych »wykluczonych« staje się zagadnieniem wyłączonej z dyskursu dotyczącego całego społeczeństwa. Rezultat tych zabiegów to nadmiernie homogeniczna wizja społeczeństwa – obraz malowany pastelami staje się możliwy do zaakceptowania bo nierówności i bieda uznane zostają za patologiczne, bardziej rezydualne niż powszechne. Wykluczenie jest w tym obrazie prezentowane jako zjawisko peryferyjne [...]” (Levitas 2005, s. 7). Więc – trafnie czy nie, to osobna sprawa – mówi nam R. Levitas, retoryka „społecznego wykluczenia” każe myśleć, że wprawdzie konstrukcja naszych społeczeństw ma swoje wady, którym usiłujemy jakoś zaradzić, ale – co do zasady – nie jest to konstrukcja zła, bo wbudowane w nią problemy można jakoś otorbić, w jakiś sposób je rozwiązać itd. (zob. również Frieske 2008b).

Jednym z możliwych sposobów budowania argumentacji na rzecz tej tezy jest wgląd w okoliczności, w jakich koncepcja „społecznego wykluczenia” się pojawiła i jakiej podlegała ewolucji – a zatem właśnie w jej „historię naturalną”⁷. W pierwszej z tych kwestii nie ma większych wątpliwości: termin „wykluczenie społeczne” zawdzięczamy książce René Lenoire’a zatytułowanej *Les Exclus: Un Français sur dix*, wydanej w 1974 roku, choć

⁷ Posługuję się tym terminem, nadając mu sens taki, jaki ustalili niegdyś Richard C. Fuller i Richard R. Myers w klasycznym już artykule *The Natural History of Social Problem* (Fuller, Myers 1941).

twierdzi się też, że we francuskiej literaturze poświęconej problematyce socjalnej pojawił się on o dekadę wcześniej. Nawiasem mówiąc, sam Lenoire miał twierdzić, że wymyślenie tytułowego terminu książki zawdzięczał on swojemu wydawcy (zob. Vlemincks i Bergham 2001, s. 28), co zdaje się sugerować, że pojawił się on dość przypadkowo – a zrobił przecież oszałamiającą karierę. Wiele zdaje się też wskazywać na to, że – zwracając uwagę na problem – Lenoire miał dość niespójną koncepcję dotyczącą owych „wykluczonych” Francuzów – skoro zaliczał do nich osoby umysłowo i fizycznie niepełnosprawne, ludzi ze skłonnościami samobójczymi, inwalidów w podeszłym wieku, maltretowane dzieci, osoby zmarginalizowane i społeczne itd. (zob. Rawal 2008, s. 161).

Spójną czy nie, koncepcję tę wykorzystał rodak Lenoire’a, Jacques Delors w czasach przewodniczenia Komisji Europejskiej (1985–1994), tj. w okresie, w którym rozpadały się iluzje powszechności dobroczynnych skutków europejskiej wersji państwa opiekuńczego. W jednym ze swoich Komunikatów z 1992 roku komisja stwierdzała to *expressis verbis*: „[...] w większości Państw Członkowskich ubóstwo było uważane za zjawisko rezydualne, które zaniknie wraz z postępem i wzrostem gospodarczym [...] w końcu lat siedemdziesiątych, wraz z pojawieniem się nowych form ubóstwa i marginalizacji obraz sytuacji uległ zmianie [...] Kontrowersje związane z pojęciem „nowych biedaków” doprowadziły w końcu do wniosku, że problemy, z którymi trzeba się borykać, a zwłaszcza źródła tych problemów, mają charakter strukturalny. Zjawisko społecznego wykluczenia demonstruje wpływ tej zmiany [...]” (Communication from the Commission, 1992, s. 7). Jednym z trwałych elementów aktywności Delorsa jako przewodniczącego Komisji Europejskiej było przekonanie, że tworzeniu wspólnego rynku powinien towarzyszyć nacisk na wyrównywanie różnic pomiędzy krajami członkowskimi – co w języku biurokratów z Brukseli oznaczało promowanie idei społecznej integracji i politykę społecznej spójności (*social integration* i *social cohesion*).

Cokolwiek powie się o okolicznościach pojawienia się terminu „społeczne wykluczenie” w języku Komisji Europejskiej, warto zdawać sobie sprawę z tego, że kryjąca się za nim problematyka wyrosła na gruncie europejskich programów zwalczania ubóstwa i raportów krajowych,

które w ramach tych programów zostały przygotowane. Pierwszy z tych programów (1975–1980) odwoływał się do dokumentu powstałego rok wcześniej, tj. tzw. Social Action Programme, w którym stwierdzało się, że – niezależnie od zagadnień związanych z rozwojem gospodarczym – w obszarze zainteresowań Komisji mieści się także problematyka socjalna, rozumiana jako dążenie do poprawy jakości życia w krajach Wspólnoty – zwłaszcza zaś wysiłki mające na celu pełne zatrudnienie, doskonalenie warunków życia i warunków pracy itp. (zob. Council Resolution, 1974, s. 1). Drugi z tych programów (1986–1989) miał te m.in. konsekwencje, że na Eurostat nałożony został obowiązek wypracowania wskaźników ubóstwa, co przyniosło dyskusję i unifikację tych wskaźników w pomiarach ubóstwa prowadzonych w krajach członkowskich (zob. Room 1995, s. 2–3). W obu tych programach kluczowym, organizującym je pojęciem, była „bieda”, choć różnie definiowana i analizowana. Dopiero w trzecim programie (1989–1994) pojawił się termin „społeczne wykluczenie” i – wedle jednego ze zgryźliwych komentarzy – „[...] w czasie, gdy program ten był uruchamiany termin »social exclusion« stał się modny. Jest kwestią dyskusji to, czy zmiana ta miała sens głębszy aniżeli niechęć części rządów do posługiwania się językiem biedy [...]” (Room 1995, s. 3). Termin stał się modny m.in. dlatego, że – w 1989 roku – pojawił się on w preambule tzw. Europejskiej Karty Socjalnej, (jej pełna nazwa to Wspólnotowa Karta Podstawowych Praw Socjalnych Pracowników). Ze względu na fakt, że – na skutek sprzeciwu Wielkiej Brytanii – nie została ona włączona do traktatu rzymskiego, który niegdyś ustanowił Europejską Wspólnotę Gospodarczą, dogodnym rozwiązaniem okazało się jej dołączenie – w postaci protokołu dodatkowego – do traktatu z Maastricht. Tu akurat nie warto śledzić uważnie wszystkich traktatowych kontekstów, w których termin „społeczne wykluczenie” się pojawia, wystarczy może powiedzieć, że aktywizm J. Delorsa w obszarze europejskiej polityki społecznej bywał uznawany za zbyt daleko idące wkraczanie w prerogatywy państw narodowych. Ważniejsze wydaje się to, co odnotowali Rob Atkinson i Simin Da Voudi – za kontrowersją dotyczącą tego, czy zastępować frazeologię ubóstwa frazeologią „społecznego wykluczenia” i – już w pierwszej dekadzie bieżącego stulecia – „społecznej inkluzji” tkwią nie tylko różnice pomiędzy odmiennymi tradycjami badawczymi, lecz także ideologiczne różnice w koncepcjach dobrze urządanego społeczeństwa. Model libe-

ralny – piszą Atkinson i Da Voudi – „[...] uznaje, że społeczeństwo jest podzielone i składa się z jednostek nieustannie konkurujących ze sobą. Ubóstwo jest interpretowane jako zjawisko statyczne – raczej rezultat aniżeli dynamiczny proces, którego część podstawowa to dystrybucja dochodów i sporów o to, jaki ich poziom uznać należy za wystarczający. Europejski model społeczny, choć dostrzega się w nim znaczenie dystrybucji dochodów, kładzie znacznie większy nacisk na społeczną solidarność, a też i dążenie do tego, aby jednostki były wbudowane w [...] porządek społeczny i moralny i mogły w nim uczestniczyć [...]” (Atkinson, Da Voudi 2000, s. 434).

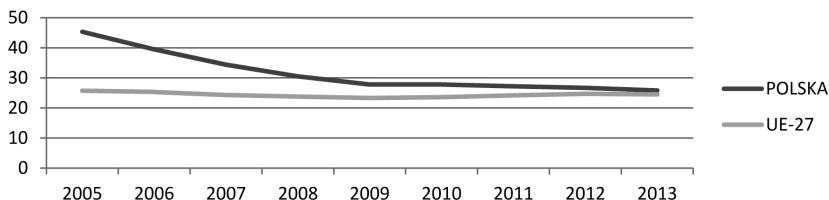
To, że termin „społeczne wykluczenie” – w miejsce terminu „bieda” – pojawia się tak często, w literaturze przedmiotu można byłoby uznać za sygnał mówiący, że solidaryzm europejskiego modelu społecznego zaczyna górować nie tylko w myśleniu badaczy zainteresowanych omawianą tu problematyką, lecz także w myśleniu ludzi wyznaczających standardy europejskiej polityki społecznej i – w konsekwencji – kierunki, w których miałyby zmierzać lepiej czy gorzej zjednoczona Europa. Taka konkluzja byłaby jednak przedwczesna; wiele wskazuje na to, że spór – w gruncie rzeczy ideologiczny – toczy się nadal, choć w nieco zakamuflowany sposób. Co więcej, toczy się on w dwóch planach. Pierwszy z nich to przekładanie ogólnych haseł na język konkretów (a też i decyzji alokacyjnych), dotyczących programów stanowiących krajowe wersje Europejskiej Strategii Przeciwdziałania Wykluczeniu Społecznemu. To – w odniesieniu do Polski – wymagałoby, na przykład, starannych analiz przesłanek towarzyszących tworzeniu instytucji wyznaczających zręby ładu socjalnego – takich na przykład jak przepisy, wedle których funkcjonuje system pomocy społecznej, przepisy o tzw. zatrudnieniu socjalnym czy przepisy dotyczące rynku pracy i promocji zatrudnienia oraz, przede wszystkim, sposobów ich stosowania. Plan drugi to sposoby operacjonalizacji kluczowych pojęć, zwłaszcza zaś empirycznego sensu nadawanego terminowi „społeczne wykluczenie”. Wyrazem swoistego kompromisu jest na przykład to, że w kategoriach analitycznych, jakimi posługuje się Eurostat – a w ślad za nim także GUS – systematycznie pojawia się zbitka terminologiczna w postaci „zagrożenia ubóstwem i wykluczeniem społecznym”, co zdaje się tym dziwniejsze, że z przywoływanych wyżej analiz Eurostatu wynika wyraźnie, że ani

bezrobocie, ani „zagrożenie ubóstwem” nie są wystarczającymi przesłankami „społecznego wykluczenia”. Operacjonalizacja, o której tu mowa, ma swoją historię sprzęgniętą ze stworzeniem – w 2001 roku – zestawu tzw. wskaźników z Laeken – które miały posłużyć do monitorowania postępów w zakresie budowania „społecznej spójności”. Historia ta zaczęła się w połowie lat 70. ubiegłego wieku, od przyjęcia wspólnej miary ubóstwa, zdefiniowanego wtedy jako 50% mediany dochodów w krajach członkowskich Wspólnoty (zob. Atkinson i in. 2002) i trwa do dzisiaj – bo 18 oryginalnych wskaźników przyjętych w Laeken zastąpionych zostało przez tzw. *New Laeken Portfolio*, w skład którego wchodzi przede wszystkim wskaźniki służące opisowi ubóstwa, poziomu bezrobocia i jakościowo rozumianej „deprywacji materialnej” (zob. przyp. 3), uzupełnione o wskaźnik tzw. *early school leavers* i osób, które – wedle swojej własnej oceny – nie mogą zaspokoić swoich potrzeb w zakresie ochrony zdrowia. Zatem, cokolwiek w sprawie „społecznego wykluczenia” miałyby się do powiedzenia na poziomie mniej czy bardziej teoretycznej dyskusji, sens tego terminu został zdefiniowany przez Eurostat – i widać wyraźnie, że w definicji tej dominują takie wskaźniki, które koncentrują się przede wszystkim na rozmaitych aspektach biedy. Wypada więc stwierdzić, że spór o to, czym jest społeczne wykluczenie toczy się nadal – choć został wtłoczony w ramy dyskusji, która – pozornie – ma charakter techniczny. Jeśli konstatacja ta jest trafna, to natychmiast prowokuje ona pytanie o to, na jak długo to wystarczy?

3.4. Polskie realia

Gdyby darować sobie zgryźliwe uwagi dotyczące swoistego „poznawczego imperializmu” Eurostatu, to wgląd w prezentowane tam dane dotyczące „wykluczenia społecznego” w Polsce niesie ze sobą dość sprzeczne – bo zarówno dobre, jak i niedobre – informacje. Informacje dobre są – w zasadzie – dwie. Pierwsza z nich mówi o tym, że ludzie zagrożeni biedą lub społecznym wykluczeniem w kraju to nieco ponad 1/4 populacji – dokładniej, w 2013 roku – 25,8%. Tę informację wypada uznać za dobrą dla dwóch powodów: po pierwsze, to znacznie mniej, aniżeli w roku 2005, bo odpowiedni wskaźnik wynosił wtedy 45,3% i od tego roku systematycznie, choć w nierównym tempie, malał i, po drugie, dlatego, że jest to już bardzo niewiele powyżej średniej wyliczonej dla krajów UE-27.

Rysunek 3.2. Dynamika udziału osób „zagrożonych ubóstwem lub wykluczeniem społecznym”, lata 2005–2013 (wg definicji Eurostatu)



Źródło: Eurostat, Zagrożeni ubóstwem lub wykluczeniem społecznym, kategoria: sustainable development indicators/social inclusion (zob. przyp. 3).

Zauważyć jednak wypada, że wszelakie średnie mają tę wadę, że bywają wielce mylące, nietrudno wskazać i takie kraje – takie np. jak Czechy czy Słowacja, choć już nie Węgry – w których udział ludzi zagrożonych ubóstwem lub wykluczeniem społecznym w populacji jest znacznie mniejszy (odpowiednio, dla 2013 roku 14,6% i 19,8%). Są też takie kraje – głównie skandynawskie – w których jest on niemalże dwukrotnie mniejszy. Zła część informacji jest ta, że – jakkolwiek by na sprawę nie patrzeć – te 25,8% to jednak prawie 9,75 mln osób. Nieco poprawić samopoczucie może nam tylko to, że ta część Polaków składa się w równej mierze z kobiet i mężczyzn, ale radość tę zlikwiduje informacja kolejna – szczególnie zagrożone ubóstwem lub wykluczeniem społecznym są dzieci, choć w tym akurat przypadku ich sytuacja jest w dużej mierze funkcją poziomu wykształcenia ich rodziców. Im niższe jest to wykształcenie, tym udział dzieci (0–17 lat) w ten sposób nieuprzywilejowanych jest większy: w 2013 roku wśród rodziców z wykształceniem nieprzekraczającym podstawowego było ich blisko 70%, wśród rodziców z wykształceniem zawodowym niecałe 40% (Eurostat, *Children at risk of poverty...*, [http](http://)). Tak czy inaczej, jeden z aktualnych, opublikowanych w 2015 roku, raportów Eurostatu zawiera dane mówiące o tym, że w Polsce, podobnie zresztą jak w wielu innych krajach UE (poza krajami skandynawskimi), udział dzieci zagrożonych ubóstwem lub wykluczeniem społecznym w populacji jest o kilka czy kilkanaście punktów procentowych wyższy aniżeli odpowiedni wskaźnik dla całych społeczeństw (Eurostat 2015, wyk. 4, s. 173).

Próby wyjścia poza schematy poznawcze wyznaczone przez Eurostat kierują uwagę na nieco inne zagadnienia i zwracają uwagę na osobliwości

sprzęgnięte z koncepcją społecznego wykluczenia. Na przykład, przed ponad 20 laty Saskia Sassen zwróciła uwagę na interesujące przesłanki powstawania tzw. gospodarki nieformalnej, wskazując na to, że narastająca polaryzacja dochodowa zachodnich społeczeństw ma i tę konsekwencję, że tworzy nie tylko nieformalny rynek pracy, lecz także nieformalny rynek konsumpcji. Pisała ona tak: „[...] potrzeby konsumpcyjne ludzi o niskich dochodach są zaspokajane przez małe zakłady produkcyjne, które w dużej mierze opierają się na pracy całych rodzin i często nie spełniają minimalnych standardów bezpieczeństwa [...] Na przykład, tania, lokalnie produkowana odzież konkuruje z tanim importem z Azji. Rosnąca liczba towarów, od tanich mebli produkowanych w piwnicach do »cygańskich taksówek« i rodzinnych ośrodków opieki powstaje po to, aby zaspokoić potrzeby coraz większej części populacji o niskich dochodach [...]” (Sassen 1994, s. 2296). Mówiąc najkrócej, Sassen zwracała uwagę na to, że *behind the crumbling ghetto walls* – żeby użyć frazy, jaką niegdyś posłużył się Ken Auletta, dziennikarz, który walnie przyczynił się do popularyzacji koncepcji *underclass* – toczy się słabo rozpoznane życie ludzi wytraconych nie tylko z kulturowego, lecz także gospodarczego mainstreamu współczesnych społeczeństw. Na podobny pomysł wpadł stosunkowo niedawno Paweł Poławski, opisując – inaczej, aniżeli robią to zwykle ekonomiści zainteresowani „gospodarką nieformalną” – „życie na szaro” (Poławski 2009) i wyróżnił jego dwie postaci, tj. postać *lifestyle’ową* i oszczędnościową. Ta pierwsza to „[...] takie czynności, które wiążą się z nabywaniem (drogą kupna lub inaczej) dóbr, których posiadanie jest związane raczej z aspiracjami niż z życiową koniecznością [...], ta druga zbieżna jest z tym, co miała na uwadze Sassen, tj. „[...] kupowanie papierosów i alkoholu bez akcyzy, pożyczanie większych kwot od prywatnych osób, kupowanie »na zeszyt« w sklepie, oraz praca nierejestrowana [...]”. Poławski podjął też próbę charakterystyki ludzi „żyjących na szaro”. Wyniki jego analiz pozwoliły na zarysowanie następującego obrazu: „[...] zróżnicowanie rodzajów nieformalnych transakcji ma nieco inną charakterystykę, niż nierejestrowanego zatrudnienia. Zakres transakcji jest zróżnicowany w zależności od płci – zdecydowanie mniej kobiet (26,4%) niż mężczyzn (42%) intensywniej bierze udział w interesujących nas aktywnościach. Wyższa dla mężczyzn, którzy »wchodzą« w szarą strefę jest też średnia liczba transakcji (2,13). Zróżnicowana nieformalna wymiana to także fenomen charakterystyczny raczej dla ludzi młodych – średnia

liczba transakcji jest w ich przypadku wyższa niż w starszych grupach. Zróżnicowanie przeprowadzanych rocznie transakcji maleje z wiekiem, jest większe dla osób mieszkających w miastach (bardziej w miastach dużych), dla osób z zawodowym i średnim wykształceniem [...] przynależność do grupy relatywnie dobrze sytuowanej nie ogranicza znacząco udziału w nieformalnych transakcjach; osoby w gospodarstwach domowych o relatywnie wyższym dochodzie na głowę wchodzą w szarą strefę w nieznacznie tylko mniejszym zakresie niż osoby z gospodarstw o dochodach niskich, i angażują się średnio w większą liczbę transakcji [...]" (Poławski 2009, s. 35).

Gdybyśmy w ten sposób zaczęli myśleć o „społecznym wykluczeniu” to – nie jest wykluczone – moglibyśmy dojść do konkluzji niepokojących. Gdy – w końcu pierwszej dekady XXI wieku – pytano Polaków o to, w jakiej mierze są oni skłonni do poruszania się w świecie prywatnych porozumień wtedy, gdy usiłują rozwiązywać swoje rozmaite, codzienne problemy (zob. Frieske 2008c, s. 125 i n.) okazywało się, że większość z nich postępuje dość oportunistycznie: starają się o to, aby funkcjonować w ramach określonego ładu prawnego, ale – gdy zachodzi taka potrzeba – nie mają większych skrupułów i chętnie sięgają po zasoby tkwiące w sieciach prywatnego wsparcia. Okazuje się też, że pojawiają się wśród nas tacy, którzy z tych zasobów korzystają niemalże odruchowo i jest ich całkiem niemało, bo ok. 23% i nieco więcej, aniżeli tych, którzy obstają przy załatwianiu swoich spraw wedle oficjalnych reguł – tych jest ok. 18%. Ważniejszy jednak jest inny wynik przywoływanego badania – ok. 50% dorosłych Polaków jest przekonanych, że skuteczne funkcjonowanie w otaczającej ich codzienności wymaga sięgania do zasobów wbudowanych w sieci prywatnych powiązań pomiędzy ludźmi. Jednakże – i to też warto odnotować – pokrzepiające zdaje się to, że dostrzeganie praktycznych korzyści z posługiwania się tymi zasobami skłania do tego dalece nie wszystkich – niemalże połowa Polaków utrzymuje, że „zawsze stosuje się do obowiązujących zasad” lub przynajmniej stara się to robić. Jeśli konstatacje tego rodzaju są trafne – a z całą pewnością wymaga to starannego potwierdzenia – to mogłoby się okazać, że cała koncepcja mainstreamu, a zatem także i koncepcja „społecznego wykluczenia” staje się artefaktem wygenerowanym przez polityczną, a też i medialną poprawność, bo spora część z nas żyje „po staremu”, tj. w światach regulowanych zasadą wzajemności

i „przesiada się” do świata „demokratycznego społeczeństwa obywatelskiego” wtedy, gdy staje się to wygodne, korzystne itd. Gdyby tak być miało rzeczywiście, to trzeba byłoby uznać, że „społeczne wykluczenie” ma nie tylko charakter wielowymiarowy; trzeba byłoby też spojrzeć na zagadnienie nie tyle jak na mniej czy bardziej statyczne zjawisko, lecz jak na toczący się nieustannie proces społeczny. Ale, wypada też stwierdzić z pokorą, że łatwiej taki postulat zgłosić, trudniej natomiast zaproponować jakąś siatkę pojęć, w ramach których chciałoby się ten proces analizować.

Bibliografia

- Atkinson R., Da Voudi D. (2000), *The Concept of Social Exclusion in the European Union: Context, Development and Possibilities*, Journal of Common Market Studies, Vol. 38, No. 3, s. 427–428
- Atkinson T., Cantillon B., Marlier E., Nolan B. (2002), *Social Indicators: The EU and Social Inclusion*, Oxford
- Barnes M. i in. (2002), *Poverty and Social Exclusion in Europe*, Northampton, MA
- Broda-Wysocki P. (2012), *Wykluczenie i inkluzja społeczna. Paradygmaty i próby definicji*, IPISS Warszawa
- Burton L. (2015), *Social Exclusion, Social Capital and Socioeconomic Mobility: How Micro-Level Processes Obscure Reductions of Poverty*, <http://www.familyperspective.org/emmb/EGMMexico2014-Burton.pdf>, (dostęp: 5.05.2015)
- Causa O., Dantan S., Johansson Å. (2009), *Intergenerational Social Mobility in European OECD Countries*, OECD Economics Department Working Papers, No. 709, OECD
- Clark G. (2014), *The Son Also Rises*, Princeton and Oxford
- Collins R. (1979), *The Credential Society. The Historical Sociology of Education and Stratification*, New York, San Francisco, London
- Communication from the Commission (1992), *Towards a Europe of Solidarity. Intensifying the fight against social exclusion, fostering integration*, COM(92) 542, Brussels, 23 December
- Council Resolution of January 21 1974 concerning a social action programme, Official Journal of the European Communities, No C/13/1/ 1974
- Coyette, C., Fiasse I., Johansson A., Montaigne F., Strandell H. (red.) (2015), *Being young in Europe today*, Eurostat, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Being_young_in_Europe_today (dostęp: 12.06.2015)
- Domański H. (2004), *Struktura społeczna*, Warszawa
- Eurostat, *Children at risk of poverty or social exclusion by educational attainment level of their parents (population aged 0 to 17 years)*; <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do> (dostęp: 12.06.2015)

3. „Społeczne wykluczenie”: o zamiataniu pod dywan ideologicznych sporów

- Frieske K.W. (2008a), *Marginalność społeczna jako koszt systemowy* (w:) *Wykluczeni. Wymiar społeczny, materialny i etniczny*, red. M. Jarosz, Warszawa
- Frieske K.W. (2008b), *Społeczna marginalność jako koszt systemowy* (w:) *Wykluczeni. Wymiar społeczny, materialny i etniczny*, red. M. Jarosz, Warszawa
- Frieske K.W. (2008c), *Postawy wobec pracy nierejestrowanej. Poza oficjalnym ładem pracy: świat zobowiązań wzajemnych* (w:) *Przyczyny pracy nierejestrowanej w Polsce*, red. M. Bednarski, E. Kryńska, K. Pater, M. Walewski, Warszawa 2008
- Fuller R.C., Myers R.R. (1941), *The Natural History of Social Problem*, American Sociological Review, Vol. 6, No. 3, s. 320–329
- Handler J.F. (2004), *Social Citizenship and Workfare in the United States and Western Europe. The Paradox of Inclusion*, Oxford
- Kowalski J.K. (2015), *Śmieciówki nie dają godnie żyć*, Dziennik Gazeta Prawna, 17 czerwca, s. A4
- Levitas R. (2005), *The Inclusive Society? Social Exclusion and the New Labor*, New York
- Mayes D.G., Bergham J., Salais R. (red.), *Social Exclusion and European Policy*, Northampton, MA
- OECD (2010), *Economic Policy Reforms: Going for Growth*, OECD, Paris
- Parkin F. (1979), *Marxism and class theory: A burgeoise critique*, London 1979
- Poławski P. (2009), *Życie na szaro. Wewnętrzne zróżnicowanie szarej strefy*, „Polityka Społeczna”, nr 10.
- Porębski L. (2014), *Wykluczenie cyfrowe i co dalej ? Nowe technologie jako katalizator podziałów społecznych i bodziec dla cywilizacyjnego rozwoju* (w:) *Nowe niepokojące zjawiska społeczne*, red. J. Grotowska-Leder, Acta Universitatis Lodziensis, Folia Sociologica, nr 50, s. 89–106
- Rakowski T. (2009), *Łowcy, zbieracze, praktycy niemocy*, Gdańsk
- Rawal N. (2008), *Social Inclusion and Exclusion: A Review*, Dhaulagiri Journal of Sociology and Anthropology, Vol. 2
- Room G. (1995), *Poverty and Social Exclusion: the new European Agenda for policy and research* (w:) *Beyond the Treshold. The measurement and analysis of social exclusion*, red. G. Room, Bristol
- Rooney T. (2008), *The Best Start in Life? Alleviating Deprivation, Improving Social Mobility*, House of Commons: Work and Pensions Committee, Great Britain: Parliament, marzec
- Rossa J. (2008), *Dar i władza. Studium z teorii i praktyki lokalnej polityki społecznej*, Gorzów
- Saraceno Ch. (2001), *Social exclusion, Cultural Roots and Diversities of a Popular Concept*, referat zaprezentowany na konferencji *Social exclusion and children*, Institute for Child and Family Policy, Columbia University, 3–4 maja, <http://www.childpolicyintl.org/publications/Saraceno.pdf> (dostęp: 12.06.2015)
- Sassen S. (1994), *The Informal Economy: Between New Developments and Old Regulations*, The Yale Law Journal, Vol. 103, No. 8

- Schwalbe i in. (2000), *Generic Processes in the Reproduction of Inequality: An Interactionist Analysis*, Social Forces, Vol. 79
- Short K.S. (2005), *Material and Financial Hardship and Income-Based Poverty Measures in the USA*, Journal of Social Policy, Vol. 34
- Spitzer M. (2013), *Cyfrowa demencja. W jaki sposób pozbawiamy rozumu siebie i swoje dzieci*, Słupsk
- Szahaj A. (2015), *Dla kogo owoce wzrostu gospodarczego*, Dziennik Gazeta Prawna, 12–14 czerwca 2015, s. A24
- Vleminckx K., Bergham J. (2001), *Social Exclusion and Welfare State: an Overview of Conceptual Issues and Policy Implications* (w:) *Social Exclusion and European Policy*, red. D.G. Mayes, J. Berghman, R. Salais Cheltenham, UK, Northampton, MA
- Waśkiewicz A. (2008), *Obcy z wyboru. Studium filozofii społecznej*, Warszawa

4. Koalicje, strategie, bezpieczeństwo regionalne: Polska w zmiennym otoczeniu geopolitycznym¹

4.1. Wprowadzenie

Sąsiedztwo z potężnym sąsiadem zawsze stawia rządy państw wobec problemu utrzymania suwerenności. Problem jest tym poważniejszy, kiedy państwa te znajdują się w obszarze między dwoma mocarstwami. Taki był los terytorium Rzeczypospolitej od drugiej połowy XVIII wieku do rozbiorów, a następnie w dwudziestoletnim okresie niepodległości między pierwszą a drugą wojną światową. Często w dwudziestowiecznych publikacjach na temat stosunków w Europie tego okresu, jej obszar centralny określany był mianem „Europy między”, pozostawiając w domyśle Rosję i Niemcy. „Obszary między” niekoniecznie muszą być skazane na całkowitą utratę niepodległości. Współczesnym przykładem takiej sytuacji są państwa Europy Środkowej czy też Azji Środkowej.

Stosunki między słabszymi państwami a potęgami regionalnymi lub globalnymi są zawsze złożone, a stopień dominacji mocarstwa nad słabszym sąsiadem jest zmienny, w zależności od charakteru regionalnego otoczenia oraz ustroju panującego w obu państwach. Etel Solingen, w niedocenianej książce, opublikowanej przed prawie 20 laty, rozwija elegancką konceptualizację anatomii „porządków regionalnych” (Solingen 1998). Zaproponowana przez nią perspektywa wielkich strategii koalicji politycznych przewyższa podział, spowodowany granicami

¹ W części artykułu poświęconej polskiej myśli geopolitycznej autorzy wykorzystali, w wersji zmodyfikowanej, fragmenty swojego artykułu *Rosja, Niemcy i Ukraina w dwudziestowiecznych debatach o polskiej racji stanu* (Sprawy Międzynarodowe 2014, nr 4).

dyscyplin badawczych, na strategię uprzemysłowienia (zagadnienie porównawczej ekonomii politycznej) i strategię bezpieczeństwa (temat z dziedziny stosunków międzynarodowych). Przekracza też granice między polityką wewnętrzną państwa a otoczeniem zewnętrznym. Z pewnymi modyfikacjami wykorzystamy ten model heurystyczny do analizy czynników determinujących bezpieczeństwo Polski w europejskim kontekście.

Solingen bada czynniki różnicujące strategie stosowane przez państwa w odpowiedzi na wyzwania zarówno wewnętrzne, jak i zewnętrzne. Uwzględnienie czynników endogenicznych było krokiem naprzód w stosunku do dominującej przez wiele lat, szczególnie w podejściu realistycznym, skłonności do przyznania priorytetu w badaniach stosunków międzynarodowych czynnikom zewnętrznym w określaniu polityki państw².

Głównym tematem niniejszego opracowania jest dylemat, który od paruset lat zaprzętał uwagę najtęższych umysłów politycznych w Polsce: położenie między dwiema potęgami, Niemcami i Rosją. Problem sąsiedztwa Rosji pojawił się w polskiej myśli strategicznej już, co najmniej, w XVI wieku³. Od połowy następnego stulecia, w miarę słabnięcia Rzeczypospolitej, rosły w siłę Rosja i Prusy, które też wspólnie zainicjowały jej rozbiory⁴. Według wieszczki romantyzmu, a także Józefa Piłsudskiego, tylko wojna między zaborcami mogła przywrócić Polsce suwerenny byt. Wszystkie mankamenty położenia geopolitycznego Polski unaocznili okres międzywojenny. Brak suwerenności okresu komunistycznego zesłał rozważania o wielkiej strategii na emigrację i zamienił je w futurologie: „Co zrobić w przypadku nieuchronnego upadku komunizmu?”

² Zob. Gourevitch (1978). Ignorowanie czynników wewnętrznych cechuje przede wszystkim podejście realistyczne do teorii stosunków międzynarodowych.

³ Analizę zagrożeń, jakie stwarzał wzrost potęgi militarnej Wielkiego Księstwa Moskiewskiego pod berłem Iwana IV dla cywilizacji europejskiej, zawierał list króla Zygmunta Augusta do Elżbiety I. Cytuje go wysłannik Elżbiety I, królowej Anglii (Fletcher 2010, s. XXVII).

⁴ Sytuacja Polski pod zaborami była przedmiotem wielu studiów politycznych i historycznych, dotyczących przyczyn upadku Rzeczypospolitej oraz szans na odzyskanie przez Polskę niepodległości. Zob. znakomite studium rosyjskiej kultury politycznej: Kamiński (1999); także wartościowy przegląd XIX-wiecznych dyskusji na temat stosunków polsko-rosyjskich: Karpiński (1994).

Wydawało się, że upadek imperium Związku Sowieckiego i powstały nowy ład paneuropejski, z dominantą kooperacji, rozwiązały ten dylemat. Polska przestała być „między”, stała się „w”. Interwencje zbrojne Rosji – najpierw w Gruzji w 2008 roku, a następnie na Ukrainie, zmieniły jednak porządek regionalny w Europie. Przetrwania w warunkach pokojowych nie można już przyjmować za aksjomat myślenia geopolitycznego. Ma to implikacje nie tylko regionalne, lecz także stwarza zagrożenia globalne.

Struktura rozdziału jest następująca. Część 4.2 poświęcono omówieniu przyjętej konceptualizacji związków między otoczeniem globalnym i regionalnym a strategiami narodowymi. W części 4.3 analizujemy debaty o strategiach okresu międzywojennego w kontekście sytuacji międzynarodowej. Następna część zawiera przegląd myśli geopolitycznej na emigracji, rozwiniętej wokół ośrodka „Kultury” paryskiej. W kolejnej – omawiamy przekształcenia w ładzie europejskim po zakończeniu zimnej wojny wraz ze zmianami wywołanymi rosyjską polityką agresji przeciwko sąsiadom. Opracowanie zamykają konkluzje.

4.2. Typy porządków regionalnych: koalicje i (wielkie) strategie krajowe

Pozycję kraju w świecie w aspekcie przetrwania można analizować z różnych perspektyw analitycznych. Niezależnie od dokonanego wyboru, analiza powinna uwzględnić relacje regionu do otoczenia globalnego, włączając w to instytucje międzynarodowe, wagę regionu w gospodarce i polityce świata, rozkład wielkości i siły stanowiących je państw oraz wewnętrzne struktury polityczno-gospodarcze. Nasza konceptualizacja opiera się na modelu heurystycznym Etel Solingen, nieco zmodyfikowanym, aby lepiej uchwycić wpływ globalnego układu politycznego i ekonomicznego na kształt ładu regionalnego. Nie interesuje nas przypadek pojedynczego imperium, gdzie mechanizm podporządkowania opiera się na przymusie administracyjnym, oferującym nader ograniczoną swobodę dla autonomicznych działań jednostek, które tworzą imperium zewnętrzne. Zajmują nas tu przypadki regionów składających się z dwu lub więcej aktorów. Stabilność ładu regionalnego jest funkcją stanu mechanizmów stabilizacji globalnej. Jest to podejście odmienne od przyjętego przez Witolda Morawskiego w artykule, w którym bada związki między geopoliti-

tyką i kulturą oraz ich wpływem na rozpad świata komunistycznego oraz początki transformacji ustrojowych (Morawski 2014).

W proponowanej konceptualizacji polityki zagranicznej Solingen wyróżnia dwa typy „idealne” koalicji krajowych – „etatystyczno-narodową” oraz „internacjonalistyczną”. Pierwsza znajduje uzasadnienie w zagrożeniach płynących z otoczenia zewnętrznego; druga współdziała z otoczeniem, szukając kompromisu i metod konstruktywnego rozwiązywania konfliktów w regionie oraz na szczeblu globalnym. Są to dwa różne typy ustrojowe, które osiągają równowagę polityczną, przyjmując jedną z dwu „wielkich strategii”. Strategie te są kombinacją reakcji wewnętrznych na wyzwania globalizacji i wewnętrznej polityki. „Logikę leżącą u podstaw powstawania zwalczających się koalicji – pisze Solingen – świetnie oddaje koncepcja Polanyi’ego dialektycznego »podwójnego ruchu« – ekspansji globalnych rynków oraz politycznej reakcji na tę ekspansję” (Solingen 1998, s. 20⁵), chociaż wymaga to uwzględnienia współczesnych uwarunkowań. Istotnie, jak zobaczymy, oba typy warunków, wewnętrzne i zewnętrzne, stanowią niezbędny element analizy porządków regionalnych.

Dwa różne typy koalicji politycznych generują krańcowo odmienne (wielkie) strategie rozwojowe: „państwowo-nacjonalistyczną”, tworzoną w opozycji wobec otoczenia zewnętrznego i „internacjonalistyczną”, zorientowaną na współpracę z zewnętrznymi aktorami⁶. Wielka strategia nie tylko determinuje sposób powiązania kraju z globalnymi układami władzy i strukturami gospodarczymi, ale i warunkuje wewnętrzną akumulację i alokację zasobów między grupy i instytucje społeczne. Z jednej strony strategia internacjonalistyczna ułatwia wdrożenie reform gospodarczych zorientowanych na rozszerzenie i pogłębienie interakcji z rynkami globalnymi oraz zwiększenie przewidywalności i przejrzystości instytucji publicznych. Z drugiej zaś, zagraża interesom koalicji etatystyczno-narodowych, bo ogranicza szanse instytucji i firm związanych z obron-

⁵ Autorka powołuje się na Karla Polanyi’ego (1944).

⁶ Dodatkowe rozróżnienie między silnymi a słabymi koalicjami i narodowymi strategiami jest istotne dla oceny „trwałości” strategii, która zależy od siły koalicji ją popierającej. Autorka wprowadziła to rozróżnienie, by uwzględnić w analizie także przypadek „rozmytych”, w sensie sposobu osiągnięcia równowagi politycznej, ładów regionalnych.

nością państwa na udział w dystrybucji środków materialnych i ludzkich, poddaje je publicznej kontroli i likwiduje wiele mitów, na których opiera ją swe roszczenia.

W warunkach optymalnych przywódcy polityczni, uwzględniając synergię między zewnętrznymi (regionalnymi i globalnymi) oraz krajowymi szansami i ograniczeniami, budują alternatywne rodzaje koalicji, tworząc tym samym alternatywne strategie przetrwania, w których rozwój i bezpieczeństwo są jednością. Dokonywane wybory wpływają jednak na kształt instytucji, tj. strategia utrwała się w strukturach ustrojowych państwa i jej zmiana staje się często niezmiernie trudna. Państwo w otoczeniu regionalnym, zdominowanym przez koalicje narodowo-etatystyczne, musi przyjąć strategię, która – *nolens volens* – wzmacnia pozycję takiej koalicji we własnym łonie.

Strategie głównych aktorów regionu tworzą łądy regionalne położone na kontynuum między kooperacją a konfrontacją. W obu przypadkach strategie zewnętrzne stanowią projekcję wewnętrznych cech ustrojowych. Strategia „państwowo-nacjonalistyczna” zakłada daleko posuniętą ingerencję państwa w gospodarkę; protekcjonizm; mobilizację gospodarczych i społecznych zasobów w celu projekcji siły militarnej; oraz podporządkowanie społeczeństwa centralnej władzy politycznej. Ustrój wewnętrzny jest formą autorytaryzmu, choć może on występować z różnym natężeniem. Bez względu na odmianę autorytaryzmu stosunki ze światem zewnętrznym podlegają logice siły polityczno-militarnej.

Podstawą ustrojową strategii „internacjonalistycznej” jest ład liberalno-konstytucyjny, rządy prawa i gospodarka oparta na wyspecjalizowanych instytucjach regulujących konkurencję rynkową⁷. Na zewnątrz strategia jest projekcją cech ustrojowych typowych dla liberalnej demokracji, tj. gospodarki rynkowej oraz regulacji konfliktów międzypaństwowych na gruncie prawa międzynarodowego i instytucji służących jej egzekwowaniu.

⁷ Koalicje narodowo-etatystyczne w przybliżeniu odpowiadają w taksonomii Daron Acemoglu i James A. Robinsona krajom o instytucjach wyłączających a międzynarodowe krajom o instytucjach włączających (Acemoglu i Robinson 2014). Krytyczną analizę ich koncepcji przeprowadzamy w eseju *Siły motoryczne rozwoju społeczno-gospodarczego: refleksje na kanwie koncepcji Acemoglu-Robinsona* (Kultura i Społeczeństwo 2015, nr 4).

W przeszłości, w warunkach ładu westfalskiego, dominacja koalicji narodowo-etatystycznych była naturalną reakcją na warunki zewnętrzne⁸. W odróżnieniu od strategii internacjonalistycznej, strategia narodowo-etatystyczna jest mniej zależna od okoliczności zewnętrznych, choć mogą one mieć wpływ na jej kształt i możliwości realizacji. Trudno wyobrazić sobie, na przykład, dominację internacjonalistycznej koalicji w Polsce międzywojennej, w warunkach stałego zagrożenia ze strony potężnych sąsiadów oraz braku instytucji zapewniających kolektywne bezpieczeństwo i wdrażających wspólne reguły gry w gospodarce światowej. Z reguły, rządy państw próbowały przeciwdziałać bezrobociu za pomocą polityki protekcjonizmu handlowego oraz dewaluacji własnych walut⁹. Inne kraje – Niemcy i Związek Radziecki – administracyjnie zarządzały handlem zagranicznym, używając go jako narzędzia polityki gospodarczej.

Opcja „internacjonalistyczna” pojawiła się w płaszczyźnie globalnej dopiero w drugiej połowie ubiegłego wieku, gdy powstał zinstytucjonalizowany system gospodarki światowej i państwa stały się bezpośrednio odpowiedzialne za gospodarkę kraju. Nie dotyczyło to rzecz jasna państw bloku socjalistycznego podporządkowanych strategii narodowo-etatystycznej Moskwy. Otoczenie zewnętrzne, które stworzyło korzystne warunki dla jej rozwoju musi posiadać cechy, które pojawiły się właściwie dopiero po drugiej wojnie światowej¹⁰. Nowy ład gospodarczy został powołany do życia postanowieniami konferencji w Bretton Woods, a wraz z później powołanym do życia GATT/WTO stworzył instytucjonalne podwaliny gospodarki światowej. Wspomniane organizacje oferują opcję otwarcia gospodarczego na świat zewnętrzny¹¹. Inne orga-

⁸ Klasyczny system westfalski opiera się na państwach posiadających suwerenności, terytorium i zasadzie nieinterwencji. Zdaniem Stephena D. Krasnera (2001) globalizacja rozmywa te zasady i marginalizuje państwo. Z poglądem tym nie zgodziliśmy się, argumentując, że – wprost przeciwnie – uporanie się z wyzwaniami globalizacji wymaga silnego, „inteligentnego” państwa, zdolnego do prowadzenia negocjacji na wielu płaszczyznach bilateralnych i multilateralnych (Kamiński, Kamiński 2004).

⁹ Rządy albo dewalowały walutę (zjawisko tzw. konkurencyjnych dewaluacji), albo podnosiły taryfy celne, aby ograniczyć konkurencję z importu. Douglas A. Irwin pokazuje alternatywność tych podejść oraz ich nieskuteczność (Irwin 2011). Politykę taką nazwano „puszczaniem sąsiada z torbami” (*beggar thy neighbour policy*).

¹⁰ Próby stworzenia podwalin instytucjonalnych współpracy międzynarodowej w okresie międzywojennym zakończyły się niepowodzeniem. Zob. James (2002).

¹¹ Znaczenia tych organizacji dla globalizacji omawiamy w rozdziale 3 w naszej książce (Kamiński, Kamiński 2004).

nizacje międzynarodowe, włączając w to bloki militarne, stworzyły także warunki polityczne korzystne dla przyjęcia strategii internacjonalistycznej. W krótkim horyzoncie czasu, działania internacjonalistycznych koalicji mogą okazać się obecnie politycznie ryzykowne. Na dłuższą metę stwarzają one warunki najbardziej sprzyjające pokojowemu rozstrzygnięciu sporów między narodami i rozwojowi polityczno-gospodarczego. Odwrotnie w przypadku koalicji państwowo-narodowych: ich działania wewnętrzne i regionalne często przynoszą krótkotrwałe korzyści bezpośrednie, lecz z punktu widzenia długofalowych interesów narodowych mogą okazać się zabójcze.

W każdym państwie oba rodzaje koalicji współistnieją, każda reprezentuje bowiem odmienne rodzaje interesów i wartości. Dominacja jednej z nich w kraju będącym regionalnym mocarstwem może odmienić charakter stosunków w regionie, powodując, że w pozostałych państwach regionu wystąpi podobna tendencja. Z drugiej strony, nawet potęgi militarne nie są w stanie w pełni kontrolować swego otoczenia. Jednym słowem, także w warunkach ustroju liberalno-demokratycznego występują koalicje narodowo-etatystyczna i internacjonalistyczna – ich względne znaczenie zależy od stanu otoczenia, chociaż ta ostatnia na ogół dominuje. Wzrost zagrożenia militarno-politycznego zwiększa jednak znaczenie pierwszej. Dlatego demokracje, w zetknięciu z mocarstwami prowadzącymi politykę nacjonalistyczną reagują najpierw metodą „obłaskawiania” (*appeasement*), a następnie, gdy ta nie daje efektów, przechodzą do etapu oporu „powstrzymania” (*containment*), co zmienia układ dominujących interesów i wpływa na centralizację władzy w państwie. Za przykład obłaskawiania mogą służyć ustępstwa Francji i Wielkiej Brytanii wobec roszczeń Hitlera w 1937 roku Monachium, czy ustępstwa wobec żądań Stalina w Teheranie i Jałcie (1943 i 1945). Dopiero kiedy to nie odniosło skutku, ze znacznym opóźnieniem, państwa demokratyczne przeszły od metod „miękkich” do „twardych” (zob. Nye 2007).

W odróżnieniu od Solingen, której rozważania skupiają się na czynnikach sprzyjających pojawieniu się koalicji przyjmujących jedną lub drugą strategię, interesują nas tu bardziej warunki determinujące ład regionalny. Kluczowe zmienne wyznaczające ten ład to wpływ koalicji narodowo-etatystycznych na ustrój polityczny kraju oraz na fragmentyzację regio-

nalną świata. Ta ostatnia jest funkcją siły hegemonów globalnych (bądź jednego – w świecie jednobiegunowym) w relacji do potęg regionalnych. Układ regionalny, gdzie główni aktorzy angażują się w strategię „internacjonalistyczną”, Solingen nazywa strefą stabilnego pokoju (*zone of stable peace*). Kiedy jeden aktor realizuje strategię „państwowo-nacjonalistyczną”, drugi „internacjonalistyczną”, występuje strefa kontrolowanego konfliktu (*zone of contained conflict*). Strefy wojenne (*war zones*) pojawiają się, gdy w państwach regionu dominują koalicje państwowo-narodowe (Nye 2007, s. 61). Konflikty zbrojne na poziomie regionu nie występują, jeśli w regionie dominują kraje o koalicjach międzynarodowych. W innych przypadkach ich wybuch zależy od szerszego układu międzynarodowego; w świecie dwubiegunowym okresu zimnej wojny czy też unipolarnym, który cechował pierwszą dekadę po rozpadzie bloku radzieckiego, polityczna interwencja zewnętrzna może je zażegnać.

Typologia Solingen, stworzona dla badania warunków współczesnych, nie daje się jednoznacznie przełożyć na warunki panujące w XVIII wieku. Niemniej monarchie absolutystyczne miały wiele cech etatystycznych, gdy reformy podjęte w Rzeczypospolitej w okresie Sejmu Wielkiego zmierzały w kierunku przemian o charakterze liberalnym i strategii internacjonalistycznej. Reformy te przyspieszyły decyzję o rozbiorach. Jeżeli jednak zastosowanie jej modelu do historii sprzed ponad 200 lat może budzić kontrowersje, to z pewnością jej model narodowo-etatystyczny oraz odpowiadająca mu wielka strategia dobrze opisują cechy ustrojowe ZSRR i Niemiec Hitlera. Również państwo polskie miało wiele cech tego ustroju. Nie sposób było tego uniknąć, niezależnie od pierwotnych założeń ustrojowych, w warunkach, kiedy z obu stron państwu temu groziło śmiertelne niebezpieczeństwo. Następna część artykułu dotyczy więc sposobu, w jaki jego elity intelektualno-polityczne definiowały sytuację i odpowiadające jej opcje strategiczne.

4.3. Druga Rzeczypospolita w kleszczu totalitarnym: między komunistyczną Rosją a hitlerowskimi Niemcami

Okres międzywojenny to świat wielu biegunów z hegemonami regionalnymi o aspiracjach globalnych. Europa lat 30. miała wielu potencjalnych hegemonów regionalnych; dwa z nich, Niemcy i Związek Radziecki –

państwa o ustrojach totalitarnych, były potencjalnymi destabilizatorami. Wprawdzie istniały międzynarodowe instytucje, lecz przestrzeganie ich reguł nie było wynagradzane, a ich łamanie karalne. Jedyne państwo, którego potęgę ekonomiczną zapewniała mu pozycja hegemonu, Stany Zjednoczone, szybko wycofały się z areny polityki światowej, oddając się strategii „cudownego odosobnienia” znanej pod angielską nazwą *splendid isolation*. Absencja hegemonu globalnego, połączona z wielkim kryzysem gospodarczym pogłębianym polityką gospodarczą izolowania się od gospodarki światowej, tworzyła silny impuls w ramach polityki wewnętrznej do przesuwania się w kierunku ustrojów totalitarnych o instytucjach wyjątkowych. Wprawdzie Polska uniknęła tego losu, ale wielkie strategie jej sąsiadów, zarówno ze Wschodu, jak i Zachodu, uczyniły z Europy strefę wojenną, w terminologii Solingen.

W roku 1918, po odzyskaniu niepodległości w wyniku rewolucji rosyjskiej oraz klęski Niemiec i Austrii, Polska stanęła wobec problemu rosyjsko-niemieckiego w nowej formie. W granicach II Rzeczypospolitej znalazła się część przedrozbiorowego terytorium, włączona kosztem obu wielkich sąsiadów w wyniku nie tylko referendum, lecz także powstań śląskich i powstania wielkopolskiego, walk z Ukraińcami, wojny bolszewickiej, a wreszcie zajęcia Wileńszczyzny przez dywizję generała Lucjana Żeligowskiego. Również stosunki z Czechosłowacją były napięte, bo Czesi, przewidując niekorzystny wynik referendum, wykorzystali zaangażowanie Polski w konflikcie z Rosją Sowiecką, by zbrojnie zająć w 1919 roku Śląsk Cieszyński. Polska miała więc trudne relacje ze wszystkimi ościennymi państwami, z wyjątkiem Rumunii.

Z natury rzeczy rozpad potęg imperialnych i powstanie na ich obszarze nowych państw muszą prowadzić do sporów terytorialnych na tle roszczeń historycznych, składu etnicznego i narodowościowego ludności oraz kalkulacji geopolitycznych. Najbardziej ambitnym zamierzeniem geopolitycznym była próba Józefa Piłsudskiego oddzielenia Polski od Rosji pasem państw przyjaznych, a – w najlepszym wypadku – z Polską sfederowanych. Dotyczyło to przede wszystkim Ukrainy, w której Piłsudski widział najważniejszy element swojej koncepcji. Projekt się nie powiódł – z powodu nie tylko szczupłości militarnych zasobów kraju i opozycji wewnętrznej, lecz także niechętnego stosunku mocarstw

europjskich¹². Polska zdołała wprawdzie pokrzyżować zamierzenia Lenina oraz obronić swoje terytorium, co też zapewniło niepodległość Litwie, Łotwie i Estonii, ale plany federacyjne legły w gruzach.

W tych warunkach ideą, która miała służyć miała narodowo-etniczemu rozkładowi Rosji, był głoszony przez część środowiska legionowego „prometeizm”. W praktyce jednak polityka kolejnych rządów II RP wobec mniejszości narodowych i etnicznych była bardziej endecka niż prometejska. Do wyjątków należały rządy wojewody Henryka Józefskiego na Wołyniu, lecz te skończyły się po śmierci Marszałka (Snyder 2008). Pewnym uzasadnieniem dominującej w Polsce polityki wobec mniejszości jest konsekwentne wykorzystywanie przez Rosję i Niemcy problemu mniejszości narodowych do destabilizacji polskiego państwa, co niewątpliwie utrudniało obranie bardziej liberalnej polityki w tym zakresie.

O ile w pierwszym okresie po wojnie celem Rosji Sowieckiej było przeniesienie rewolucji komunistycznej na Zachód, przede wszystkim do Niemiec, o tyle później na pierwszy plan wysunął się stary konflikt między Polską a Rosją, dotyczący stosunków w regionie. Rosja Sowiecka bez podporządkowania sobie Polski nie mogła liczyć na stabilizację zachodnich połaci imperium – Białorusi, a przede wszystkim Ukrainy. Dotyczyło to nie tylko wpływów politycznych, lecz także, a może przede wszystkim – kulturalnych: konflikt interesów między Polską a Rosją miał i ma w znacznej mierze charakter cywilizacyjny¹³.

Inaczej sprawy się miały ze stosunkami polsko-niemieckimi. Po roku 1918 Niemcy utraciły 13% przedwojennego terytorium. Ze stratami na Zachodzie, przynajmniej pozornie, się pogodziły. Nie pogodziły się natomiast z odrodzeniem Polski i utratą na jej rzecz nabytków z okresu rozbiorów. A.W. DePorte trafnie zauważył, że:

¹² Czytając, na przykład, *Dyplomację* Henry'ego Kissingera (Kissinger 1996, rozdz. 9 i 10), odnosi się wrażenie, że gdyby możliwy był powrót w czasie, a on byłby władny o tym decydować, Polska po I wojnie światowej zostałaby podzielona między Rosję Sowiecką a Niemcy. Byłoby to, jak można sądzić, w jego przekonaniu, jedyne rozwiązanie mogące zagwarantować trwałą pokój w Europie.

¹³ Z pewnością wynika to z pracy Samuela P. Huntingtona (Huntington, 2004). Wcześniej problem ten badał Feliks Koneczny (np. Koneczny, 1997 [1929]; 1935).

„Żaden niemiecki rząd nie mógł przeoczyć oczywistego faktu, że Polska i inne państwa wschodnie były słabe, że Niemcy były w stanie uprawiać na Wschodzie rewizjonizm, czy to przy udziale Związku Sowieckiego (opcja Rapallo), czy to przy przychylności, o ile nie poparciu mocarstw zachodnich (w szczególności Wielkiej Brytanii), być może w imię obrony przed bolszewizmem. W okresie największej układności republika weimarska utrzymywała swobodę manewru w Europie Wschodniej. Niemiecka zgoda na trwałość polskich granic nie wchodziła w grę” (DePorte 1986, s. 33–34).

Francja, najbliższa sojuszniczka Polski uważanej za „państwo sezonowe”, byłaby zapewne spokojniejsza o swoje bezpieczeństwo, gdyby za głównego sprzymierzeńca na Wschodzie miała nie ją, lecz Rosję. Wielka Brytania, obawiając się, zgodnie z zasadą równowagi sił, nadmiernego wzmocnienia pozycji Francji, czynnie działała na rzecz osłabienia pozycji Polski.

W tych warunkach relacje Polski z potężnymi sąsiadami, dążącymi do rewizji powojennego europejskiego ładu głównie jej kosztem, oraz perspektywa ich sojuszu skierowanego przeciwko niej, stały się przedmiotem stałej troski polityków i wszystkich zainteresowanych problematyką stosunków zagranicznych i bezpieczeństwa państwa. Rząd Polski musiał więc budować koalicje wypadek wojny zarówno z Rosją Sowiecką, jak i z Niemcami. Optymalną sytuacją byłoby ułożenie sobie stosunków z obydwoma sąsiadami, co okazało się nierealne. Uspokojenie na obu kierunkach nastąpiło w latach 30. XX wieku, po dojściu do władzy Hitlera, ale niewielu kompetentnych obserwatorów życia politycznego żywiło złudzenia co do trwałości tej konstelacji. Państwo polskie stanęło wobec strategicznego wyboru: „ułożyć się z jednym z sąsiadów”, Niemcami lub Rosją; albo próbować prowadzić niezależną politykę, licząc na to, że uda się uniknąć najgorszego z możliwych scenariuszy, tj. sojuszu Hitlera ze Stalinem¹⁴. Każda z tych opcji miała swoich popleczników.

Za ułożeniem sobie przez Polskę stosunków z Rosją opowiadali się przede wszystkim zwolennicy Narodowej Demokracji i Romana Dmowskiego,

¹⁴ Już w 1919 roku J. Piłsudski pisał do L. Wasilewskiego: „obawiam się Niemców [...], którzy przyjdą przeciw nam w zupełnym sojuszu z bolszewikami” (cyt. za Bocheński 2009, s. 52).

co stanowiło kontynuację poglądów sprzed pierwszej wojny światowej (Dmowski 1991 [1908])¹⁵. Dmowski dostrzegał wtedy słabość Rosji i postępujący rozkład jej państwa. Głównym przedmiotem jego troski było zagrożenie niemieckie. W interesie pokoju europejskiego, jak sądził, leżało wzmocnienie Rosji. Co więcej, o ile był przekonany o podatności Polaków na germanizację, o tyle skuteczną rusyfikację uważał za mało prawdopodobną¹⁶. Zauważmy, na marginesie, że poglądy Dmowskiego odnosiły się głównie do sytuacji geopolitycznej sprzed 1914 roku. W każdym razie zwolennicy endecji uważali więc, że najważniejsze dla Polski było ułożenie stosunków między dwoma największymi, historycznymi narodami słowiańskimi. Inne kwestie miały znaczenie marginalne.

Z kolei najznaczniejszym zwolennikiem zbliżenia polsko-niemieckiego był wówczas Władysław Studnicki. Pod koniec lat 30. XX wieku pisał: „ze wszystkich państw świata Rosja jest państwem najbardziej dążącym do wojen” (Studnicki 2009, s. 160). Widział w Rosji Sowieckiej kontynuatora tradycji imperialnej, co do zamierzeń; oraz despotii – jako formy ustrojowej (Studnicki 2009, s. 5). Jego stosunek do Niemiec był zgoła inny. Uznawał, że „nie obiektywne warunki stoją na przeszkodzie zbliżeniu polsko-niemieckiemu, lecz pewne momenty psychologiczne” (Studnicki 2009, s. 342). Nie mogą one jednak przesłaniać wspólnoty interesów, głównie gospodarczych. Przewyciężenie tych „momentów” po obu stronach umożliwiłoby zbudowanie, na fundamencie polsko-niemieckiej współpracy, bloku środkowoeuropejskiego. Realizm tej opcji Studnicki uzasadniał przesłankami opartymi na dość szczególnym odczytaniu historii stosunków polsko-pruskich, ale głównie argumentami ekonomicznymi (Studnicki 2009, s. 6). Poglądy Studnickiego nie znalazły szerszego oddźwięku w kraju. Nie zdołały też przekonać Niemców.

Należy jednak stwierdzić, że – odsuwając na bok złudzenia Studnickiego względem niemieckich zamierzeń i planów – sformułował on szereg nie-

¹⁵ Punkt widzenia Narodowej Demokracji na polską myśl polityczną reprezentował Adam Bromke (Bromke 1967).

¹⁶ Z kolei Piłsudski przewidywał wybuch wojny między zaborcami i widział w niej szansę na odzyskanie przez Polskę niepodległości. Za podstawę bytu państwa uważał zdolność do obrony przez zewnętrznym zagrożeniem, dlatego jego priorytetem stała się budowa załóżka polskiej siły zbrojnej, w czym oparł się na najbardziej liberalnym z zaborców – Austrii.

zmiernie bystrych spostrzeżeń. Po pierwsze, zdawał sobie sprawę z niewiarygodności brytyjskich gwarancji dla Polski z 1939 roku i stwierdzał, że spowodowało je „[...] pragnienie ściągnięcia na Polskę sił militarnych Niemiec na początku wojny, gdy Anglia jeszcze nie będzie miała wojska”. Gwarancje te Niemcy mogły, zdaniem Studnickiego, potraktować „[...] jako wejście Polski w przymierze z wrogim obozem w przededniu wojny. [...] Przy wojnie na dwa fronty usiłuje się zlikwidować słabszego przeciwnika, a tym słabszym jest Polska, i wojna światowa może się rozpocząć wojną polsko-niemiecką. [...] Wobec tego deklaracja angielska oraz nasza odpowiedź na nią nie zmniejsza, ale zwiększa nasze niebezpieczeństwo” (Studnicki 2009, s. 309–310)¹⁷. Polska „[...] niezależnie od powodzenia wojny na zachodzie może przeżywać okupację niemiecką i sowiecką. Pierwsza zniszczyłaby nas materialnie, druga zniszczyłaby narodowo i politycznie” (Studnicki 2009, s. 350). Sądził wreszcie, że Londynowi przede wszystkim zależało na sojuszu z Sowietami i że za ten sojusz Anglicy zapłacą zgodą na włączenie do ZSRR wschodnich województw Polski.

Najwybitniejszym analitykiem międzynarodowych stosunków politycznych w okresie międzywojennym był Adolf Bocheński. Stanowisko Studnickiego określił on mianem „małej polskiej iluzji” – w przeciwieństwie do „wielkiej polskiej iluzji” endecji, czyli wiary w „wieczny pokój od strony wschodniej”. Jak zauważył, ta ostatnia opierała się na dwóch założeniach: „z jednej strony, że ekspansja rosyjska kieruje się obecnie niezmiennie na Daleki Wschód, z drugiej zaś na pewności, że nie sposób udowodnić interesu Rosji w nowych nabytkach terytorialnych” (Bocheński 2009, s. 29). Bocheński podał w wątpliwość oba. Uważał, że zaangażowanie Moskwy w Azji Wschodniej w latach 20. XX wieku miało charakter przejściowy, zatem nie można liczyć na trwałość tego kierunku jej ekspansji. Prócz tego: „Jeżeli Rosja ostatecznie zaanektowała w XVIII wieku dużą część Polski, to stało się to w dużej mierze na to, aby zabezpieczyć swe posiadłości ukraińskie” (Bocheński 2009, s. 31). Bocheński

¹⁷ Później, podobne poglądy co do konsekwencji brytyjsko-francuskich deklaracji gwarantujących bezpieczeństwo Polski sformułowali Adam Ulam (Ulam 1974) i Henry Kissinger (Kissinger 1996, s. 369–373). Ulam pisał, iż przed tymi deklaracjami „[...] potęgą najbardziej żywotnie zainteresowaną w niepodległości Polski był Związek Sowiecki” (Ulam 1974, s. 267). Z chwilą, gdy atak niemiecki na Polskę oznaczał oznaczał nieuchronną wojnę na zachodzie Europy, sytuacja z punktu widzenia Moskwy uległa całkowitej zmianie – stała się ona zainteresowana wybuchem wojny.

odrzucał stanowisko, że różnice ideologiczne między hitleryzmem i komunizmem mogły uniemożliwić porozumienie niemiecko-sowieckie. „Antagonizm rosyjsko-niemiecki i dobre stosunki polsko-niemieckie, aby istnieć, potrzebują oparcia w niemieckim interesie narodowym, względnie w tym, co dany rząd niemiecki uważa za interes narodowy” (Bocheński 2009, s. 43). Stąd polityka polska powinna być nastawiona na opóźnienie chwili, w której zakończy się antagonizm między Niemcami a Rosją, bo wcześniej czy później musi to nastąpić.

Bocheński odrzucił też pogląd, że w interesie Polski była równowaga sił między sąsiadami. Polska znajduje się między młotem a kowadłem: utrzymywanie równej „twardości” obu nie rozwiązuje problemu bezpieczeństwa bytu znajdującego się w środku. Jedyną racjonalną polityką jest w tej sytuacji dążenie do wewnętrznego osłabienia jednego z tych państw. Byłoby to mało realne w przypadku Niemiec, ale możliwe w przypadku Rosji Sowieckiej, ze względu na mniejszości narodowe, które stanowiły większość populacji. Otworzyłoby to możliwość jej rozpadu na zwalczające się państwa, co znacząco poprawiłoby położenie geopolityczne Polski. Natomiast, skierowane przeciwko Niemcom porozumienie polsko-rosyjskie musiałyby być krótkotrwałe i prowadzić w najlepszym wypadku do „nowego Rapallo” (Bocheński 2009, s. 82).

Na pozór można by sądzić, że Bocheński, podobnie jak Studnicki, optował za skierowanym ostrzem przeciw Rosji przymierzem polsko-niemieckim. Sugeruje to choćby poniższy cytat:

„[...] tylko radykalna zmiana konfiguracji terytorialnej Europy Wschodniej może nas w przyszłości uchronić przed koalicją niemiecko-rosyjską. Jedynie zaś radykalna zmiana konfiguracji terytorialnej Europy Środkowej może nam stworzyć jednolite fronty sprzymierzeńców na wypadek tej koalicji. Taranem zaś, który może te zbawienne dla nas zmiany przeprowadzić, jest dziś Rzesza Niemiecka. Z państwem tym Polska niewątpliwie w przyszłości znajdzie się w konflikcie. Starcie nastąpi prawdopodobnie już w chwili ewentualnej regulacji stosunków w Europie Wschodniej czy Środkowej. Zasadniczo jednak umożliwienie Niemcom i Italii wysiłku w kierunku zburzenia obecnej konfiguracji Europy Wschodniej, leży po linii polskiej racji stanu” (Bocheński 2009, s. 188–189).

Już w następnym akapicie znajdujemy jednak zastrzeżenie, że: „Rzeczpospolita Polska nie może w żadnym wypadku zawdzięczać integralności swych granic pomocy jednego ze swych sąsiadów”. Wcześniej też pisał on, że „jednym z aksjomatów polityki odrodzonej Rzeczypospolitej [...] jest właśnie świadomość niemożliwości opierania naszej przyszłości, przeciw Niemcom na pomocy czerwonej armii, lub na pomocy niemieckiej przeciw Rosji [...], koncepcja oparcia Polski na pomocy jednego z dwu sąsiadujących mocarstw przeciw drugiemu doprowadziłaby do stanu uzależnienia, nieznośnego dla naszej generacji niepodległych Polaków” (Bocheński 2009, s. 34). A na krótko przed wojną stwierdził: „polityka Becka w stosunku do Niemiec jest jedyną dziś możliwą i przytomną polityką polską” (Bocheński 2009, s. 48). Polska znalazła się w sytuacji, w której żaden wybór nie dawał zadowalającego wyniku.

W odróżnieniu od Dmowskiego i Studnickiego Bocheński rozważał możliwość uzyskania przez Ukrainę niepodległości w wyniku rozpadu Rosji Sowieckiej oraz możliwych skutków takiego obrotu rzeczy dla polskiej racji stanu. Sądził, że powstanie niezależnego państwa ukraińskiego przyniosłoby w sposób nieunikniony ukraińskie pretensje terytorialne wobec Polski – do Wołynia oraz Małopolski Wschodniej ze Lwowem. Był też świadom przeszkód, na jakie musiałyby napotkać pogodzenie się Rosji z niezależnością Ukrainy. „Nawet gdyby Rosja uznała kiedyś niepodległość Ukrainy za fakt dokonany i konieczny – pisał – to między oboma państwami wystąpiłyby z ogromną siłą spory o pograniczne mieszane narodowościowo obszary” (Bocheński 2009, s. 79). Odnosiłoby się to szczególnie do Zagłębia Donieckiego, ale Bocheński wymienił wiele kwestii potencjalnie spornych dotyczących też innych krajów sąsiednich: Besarabii i Bukowiny, Rusi Podkarpackiej, sprawy Krymu, stosunków między Kaukazem a Ukrainą. Mimo to, w opozycji do endecji, uważał, że powstanie niepodległej Ukrainy wiązałoby się korzyściami dla Polski.

Brak sprzecznych interesów między Ukrainą a Niemcami, jak twierdzili endecy, uprawdopodobniał bliskie przymierze między tymi krajami. Taki sojusz mógłby jednak prowadzić do powstania bloku równoważącego: porozumienia polsko-rosyjsko-francuskiego. Istotą sprawy było to, że narodziny niezależnego państwa ukraińskiego odblokowałyby pole manewru

dla polskiej polityki w regionie i uwolniły ją od niemiecko-rosyjskiego przekleństwa. Jak pisał Bocheński:

„Z punktu widzenia międzynarodowego jest dla nas rzeczą obojętną, czy Polska będzie kiedyś w złych stosunkach z Ukrainą, a dobrych z Rosją, czy też odwrotnie – w dobrych z Ukrainą, a w złych z Rosją. Kwestią ważną jest jedynie neutralizowanie się wzajemne tych państw – Rosji i Ukrainy – uniemożliwiający właściwie koalicję naszych sąsiadów wschodnich i zachodnich, tak nam zagrażającą w każdej chwili. Nie możemy bowiem nigdy zapominać, że historia nieubłaganie zdążyła do nowego porozumienia niemiecko-rosyjskiego. Tylko podział Rosji na dwa państwa wzajemnie się neutralizujące może to niebezpieczeństwo od nas odwrócić” (Bocheński 2009, s. 82).

Postulowana przez Bocheńskiego zmiana „konfiguracji terytorialnej Europy Wschodniej” miała zatem polegać na wyodrębnieniu się Ukrainy jako niepodległego państwa. W debacie między „Polską jagiellońską” a „Polską piastowską” autor był bliższy tej pierwszej. Niemniej nie widział już potrzeby federacji ani szczególnie przyjaznych relacji między Polską a Ukrainą. Wystarczyło mu, że niepodległość Ukrainy, bez względu na charakter stosunków łączących ją z Polską, zwiększyłaby znacząco nasze bezpieczeństwo.

Postulat zmiany „konfiguracji terytorialnej Europy Wschodniej” zakładał również oparcie w większym stopniu stosunków między państwami na prawie międzynarodowym oraz idei samostanowienia narodów, co – tak czy owak – musiałoby prowadzić do demontażu Związku Sowieckiego, a zatem do eliminacji jednego z dwu elementów układu zagrażającemu polskiej państwowości.

4.4. Polska w orbicie ZSRR: myśl geopolityczna kręgu paryskiej „Kultury”

Druga wojna światowa zmieniła w sposób zasadniczy krajobraz polityczny: świat wielu biegunów regionalnych okresu międzywojennego zastąpił świat dwubiegunowy zbudowany wokół dwóch globalnych hegemonów o odmiennych ustrojach politycznych i strategiach globalnych.

W istocie były to dwa odrębne światy: jeden oparty na gospodarce rynkowej i demokracji, a drugi – blok radziecki – na gospodarce centralnie planowanej i totalitaryzmie. W ramach pierwszego istniejące instytucje globalne dawały opcje strategii międzynarodowej, w ramach drugiej takiej opcji nie było. Stabilność porządku regionalnego w Europie Wschodniej opierała się na dyktacie Armii Radzieckiej, a Europa Zachodnia stanowiła strefę stabilnego pokoju krajów kooperujących między sobą na zasadach dobrowolności. A zatem jedyna sfera rozważań o wielkiej strategii Polski czy jakiegokolwiek innego kraju bloku radzieckiego ograniczała się do spekulacji, co zrobić w przypadku rozpadu systemu radzieckiego. Spekulacje takie można było jedynie prowadzić poza granicami Polski. Najbardziej aktywny był paryski ośrodek zorganizowany wokół wydawnictwa „Kultura”.

Parę dziesięcioleci od tragicznej śmierci Bocheńskiego pod Ankoną, w czasie kampanii włoskiej w 1944 roku, jego koncepcje znalazły kontynuację w działalności środowiska paryskiej „Kultury”, a przede wszystkim Jerzego Giedroycia, tworzącego linię polityczną tego periodyku, oraz Juliusza Mieroszewskiego, jego głównego komentatora politycznego. Była to inna epoka. Podział na dwa wrogie obozy w Europie przecinał Niemcy na dwie części. Polska, której terytorium i ludność zostały przesunięte o kilkaset kilometrów na zachód kosztem Niemiec, tracąc znaczną część swego przedwojennego obszaru na rzecz sowieckich republik – litewskiej, białoruskiej i ukraińskiej – znalazła się pod wpływem komunistycznej Rosji. Niezależna polska myśl polityczna mogła rozwijać się swobodnie tylko na emigracji. I tak też się stało.

Koncepcje (geo-) polityczne „Kultury” najpełniej wyłożył Juliusz Mieroszewski, występując niejako w roli *alter ego* jej redaktora naczelnego Jerzego Giedroycia. Mieroszewskiemu zarzucano zmienność, a czasem nawet sprzeczność poglądów oraz brak precyzji pojęciowej (zob. Habielski 1997). Co do pierwszego zarzutu, należy zauważyć, że jego komentarze obejmują ćwierćwiecze, w trakcie którego sytuacja polityczna w Europie i na świecie ulegała głębokim zmianom. Stąd zmiany w myśleniu Mieroszewskiego zachodziły w reakcji na zmiany w warunkach międzynarodowych. Niemniej w jego publicystyce są elementy stałe. Po pierwsze, Mieroszewskiego interesowała konstelacja polityczna, która musiałaby się

pojawić, by Polska mogła uzyskać niepodległość, a że jest to możliwe, nigdy nie wątpił¹⁸. Jego wizja tej koniecznej konstelacji była stabilna. Różniły się warunki brzegowe jej urzeczywistnienia, w zależności od tego, co działo się w polityce światowej. Po drugie, stałym punktem odniesienia analiz Mieroszewskiego była sytuacja zewnętrzna i wewnętrzna Niemiec i Związku Sowieckiego. Znacznie więcej uwagi poświęcał wydarzeniom rosyjskim, bo ułożenie sobie przez niepodległą Polskę stosunków z Niemcami uważał za rzecz łatwiejszą¹⁹. Po trzecie, interesował go wewnętrzny potencjał niepodległościowy Polski, o którym miał zadecydować stan umysłowy i moralny polskiej inteligencji.

Co do precyzji, tego typu wymóg stawia się przed pracami naukowymi. Publicystyka skłania ku większej pod tym względem tolerancji. Mieroszewski był polemistą i krytykiem myślenia politycznego emigracji, głównie endecji, ale i polskich przywar intelektualnych w myśleniu o polityce międzynarodowej. Jego metoda analityczna była zgodna z realistycznym podejściem do stosunków międzynarodowych²⁰. W jednym tylko punkcie wychodził poza to podejście: przewidywał przyszłe wydarzenia i czynił to na ogół w sposób trafny.

Prognozę, którą autor ten traktował jako historyczną konieczność, można w skrócie przedstawić jako sekwencję wydarzeń wywołanych nieuchronnym rozkładem komunizmu w Związku Sowieckim: odzyskanie niepodległości przez państwa satelickie; pojawienie się niepodległych państw na gruzach samego Związku Sowieckiego – przede wszystkim, w najbliższym sąsiedztwie Polski, Ukrainy, Litwy i Białorusi (ULB); połączenie podzielonych Niemiec w jednym demokratycznym państwie. Uzasadnieniu przewidywanego upadku Rosji Mieroszewski poświęcił przy tym mało uwagi. Na podstawie przypadkowych uwag można przypuszczać, że przyczyną

¹⁸ Już w 1952 roku pisał: „Jeżeli Polska nie ma być funkcją polityki rosyjskiej lub funkcją polityki niemieckiej [...], jej fundamentem musi być nowy system międzynarodowy, mogący zapewnić wolność i tym narodom, które w epoce atomowej nie są w możności bronić jej własnymi siłami” (Mieroszewski 1997, s. 120).

¹⁹ W 1973 roku Mieroszewski pisał: „komunizm to jest nie tylko inny ustrój, lecz i inna cywilizacja. Jak wiemy, cywilizacja opiera się na różnych skalach wartości – jak wolność słowa, nienaruszalność praw obywatelskich, swoboda twórczości artystycznej itd.” (Mieroszewski 1997, s. 323).

²⁰ „Powiedzenie Clausewitza – pisał, że polityka jest grą rzeczy możliwych, dotyczy metod i taktyki, a nie celów” (Mieroszewski 1997, s. 328).

tego miało być, według niego, ciśnienie wewnętrznych konfliktów etnicznych, narodowych i religijnych oraz rozmiar terytorium uniemożliwiający sprawne rządzenie.

Na tej prognozie Mieroszewski budował zalecenia dla przyszłych rządów niepodległej Polski. Za niezbędne uznawał konstruktywną politykę wobec wszystkich sąsiadów oraz współpracę z Niemcami w celu wprowadzenia Polski, przy ich pomocy, w proces integracji europejskiej. Opowiadał się za bliskimi stosunkami z Rosją pod warunkiem, że nie zostanie to osiągnięte kosztem interesów Ukrainy, Litwy i Białorusi. Zdolność Polski do wykorzystania tego korzystnego zbiegu wydarzeń miała zależeć od ideowej kondycji inteligentckiej elity. Kolejno przyjrzyjmy się częściom składowym prognozy, która, ogólnie rzecz biorąc, miała tę wartość, że się sprawdziła.

Co do stosunku do Rosji Sowieckiej, Mieroszewski kwestionował dwie postawy. Jedna z nich to zgeneralizowana niechęć do Rosjan i wszystkiego, co rosyjskie, którą przypisywał części polskiej emigracji. Uważał, że z Rosją, jako potężnym w każdej konfiguracji sąsiadem, należy się ułożyć. Aby to było możliwe, Rosja jednak musi się zmienić, z tym wszelako, że „jednym z elementów warunkujących przemianę Rosji – jest przemiana polskiego «klimatu» w stosunku do Rosji”. Polacy będą w stanie zrewidować swój stosunek do Wschodu, jeśli zrewidują swój stosunek do Zachodu. Jesteśmy narodem zachodnim, ale ową „zachodniość” można rozumieć na różne sposoby. Polski patriotyzm ma charakter defensywny, uważamy się za „przedmurze”, które przeciw służy obronie, a nie oddziaływaniu na otoczenie (Mieroszewski 1997, s. 206).

W sytuacji komunistycznej dyktatury porozumienie polsko-rosyjskie jest niemożliwe. Polemizując ze stanowiskiem endecji w 1973 roku, Mieroszewski tłumaczył:

„[...] z autokratycznym imperializmem nie może być rozmów na temat niepodległości i samostanowienia z tej prostej przyczyny, że w ramach autokratycznego imperializmu nie może być demokracji wewnątrz ani liberalizmu na zewnątrz. Władze sowieckie nie mogą zaoferować Polsce niezależności z tych samych przyczyn, dla których nie mogą zaoferować demokracji narodowi rosyjskiemu” (Mieroszewski 1997, s. 332).

Konieczna przemiana Rosjan wymaga zmiany głęboko zakorzenionych postaw. Po pierwsze, pisał w 1963 roku Mieroszewski, odrzucenia pryncypialności ideowej – przekonania, że „są narodem wybranym, który posiadł jedyną prawdę” (Mieroszewski 1997, s. 211). Po drugie, odrzucenia postrzegania Polski tylko jako regionalnego rywala – niezależnie od tego, jak nie byłaby ona słaba i pogiębiona. W idei „jagiellońskiej” Rosjanie – podobnie zresztą jak Litwini, Ukraińcy i Białorusini – widzą bowiem przejaw „polskiego imperializmu”. „W Europie Wschodniej – jeżeli na tych ziemiach ma kiedyś ustalić się nie tylko pokój, lecz wolność – nie ma miejsca na żaden imperializm – ani rosyjski, ani polski” – konstatawał ponad 20 lat później (Mieroszewski 1997, s. 355).

Mieroszewski z wymienionych powodów zdecydowanie krytykował program endecji:

„Endecy odrzucają program prometejski, to znaczy uważają, że nie istnieje żaden związek przyczynowy między polską polityką wschodnią a wyzwoleniem Ukrainy, Białorusi, czy Litwy. Według tezy endeckiej, Polacy stanowią po Rosjanach największy słowiański naród państwowy i powinni ułożyć swoje stosunki na bazie bilateralnej – nie można popierać ruchów wyzwolńczych, ponieważ oficjalna Moskwa nie podejmie nigdy rozmów z sympatykami prometeizmu” (Mieroszewski 1997, s. 335).

Ale dopóki Rosja będzie imperialnym kolosem, dopóty szanse niezależnienia się od niej Polski i uzyskania statusu partnera będą nikłe: „albo Polska ulegnie wzmocnieniu – pisał Mieroszewski – albo Rosja ulegnie osłabnieniu”. W istniejących warunkach, obiektywnie rzecz biorąc, Rosja może w najlepszym razie uznawać Polskę za rywala, a ułożenie się z rywalem zawsze jest tymczasowe i wymuszone okolicznościami. Rzeczywiste porozumienie polsko-rosyjskie możliwe będzie tylko w nowej konstelacji geopolitycznej.

Rosję Sowiecką traktował Mieroszewski jako *constans* – ten sam produkt, tylko w różnym opakowaniu, i poświęcał jej znacznie więcej uwagi niż Niemcom. Jego widzenie Niemiec ulegało zmianie w miarę ewolucji stosunków w samych Niemczech Zachodnich. Milcząco przyjmował, że NRD należała do obszaru sowieckiej dominacji i zajmował się nią tylko

jako elementem okrążenia Polski przez kraje podległe Moskwie. Niemcy Zachodnie, RFN, jako kraj demokratyczny, wyrażały rzeczywiste przeobrażenia w charakterze narodowym jej mieszkańców. W 1954 roku Mieroszewski ubolewał, że Niemcy nie porzucili anachronicznej wiary, że „kardynalnym elementem potęgi politycznej jest przestrzeń”. Wynikało to z jego obaw przed niemieckim rewanżyzmem związanym z powojennym przesunięciem granic Polski na zachód. W roku 1966 pisał o „związku polsko-czechosłowacko-węgierskim w sojuszu z przebudowaną przyszłą Rosją”, jako czynnika równoważącym potęgę Niemiec. Trzy lata później jeszcze uznawał za możliwe porozumienie rosyjsko-niemieckie, którego ofiarą musiałaby paść Polska²¹. Ale w roku 1970 stwierdzał już: „Na Niemcy patrzymy historycznie, a nie realistycznie. Niemiec, których my się boimy – po prostu nie ma”. I konkludował: „z chwilą, gdy zmienia się pozycja tak Niemiec, jak i Rosji – zmienia się również układ sytuacyjny, który dominował w naszym rejonie Europy niemal od dwustu lat” (Mieroszewski 1997, s. 292). W tych nowych warunkach otworzyła się perspektywa dla partnerstwa polsko-niemieckiego.

W latach 70. XX wieku Mieroszewski wiązał też dodatkowo nadzieję na poprawę sytuacji geopolitycznej Polski z zaostrzeniem się konfliktu politycznego między Moskwą a Pekinem. Konflikt ten mógł skłonić Moskwę, zaangażowaną politycznie i militarnie w Azji, do szukania poparcia u rządów państw satelickich, a także do uładzenia stosunków z Europą Zachodnią. Dałoby narodowo zorientowanym przywódcom komunistycznym pewną swobodę manewru i wzmocniło suwerenność dotychczasowych satelitów, rozpoczynając ich wyzwalamie się spod sowieckiej kurateli.

Ważnym przedmiotem refleksji Mieroszewskiego były kraje sąsiadujące z Polską od wschodu – przede wszystkim Ukraina. Przesunięcie terytorium Polski na zachód oznaczało nowe otwarcie w stosunkach polsko-ukraińskich. „Odebranie Polakom Lwowa było politycznym błędem z punktu widzenia sowieckiego, ponieważ Lwów dzieliliby oba pobratymcze

²¹ „Gdyby kiedyś doszło do porozumienia rosyjsko-niemieckiego, Polska straciłaby nie tylko ziemie zachodnie, lecz utraciłaby również możliwość rozwoju gospodarczego i politycznego. Natomiast Rosjanie w porozumieniu z Niemcami dominowałiby nad całym kontynentem Europy” (Mieroszewski 1997, s. 281).

narody – co leży w interesie Moskwy w każdych warunkach, a nie tylko w okresie wstrząsów i kryzysów”. Dlatego, jak dodawał, nie byłoby dziwne, „gdyby Rosjanie [...] zdecydowali się oddać nam Lwów, by wskrzesić nienawiść między Polakami a Ukraińcami” (Mieroszewski 1997, s. 294). Rezygnacja Polski z roszczeń do Lwowa jest więc decyzją wymierzoną w Rosję. W tej rozgrywce geopolitycznej odniesie zwycięstwo Polska, jeśli narody oddzielające ją od rdzennej Rosji będą pewne jej przyjaźni i poparcia. W tym punkcie Mieroszewski poszedł dalej niż Bocheński, któremu wystarczało samo istnienie pasa niepodległych państw między Polską a Rosją, aby zapewnić Polsce bezpieczeństwo.

Zdaniem Mieroszewskiego „idea jagiellońska” stała się anachronizmem, albowiem jakkolwiek ekspansja terytorialna na wschód nie leży w interesie Polski. Wszystko, co Polska powinna robić w polityce wschodniej, ogranicza się do zabezpieczenia się przed Rosją, a to wymaga obrony aktywnej, tj. czynnego wspierania suwerenności narodów położonych po sąsiedzku. Mieroszewski nie utożsamiał się też z ideologią „prometejską”, która podkreślała aspekt moralny stosunków międzynarodowych. Uważał się za realistę, twarodo stąpającego po ziemi, którego zajmuje przede wszystkim interes państwa. Między polityką wschodnią Polski a polityką zachodnią widział ścisły związek: „nasz program zachodni będzie sukcesem tylko wówczas, gdy nasz program wschodni będzie sukcesem” (Mieroszewski 1997, s. 351).

To jednak sprawy nie wyczerpuje, albowiem prócz interesu narodowego musi być motywująca zbiorowość wizja, a to już wykracza poza wąsko pojęty realizm. Żaden naród w historii nie osiągnął znaczących sukcesów bez takiej wizji. Nie będzie przesadą stwierdzić, że koncepcja Mieroszewskiego obejmowała wielką geopolityczną grę o Polskę. W tym może krył się romantyzm. Wizja – to było zadanie dla inteligencji.

Jak wspomniano, Mieroszewski przyjmował za pewnik przyszły rozpad bloku i samego państwa sowieckiego. Przewidywał powstanie w wyniku tych wydarzeń niepodległych państw, wśród nich Polski, oraz połączenie obu państw niemieckich w jedną całość. Uważał, że urzeczywistnienie tego scenariusza otworzy przed Polską nowe możliwości i pytał, czy polskie elity są w stanie, w sensie moralnym i intelektualnym, potencjał ten

w pełni wykorzystać, wytworzyć niezbędną do tego ideę. Do tej kwestii wracał wielokrotnie w swoich publikacjach w ostatnich latach życia²².

„Wizja jest krystalizacją dążeń i pragnień aktywnie myślących ludzi danej społeczności narodowej. Na dalszą metę to, do czego część danego społeczeństwa świadomie dąży i czego pragnie – w znacznie większym stopniu determinuje los narodu niż tak zwane obiektywne warunki zewnętrzne. Podobnie los jednostki jest w znacznie większym stopniu determinowany przekonaniem o słuszności wytyczonego celu i wolą jego realizacji niż tak zwanymi obiektywnymi warunkami. Ludzie z wizją i wolą osiągają swoje cele – często wbrew piętrzącym się przeciwnościom” (Mieroszewski 1997, s. 367).

Warunkiem niepodległości państwa jest mentalna niepodległość narodu, a nie odwrotnie. W prezentowanej przez Mieroszewskiego diagnozie stanu „polskiego ducha” można wyróżnić: „cechy immanentne” oraz cechy incydentalne (np. mentalność nowej inteligencji).

Co do cech immanentnych uważał, że „polityka średniej wielkości państwa musi być niezmiernie starannie i ostrożnie formułowana, lecz równocześnie musi być twarda i nieustępliwa – ponieważ średniego państwa nie stać na luksus błędów”. Zaraz jednak dodał: „Polacy bywają niezłomni, lecz rzadko są twardzi i nieustępliwi. [...] Twardość i nieustępliwość cechuje zawsze realistów – nigdy romantyków i supermocarstwowców” (Mieroszewski 1997, s. 262). Parę stron dalej stwierdzał, że „jedną z przyczyn nieudolności polskiej polityki jest fatalna skłonność do poświęcania osiągalności programów na ołtarzu haseł słusznych i szczytnych, lecz nierealnych” (Mieroszewski 1997, s. 364). Zauważmy jednak, że zdania te były wymierzone w „niezłomnych” polityków emigracyjnych. Chodziło więc o „wewnętrzny” spór londyńsko-paryskiej emigracji, niekoniecznie dotyczący Polaków w kraju. Do kategorii cech immanentnych należy też, będąca efektem zaborów, „apolityczność” Polaków: brak zainteresowania polityką, jako czynnikiem kształtującym podstawowe dziedziny życia

²² Już w 1952 roku pisał: „Polskość nie może być zakonem utopijnej wiary. Zreformowany zakon winien z jednej strony zawierać perspektywę wielkiego celu narodowego, z drugiej zaś – definiować polski styl życia, to jest twórczości w najpełniejszym i najróżnorodniejszym tego słowa znaczeniu” (Mieroszewski 1997, s. 120).

narodu. „Fakt, że patriotyzm winien wyrażać się przez koncepcje polityczne – stwierdzał Mieroszewski – był obcy większości Polaków” (Mieroszewski 1997, s. 298).

W kwestii cech incydentalnych, to jest mentalności współczesnej polskiej inteligencji, Mieroszewski podkreślał zmianę struktury tej warstwy społecznej – ze sceny dziejowej odeszła, wraz ze swym etosem, inteligencja poszlachecka. W jej miejsce pojawiła się całkiem nowa kategoria społeczna, o innym systemie wartości i aspiracjach. Na podstawie rozmów z przybyszami z Polski, Mieroszewski stwierdzał, że nowa inteligencja nie ma idei, która umożliwiłaby wypracowanie programu politycznego. Przy braku skryształizowanej „wizji Polski, jakiej pragniemy – zmiana obiektywnych warunków może nas zaskoczyć i nie będziemy mieli odpowiedzi na podstawowe pytania i problemy”. Zarys wizji dla przyszłej wolnej Polski można znaleźć w nieco patetycznym tekście napisanym u schyłku życia.

„Polskość trzeba praktykować – trzeba nie tylko być zaangażowanym, lecz trzeba przemyśleć polską problematykę i trzeba budować w swej duszy wizję Polski w oparciu o zasady chrześcijańskie, bacząc uważnie, by w naszej wizyjnej Polsce obrona interesu narodowego nie oznaczała krzywdy pobratymczego narodu. Na dalszą metę bowiem realne jest to, co jest słuszne. Cele niesłuszne bywają osiągalne, lecz niesłuszne rozwiązania czy układy sytuacyjne nigdy nie są trwałe. Dlatego wizja, by w przyszłości choćby częściowo mogła być przetłumaczona na politykę realną, musi być słuszna i moralnie bez skazy. Wizja przyszłej Polski winna być oparta na zasadach chrześcijańskich i na kulturze typu zachodnioeuropejskiego [...], wizja moralnie słuszna, intensywnie wyznaczana przez część choćby narodu, jest siłą historiotwórczą” (Mieroszewski 1997, s. 368).

Wyjątkowy to przypadek erupcji emocji u tego zazwyczaj trzeźwego analityka. Niemniej należy „realistycznie” stwierdzić, że: bez wizji nie ma programu, a bez programu nie ma racjonalnego działania. Wizja powinna łączyć emocje z racjonalną kalkulacją, pobudzać wyobraźnię i ukierunkowywać wysiłki na cele warte osiągnięcia. Istotne jest, by „chciało się chcieć”.

Juliusz Mieroszewski rozwinął koncepcje Adolfa Bocheńskiego w nowych warunkach. Po wielkiej wojnie myśl Bocheńskiego mieściła się między raczej prorosyjskim stanowiskiem endecji a proniemieckim stanowiskiem Władysława Studnickiego, chociaż bliższa była temu ostatniemu. Obcość cywilizacyjna Rosji, także w sowieckim wydaniu, skłaniała Bocheńskiego do szukania porozumienia z Niemcami. Rozumiał zarazem, że w warunkach lat 30. XX wieku było to praktycznie niemożliwe. Położenie między Niemcami a Rosją czyniło wówczas problem ochrony niepodległości Polski, w ramach geopolitycznego *status quo*, praktycznie nierozwiązywalnym. Bocheński widział rozwiązanie tylko w wyzwoleniu spod rosyjskiego jarzma narodów na wschód od Polski, a przede wszystkim w powstaniu suwerennego państwa ukraińskiego. W odróżnieniu od ruchu prometejskiego nie zakładał konieczności przyjaznych stosunków z tymi krajami; ani nie oczekiwał ich sfederowania z Polską. Ich niepodległość położyłaby kres ciężącemu nad Polską geopolitycznemu przekleństwu.

Mieroszewski, podobnie jak inni omawiani tu myśliciele polityczni, widział problem bezpieczeństwa Polski w związku z „położeniem między”. Początkowo widział zagrożenie z obu stron: ze strony niemieckiego rewizjonizmu oraz ze strony sowieckiej dominacji – przede wszystkim jej wpływu na mentalność Polaków. Jego stosunek do Niemiec Zachodnich stopniowo uległ zmianie: przestał widzieć w nich zagrożenie, zaczął dostrzegać szansę dla Polski w relacjach z połączonym państwem niemieckim. Perspektywę budowy prawdziwie partnerskich stosunków między Polską i Rosją otworzyłyby dopiero uznanie przez Moskwę prawa narodów Ukrainy, Białorusi i Litwy do samostanowienia. Koncepcja Mieroszewskiego nie jest kontynuacją idei prometeizmu ani „polityki jagiellońskiej”. Odcinał się od drugiej, a chociaż dostrzegał walor moralny pierwszej, to stwierdzał, że polityką państw rządzi interes narodowy, a nie moralność. Najgorzej jest jednak, gdy „polityka niemoralna okazuje się na dobitkę głupia” (Mieroszewski 1997, s. 56).

Prognoza Giedroycia i Mieroszewskiego sprawdziła się niemal co do joty: w 1989 roku zaczął się rozpad bloku sowieckiego, w roku następnym połączyły się oba państwa niemieckie, dwa lata później, w 1991 roku, rozpadł się Związek Sowiecki, a „republiki związkowe” stały się formalnie

suwerennymi państwami. W roku 1990 Polska ustanowiła, za zgodą rosyjskiego rządu, dyplomatycznych przedstawicieli w trzech graniczących z nią republikach związkowych, a kiedy ogłosiły niepodległość, natychmiast to uznała. W roku 1990 traktat graniczny uregulował wzajemne stosunki między Polską i Niemcami, które okazały się ważnym adwokatem w polskich staraniach o wejście do NATO i UE. Wydawałoby się, że doktryna sformułowana przez Mieroszewskiego i Giedroycia stanowi rzeczywistą podstawę polskiej polityki zagranicznej. Rzecz jest jednak bardziej skomplikowana. Wrócimy do tego dalej.

Podsumowując: w polskiej myśli politycznej dotyczącej stosunków z sąsiadami, tj. rozwiązania kwestii „położenia między”, pojawiły się trzy stanowiska. Zwolennicy pierwszego z nich, związanego z tradycją endecką, widzieli największe zagrożenie ze strony Niemiec; postulowali dążenie do zbliżenia z największym narodem słowiańskim – Rosjanami; kwestię ukraińską widzieli wyłącznie w kategoriach polonizacji kresów wschodnich Rzeczypospolitej. Drugie stanowisko, wyrażane głównie przez Władysława Studnickiego, zakładało potrzebę zbliżenia z Niemcami; główne zagrożenie tkwi w kulturalnie obcej Rosji. Sprawą Ukrainy Studnicki nie zajmował się. Ostatnie, politycznie związane z tradycją Józefa Piłsudskiego, które znalazło swój wyraz analityczny w esejach Adolfa Bocheńskiego, a po wojnie w linii politycznej paryskiej „Kultury”, której najbardziej znanym komentatorem politycznym był Juliusz Mieroszewski, miało bardziej wyważony charakter. Jego przedstawiciele największe zagrożenie widzieli w sojuszu niemiecko-rosyjskim, który w istniejącym układzie musiałby kolidować z polską racją stanu. Z nadzieją obserwowali zmiany w niemieckiej mentalności, wzmacnianie się instytucji demokratycznych i postępy procesu integracji europejskiej, licząc na możliwość ułożenia sobie przez Polskę stosunków z tym krajem. Występowali oni zarazem przeciwko uczuciowym, antyrosyjskim stereotypom, jakie dostrzegali w swoim otoczeniu. Konflikt z Rosją traktowali w istniejących warunkach jako obiektywną sprzeczność interesu. Jej przewyciężenie wymagałoby zmiany sposobu pojmowania przez Rosjan tożsamości narodowej. To stanowisko najmocniej podkreśla kluczową wartość niepodległości Ukrainy, jako warunku zapewnienia Polsce trwałego bezpieczeństwa, a zarazem szansy ułożenia przyjaznych stosunków z Rosją. Rosja akceptująca niepodległość Ukrainy, traktująca

to państwo jako prawomocnego partnera, byłaby zupełnie innym pod względem jakości aktorem w grze międzynarodowej²³.

Interesujące jest, że omawiani wyżej autorzy stosunkowo mało zajmowali się znaczeniem stosunków politycznych ze Stanami Zjednoczonymi dla sytuacji w regionie Europy Środkowej. Jest to jednak całkowicie zrozumiałe, biorąc pod uwagę czasy, kiedy pisali. W okresie przed 1939 rokiem rola Waszyngtonu w polityce europejskiej była marginalna. Po roku 1945 amerykański parasol ochronny nad Europą Zachodnią był warunkiem jej przetrwania jako zespołu państw suwerennych. Stanowił też czynnik kluczowy w procesie europejskiej integracji, ale w dalszym ciągu był on mniej istotny dla ułożenia sobie przez Polskę stosunków w regionie, a to głównie interesowało Jerzego Giedroycia i Juliusza Mieroszewskiego. Po odzyskaniu przez Polskę niepodległości, a przede wszystkim wraz z narastaniem niepokojących tendencji w polityce Moskwy, wpływ Stanów Zjednoczonych na sytuację w regionie zaczął w sposób znaczący wzrastać. Polska interesuje jednak Waszyngton nie jako taka, lecz jako członek Unii Europejskiej. Zatem możemy kontynuować analizę, abstrahując od Stanów Zjednoczonych, chociaż nie można zrozumieć współczesnej Europy, nie biorąc ich pod uwagę.

Zauważmy na koniec, że główni oponenti, zwolennicy stanowiska endeckiego oraz środowisko związane z tradycją piłsudczykowską proponowali strategię polityki regionalnej dość dobrze pokrywającą się z typologią proponowaną przez Solingen. Stanowisko endeckie jest bliższe typowi państwowo-nacjonalistycznemu, gdy koncepcje Bocheńskiego, Giedroycia i Mieroszewskiego odpowiadają pod pewnymi względami typowi internacjonalistycznemu, tj. kładą zdecydowanie nacisk na szukanie dróg współpracy w regionie. Z drugiej jednak strony, w warunkach zagrożenia z dwóch stron żadna z tych koalicji nie była gotowa zrezygnować z przygotowań do zbrojnego oporu oraz odrzucić możliwości porozumienia, gdyby mogło być zawarte na możliwych do zaakceptowania dla ówczesnej generacji „niepodległych Polaków” – by użyć zwrotu Bocheńskiego – warunkach.

²³ Wcześniej stanowisko takie miał wyrazić Józef Piłsudski w rozmowie z Karolem Wędrziągolskim (Wędrziągolski 2007, s. 381–396).

4.5. Niemcy, Rosja i Ukraina w polityce III Rzeczypospolitej: od strefy stabilnego pokoju do kontrolowanego konfliktu?

W okresie od końca zimnej wojny do 2015 roku można wyróżnić dwa etapy: pierwszy to etap względnej bierności Rosji stwarzającej pozory akceptacji ładu opartego na kooperacji i wspólnych wartościach²⁴. Wprawdzie już w początku lat 2000. pojawiły się oznaki sugerujące, że polityka rosyjska przesunęła się w kierunku tradycyjnego imperializmu, to agresja przeciwko państwu gruzińskiemu oznaczała właściwy początek nowego okresu. Zachód zareagował na to w sposób typowy dla demokracji – polityką kompromisu (*appeasement*). Reakcją ustrojów dyktatorskich na taką politykę jest – ośmielenie. Okupacja Krymu i inwazja wschodnich terenów Ukrainy przez siły militarne Rosji jest więc logicznym skutkiem reakcji Zachodu na wojnę w Gruzji. Rosyjska agresja przeciwko Ukrainie, a także agresywna polityka Pekinu na morzu Południowochińskim uświadomiły światu, że znalazł się u progu nowego konfliktu o charakterze globalnym.

Epokę pozimnowojenną charakteryzuje przejście od strefy stabilnego pokoju do kontrolowanego konfliktu, który może w każdej chwili wymknąć się spod kontroli. Polska racja stanu w tym czasie zmieniała wraz ze zmianą jej położenia w układach geopolitycznych i gospodarczych i pojawieniem się koalicji internacjonalistycznej²⁵. Przez cały ten czas koalicja rządząca realizowała strategię międzynarodową zorientowaną na otwarcie gospodarcze i uczestnictwo w instytucjach globalizacji, wejście w regionalne struktury polityczno-ekonomiczne (Unia Europejska) oraz obronne wspólnoty atlantyckiej (NATO).

4.5.1. Iluzja strefy stabilnego pokoju: utajony konflikt

Po rozpadzie bloku sowieckiego, a potem samego ZSRR ładu europejski oraz położenie w nim Polski całkowicie się zmieniły: Polska przestała być geopolitycznie „między”. Koniec zimnej wojny i rozmontowanie

²⁴ W publikacji *Polityka bez strategii: bezpieczeństwo Europy Środkowo-Wschodniej i Polski w perspektywie ładu globalnego* (Kamiński 2008) trafnie określono rosyjskie zamierzenia i ich kierunki.

²⁵ Zainteresowanego tym zagadnieniem czytelnika odsyłamy do cytowanego wcześniej artykułu Witolda Morawskiego (2014).

sowieckich struktur politycznych oznaczały pozornie koniec „politycznych systemów ostatnich trzech wieków: równowagi sił i imperialistycznego odruchu” (Cooper 2003). Ta uwaga Roberta Coopera, byłego dyplomaty brytyjskiego, zakładała przemianę Rosji w demokrację opartą na gospodarce rynkowej, tj. powstanie warunków dla wyłonienia się tam silnej koalicji internacjonalistycznej. Kraje Zachodu podjęły szereg działań mających na celu ułatwienie integracji Rosji w struktury świata zachodniego. Stworzono podstawy instytucjonalne bliskiej współpracy między NATO a Rosją. Akt o wzajemnych stosunkach, współpracy i bezpieczeństwa pomiędzy NATO i Rosją, podpisany w Paryżu w 1997 roku, potwierdzał, zagwarantowaną już w Akcie końcowym Konferencji Bezpieczeństwa i Współpracy w Europie z 1975 roku, nienaruszalność granic terytorialnych państw europejskich oraz nakreślił ramy współpracy nastawionej na uniknięcie konfliktów militarnych.

Nadzieję, iż dominująca w Rosji koalicja polityczna przyjmie internacjonalistyczną strategię zdawał się potwierdzać brak protestów przeciwko otwarciu się NATO na byłe kraje komunistyczne. W latach 1999, 2004 i 2009 do NATO weszły kraje byłego Paktu Warszawskiego (Czechy, Polska, Węgry w 1999; Bułgaria i Rumunia w 2004; Albania w 2009²⁶), byłego Związku Sowieckiego (kraje bałtyckie w 2004) oraz byłej Jugosławii (Słowenia w 2004; Chorwacja w 2009)²⁷. Poszerzanie NATO na wschodzie Europy nie stanowi dla Rosji zagrożenia militarno-politycznego, bo w strukturę Sojuszu wbudowana jest reaktywność na zagrożenie dla jego członków i niezdolność tworzenia takich zagrożeń dla aktorów zewnętrznych. Przeciwnie – proces ten, poprzez zwiększenia poczucia bezpieczeństwa nowych członków, przyczynił się do politycznej stabilizacji obszaru pokomunistycznego. Dowodem na to jest stagnacja, a od 2009 roku obniżanie wydatków na obronę w budżetach państw Unii Europejskiej.

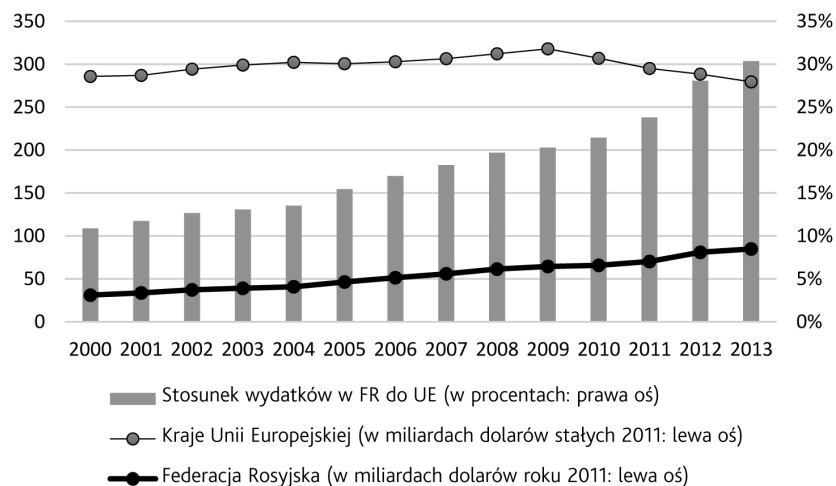
Nawet rosyjska interwencja zbrojna w Gruzji nie odwróciła procesu rozbijania się Europy. Podczas gdy wydatki państw Unii Europejskiej spadały, wydatki Rosji w latach 2000–2013 potrożyły się i wyniosły w ubiegłym

²⁶ Albania zawiesiła członkostwo w Pakcie Warszawskiego w 1961 roku jako wyraz solidarności z Chinami w konflikcie ze Związkiem Sowieckim, a formalnie wystąpiła w 1968 roku.

²⁷ Grecja konsekwentnie blokuje członkostwo Macedonii: warunkiem zawieszenia weta jest oficjalna zmiana nazwy na Była Republika Jugosłowiańska Macedonia.

roku ponad 84 miliardy dolarów USA (rysunek 4.1)²⁸. W 2013 roku wydatki Rosji (w dolarach, 2011) były o prawie 40% wyższe aniżeli w 2008 roku, a wydatki krajów Unii Europejskiej spadły o 10%. Po USA i Chinach Rosja wydaje najwięcej na cele zbrojeniowe. Wprawdzie wynoszą one obecnie zaledwie 30% (wzrost z 10% w 2000 roku) wydatków krajów Unii, ale ich przekładalność na gotowość militarną była znacznie wyższa z uwagi na znacznie wyższe wydatki osobowe w krajach Unii.

Rysunek 4.1. Wydatki zbrojeniowe Federacji Rosyjskiej i obecnych członków Unii Europejskiej w latach 2000–2013 (w miliardach dolarów w stałych cenach roku 2011 i procentach)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI) dostępnych na stronie <http://www.sipri.org/databases/terms> (19.08.2014).

Nie tylko powyższe dane, lecz także inne poczynania Rosji na arenie międzynarodowej wskazują, że nadzieje na przyłączenie się Rosji do wspólnoty państw demokratycznych są płonne. Wprawdzie ZSRR rozpadł się, ale Rosja nie stała się demokracją. Kontynuowała ona w znacznej mierze politykę podporządkowaną neorealistycznej wizji stosunków międzynarodowych, jako gry o sumie zerowej, stawiającej za cel odzyskanie kontroli przynajmniej nad częścią, o ile nie nad całością, utra-

²⁸ Udział wydatków na obronę i bezpieczeństwo wewnętrzne w budżecie podwoił się w 2014 roku i wyniósł 34%. Zob. Biryukov (2014).

conego imperium²⁹. Ewolucja polityczna Rosji pokazała, że „wprawdzie Rosjanie nie tęsknili za powrotem do komunizmu sowieckiego, większość z nich tęskniła za statutem supermocarstwa” (Krastev, Leonard 2015, s. 52)³⁰.

Przejście do strefy kontrolowanego konfliktu nie zostało wywołane przez rzekome odrzucenie modelu europejskiego, co sugerują Ivan Krastev i Mark Leonard: „Kryzys ukraiński zmusił Europejczyków do uświadomienia sobie, że ich model nie jest atrakcyjny dla wszystkich – a na pewno nie dla wszystkich w ich sąsiedztwie” (Krastev, Leonard 2015, s. 49). Trudno się z tym zgodzić. Brak aprobaty społecznej dla decyzji ówczesnego Prezydenta Ukrainy, Wiktora Janukowicza, o odwołaniu planowanego podpisania Umowy o stowarzyszeniu z Unią Europejską, w listopadzie 2013 roku, wywołał kryzys i doprowadził do jego ucieczki do Rosji. Decyzję tę Janukowicz podjął pod naciskiem Rosji. A więc „model europejski” odrzucił Vladimir Putin i rosyjska elita polityczna, ale nie naród ukraiński. Jednym z powodów decyzji, obok widocznej słabości Zachodu, było zagrożenie wewnętrzne dla skorumpowanych rządów autorytarnych Putina. Przyjęcie modelu europejskiego, tj. liberalnej demokracji opartej na konkurencji rynkowej, stanowiłoby koniec obecnego reżymu w Rosji. A celem priorytetowym w polityce zagranicznej, jak za czasów ZSRR, stało się wyparcie USA z Europy, zniszczenie NATO i dezintegracja UE, czyli powrót do konfiguracji okresu międzywojennego, lub dziewiętnastowiecznego Koncertu Narodów, który zdecydowanie zwiększyłby władzę i wpływy Rosji w regionie.

4.5.2. Polityka III Rzeczypospolitej Polski w „nowym wymiarze” Wschód *versus* Zachód

Położenie Polski zmieniło się gruntownie w wyniku rozpadu ZSRR. Zdecydował o tym szereg towarzyszących temu, lub wynikających z tego, wydarzeń. Zmienił się charakter otoczenia Polski: na wschodzie, z wyjątk-

²⁹ Implikacje oraz ilustracje pokazujące kontynuację polityki rosyjskiej, a nie odcięcie się od imperialności, wszechstronnie naświetlamy w Kamiński, Kamiński (2012).

³⁰ W reakcji na uwagę, że Rosja mogłaby mieć ten poziom życia co Norwegia, rosyjski nauczyciel w Murmańsku splunął z obrzydzeniem i powiedział: „Rosja to nie Norwegia. Jesteśmy mocarstwem. Jej przeznaczeniem jest wielkomocarstwowość” (Kaminski, 2008).

kiem rosyjskiej enklawy kaliningradzkiej, graniczy teraz z suwerennymi państwami – Litwą, Białorusią i Ukrainą. Na zachodzie zaś – z Niemcami, będącymi jednym z głównych motorów integracji europejskiej. Ze wszystkimi tymi państwami Polska nawiązała przyjazne stosunki, co otworzyło drogę do członkostwa w NATO i UE. Jednym słowem: spełnił się sen Giedroycia i Mieroszewskiego: Polska stała się częścią świata zachodniego, jego wschodnią granicą.

Patrząc na te zmiany z punktu widzenia Polski, widzimy, że doszło do przesunięcia obszaru „między” na wschód od jej granic – na Białorus i Ukrainę, chociaż w nowej konfiguracji regionalnej. Jej nowość polega na tym, że na kształt europejskiego systemu bezpieczeństwa decydujący wpływ ma napięcie między dwoma przeciwstawnymi biegunami cywilizacyjnymi: Rosją i Unią Europejską, lub prościej – między Moskwą a Brukselą. Te dwa ośrodki grawitacji determinują treść wewnętrznych wyborów ustrojowych. Od ich polityki zależy w znacznym stopniu kształt wewnętrznych rozwiązań instytucjonalnych w krajach obszaru „między”. Po drugie, Polska jest wewnątrz europejskich struktur politycznych i militarnych. Wprowadzie samo w sobie członkostwo w Unii i NATO może okazać się niewystarczającą gwarancją, niemniej stwarza tarczę ochronną zwiększając swobodę manewru. Po trzecie, Stany Zjednoczone, które jako jeden z trzech priorytetów strategicznych w polityce bezpieczeństwa narodowego przyjęły zapobieżenie pojawieniu się wrogich cywilizacji Zachodu hegemonów regionalnych³¹, doprowadziły swą polityką do powstania pustki strategicznej nie tylko na Bliskim Wschodzie, ale i na wschodzie Europy. Sytuacja może ulec zmianie. Lekcją okresu międzywojennego jest, że regionalni hegemoni mają z reguły aspiracje globalne, co może stanowić zagrożenie dla interesów innych państw i regionów.

Rząd Polski jest od 1989 roku pod dominacją koalicji internacjonalistycznej, niezależnie od tego jak oceniać jej jakość, a przede wszystkim konsekwencję w realizacji polityki internacjonalistycznej. Działając w ramach Unii Europejskiej, Polska nie ma w tym zakresie innego wyboru. Z drugiej strony wzmożoną aktywność przejawia Rosja, gdzie w ostatnich latach stale umac-

³¹ Pozostałe dwa to zapobieżenie atakowi na USA oraz wzmocnienie globalnych sojuszków USA (zobacz *Rise of the Regional Hegemons*, 2015).

nia się dominacja koalicji narodowo-etatystycznej usiłującej narzucić swój projekt polityczno-gospodarczy otoczeniu za pomocą szantażu ekonomicznego, a w ostateczności – słabo zakamufłowanej interwencji militarnej. Na poziomie globalnym mamy zaś sojusz dwu potęg rządzonych przez koalicje narodowo-etatystyczne, skierowany przeciwko liberalno-demokratycznemu Zachodowi, co znajduje przełożenie na sytuację w dwu kluczowych dla świata regionach geopolitycznych: Europie i wschodniej Azji.

Jak wspomnieliśmy, sen Giedroycia-Mieroszewskiego, a wcześniej Bocheńskiego, o Polsce współdziałającej z Niemcami w zintegrowanej Europie zrealizował się. Budowa stosunków ze starymi/nowymi sąsiadami na nowych podstawach instytucjonalnych była jednym z priorytetów polityki zagranicznej III RP. Wymagało to uregulowania kwestii ich nowych granic, czego dokonano szybko i bez większych zakłóceń. Większym problemem była Rosja. Przynajmniej do połowy 2013 roku stosunki te układały się w sposób mniej więcej poprawny. Polska wykazywała w tym wiele dobrej woli, a czasem (np. przy okazji umów dotyczących importu ropy i gazu, lub sprawy katastrofy smoleńskiej) nadmiernej uległości. Polityka polska względem Rosji nie opierała się na żadnej konsekwentnej koncepcji: miała charakter oportunistyczny, pozbawiony wyraźnego profilu.

W rzeczywistości cały okres po 1989 roku cechuje brak zasadniczej debaty na temat polskiej polityki zagranicznej, co nie oznacza, iż brakowało publikacji na ten temat. Pozornie dominowała doktryna „Kultury” paryskiej: ułożenie stosunków z Niemcami i członkostwo w NATO i UE; uznanie stosunków ze wschodnimi sąsiadami za strategiczne i wspieranie ich budowy przez nich suwerenności, dobre stosunki z Rosją pod warunkiem, że nie zostanie to osiągnięte kosztem interesów ULB; dobre stosunki z sąsiadami w regionie środkowoeuropejskim. Polityka ta często była niekonsekwentna, co jest sprzeczne z przytoczonym wcześniej zaleceniem Mieroszewskiego, że „polityka średniej wielkości państwa musi być niezmiernie starannie i ostrożnie formułowana, lecz równocześnie musi być twarda i nieustępliwa – ponieważ średniego państwa nie stać na luksus błędów” (Mieroszewski 1997, s. 262).

Nie miejsce, by szerzej tezę tę uzasadniać; przykładami „naskórkowych” przejawów braku koherencji i zdecydowania jest zdarzający się brak świa-

domości *iunctim* między polityką wschodnią a zachodnią³². Przykładów takich dostarcza okres rządów koalicji utworzonej przez PiS w latach 2005–2007. Wydaje się też, że w różnych momentach naszych stosunków ze wschodnimi sąsiadami, przede wszystkim z Ukrainą, ujawniała się skłonność do poświęcania interesów partnera na ołtarzu polepszania stosunków z Rosją³³.

W polskim myśleniu strategicznym przeplatają się, omówione wcześniej, dwie przedwojenne szkoły myślenia: endecka, piłsudczykowska (Bocheński i paryska „Kultura”). W publicznych oświadczeniach czołowych polskich polityków i wielu komentatorów z głównego nurtu polskiej myśli o polityce dominują, przynajmniej w sferze deklaracji, idee zgodne z dyrektywami kręgu paryskiej „Kultury”. Ale na marginesie tych dyskusji pojawiają się poglądy wyrażające tradycję endecji i wprost krytykujące linię Giedroycia–Mieroszewskiego. Ich autorzy ułatwiają sobie zresztą zadanie, karykaturalnie zniekształcając stanowiska adwersarzy³⁴.

Rząd Donalda Tuska spróbował w 2008 roku polityki „podwójnego zbliżenia”.³⁵ Z jednej strony, nawiązania bliskiej współpracy z Niemcami, co wynikało zapewne też z lęku, że Niemcy mogliby się porozumieć ponad Polską z Rosją. Rurociąg bałtycki uzasadniał te obawy. Z drugiej strony, prześcigano się w ofertach współpracy z Rosją. Znalazło to wyraz, na przykład, w deklaracjach Radosława Sikorskiego apelujących o „powrót do polityki piastowskiej” jako alternatywy dla „jagiellońskich mrzonek”³⁶. Nie przeszkodziło mu to zresztą być współautorem programu Partnerstwa Wschodniego UE. W ten sposób Warszawa mogła uniknąć oskarżenia o rusofobię. Niestety okazało się, że to raczej pesymizm co do pokojowych intencji Rosji okazał się mieć większą moc predyktywną. Rząd premiera Donalda Tuska zaczął od polityki zbliżenia

³² Więcej na ten temat w pracy zbiorowej Kamiński (2008).

³³ Przykłady tego można znaleźć w przygotowanym dla CSM ISP raporcie Kamińskiego i Kozakiewicza (1997).

³⁴ Przykładem jest chociażby publicystyka B. Sienkiewicza (zob. na ten temat Kamiński i Szlajfer 2010, s. 9–10).

³⁵ Rzetelną analizę polityki wschodniej rządu koalicji PO-PSL zawiera artykuł Wojciecha Łyska (2014).

³⁶ Zobacz np. „Gazeta Wyborcza” z 30–31 sierpnia 2009 roku oraz exposé w Sejmie, w marcu 2011 roku.

z Rosją i dystansowania się wobec Ukrainy, a skończył w 2014 roku, jako zdecydowany, przynajmniej werbalnie, oponent imperialistycznych zakusów Putina.

4.6. Uwagi końcowe

Konkludując, w ostatnim ćwierćwieczu Polska prowadziła, z niewielkimi odchyleniami, politykę zgodną ze strategią internacjonalistyczną. Jej podstawą było założeniem, że w jej długofalowym interesie są stabilność polityczna i rozwój gospodarczy całego obszaru. Rezygnacja z takiej polityki w przypadku Polski musiałaby oznaczać współnictwo w realizacji rosyjskiej imperialnej ekspansji, prowadzącej do rozkładu polityczno-gospodarczego regionu, czego objawy widać w Ukrainie. Od Polski, jako kraju kresowego w Unii Europejskiej, należy oczekiwać aktywnego współuczestnictwa w tworzeniu europejskiej polityki wobec Rosji, Ukrainy, Białorusi, Gruzji oraz innych suwerennych państw powstałych na obszarze byłego Związku Sowieckiego (zob. Kamiński 2003). Prowadząc taką politykę, Warszawa współdziałała na rzecz realizacji europejskiej racji stanu, pokojowego rozwiązywania konfliktów i rozwoju gospodarczego na kontynencie. Warunkiem osiągnięcia tych celów jest przestrzegania międzynarodowych zobowiązań prawnych, oznacza to też potrzebę przeciwstawienia się łamaniu ich przez Putinowską Rosję.

Wracając do typologii Etel Solingen, która była jedną z podstaw niniejszej analizy: problemy, które badała ona na poziomie regionalnym, w warunkach postępującej globalizacji przeniosły się na poziom świata. Jesteśmy świadkami konfliktu między dwiema potęgami regionalnymi rządzonymi przez koalicje etatystyczno-narodowe, Rosją i ChRL, o aspiracjach hegemonicznych, a zdominowanym przez koalicje internacjonalistyczne światem Zachodu. Diagnozy tej nie zmienia fakt, że interesy Chin nie są zbieżne z rosyjskimi. Na poziomie regionu Chiny dążą do „wypchnięcia” z Azji Wschodniej Stanów Zjednoczonych i w tym zakresie ich polityka ma charakter państwowo-nacjonalistyczny. Z drugiej strony są profitariuszem stworzonego przez Stany Zjednoczone ładu globalnego. W ramach tego ładu próbują pozycjonować się jako alternatywa wobec Waszyngtonu, ale w gruncie rzeczy w sposób oportunistyczny na tym ładzie pasywnie żyją. Obecna polityka Pekinu może więc, jako efekt uboczny, przynieść

klęskę projektu liberalno-demokratycznego w skali globu, czyli katastrofę, której dramatyczne koszty poniosą również Chiny. Polityka Rosji ma cel wyłącznie destruktywny – dla niej samej, dla regionu i dla ładu globalnego. Ten egzotyczny sojusz, o ile Zachód nie znajdzie nań właściwej odpowiedzi, może przynieść koniec cywilizacji ludzkiej. Znaczenie międzynarodowe Polski ogranicza się w znacznej mierze do regionu, ale region ten jest jednym z dwóch kluczowych dla współczesnego świata. Polska polityka bezpieczeństwa musi brać ten fakt pod uwagę, a także uwzględniać interes obrony istniejącego ładu światowego, dla którego nie ma obecnie rozsądnej alternatywy.

Bibliografia

- Acemoglu D., Robinson J.A. (2014), *Dlaczego narody przegrywają: źródła władzy, pomyślności i ubóstwa*, Zysk i S-ka, Poznań
- Biryukov A. (2014), *The Secret Money behind Vladimir Putin's War Machine*, Bloomberg News, 3 czerwca
- Bocheński A. (2009), *Między Niemcami a Rosją*, Ośrodek Myśli Politycznej, Kraków–Warszawa 2009
- Bromke A. (1967), *Poland's Politics: Idealism vs. Realism*. Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Cooper R. (2003), *The Breaking of Nations: Order and Chaos in the Twenty-First Century*, Atlantic Monthly Press, New York
- DePorte A.W. (1986), *Europe between the Superpowers: The Enduring Balance*, New Haven
- Dmowski R. (1991), *Niemcy, Rosja i kwestia polska*, Pax, Warszawa
- Fletcher G. (2010), *Russia at the Close of the Sixteenth Century*, red. E.A. Bond, the Hakluyt Society
- Gourevitch P. (1978), *The Second-Image Reversed: The International Sources of Domestic Politics*, International Organization, Vol. 32, No. 4, s. 881–911
- Habielski R. (1997), *Realizm, wizje i sny romantyków: O pisarstwie Juliusza Miroszewskiego* (w:) J. Miroszewski, *Finał klasycznej Europy*, wybór i oprac. R. Habielski, Towarzystwo Opieki nad Archiwum Instytutu Literackiego w Paryżu, Lublin
- Huntington S.P. (2004), *Zderzenie cywilizacji i nowy kształt ładu światowego*, Muza, Warszawa
- Irwin D.A. (2011), *Esprit de Currency*, Finance & Development, Vol. 48, No. 2
- James H. (2002), *The End of Globalization: Lessons from the Great Depression*, Harvard University Press, New York
- Kamieński H. (1999), *Rosja i Europa. Polska*, Czytelnik, Warszawa 1999

- Kaminski M. (2008), *Russia Is Still a Hungry Empire*, The Wall Street Journal, 19 sierpnia
- Kamiński A.Z. (2003), *Suwerenność państwa polskiego w nowym układzie europejskim*, Sprawy Międzynarodowe, nr 24, s. 5–36
- Kamiński A.Z. (2008) (red.), *Polityka bez strategii: Bezpieczeństwo Europy Środkowo-Wschodniej i Polski w perspektywie ładu globalnego*, ISP PAN, Warszawa
- Kamiński A.Z., Kamiński B. (2004), *Korupcja rządów: Państwa pokomunistyczne wobec globalizacji*, Wydawnictwo Trio, Warszawa
- Kamiński A.Z., Kamiński B. (2012), *Między Brukselą a Moskwą: Bezpieczeństwo Polski i regionu w podzielonej Europie*, Sprawy Międzynarodowe, nr 4, s. 7–30
- Kamiński A.Z., Kozakiewicz J., *Stosunki polsko-ukraińskie*, ISP, CSM, Warszawa 1997
- Kamiński A.Z., Szlajfer H. (2010), *Pożegnania i urojenia: Polityka wschodnia – polemika*, Rzeczpospolita [Plus/minus], 10–11 lipca, s. 9–10.
- Karpiński W. (1994), *Polska a Rosja*, PWN, Warszawa
- Kissinger H. (1996), *Dyplomacja*, Philip Wilson, Warszawa
- Koneczny F. (1997), *Dzieje Rosji od najdawniejszych do najnowszych czasów*, Antyk, Komorów
- Koneczny F. (1935), *O wielości cywilizacji*, Gebethner i Wolff, Kraków
- Krasner S.D. (2001), *Rethinking the Sovereign State Model*, Review of International Studies, Vol. 27, No. 5, s. 17–42
- Krastev I., Leonard M. (2015), *Europe's Shattered Dream of Order. How Putin Is Disrupting the Atlantic Alliance*, Foreign Affairs, May–June, s. 48–58
- Łysek W. (2014), *Między „Polską Jagiellońską” a „Polską Piastowską”. Recepcja i aktualność koncepcji ULB w polityce wschodniej koalicji PO-PSL*, Przegląd Geopolityczny, t. 8
- Mieroszewski J. (1997), *Finał klasycznej Europy*, wybór i oprac. R. Habielski, Towarzystwo Opieki nad Archiwum Instytutu Literackiego w Paryżu, Lublin
- Morawski W. (2014), „Path Dependence”: *How Geopolitics and Culture Shape Divisions in Poland after the Fall of Communism*, Polish Sociological Review, No. 4(188)
- Nye J.S. jr. (2007), *Soft Power: Jak osiągnąć sukces w polityce światowej*, WAIp, Warszawa
- Polanyi K. (1944), *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*, Beacon Press, Boston
- Polityka bez strategii: bezpieczeństwo Europy Środkowo-Wschodniej i Polski w perspektywie ładu globalnego* (2008), red. A.Z. Kamiński, Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa
- Rise of the Regional Hegemons* (2015), The Wall Street Journal, 26 maja
- Solingen E. (1998), *Regional Orders at Century's Dawn: Global and Domestic Influences*, Princeton University Press, Princeton

- Snyder T. (2008), *Tajna wojna. Henryk Józefski i polsko-sowiecka rozgrywka o Ukrainę*, Znak, Kraków
- Studnicki W. (2009), *Pisma wybrane*, t. 2: *Polityka międzynarodowa Polski w okresie międzywojennym*, Adam Marszałek, Toruń
- Ulam A. (1974), *Expansion and Coexistence: Soviet Foreign Policy 1917–1973*, Holt, Rinehart and Winston, New York
- Wędziagolski K. (2007), *Pamiętniki: wojna i rewolucja, kontrrewolucja, bolszewicki przewrót, warszawski epilog*, Iskry, Warszawa

5. Równość wobec prawa: deklarowana i faktyczna

5.1. Kilka kwestii ogólnych

Zacznijmy od Vilfreda Pareta. W *Podręczniku ekonomii politycznej* z 1906 roku pisze on tak: „Społeczeństwo ludzkie nie jest jednorodne. Jego elementy składowe różnią się w mniejszym lub większym stopniu nie tylko ze względu na cechy tak oczywiste jak: płeć, wiek, siła fizyczna, zdrowie, lecz także na trudniej zauważalne, choć różnie ważne, którymi są zdolności intelektualne i moralne, aktywność, odwaga itp. Twierdzenie o obiektywnej równości ludzi jest tak absurdalne, że nie zasługuje nawet na to, aby je obalać, natomiast subiektywna idea równości ma duże znaczenie i wywiera potężny wpływ na zmiany, jakim ulega społeczeństwo” (Pareto 1994, s. 83).

Analogiczny pogląd wyrażają współcześni polscy socjologowie, autorzy podręczników. Tak np. Barbara Szacka we *Wprowadzeniu do socjologii* stwierdza: „Wszystkie zbiorowości ludzkie składają się z jednostek, które różnią się między sobą. Różnią się wzrostem, kolorem skóry, barwą włosów i oczu, a także tuszą i stopniem podatności na choroby; różnią się płcią i wiekiem; zdolnościami i umiejętnościami; także rozmiarami majątku, zakresem władzy i poziomem wykształcenia. Jedne z tych różnic mają pochodzenie biologiczne (płeć, wiek, kolor oczu), inne zaś – społeczne (wykształcenie, władza, majątek)” (Szacka 2008, s. 283). Podobnie kwestię zróżnicowania społecznego ujmuje Piotr Sztompka: „Są ludzie wyżsi i niżsi, chudzi i grubi, mądrzejsi i głupszy, zdolni i tępi, starsi i młodszy. Każdy ma niepowtarzalny układ genów, niepowtarzalną biografię i niepowtarzalną osobowość” (Sztompka 2002, s. 332).

Te dość banalne spostrzeżenia, jak zauważa w dalszym ciągu swoich wywodów drugi z cytowanych wyżej autorów, niewiele mówią o tym, co dla socjologów jest znacznie ważniejszą kwestią – jakie mianowicie są skutki nierówności *społecznych*, a więc nieodnoszących się do cech indywidualnych, lecz do cech zbiorowości, do których jednostki należą oraz do zajmowanych przez nie pozycji i pełnionych ról życiowych.

5.2. Ekspansja idei równości

Literatura dotycząca równości i nierówności społecznych jest współcześnie olbrzymia¹. Bardzo rzadko są natomiast podejmowane rozważania na temat wpływu subiektywnej idei równości na zmiany, jakim podlega społeczeństwo, porządek społeczny, stosunki międzyludzkie itd. Nie ulega wszakże wątpliwości, że – mówiąc najkrócej – jesteśmy świadkami entropii idei równości. Zjawisko to jest traktowane jako fakt empirycznie potwierdzony. Nie przesądzając, czy rozprzestrzenianie się idei równości spowodowało zmiany w różnych dziedzinach życia zbiorowego, czy raczej na odwrót, czy dokonujące się zmiany społeczne „uruchomiły” coraz powszechniejsze odwoływanie się do idei równości, czy też oba te zjawiska wzajemnie się wzmacniały, tworząc nowe konfiguracje instytucjonalne i nowe sytuacje społeczne, należy odnotować, że kwestia równości przeniknęła w dobie obecnej przede wszystkim do prawnictwa. Przy różnych okazjach prawnicy deklarują, że zasada równości wobec prawa jest nie tylko podstawą demokratycznego porządku prawnego, lecz także jest źródłem praw człowieka i wolności obywatelskich. Zasada ta jest przedmiotem umów międzynarodowych, zawarta jest m.in. w Karcie Narodów Zjednoczonych, w Pakcie Praw Gospodarczych, Socjalnych i Kulturalnych, w Europejskiej Konwencji o Ochronie Praw Człowieka i Podstawowych Wolności, w Konwencji Narodów Zjednoczonych w Sprawie Likwidacji Wszelkich Form Dyskryminacji Kobiet, w Konwencji Rady Europy o Obywatelstwie, a także w Traktacie Unii Europejskiej oraz w wielu dyrektywach Rady Europy i Parlamentu Europejskiego. Przepisy dotyczące równego traktowania są

¹ Oto przykładowe publikacje, które ukazały się w ostatnich kilkunastu latach: Anderson (2007); Brewer, Goodman, Myck, Shaw, Shephard (2004); Clayton, Williams (2000); Giddens, Diamond (2005); Merry (2013); Nightingale (2012); Shapiro (2004); van der Veen (2002); Welshman (2005); White (2008); Wilkinson (2005).

również zawarte w wewnętrznym prawie polskim, m.in. w kodeksie pracy, w kodeksie cywilnym, w kodeksie postępowania cywilnego, w kodeksie postępowania administracyjnego, w kodeksie wykroczeń, w ustawie o swobodzie prowadzenia działalności gospodarczej, w ustawie o ochronie konkurencji i konsumentów, w ustawie o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, w ustawie o działalności pożytku publicznego i wolontariacie, w ustawie o wdrożeniu niektórych przepisów Unii Europejskiej w zakresie równego traktowania.

W rozważaniach historycznych zwraca się uwagę, że już w najdawniejszych czasach człowiek pragnął stać się równy bogom. Świadczą o tym dawne mity i teksty sakralne, takie chociażby jak Biblia. Dla większości starożytnych filozofów nierówność między ludźmi, choćby podział na wolnych i niewolników, była czymś naturalnym i oczywistym. Reguły demokracji ateńskiej dotyczyły tylko wolnych obywateli, tj. mężczyzn, bo kobiety nie miały wówczas (podobnie jak przez wiele następnych wieków) praw obywatelskich. Wraz z ekspansją chrześcijaństwa zaczęło się upowszechniać przekonanie, że wszyscy ludzie – niezależnie od cech indywidualnych i statusu społecznego – mają możliwość zbawienia wiecznego jako dzieci boże. W obrazie stosunków między ludźmi nie istniała jednak idea równości położenia społecznego ani politycznego, ani prawnego. W średniowieczu stanowe zróżnicowanie społeczeństwa traktowano jako całkowicie zgodne z naturą, a nieliczni heretycy (waldensi, anabaptyści, manichejczycy, katarzy, albigensi czy bogomilcy), którzy mieli odwagę to przeświadczenie kwestionować, byli zazwyczaj bardzo srogo karani, najczęściej pozbawieniem życia. Boskie pochodzenie władzy świeckiej było sankcjonowane przez władzę kościelną, której *ratio sufficiens* stanowił pogląd, że została ona ustanowiona przez istotę boską.

Dopiero wiek oświecenia wstrząsnął podstawami dotychczasowego porządku społecznego, politycznego i religijnego. Na sztandarach Wielkiej Rewolucji Francuskiej jej przywódcy wypisywali hasła równości, wolności i braterstwa. Deklaracja Praw Człowieka i Obywatela została przyjęta 26 sierpnia 1789 roku, a rok później zostały we Francji przeprowadzone reformy znoszące większość dotychczasowych przywilejów stanowych, będących – według współczesnych standardów – jaskrawym świadectwem nierówności prawnej.

Wraz z tymi wydarzeniami zaczęło się kształtować i upowszechniać w Europie i Ameryce Północnej przekonanie, że wszyscy ludzie są równi wobec prawa. Ale kilkadziesiąt lat istniało jeszcze niewolnictwo, ponad 100 lat poddaństwo chłopów, a kobiety uzyskiwały prawa wyborcze i obywatelskie dopiero w pierwszych dekadach XX stulecia. Idea równości była wszelako stopniowo uszczegóławiana jako prawo do życia, do równego traktowania, do równej ochrony prawnej, do godności, swobody wypowiedzi, korzystania ze swojej własności, do właściwego procesu, do decyzji sądu, do poszanowania ze strony innych ludzi, do prywatności itd. Poszerzenie się owego świadomościowego aspektu równości, jakby to ujął Pareto, doprowadziło do tego, że dominujące współcześnie ideologie i doktryny społeczne i polityczne uznają, iż to przede wszystkim prawo powinno być egalitarne w swojej treści, obowiązywaniu i stosowaniu i za sprawą prawa idea równości powinna przenikać do różnych dziedzin życia.

5.3. Idea równości wobec prawa

Współcześnie w państwach demokratycznych równość wobec prawa jest jedną z głównych zasad porządku prawnego. Zawarta jest m.in. w konstytucjach Francji, Hiszpanii, Holandii, Grecji, Portugalii, Włoch i zapewne wielu innych państw. Akty prawa międzynarodowego również odwołują się do zasady równości. Powszechna Deklaracja Praw Człowieka głosi w art. 1, że „wszyscy ludzie rodzą się wolni i równi w swej godności i swych prawach”. Międzynarodowy Pakt Praw Osobistych i Politycznych stanowi w art. 26, że „wszyscy są równi wobec prawa i są uprawnieni bez żadnej dyskryminacji do jednakowej ochrony prawnej. Jakakolwiek dyskryminacja w tym zakresie powinna być ustawowo zakazana”. Konstytucja dla Europy w art. II–80, zatytułowanym „Równość wobec prawa”, stanowi krótko: „Wszyscy są równi wobec prawa”. W Konstytucji natomiast Rzeczypospolitej Polskiej stwierdza się w art. 32 ust. 1: „Wszyscy są równi wobec prawa. Wszyscy mają prawo do równego traktowania przez władze publiczne”. Tak wyrażona zasada równości wobec prawa, stanowiąca *lex generalis* wobec innych norm konstytucyjnych dotyczących zasady równości, jest następnie egzemplifikowana przez reguły równouprawnienia (kobiet i mężczyzn, Kościołów i związków wyznaniowych, dostępu do służby publicznej, do świadczeń zdrowotnych, do wykształcenia, a także przez inne reguły równościowe).

Stwierdzenie, że zasada równości wobec prawa bywa w różny sposób pogwałcana, nie przybliży nas do odpowiedzi na pytanie, jaki jest ontologiczny status „równości wobec prawa”. Już w odległej przeszłości pojawiały się bowiem głosy, że równość wobec prawa, podobnie jak każda jej egzemplifikacja, jest nazwą pozorną, czyli pozbawioną desygnatów. Na przykład Jeremy Bentham twierdził, że jest to „byt fikcyjny”. Choć z każdą nazwą, której używamy, kojarzy się w naszym umyśle jakiś byt i mamy skłonność traktować go substancjalnie, częstokroć nie odpowiada mu nic realnego, dowodził Bentham. Stosownych przykładów jest całe mnóstwo, ot choćby przedmiotowe ujmowanie *wolności, własności, interesu, konieczności, obowiązku, uprawnień, przywileju, rozumu, sumienia, prawa natury, umowy społecznej, zmysłu moralnego* itd. Dlaczego te puste w istocie nazwy są w potocznym obiegu i występują w tekstach prawnych? Bo dzięki nim – odpowiada Bentham – możemy wyrażać swoje upodobania i przekonania, możemy nadawać im większą moc i nie musimy się odwoływać do rzeczowych argumentów (zob. Ossowska 1966, s. 325–342). „Im mniej są realne [prawa naturalne – przyp. A.K.], tym więcej robi się dookoła nich hałasu, żeby przekonać, że zawsze istniały” – pisze Bentham (cyt. za Ossowska 1966, s. 329). Posługiwanie się pustymi, fikcyjnymi nazwami rodzi nieporozumienia, niejasności, dwuznaczności, zamęt, wątpliwości, irytacje, kłótnie, a nawet wrogość. Takie i podobne rozważania prowadzą Benthama do postulatu, by w stanowieniu prawa nie lekceważyć rzeczywistego znaczenia słów, albowiem – jak pisze z emfazą – „niewłaściwe słowa, które rodzą niewłaściwe poglądy, mogą doprowadzić do klęsk narodowych” (cyt. za Ossowska 1966, s. 337).

Jeremy Bentham nie był prekursorem dwudziestowiecznych neopozytywistów, nie twierdził, że wszystkie nazwy niemające odpowiedników substancjalnych należy wyrugować z języka nauki. Uważał natomiast, że zdania, w których takie nazwy występują, można i należy zastępować przez ich parafrazy, tj. wypowiedzi zawierające w miejsce nazw fikcyjnych nazwy realne. Jego zdaniem przykładem rażących błędów, kiedy nie odróżnia się zdań opisowych od postulatów, faktów od fikcji, jest Deklaracja Praw Człowieka i Obywatela. Ma ona być „wyrazem woli ogółu”, ale gdzie i przez kogo wola ta została wyrażona? Deklaracja operuje koncepcją praw niezmiennych, a wiadomo, że prawa nie tylko się zmieniają, lecz powinny się zmieniać. Ponadto ignoruje ona fakt, że nadanie uprawnień

jednym ludziom zawsze ogranicza wolność innych, albowiem nakładane są na nich obowiązki, aby te uprawnienia respektowali i w różny sposób chronili.

Współcześnie jedna z podstawowych zasad równości głosi, że każdy obywatel ma prawo do równej troski i poszanowania przy podejmowaniu decyzji o podziale dóbr i szans. To ogólne, abstrakcyjne prawo obejmuje – jak twierdzi Ronald Dworkin – dwa inne prawa. Po pierwsze, prawo do równego traktowania, tj. takiego samego przydziału dóbr i szans, po drugie, prawo do traktowania jako równego innym. Dworkin proponuje to drugie prawo uznać za prawo fundamentalne na gruncie liberalnej koncepcji prawa i państwa. Ludzie są w nie wyposażeni „nie na zasadzie urodzenia, cech szczególnych, zasług czy doskonałości, lecz po prostu jako ludzkie istoty mające zdolność czynienia planów i oddawania sprawiedliwości” (Dworkin 1998, s. 330). Jeśli chodzi o prawa jednostki do rozmaitych wolności szczegółowych, to zdaniem Dworkina zasługują one na uznanie „wyłącznie wtedy, gdy można wykazać, iż domaga się ich fundamentalne prawo do traktowania jej [tj. danej jednostki – przyp. A.K.] jako równej innym [jednostkom]” (Dworkin 1998, s. 485). Tym samym prawo do różnych wolności szczegółowych wynika, jak suponuje cytowany autor, z koncepcji równości jako bardziej fundamentalnej.

Wśród obowiązujących regulacji prawnych istnieją takie, które są uznawane – z różnych punktów widzenia – za kontrowersyjne: dla jednych ludzi stanowią one konieczny składnik porządku ustrojowego, inni natomiast są zdania, że mają one charakter wybitnie dyskryminujący (przede wszystkim tzw. szarych obywateli) albo też faworyzujący (przede wszystkim ludzi władzy i ludzi wielkiej własności). Jako przykłady skrajnie kontrowersyjnych rozwiązań prawnych podawane są ustawy dotyczące imigrantów, limitów azylanckich oraz uzyskiwania uprawnień zawodowych. Wprawdzie istnieje niemal powszechna zgoda, że aby korzystać z pewnych uprawnień, trzeba mieć odpowiednie kwalifikacje, ale sposób ich uzyskiwania, a zwłaszcza nostryfikowania, wzbudza wiele kontrowersji. Chociaż na ogół nie kwestionuje się tego, że pewne ograniczenia prawne są niezbędne ze względów bezpieczeństwa i wymagań ogólnej organizacji życia zbiorowego, lecz to, kto takim ograniczeniom powinien podlegać, wywołuje burzliwe dyskusje. Co do jednego niemal wszyscy są zgodni:

wprowadzone ograniczenia o charakterze prawnym nie powinny być podyktowane uprzedzeniami dyskryminacyjnymi. Pozbawienie czy ograniczenie uprawnień z powodu takiej czy innej konstytucji biologicznej, tożsamości społecznej, preferencji seksualnej, wyznania religijnego, norm obyczajowych itp. większość tych, którzy mają wpływ na prawodawstwo, nie uznaje współcześnie za usprawiedliwione. Te i inne indywidualne różnice między ludźmi nie powinny wpływać na ich sytuację prawną, co wszelako nie oznacza, że w sytuacjach szczególnych prawo nie może pewnych ludzi na jakiś czas marginalizować, ograniczając np. ich uprawnienia, a innych w szczególny sposób obdarzać gratyfikacjami.

Ponadto formalno-prawna gwarancja i ochrona zasady równości mogą *de facto* tworzyć faktyczną nierówność. Często cytowanym przykładem jest prawny zakaz sypiania w parkach, na dworcach i w innych miejscach publicznych. Zakaz ten uderza przede wszystkim w ludzi bezdomnych i ubogich, a nie w zamożnych i bogatych, których stać na nocleg w hotelu. Tak więc formalna równość wobec prawa częstokroć eliminuje z pola widzenia sytuacje, w których obowiązujące regulacje prawne *de facto* utrwalają istniejące podziały społeczne, a nawet skazują na sytuację deprivacji całe kategorie społeczne.

Skoro zasady równości wobec prawa (*equality before of the law*) i równości w prawie (*equality under the law*) mają charakter fundamentalny, to można przyjąć, że każde ich pogwałcenie, ograniczenie czy niespełnienie jest przypadkiem dyskryminacji prawnej, której skrajnymi formami są rasizm i apartheid.

Dość powszechnie uważa się, że prawo jest nieegalitarne wtedy, kiedy osobom należącym do tej samej kategorii społecznej (wyznaczonej np. przez rodzaj wykonywanej pracy, wiek, wyznanie religijne, stopień niepełnosprawności, posiadane kwalifikacje) są przyznane – na mocy obowiązujących przepisów – *odmienne* uprawnienia oraz nałożone są na nie *zróżnicowane* obowiązki. Czy jednakże każde różnicowanie sytuacji prawnej adresatów jest przejawem i dowodem nieegalitarności prawa? Oczywiście, że tak nie jest. Różnicowanie prawne w zasadniczych jego formach i przejawach jest eufunkcjonalne wobec „naturalnej”, jeśli można tak powiedzieć, społecznej stratyfikacji, zwłaszcza w takich „wymiarach”

jak kwalifikacje zawodowe, stan zdrowia, poziom edukacji. Prawo nie może nakładać na ludzi obowiązku szkolnego lub wojskowego bez względu na wiek, nie może w uprawnieniach macierzyńskich zrównywać mężczyzn z kobietami ani też zapewniać takie samo bezpieczeństwo i higienę pracy górnikom, piłkarzom i księgowym. Zróżnicowanie prawne, które jest eufunkcjonalne w stosunku do stratyfikacji społecznej, nie jest więc równoznaczne z jego nieegalitarnością, nie ma też charakteru dyskryminującego ani faworyzującego. Istnieją przeto takie zróżnicowania prawa, które są nieegalitarne, lecz nie są dyskryminujące, oraz takie, które wprowadzają zasady egalitaryzmu nie naruszają, jednak w swoim funkcjonowaniu są dyskryminujące. Analogicznie, egalitaryzm prawny *de facto* (przede wszystkim w swoich skutkach): 1) może różnicować dyskryminująco lub faworyzująco sytuację poszczególnych adresatów; 2) może istniejące uprzednio zróżnicowanie zmniejszać lub w ogóle je niwelować; 3) może też podtrzymywać istniejący stan rzeczy i nie wprowadzać żadnego nowego różnicowania prawnego. Dyskryminacja prawna jest wprawdzie skutkiem nieegalitarnych przepisów prawnych, ale może być także rezultatem polityki prawnej, która z założenia jest egalitarna.

Przypisywanie prawu większego lub mniejszego stopnia egalitaryzmu zależy w znacznym stopniu od perspektywy, z której się patrzy na treść i funkcjonowanie danego prawa. Przedstawiciele „krytycznych studiów nad prawem” (*crititcal legal studies*), podobnie jak współczesne feministki zajmujące się prawem, twierdzą, że z natury rzeczy prawo jest nieegalitarne, bo musi różnicować uprawnienia i obowiązki adresatów, a tym samym musi zawierać wiele dyskryminujących i faworyzujących rozstrzygnięć. Zawsze są dyskryminowani, w większym lub mniejszym stopniu, ludzie biedni, niewykształceni, niepełnosprawni, zajmujący peryferyjne pozycje w strukturze społecznej. Faworyzowani są natomiast ludzie władzy, bogactwa i wpływów.

Stanowisko przeciwstawiające się temu nieegalitarnemu wizerunkowi prawa, w którym jakoby odzwierciedlają się immanentne cechy wszelkich regulacji prawnych, zwraca uwagę, że w prawie kształtującym się pod koniec XX i w dwóch pierwszych dekadach XXI wieku nastąpiła istotna zmiana: ekspansja idei praw człowieka, zasad równości i sprawiedliwości społecznej oraz demokracji partycypacyjnej wymuszają coraz większy

egalitaryzm stanowionego prawa. Wprawdzie zdarza się, że instytucje powołane do stania na straży porządku konstytucyjnego – jak w Polsce Trybunał Konstytucyjny – osłabiają zapisane w ustawie najwyższej zasady równości wobec prawa, ale ogólnego trendu egalitaryzacji prawa nie są w stanie powstrzymać.

5.4. Zasada równości a wykluczenie prawne

Historia zna przypadki, kiedy całe narody, społeczności lub warstwy – wraz z ich dziedzictwem kulturowym i cywilizacyjnym – były wyjęte spod zwyczajnego, narzuconego i opresyjnego prawa. Tak jak w dawniejszych czasach doktryna *terra nullius* pełniła funkcję ekskluzywną, podobnie w niedawnej przeszłości ustawy norymberskie w III Rzeszy Niemieckiej, segregacja rasowa w USA i apartheid w Afryce Południowej stanowiły formalne, prawnie usankcjonowane wykluczenie, które w poczuciu znacznej części ówczesnych ludzi odzwierciedlało porządek świata społecznego. Takie „naturalne” zasady dyskryminacji były stopniowo podważane i kwestionowane przez rozprzestrzeniające się w Europie i za oceanem oświeceniowe idee wolności, równości i braterstwa. W krótkim czasie w retoryce liberalnej pierwszoplanowe miejsce zajęły kwestie powszechnego prawa wyborczego, dostępu wszystkich obywateli do urzędów publicznych i równouprawnienia kobiet.

Wykluczenie prawne², którego źródłem nie są przypisywane jednostce cechy, lecz konkretne, stwierdzone w sposób zbiektywizowany zachowania, uprzednio zdefiniowane jako wykroczenia, występki, przestępstwa lub zbrodnie, stanowi kategorię *zawinionej dyskryminacji*. Zinstytucjonalizowana reakcja na tego typu naruszenia prawa polega najczęściej na pozbawieniu lub ograniczeniu wolności w wyniku popełnionego przestępstwa lub zbrodni, na odebraniu pewnych uprawnień lub przywilejów (np. prawa głosu, możliwości zawarcia małżeństwa, wykonywania zawodu lub korzystania z jakichś dóbr). Z kolei wykluczenia, które można nazwać *quasi-dyskryminacją*, występują w różnych formach faktycznego, choć nie wynikającego z litery prawa, upośledzenia (np. kobiet, cudzoziemców, mniejszości etnicznych, bezdomnych, osób niepełnosprawnych).

² Problematykę wykluczenia prawnego szerzej omawiam w tekście: Kojder (2010, s. 11–30).

Wprawdzie prawo formalnie akceptuje zasadę równości, ale równocześnie chroni pewne wartości, które *de facto* różnicują sytuację adresatów. Nawet ideologia praw człowieka i wolności obywatelskich nie jest wolna od elementów tego typu wykluczenia, zwłaszcza jeśli spojrzy się na sposób traktowania – w państwach o ugruntowanej demokracji – przeciwników politycznych, dysydentów, osób podejrzanych o terroryzm i wszelkich innych ludzi „niepewnych”, podejrzanych politycznie lub z innych powodów negatywnie wyodrębnionych spośród reszty społeczeństwa. Uwaga ta ma także zastosowanie do prawnie nieuznawanych w danym czasie standardów powszechności, normalności, zdrowia psychicznego itp. Standardy te są wprawdzie wyrazem kulturowo ukształtowanych przekonań normatywnych, ale nie są ani uniwersalne, ani powszechne i w odmiennych kręgach kulturowych nadaje się im inne znaczenie.

Pojęcie równości wobec prawa, będące, jak się zdaje, nie tylko dogodną, lecz także właściwą podstawą badań i refleksji nad wykluczeniem prawnym, które choć ma niejasny zakres znaczeniowy, nabiera konkretnego sensu wtedy, kiedy występuje w określonym kontekście. Należy przede wszystkim poszukać takiego skonkretyzowania zasady równości wobec prawa, aby na tej podstawie wyznaczyć przedmiotowe kryterium wykluczenia prawnego.

Na gruncie gwarancji prawnych, zapisanych przede wszystkim w konstytucji, przez wykluczenie prawne należy rozumieć wszelkie sytuacje, które są prawnie regulowane w taki sposób, że podmioty należące do kategorii współrodzajowej (tj. posiadające istotną cechę wspólną) są ograniczane lub faworyzowane w swoich uprawnieniach i obowiązkach.

W badaniach socjologiczno-prawnych zasadnicze pytanie empiryczne, na które poszukuje się odpowiedzi, jest pytaniem o to, czy nierówne traktowanie przez przepisy prawne niektórych adresatów prawa jest równoznaczne z ich wykluczeniem. Zasadnicza jest kwestia związku między zasadą równości a wykluczeniem prawnym. Współcześnie zasadę równości prawnej należy rozumieć – nie wdając się w rozmaite subtelności interpretacyjne – jako prawo każdego człowieka do życia, do równego traktowania, do równej ochrony prawnej, do godności, swobody wypowiedzi, korzystania ze swojej własności, do właściwego procesu, do decyzji

sądu, do poszanowania ze strony innych, do prywatności itd. Kiedy któreś z tych praw (uprawnień) zostaje ograniczone, wtedy adresaci (recypienti) takiej decyzji prawnej są *de facto* wykluczeni z możliwości korzystania z uprawnień, które są przyznane pozostałym adresatom. Oznacza to, że egalitarne w swojej treści, obowiązywaniu i stosowaniu prawo zawiera elementy ekskluzyjności.

5.5. Zasada równości w Konstytucji RP i w decyzjach Trybunału Konstytucyjnego

Konstytucja RP posługuje się zasadą równości w znaczeniu materialnym. Oznacza to, że te podmioty (adresaci prawa), które charakteryzują się daną cechą istotną, są traktowane tak samo. Lecz znajdowanie się przez podmioty należące do tej samej kategorii w odmiennej sytuacji faktycznej usprawiedliwia ich wyodrębnienie i szczególne traktowanie przez wprowadzenie uregulowań prawnych odnoszących się tylko do tych wyodrębnionych podmiotów. Taką zawężającą – w stosunku do zasady równości formalnej – interpretację zasady równości stosuje w swoim orzecznictwie Trybunał Konstytucyjny, podkreślając, że niedozwolone jest jakiegokolwiek różnicowanie, ani faworyzujące, ani dyskryminujące, podmiotów charakteryzujących się daną cechą, istotną w takim samym stopniu. Wszelako w wyroku Trybunału Konstytucyjnego z 7 kwietnia 2003 roku stwierdza się, że „zasada równości nie ma bezwzględnego charakteru, a więc w pewnych sytuacjach pozwala na różnicowanie sytuacji podmiotów podobnych. Musi to być jednak uzasadnione (usprawiedliwione) – dopiero gdy takiego uzasadnienia brakuje, to różnicowanie nabiera charakteru dyskryminacji (uprzywilejowania) i staje się sprzeczne z art. 32 ust. 2 Konstytucji”³.

Różnicowanie sytuacji prawnej poszczególnych podmiotów musi odpowiadać pewnym wymogom. Według orzeczeń Trybunału Konstytucyjnego stwierdzenie zgodności aktu normatywnego z zasadą równości wymaga ustalenia, czy faktycznie zachodzi podobieństwo określonych podmiotów uzasadniające ich równe traktowanie. Dalej, należy ustalić cel danej regulacji, bo być może jest to cel tak doniosły, cel o szczegól-

³ Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 7 kwietnia 2003 roku, P 7/02, Dz. U. Nr 63, poz. 590.

nym znaczeniu, że konieczność jednakowego traktowania wszystkich podmiotów mających daną cechę istotną, może być w jakimś zakresie uchylona. Jak stwierdził Trybunał Konstytucyjny w wyroku z 15 kwietnia 2003 roku: „Odstępstwo takie jest dopuszczalne, jeżeli zostały spełnione trzy warunki. Po pierwsze, wprowadzone przez prawodawcę różnicowania [sytuacji Kościołów i innych związków wyznaniowych – przyp. A.K.] muszą być *racjonalnie uzasadnione* [podkr. A.K.]. Muszą one mieć związek z celem i treścią przepisów, w których zawarta jest kontrolowana norma. Po drugie, waga interesu, któremu ma służyć różnicowanie podmiotów podobnych, musi pozostawać w *odpowiedniej proporcji* [podkr. A.K.] do wagi interesów, które zostaną naruszone w wyniku ich różnego traktowania. Po trzecie, różnicowanie podmiotów podobnych musi znajdować podstawę w *wartościach, zasadach* [podkr. A.K.] lub normach konstytucyjnych”⁴.

Kiedy wydawało się, że wkroczyliśmy na dość twardy grunt, znajdując konkretyzację czy – jak by powiedział Bentham – parafrazę dla dość nieokreślonego pojęcia, jakim jest „równość wobec prawa”, znowu za sprawą przytoczonego orzeczenia Trybunału Konstytucyjnego powróciliśmy na teren dość grząski. Skoro dopuszczalne są odstępstwa od reguły jednakowego traktowania wszystkich podmiotów mających daną cechę istotną, to reguła ta na dobrą sprawę traci walor powszechnego obowiązywania. Ponadto usprawiedliwione odstępstwa od reguły równego traktowania podmiotów podobnych mogą być nader rozmaicie interpretowane i rozumiane. Pojęcie „racjonalnego uzasadnienia” – dokonanego czy możliwego do przeprowadzenia zróżnicowania – jest w najwyższym stopniu niejasne. Postępowanie racjonalne to, innymi słowy, postępowanie w sposób dobrze zaplanowany, dający pożądane wyniki, oparte na logicznym rozumowaniu, kierujące się logiką itd. Rozstrzygnięcie, czy jakieś uzasadnienie jest czy nie jest racjonalne, musi być z konieczności w większości wypadków arbitralne. Stanowiska w sporze naukowym o to, czy światło ma „naturę” falową czy korpuskularną, są jednakowo dobrze „racjonalnie uzasadnione”, co pokazuje, że kryterium to nie ma żadnej „mocy rozstrzygającej”. Ponadto jak, za pomocą jakich procedur ustalać „odpowiednią proporcję” między jednym interesem (tj. różnicowaniem podmiotów), a innym

⁴ Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 2 kwietnia 2003 roku, K 13/02, Dz. U. Nr 62, poz. 577.

interesem (tj. różnym traktowaniem podmiotów podobnych)? Którego interesu ma być w tej relacji więcej? A może proporcja powinna być równa? Wyobraźmy sobie przepisy w książce kucharskiej operujące podobną terminologią („weź odpowiednią proporcję mąki i mleka...”)! I wreszcie, jak ustalić, czy różnicowanie podmiotów podobnych ma podstawę w wartościach konstytucyjnych? Czy takie wartości są gdzieś enumeratywnie wyliczone? Czy nie ma między nimi kolizji albo konfliktowości w tym sensie, że zrealizowanie jednej wartości uniemożliwia lub utrudnia zrealizowanie innej wartości?

Nie są to, jak sędzę, obiekcje błahe. Po pierwsze, nawet gdyby udało się wykazać, że dopuszczalne – według orzeczenia Trybunału Konstytucyjnego z roku 2003 – odstępstwa od zasady jednakowego traktowania podmiotów podobnych (posiadających daną cechę istotną) mają jakieś uchwytny desygnaty, to i tak nie stanowiłyby one klasy przedmiotów rodzajowo jednorodnych. Nie można przeto z takiego zbioru, w skład którego wchodzi *mixta composita*, jak je nazywał Leon Petrażycki, utworzyć pojęcia adekwatnego. Po drugie, istnieje wiele regulacji prawnych, o których trudno jednoznacznie powiedzieć, czy i w jakiej mierze są one usprawiedliwionym odstępstwem od jednakowego traktowania podmiotów charakteryzujących się taką samą cechą istotną, a więc podmiotów współrodzajowych.

5.6. Czy przepisy różnych gałęzi prawa naruszają zasadę równości?

Wiadomo, że przepisy różnych gałęzi prawa wprowadzają zróżnicowania adresatów, na jednych nakładając rozmaite ograniczenia, reglamentacje i ciężary, a innych nimi nie obarczając. Wystarczy przyrzeć się reglamentacjom nakładanym na uzyskanie niektórych kwalifikacji zawodowych, wykonywanie pewnych zawodów i czynności, by mieć wątpliwość, czy wszyscy adresaci prawa są jednakowo traktowani. Oto stosowne przykłady (za: Kojder 2007, s. 121–129):

- Zawodu adwokata, radcy prawnego i kilku innych zawodów nie może wykonywać osoba, która nie zna języka polskiego. Ale są, oczywiście, zawody, których takie ograniczenie nie dotyczy. Jaka jest racjonalna podstawa takiego zróżnicowania?

- Sędzia nie może należeć do partii politycznej, związku zawodowego ani prowadzić działalności publicznej „nie dającej się pogodzić z zasadami niezależności sądów i niezawisłości sędziów”. Co ten ostatni zwrot w istocie oznacza? Czy sędzia występujący w roli komentatora decyzji politycznych działa zgodnie z zasadami niezależności i niezawisłości?
- Dlaczego cenzus niekaralności dotyczy wykonywania jednych zawodów (np. pośrednika w obrocie nieruchomościami, maklera i brokera), a nie dotyczy innych (np. nauczyciela akademickiego i pośła zawodowego)?

W ograniczeniach dotyczących nabywania niektórych uprawnień i kompetencji także trudno dopatrzeć się uzasadnionych odstępstw od zasady merytorycznej równości wobec prawa.

Przykładem mogą być liczne ograniczenia ze względu na wiek:

- Kartę rowerową można uzyskać od 10 roku życia, a odpowiedzialność za wyrządzoną szkodę ponosi się po ukończeniu lat 13. Jeśli ukończyło się 15 lat, nabywa się uprawnienia młodocianego pracownika i prawo zatrudnienia bez zgody rodziców, ale dopiero po ukończeniu 17. roku życia można być świadkiem w sprawie o rozwód, jeśli jest się zstępnym. Bierne prawo wyborcze w wyborach do Sejmu uzyskuje się od 21. roku życia, w wyborach natomiast na ławnika od 25. roku życia. Aby być senatorem, trzeba mieć ukończonych 30 lat, ale sędzią można zostać o rok wcześniej itd., itd.

Istotne z interesującego nas punktu widzenia są również ograniczenia w zakresie zawierania związków małżeńskich i ustalania więzi rodzicielskich, organizowania stowarzyszeń, zróżnicowania wynikające z ustalenia terminów danych czynności oraz z ustalonych wyjątków od czynności prawnych i ich zastrzeżonych form:

- Według uregulowania cywilnoprawnego pełnoletnia jest małoletnia kobieta, która ukończyła 16 lat i zawarła związek małżeński. Unieważnienie małżeństwa (lub, jak przypuszczam, wdowieństwo) nie powoduje utraty pełnoletniości przez taką małoletnią kobietę. Z takiej rozszerzonej definicji pełnoletniości jest wykluczony mężczyzna, małżonek owej pełnoletniej małoletniej, który w tym wypadku musi mieć ukończone 18 lat.

- Z decydowania o nazwisku dziecka jest wykluczony ojciec, jeśli jego ojcostwo zostało ustalone w drodze procesu sądowego.
- Osoby pozostające w konkubinacie są wyłączone z możliwości zawarcia intercyzy, nie mogą wspólnie przysposobić dziecka, nie ma też domniemania, że dzieci urodzone w konkubinacie są dziećmi konkubenta.
- Złożenie oświadczenia o przyjęciu lub odrzuceniu spadku po upływie sześciu miesięcy od dnia, w którym spadkobierca dowiedział się o tytule swego powołania, jest pozbawione mocy prawnej.
- Ważność wypisu z księgi wieczystej kończy się po upływie trzech miesięcy.
- O zadośćuczynienie można występować w ciągu trzech lat od dnia, w którym nastąpiła krzywda.
- Możliwości organizowania stowarzyszeń są pozbawieni członkowie sił zbrojnych, policji i administracji państwowej.

Zróżnicowania wynikające z ustanowionych priorytetów, ułatwień i zobowiązań oraz będące skutkiem przyjętych konwencji definicyjnych mogą być także godną uwagi ilustracją „uzasadnionych odstępstw od zasady różnego traktowania podmiotów podobnych”:

- Z możliwości prowadzenia działalności kredytowej wyłączone są wszystkie podmioty poza bankami.
- W określonym zakresie jest wykluczony obrót towarami z zagranicą przez ustanowienie np. obrotu specjalnego (jak w wypadku broni i amunicji), kontyngentu lub rejestracji obrotu.
- Za krewnych w linii prostej są uznawani jedynie wstępni (rodzice i dziadkowie) oraz zstępni (dzieci, wnuki i prawnuki).
- Kodeks rodzinny nie odróżnia pojęcia winy „większej” i winy „mniejszej” rozkładu pożycia małżeńskiego, a kodeks karny nie zna pojęć „fałszerstwo” i „samosąd”.
- Zadośćuczynienie może dotyczyć jedynie osoby poszkodowanej.
- Dokonanie czynności prawnej w formie ustnej, a nie pisemnej, powoduje jej nieważność.
- Strajk zakładowy jest legalny, jeśli w głosowaniu za strajkiem uczestniczyło co najmniej 50% pracowników.
- Ustawa o prawie autorskim i prawach pokrewnych wyklucza z definicji wykonań artystycznych oratorskie popisy adwokata oraz

wykładowcy uniwersyteckiego, a według prawa własności przemysłowej odkrycia i teorie naukowe (np. geologiczne), a także gry nie mogą być uznane za wynalazki.

5.7. Problem równouprawnienia Kościołów i związków wyznaniowych

Inną bardzo doniosłą kwestią dotyczącą równości, którą nie jeden raz zajmował się Trybunał Konstytucyjny, jest zasada równouprawnienia Kościołów i związków wyznaniowych (wspólnot religijnych). Zasada ta jest wyrażona w art. 25 ust. 1 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z 1997 roku, który brzmi następująco: „Kościoły i związki wyznaniowe są równoprawne”. Tak sformułowana deklaracja równości wyznań nie jest w Polsce, jak wykażę dalej, realizowana, a przyczyniają się do tego i usprawiedliwiają ten stan rzeczy właśnie orzeczenia Trybunału Konstytucyjnego. Być może w egalitarnym zapale lat 90. XX wieku twórcy Konstytucji RP przeoczyli fakt, że w Europie wciąż żywa jest tradycja kościoła państwowego, która wywodzi się z szesnastowiecznej protestanckiej zasady *cuius regio, eius religio* (czyje panowanie, tego religia). Przyznanie wyróżnionego statusu Kościołowi katolickiemu na podstawie argumentów historycznych oraz tego, że około 95% Polaków deklaruje przynależność do wyznania rzymskokatolickiego, zwolniłoby władze publiczne Rzeczypospolitej od deklarowania, że nie preferują żadnego z istniejących związków wyznaniowych. Zwyciężyła jednak idea, że Rzeczpospolita Polska, aspirująca wówczas do członkostwa w Unii Europejskiej, jest republiką świecką (niekonfesyjną), w której wszystkie związki wyznaniowe są traktowane tak samo, a władze państwowe żadnemu z nich nie przyznają wyróżnionego statusu⁵.

Konstytucyjna zasada równouprawnienia związków wyznaniowych była poprzedzona ustawą z 17 maja 1989 roku o gwarancjach wolności sumie-

⁵ Zob. Borecki (2015, s. 16, przyp. 16). Notabene, Europejski Trybunał Praw Człowieka dopuszcza istnienie kościoła państwowego, lecz musi być zagwarantowana możliwość istnienia innych wyznań, a także możliwość wystąpienia z kościoła państwowego, osoby zaś pozostające poza kościołem państwowym nie mogą być zobowiązane do ponoszenia na jego rzecz ciężarów finansowych. Ponadto państwo nie może dekretować, jakie mają być przekonania i wierzenia obywateli (zob. Garlicki 2010, s. 560 i 579).

nia i wyznania. W art. 9 ust. 2 ustawa ta gwarantowała „równouprawnienie wszystkich kościołów i innych związków wyznaniowych, bez względu na formę uregulowania ich sytuacji prawnej”. Jak pisze Paweł Borecki: „Późniejszy art. 25 ust. 1 Konstytucji RP okazał się jedną z nielicznych ustrojowych klauzul wyznaniowych, która nie wzbudziła kontrowersji zarówno w trakcie prac Komisji Konstytucyjnej Zgromadzenia Narodowego jak i samej konstytuanty. Postulat konstytucyjny zasady równouprawnienia związków wyznaniowych stał się głównym dezyderatem ustrojowym reprezentantów nierzymskokatolickich związków wyznaniowych oraz organizacji pozarządowych w pracach ustrojodawczych w latach 1993–1997” (Borecki 2015, s. 15–16).

Z formalnego punktu widzenia najwyższe prawo Rzeczypospolitej Polskiej, tj. Konstytucja, nie przyznało Kościołowi katolickiemu żadnych szczególnych, wyróżniających go spośród innych Kościołów i związków wyznaniowych, praw czy przywilejów. Konstytucyjne równouprawnienie wszystkich związków wyznaniowych oznaczało, że każdy z nich ma takie same możliwości prawne. Pośrednio potwierdził to Trybunał Konstytucyjny w wyroku z 5 maja 1998 roku, w którym stwierdził, że: „Z punktu widzenia konstytucyjnej zasady równouprawnienia Kościołów i związków wyznaniowych jest istotne, aby sfera uprawnień przysługujących poszczególnym Kościołom i związkom wyznaniowym była poddana jednolitej regulacji”⁶. Kilka lat później, w wyroku z 2 kwietnia 2003 roku, Trybunał Konstytucyjny uznał, że: „Zasada równouprawnienia kościołów i związków wyznaniowych oznacza, że wszystkie kościoły i związki wyznaniowe posiadające wspólną cechę istotną powinny być traktowane równo. Jednocześnie zasada ta zakłada odmienne traktowanie kościołów i związków wyznaniowych, które nie posiadają wspólnej cechy istotnej”⁷. O tym, czy dana regulacja prawna jest zgodna z konstytucyjną zasadą równości, decyduje – zdaniem Trybunału Konstytucyjnego – podobieństwo określonych podmiotów, a więc to, czy możliwe jest wskazanie wspólnej cechy istotnej lub faktycznej, która by uzasadniała równe traktowanie tych podmiotów. Brak takiej „wspólnej cechy istotnej lub faktycznej” nie jest odstępstwem od zasady równości. Wyobraźmy sobie następujący dialog:

⁶ Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 5 maja 1998 roku, K. 35/97, Dz. U. Nr 59, poz. 381.

⁷ Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 2 kwietnia 2003 roku.

- Kto ustala istnienie lub nieistnienie cechy prawnie relewantnej?
- Organ prawodawczy i organy stosujące prawo, w tym Trybunał Konstytucyjny.
- Czy decyzja ta ma charakter uznaniowy?
- Tak, istnieje pewien element uznaniowości.
- Czy istnieje możliwość pomyłki co do ustalenia cechy prawnie relewantnej?
- Tak, takie prawdopodobieństwo istnieje.

Powyższy hipotetyczny dialog dość wyraźnie pokazuje, że z konstytucyjnej jednoznacznej zasady równouprawnienia wszystkich Kościołów i związków wyznaniowych niewiele pozostało w świetle orzeczeń Trybunału Konstytucyjnego. Rację miał więc Pareto, kiedy przed ponad stu laty pisał, że „subiektywna idea równości ma duże znaczenie i wywiera potężny wpływ [...]”.

Wzmocnieniem stanowiska Trybunału Konstytucyjnego był bardzo obszerny wyrok z 2 grudnia 2009 roku, w którym zostało stwierdzone, że zakaz dyskryminacji i uprzywilejowania Kościołów nie oznacza, iż nie są dopuszczalne zróżnicowania statusu poszczególnych wyznań⁸. W kolejnym wyroku z 8 czerwca 2011 roku Trybunał Konstytucyjny uznał, że: „Zasada równouprawnienia Kościołów i związków wyznaniowych nie zakłada identycznego traktowania wszystkich związków wyznaniowych. Stanowi ona gwarancję, że organy władzy publicznej stworzą ramy prawne, które umożliwią realizację równouprawnienia, w zależności od właściwości i cech poszczególnych kościołów i związków wyznaniowych”⁹. Oznacza to, że dopuszczalne jest odstępstwo od art. 25 ust. 1 Konstytucji. Tym samym jednozdaniowe stwierdzenie Konstytucji, że „kościóły i inne związki wyznaniowe są równouprawnione”, zostało skrajnie zrelatywizowane. I kto tego dokonał? Organ, który ma stać na straży

⁸ Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 2 grudnia 2009 roku, U 10/07, Dz. U. Nr 210, poz. 1629.

⁹ Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 8 czerwca 2011 roku, K 3/09, Dz. U. Nr 129, poz. 748.

Konstytucji¹⁰. Jak pisze Paweł Borecki: „Trybunał Konstytucyjny nie przestrzega równouprawnienia związków wyznaniowych jako stanu wymagającego urzeczywistnienia na bieżąco, *hic et nunc*. [...] Takie stanowisko nadaje zasadzie równouprawnienia wyznań w praktyce iluzoryczny charakter” (Borecki 2015, s. 20, 21).

Socjolog prawa może w tym miejscu z satysfakcją zauważyć, że faktyczność raz jeszcze wzięła górę nad normatywnością prawną. Jest to zjawisko nadal bardzo częste, zwłaszcza w tych społeczeństwach, w których potrzeby życia codziennego silniej oddziałują na ludzi aniżeli propagowanie najszczytniejszych ideałów. Niewątpliwie Kościół katolicki jest silniej zakorzeniony w polskiej tradycji, kulturze i – ogólnie – duchowości niż inne Kościoły i związki wyznaniowe. Ma również największą liczbę wyznawców i jest bardziej niż inne wspólnoty wyznaniowe ugruntowany w społeczeństwie polskim. A nadto stosunki między Rzeczpospolitą Polska a Kościołem katolickim określa konkordat, czyli umowa międzynarodowa zawarta ze Stolicą Apostolską. Tego uprzywilejowanego, także prawnie, miejsca Kościoła katolickiego Trybunał Konstytucyjny, jako organ państwa, nie mógł zignorować. Nie mógł opowiadać się za osiągnięciem faktycznej równości między Kościołami i religiami, bo byłoby to jawnie sprzeczne z faktyczną ich nierównością. „Powyższe stanowisko wyraźnie wskazuje, że TK [Trybunał Konstytucyjny – przyp. A.K.] jest przeciwny nie tylko wszelkim próbom uprzywilejowania wyznań mniejszościowych, ale nawet stosowania wobec nich tzw. pozytywnej dyskryminacji, czy «akcji afirmatywnej». Jest to stanowisko gwarantujące wyznaniu większościowemu, czyli Kościołowi katolickiemu, że obowiązujące prawo nie będzie instrumentem osłabienia jego pozycji faktycznej” (Borecki 2015, s. 24).

Orzeczenia Trybunału Konstytucyjnego nie tylko w żadnym stopniu nie osłabiły pozycji Kościoła katolickiego, lecz go wyraźnie dowartościowały, m.in. przez przyznanie mu uprawnień niewynikających bezpośrednio z Konstytucji i przez uznanie, że „[...] przepisy ratyfikowanego konkordatu stały się nie tylko częścią porządku prawnego Rzeczypospolitej Polskiej, o wyższej mocy obowiązywania niż przepisy ustawowe, co po-

¹⁰ Ustawa z 25 czerwca 2015 r. o Trybunale Konstytucyjnym (Dz. U. poz. 1064) w art. 1 stanowi: „Trybunał Konstytucyjny, zwany dalej „Trybunałem”, jest organem władzy sądowniczej powołanym w celu wykonywania kompetencji określonych w Konstytucji i ustawach”.

prawnie odzwierciedla „[...] dominującą pozycję [Kościoła katolickiego – pryzp. A.K.] w strukturze wyznaniowej RP”¹¹.

Wypada również dodać, że w wyroku z 8 czerwca 2011 roku Trybunał Konstytucyjny *expressis verbis* stwierdził, że: „Zasada równouprawnienia kościołów i związków wyznaniowych nie zakłada identycznego traktowania wszystkich związków wyznaniowych. Stanowi ona gwarancję, że organy władzy publicznej stworzą ramy prawne, które umożliwią realizację równouprawnienia, w zależności od właściwości i cech poszczególnych kościołów i związków wyznaniowych. Trybunał jest świadomy tego, że zróżnicowania prawne mogą wynikać z różnic faktycznych pomiędzy kościołami i związkami wyznaniowymi. Zasada równouprawnienia nie tworzy ekspektatywy uzyskania równości faktycznej. W ocenie Trybunału tam, gdzie istnieją różnice między kościołami i związkami wyznaniowymi, podmioty te należy potraktować w sposób odmienny”¹².

Podane przykłady świadczą o tym, że orzecznictwo Trybunału Konstytucyjnego dotyczące równouprawnienia wszystkich Kościołów i związków wyznaniowych nie pełni wobec nich funkcji gwarancyjnej i nie zrównuje statusu mniejszości religijnych ze statusem Kościoła katolickiego, który uzyskał pozycję wyróżniającą – dodatkowe, pozakonstytucyjne uprawnienia i gwarancje – m.in. dzięki orzecznictwu Trybunału Konstytucyjnego. Sytuacja ta prowadzi do następującego wniosku: „Orzecznictwo w sprawach dotyczących art. 25 ust. 1 Konstytucji częstokroć jest niekonsekwentne, logicznie niespójne, a niekiedy nawet zawierające błędy merytoryczne. Ten stan rzeczy uzasadnia pogląd, że polski sąd konstytucyjny jest w istocie rzeczy prokościelny (prokatolicki)” (Borecki 2015, s. 27–28).

5.8. Konkluzje

Do jakich konkluzji prowadzą przedstawione przykłady i poprzedzające je rozważania? Do takiej m.in., że przejawów wykluczenia prawnego nie należy poszukiwać w treści regulacji prawnych, lecz przede wszystkim w dziedzinie ich stosowania. Na gruncie bowiem wykładni, zwłaszcza

¹¹ Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 2 grudnia 2009 roku.

¹² Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 8 czerwca 2011 roku.

takiej jaką stosuje Trybunał Konstytucyjny, niemal każde zróżnicowanie sytuacji prawnej adresatów danej normy (a więc faworyzowanie jednych, a ograniczanie drugich) może być wyinterpretowane jako prawnie uzasadnione. W świetle tej praktyki zasada równości wobec prawa nie staje się – według terminologii Benthama – parafrazą, lecz pozostaje, mówiąc współczesnym językiem, prawno-ideologiczną derywacją. Co więcej, zasada ta w niektórych postanowieniach prawnych nabiera charakteru dyskryminującego, a więc *de facto* pełni funkcję wykluczającą. Gdyby nawet było możliwe wprowadzenie formalnej, prawnej równości wszystkich ludzi, bez jakichkolwiek „uzasadnionych wyjątków”, to nie staliby się oni dzięki takiemu postanowieniu ani jednakowi, ani bardziej do siebie podobni pod istotnymi względami. Prawo niejako z konieczności musi więc w swojej treści i obowiązywaniu różnicować adresatów, choćby dlatego, by ich nierówne położenie (zróżnicowane możliwości fizyczne, umysłowe i inne oraz wielkość zasobów, którymi dysponują) w jakimś ograniczonym bodaj zakresie było wyrównane i aby tym samym współczesnemu poczuciu sprawiedliwości stawało się zadość. Drugim przeto obszarem, w którym można sensownie podjąć poszukiwania współczesnych przejawów wykluczenia prawnego, jest sfera prawa intuicyjnego, a zwłaszcza poczucie prawne adresatów prawa stanowionego.

Wprowadzie prawo jako wysoce zinstytucjonalizowana *praxis* w postaci działalności organów wymiaru sprawiedliwości jeszcze długo będzie pełnić w państwie funkcję organizacyjną i kontrolną, ale współcześnie nie są to już samoistne, autonomiczne zadania, które za pomocą pojęć i procedur prawnych mogą być wyabstrahowane ze społecznego kontekstu. Piramidę definicji i konwencji tradycyjnie ujmowanego prawa w coraz większym stopniu uzupełnia (a poniekąd i zastępuje) tzw. miękkie prawo, *soft law*. Jego znaczenie wyraźnie wzrosło na przełomie XX i XXI wieku, zwłaszcza w państwach Unii Europejskiej. W stosunkach między państwami członkowskimi coraz większe znaczenie mają zalecenia, rekomendacje, dyrektywy, wytyczne, które nie mają charakteru tradycyjnych norm prawnych nakazu i zakazu ani nie są egzekwowane według procedur charakterystycznych dla wewnątrz krajowego wymiaru sprawiedliwości.

Ponadto na przełomie XX i XXI wieku coraz wyraźniej zaczynają się zacierać granice prawa (zob. Chalmers i in. 2014; Sarat i in. 2005), granice tego,

co jest prawnie relewantne, i tego, co jest prawnie indyferentne. Dzieje się tak za sprawą coraz powszechniejszej akceptacji i uszczegółowienia praw człowieka, ochrony praw mniejszości, wzrastającego znaczenia instytucji międzynarodowych (łącznie z tak wyspecjalizowanymi organizacjami jak FIFA – Fédération Internationale de Football Association) oraz postępującymi procesami globalizacji i deglobalizacji. Płynność granic prawa (tego, co jest prawne, i tego, co jest pozaprawne), a także postępująca atrofia tradycyjnych przepisów prawnych skutkują, głównie na kontynencie europejskim, m.in. przemianami tożsamości prawa i stopniowo prowadzą do osłabienia, a nawet eliminowania nierówności zawartych w traktatach i umowach międzynarodowych oraz regulacjach wewnątrzpaństwowych.

Bibliografia

- Anderson E. (2007), *Fair equality of opportunity: A democratic equality perspective*, Ethics, Vol. 117, s. 595–622
- Borecki P. (2015), *Zasada równouprawnienia związków wyznaniowych w orzecznictwie polskiego Trybunału Konstytucyjnego* (w:) *Rola orzecznictwa w systemie prawnym*, Wydział Prawa i Administracji UW, Warszawa
- Brewer M., Goodman A., Myck M., Shaw J., Shephard A. (2004), *Poverty and Inequality in Britain 2004*, Institute for Fiscal Studies, London
- Chalmers D., Davies G., Monti G. (2014), *European Union Law: Cases and Materials*, Cambridge University Press, Cambridge
- Clayton M., Williams A. (red.) (2000), *The Ideal of Equality*, Macmillan, London
- Dworkin R. (1998), *Biorąc prawa poważnie*, WN PWN, Warszawa
- Garlicki L. (red.) (2010), *Konwencja o ochronie praw człowieka i podstawowych wolności*, t. 1: *Komentarz do artykułów 1–8*, C.H. Beck, Warszawa
- Giddens A., Diamond P. (red.) (2005), *The New Egalitarianism*, Polity Press, Cambridge
- Kojder A. (2007), *Wykluczenie prawne w świetle konstytucyjnej zasady równości wobec prawa* (w:) *Państwo – prawo – polityka w przestrzeni konstytucyjnej*, red. J. Majchrowski, Liber, Warszawa
- Kojder A. (2010), *Wykluczenie prawne jako fakt społeczny* (w:) *Prawo i wykluczenie. Studium empiryczne*, red. A. Turska, C.H. Beck, Warszawa
- Merry M.S. (2013), *Equality, Citizenship, and Segregation: A Defense of Separation*, Palgrave Macmillan, New York
- Nightingale C.H. (2012), *Segregation: A Global History of Divided Cities*, University of Chicago Press, Chicago
- Ossowska M. (1966), *Myśl moralna Oświecenia angielskiego*, PWN, Warszawa

- Pareto V. (1994), *Uczucia i działania. Fragmenty socjologiczne*, red. A. Kojder, WN PWN, Warszawa
- Sarat A., Lawrence D., Umphrey M.M. (2005), *The Limits of Law*, Stanford University Press, Stanford
- Shapiro Th. M. (2004), *The Hidden Cost of Being African-American: How Wealth Perpetuates Inequality*, Oxford University Press, Oxford
- Szacka B. (2008), *Wprowadzenie do socjologii*, Oficyna Naukowa, Warszawa
- Sztompka P. (2002), *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Znak, Kraków
- van der Veen R. (2002), *Equality of talent resources: Procedures or outcomes?*, Ethics, Vol. 113, s. 55–82
- Welshman J. (2005), *Underclass: A History of Excluded 1880–2000*, Bloomsbury, London
- White S. (2008), *Równość, Sić!*, Warszawa
- Wilkinson R.G. (2005), *The Impact of Inequality: How to Make Sick Societies Healthier*, Routledge, London
- Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 5 maja 1998 r., K. 35/97, Dz. U. Nr 59, poz. 381
- Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 2 kwietnia 2003 r., K 13/02, Dz. U. Nr 62, poz. 577
- Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 7 kwietnia 2003 r., P 7/02, Dz. U. Nr 63, poz. 590
- Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 2 grudnia 2009 r., U 10/07, Dz. U. Nr 210, poz. 162
- Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z dnia 8 czerwca 2011 r., K 3/09, Dz. U. Nr 129, poz. 748

6. Demokracja, wolny rynek, konkurencja niedoskonała i polityka. Czyli duży może więcej

*Pytanie: czy chodzi pani do kościoła?
Odpowiedź: moim kościołem jest demokracja.*

Ten dialog z hollywoodzkiego filmu, w którym bardzo pozytywna bohaterka, kandydatka na wiceprezydenta, odpowiada na (podchwytliwe) pytania bardzo mało pozytywnego kongresmena jest dobrą ilustracją tego, jaki stosunek do demokracji powinien mieć typowy, pozytywnie oceniany obywatel. Demokracja weszła do sfery *sacrum*.

Wzorcem dla transformacji ustrojowej w Polsce były, przynajmniej formalnie, kryteria „europejskie”, sformułowane na przykład w traktacie amsterdamskim – demokracja i funkcjonująca gospodarka rynkowa. Tylko kraj demokratyczny o gospodarce rynkowej może zostać członkiem Unii Europejskiej. Tematem tego artykułu nie jest próba konkretyzacji tych niejednoznacznych określeń. Ważniejsze – przede wszystkim dla efektywności tego procesu – wydaje się pytanie o charakter i siłę związków pomiędzy systemem politycznym i formą rynku. Czy istnieje związek pomiędzy systemem politycznym kraju a stanem jego gospodarki? Jak handel międzynarodowy, a obecnie globalizacja wpływają na system polityczny krajów i czy istnieje zależność odwrotna? Są to pytania stawiane i analizowane od dawna. Nie brak badań, które wskazują, że nie ma takiego związku. Twierdzenie, że tylko demokracja umożliwi osiągnięcie wysokiego poziomu rozwoju gospodarczego, jest bardzo wątpliwe. Popularne są także opinie, że istnieje pozytywne sprzężenie zwrotne pomiędzy ekonomiczną i finansową globalizacją i polityczną demokracją

(Eichengreen, Leblang 2006¹). Nie jest przypadkiem, że w tych badaniach, opartych w większości na zależnościach korelacyjnych, przyjmuje się bardzo ogólne definicje demokracji. Na przykład występowanie wielopartyjnego systemu politycznego i regularne wybory mają być wystarczającymi czynnikami pozwalającymi na zaliczenie danego państwa do demokracji. Należy przypomnieć, że w tak zwanych krajach socjalistycznych wybory odbywały się regularnie, udział w wyborach był bardzo wysoki i z reguły w parlamentach były reprezentowane różne „partie” (stronnictwa) polityczne. Forma i funkcjonowanie systemu politycznego, także demokracji, są w jakimś zakresie zależne od systemu, modelu gospodarczego państwa. Pozostaje pytanie, jak silna jest ta zależność i czy równie silna jest zależność odwrotna. Można przyjąć, że z wyjątkiem państw podtrzymujących nadal system planowania centralnego każda gospodarka jest rynkowa. Ale są bardzo różne rynki i różne systemy rynkowe. Rozwój gospodarczy jest zawsze w jakimś stopniu procesem naśladownictwa, imitacji, nowych rozwiązań uznawanych za lepsze lub narzucanych przez rynek lub presję polityczną. Dotyczy to również systemów politycznych. Pomimo tego zróżnicowanie istniejących modeli gospodarczych, uznawanych jako rynkowe i politycznych, określanych jako demokracje, jest bardzo duże.

Gary S. Becker, laureat Nagrody Nobla z ekonomii, w znanym i często cytowanym artykule opublikowanym w 1958 roku dowodził, że idealna demokracja jest bardzo podobna do idealnego systemu gospodarki rynkowej – oba systemy są efektywne i reagują na preferencje wyborców (Becker 1990, s. 76). Dla G.S. Beckera zależność jest oczywista i jednoznaczna – „doskonałość konkurencji jest tak samo niezbędna dla idealnej demokracji politycznej, jak i dla idealnego systemu wolnej przedsiębiorczości. Sugeruje to, że w celu zrozumienia funkcjonowania demokracji politycznej można zastosować analizę funkcjonowania systemu wolnej przedsiębiorczości” (Becker 1990, s. 72). Jeżeli w sferze gospodarczej nie ma wolnej konkurencji, nie ma też demokracji. Według Beckera wystę-

¹ Jest to stadium ekonometryczne. Autorzy przytaczają również opinie Kanta, Schumpetera, Lipseta, Hayeka, dowodzących, że wzrost dochodu spowodowany wolnym handlem i przepływem kapitału zwiększa „zapotrzebowanie” na demokrację. Autorzy często nie definiują demokracji; przyjmują, że jest to zachodni system polityczny. Do podobnych wniosków dochodzą López-Córdova i Meissner (2005), a także Fayad, Bates i Hoeffner (2012). Nie brak także opinii, szczególnie na lewicy, że demokracja jest z przyczyn zasadniczych sprzeczna z kapitalizmem, ogólnie z dominacją rynku.

puje tu wyraźna współzależność. Oznacza to, że jeżeli sfera gospodarcza jest bardzo daleka od wolnego rynku, tak rozumiana (idealna) demokracja nie jest możliwa. Biorąc pod uwagę realia, jest to warunek bardzo rygorystyczny.

Co to jest demokracja, nawet niekoniecznie „idealna”? Trudno jest znaleźć pojęcie równie często używane i równie wieloznaczne². Zgoda co do tego, jaka powinna być pozytywna definicja demokracji nie wydaje się możliwa do osiągnięcia. Łatwiej jest ustalić, że dany system polityczny nie jest demokracją, chociaż nie ma chyba na świecie państwa, które samo określałoby by się jako niedemokratyczne. W powszechnym, potocznym rozumieniu jest to przede wszystkim forma rządów (demokracja polityczna). Często przywoływana jest słynne określenie A. Lincolna – „rządy ludu, przez lud i dla ludu”. Warunki polityczne, jakie powinny być spełnione, żeby taka forma rządów mogła być realizowana, nie są trudne do ustalenia, nie wywołują też większych emocji. Na ogół wymienia się szereg wolności obywatelskich – wolność słowa, druku, zgromadzeń, zrzeszania się, wolność zakładania partii politycznych, swobody gospodarcze (wolność zakładania i likwidowania firm), wolność przemieszczania się oraz ograniczenia władzy – pewność podatkowa, przestrzeganie przez rządy praw własności, ogólnie rządy prawa stanowionego przez przedstawicieli ludu. Należy się zgodzić, że warunki te sprzyjają także właściwemu, efektywnemu, racjonalnemu funkcjonowaniu gospodarki. Są to, można powiedzieć, warunków prorynkowe i proefektywnościowe, ich realizacja, przynajmniej formalnie, nie jest czymś wyjątkowym. Istnieje jednak także druga strona beckerowskiej współzależności, strona struktury rynku. Jej uwzględnienie wprowadza poważne komplikacje.

Prawdopodobnie z tych względów, zdając sobie sprawę ze stopnia złożoności zagadnienia, G.S. Becker wprowadził silnie wartościujące kryterium „idealności”. Tylko idealna demokracja jest podobna do ideal-

² Można odnieść wrażenie, że o ile większość ludzi wychowanych w europejskim kręgu kulturowym ma zbliżony pogląd na to, co to jest demokracja, o tyle teoretycy czują się w obowiązku przedstawiać coraz to nowe, na ogół coraz mniej realistyczne, koncepcje demokracji. Na ten temat bardziej znane opracowania wydane w Polsce to publikacje Sartoriego (1994) oraz Sawarda (2008). Liczba opracowań na ten temat i różnicowanie poglądów mogą przyprawić o zawrót głowy.

nego wolnego rynku. „Idealną demokrację polityczną definiuje się jako pewien układ instytucjonalny, służący podejmowaniu decyzji politycznych, w którym jednostki ubiegają się o urzędy i stanowiska polityczne poprzez doskonale wolną konkurencję – konkurowanie o głosy szerokich mas wyborczych” (Becker 1990, s. 71–72). Utrzymanie takiego stanu wymaga, żeby nie istniały żadne poważniejsze bariery kosztów lub inne przeszkody utrudniające jednostce kandydowanie na jakiś urząd czy przedstawienie wyborcom własnego stanowiska. Analizowanie systemu politycznego tak, jak analizuje się funkcjonowanie rynku jest często spotykane. Postulowali je na przykład J.A. Schumpeter, G. Tullock czy A. Downs. Podejście takie nie jest tylko wytworem wyobraźni badaczy. J.A. Schumpeter zaproponował zbliżoną do ujęcia G.S. Beckera definicję demokracji, którą sam określił jako „teorię konkurencyjnego przywództwa” (Schumpeter 1995, s. 336, 354). Zarówno dla J.A. Schumpetera jak i G.S. Beckera demokracja są to rządy „demokratycznie wybranych elit”. Ale Schumpeter nie ma złudzeń; demokracja to nie są rządy źle informowanego, manipulowanego i stronniczego ludu; to są rządy polityków, biurokratów i technokratów (zob. Reisman 2005). Nawet jeżeli elity są wybrane demokratycznie, wcale nie muszą reagować, jak to zakładał Becker, na preferencje wyborców. Bardzo często (pesymista powie, że zawsze) tak wybrane elity mogą uznać, że preferencje wyborców są nieracjonalne, sprzeczne z ich własnymi celami lub z interesem państwa. Ujęcie G.S. Beckera jest trochę populistyczne. A w polityce decydujące znaczenie ma skuteczność. N. Ferguson porównuje wprost państwo do korporacji, polityka w skrajnym przypadku może być traktowana jak biznes (Ferguson, 2015, s. 373, 375)³. Takie podejście może być akceptowane przez wyborców, którzy w wielu krajach demokratycznych chętnie głosują na polityków z doświadczeniem biznesowym. W Europie najbardziej znany jest chyba przykład Berlusconiego, który konsekwentnie reklamował się jako skuteczny przedsiębiorca (i superman). Ale każda jednostka gospodarcza, szczególnie korporacja, ma strukturę hierarchiczną i niewiele jest w niej (jeżeli w ogóle) demokracji.

³ Przywoływane strony znajdują się w rozdziale zatytułowanym *Polityka jako biznes* w części trzeciej, która w wydaniu polskim została, ogólnie w dobrym tłumaczeniu, niezbyt fortunnie zatytułowana *Polityka gospodarcza*, podczas gdy w wersji pierwotnej, angielskiej, tytuł brzmi *Economic Politics*, czyli raczej „Ekonomia polityki”. Ma to niewiele wspólnego z polityką gospodarczą (*economic policy*).

Jeżeli odrzucimy założenie o wolnym rynku, zależności te mogą być zupełnie inne. Czy możliwe jest przeprowadzenie demokratycznych wyborów w warunkach niedemokratycznego, dalekiego od ideału wolnej konkurencji rynku? W sferze politycznej przestrzeganie zasad prawa wyborczego uznaje się na ogół za warunek wystarczający. Powstaje problem, czy jest to warunek wystarczający.

Każdy system polityczny, nawet idealna demokracja, musi mieć przywódców, liderów partyjnych lub innych organizacji rządowych, pozarządowych czy nawet organizacji nieformalnych. W sferze gospodarczej, w zależności od modelu rynku, sprawa wygląda różnie. Wolny rynek nie tylko nie potrzebuje lidera, ale wręcz jest zaprzeczeniem systemu, który ma wyłonić jakiegoś „przywódcę”. Wyłonienie się przywódcy/ów na rynku oznacza koniec wolnej konkurencji. W ujęciu G.S. Beckera przywódcy polityczni wybrani bez wpływu struktur gospodarczych (np. grup nacisku) po wyborze ograniczają sferę swojego oddziaływania do sfery politycznej. Nie starają się wzmocnić siły swojego przywództwa, nie starają się ustabilizować „swojej”, pochodzącej z wyboru, elity, poszukując wsparcia w sferze gospodarczej.

Sfera gospodarcza w tym ujęciu nie ingeruje w wybór elity, a elity nie ingerują w gospodarkę, pozwalając zachować wolną konkurencję. Jest to koncepcja ładna, ale oderwana od rzeczywistości. Nie ma takiej możliwości, żeby mechanizm rynkowy nie doprowadził do wyłonienia „przywódcy”, lidera, który będzie miał wyraźny wpływ na procesy zachodzące na rynku. Nie wydaje się możliwe, żeby system polityczny nieuwzględniający warunków, mówiąc z marksistowska, bazy ekonomicznej, był w stanie dokonać wyboru elit. Od zamierzonych czasów pieniądź rządzi polityką.

Nie było i nie będzie „idealnej” demokracji. Jeżeli w bezpośredniej demokracji ateńskiej bariery formalne, instytucjonalne i koszty wejścia do polityki były niewielkie (ale nigdy nie były zerowe), to we współczesnych warunkach muszą być one bardzo wysokie. Nie ma możliwości stworzenia systemu, w którym każdy mający ambicje polityczne może otrzymać mniej więcej równy zasób finansowy i równy dostęp do mediów w celu zaprezentowania swojego programu wyborczego i ustabilizowania swojej pozycji w polityce. Internet jeszcze nie wystarczy. Nawet jeżeli założymy,

że kandydaci otrzymają z mocy prawa równe zasoby finansowe i równy dostęp do środków masowego przekazu, nie ma możliwości, żeby prawo to, między innymi z przyczyn instytucjonalnych, mogło być zrealizowane. Nie ma również możliwości, żeby wyborcy, obywatele posiadający czynne prawo wyborcze, nawet mając nieograniczony dostęp do informacji, mogli i chcieli te możliwości wykorzystać, a informacje racjonalnie ocenić.

Demokracja, tak jak ją widzi G.S. Becker i w pewnym stopniu J.A. Schumpeter, zakłada istnienie pewnej symetrii sił działających w sferze politycznej (konkurencyjny wybór elit politycznych/i gospodarczej/konkurencja na rynku). Co się stanie, jeżeli symetria ta nie będzie utrzymana, załamanie się to, co J.K. Galbraith nazywał równowagą „sił przeciwdziałających”? Jakie czynniki mogą (lub muszą) doprowadzić do załamania tej równowagi?

Idealny, podręcznikowy wolny rynek nie stwarza w tym zakresie problemu. Daje solidne podstawy zachowania konkurencji i równowagi sił działających na rynku. Po pierwsze, zapewnia z założenia dostęp do dobrej, wszechstronnej informacji, umożliwiając nie tylko dokonanie wyboru, lecz także ustalenie racjonalnego zdefiniowania własnych preferencji. Po drugie, stwarza warunki umożliwiające realizację ustalonych preferencji, przede wszystkim minimalizowanie kosztów wejścia na rynek i do polityki (realizacja biernego prawa wyborczego). Po trzecie, zakłada znaczne ograniczenie wpływu polityki na gospodarkę. Wprowadza więc jednowymiarowy, pozbawiony elementu siły (zarówno ekonomicznej, jak i politycznej) model konkurencji.

Kluczowe znaczenie ma pozycja państwa. Chodzi o to, na ile państwo wchodzi w sferę polityczną, a polityka – w sferę gospodarczą. Państwo nigdy nie było i nie jest pod tym względem neutralne. W rzeczywistości obie strony – i państwo, i sfery gospodarcze – wykazują w tym zakresie znaczne zapędy imperialne. Szczególnie współczesne państwo, określane jako „państwo fiskalne”, rozdające olbrzymią marchewkę i rządzone w znacznym stopniu przez mariaż urzędników i różnych, nie tylko biznesowych, grup interesów wykazuje się w tym zakresie znaczną aktywnością. Nie tylko systemy polityczne określane jako totalitarne, autorytarne, faszystowskie czy dyktatorskie starają się uzyskać jak największy wpływ na gospodarkę. W rzeczywistości wybór demokratyczny jest

zawsze w znacznym stopniu wyborem zorganizowanych grup nacisku. Jak słusznie podkreślał wiele lat temu S. Brittan, reprezentatywna demokracja daje zorganizowanym grupom interesu nieproporcjonalnie duże wpływy w stosunku do wpływu rozproszonych grup konsumentów i podatników (Brittan 1977, s. 245). W pełni demokratyczny, większościowy wybór elit politycznych daje tym elitom kontrolę nad instytucjami tworzącymi rentę (*rent seeking activities*), umożliwiającą uzyskanie przez określone grupy, z reguły zaangażowane w proces wyborczy, dodatkowych korzyści. Może się wydawać zaskakujące, że w przypadku systemów dyktatorskich sytuacja pod tym względem jest silnie zróżnicowana. Systemy dyktatorskie, zdecydowanie niedemokratyczne, współistnieją często z bardzo rynkowymi systemami gospodarczymi, niekiedy bardziej rynkowymi od tych, które funkcjonują w systemach określanych jako w pełni, bez mała wzorcowo demokratyczne (Przeworski i in. 2000).

II. Kryteria wybrane przez G. Beckera należą do różnych kategorii. Reakcje wyborców (konsumentów, producentów) są łatwo obserwowalne i łatwo mierzalne. W sferze polityki będzie to wynik wyborczy, w sferze gospodarczej – reakcje popytu i podaży. Zupełnie innym problemem jest ustalenie podstaw, kryteriów i przyczyn, które wywołały takie, a nie inne reakcje. Preferencje wyborców, decyzje producentów i w jeszcze większym stopniu konsumentów są określane przez bardzo różne, zmieniające się czynniki. Istotne jest więc, czy są one w dużym stopniu autonomiczne, ustalone przez racjonalne, dokonywane na podstawie analizowania zróżnicowanych, dostępnych opcji wyboru, czy też są narzucane, determinowane przez czynniki wobec wyborców zewnętrzne. Z oceną efektywności jest jeszcze trudniej. Niezależnie od ekonomicznego problemu ustalania kryteriów i mierzalności efektywności działalności gospodarczej (efektywność systemu politycznego nie jest obojętna) w różnych warunkach i w różnych horyzontach czasowych, efektywność wyboru jednostki nie musi, i bardzo często nie jest efektywna z punktu widzenia interesów grupy lub społeczeństwa i *vice versa*. Nie jest możliwe uspołecznienie jednostkowych funkcji preferencji (jeżeli takie da się w ogóle, poza pewnymi wyjątkami, określić). Ekonomiści ułatwiali sobie zadanie, przyjmując – chociaż większość zdawała sobie zawsze sprawę, że jest to konstrukcja całkowicie sztuczna – koncepcję *homo oeconomicus*. Nawet zakładając, że motywy satysfakcji ekonomicznej

odgrywają rolę decydującą w podejmowaniu decyzji i określaniu kryteriów racjonalności działania, nie oznacza to, że kryteria te, jeżeli są określane autonomicznie, mają jednakową, wspólną podstawę wartości dla wszystkich aktorów gry rynkowej. W warunkach konkurencji doskonałej, wolnego rynku, można przyjąć, że kryteria, podstawa wartości, którymi kieruje się „wyborca”, nie są w istotnym zakresie narzucone z zewnątrz. W takich warunkach może istnieć swoisty szum informacyjny, utrudniający podjęcie racjonalnej decyzji. Wyborca i producent mogą stale znajdować się w niewygodnej sytuacji przysłowiowego osła Buridiana, ale mają rzeczywisty wybór, są, przynajmniej teoretycznie, wewnątrzsterowni. Chociaż, zgodnie z twierdzeniem K. Arrowa, dokonywany w takich warunkach wybór będzie miał w znacznym stopniu charakter przypadkowy (losowy – teoria *majority cycles*), autonomiczność decyzji jednostki jest w znacznym stopniu zachowana. Pluralizm, wielość aktorów – zarówno po stronie popytu (wyborcy), jak i podaży daje realną szansę wyboru. Autonomiczność wyboru może być jednak zupełnie złudna. Nie ma decyzji bezkontekstowych, podejmowanych niezależnie od otoczenia zewnętrznego i ograniczoności, często zafałszowanych, informacji. Za całkowicie naturalne i powszechnie występujące należy uznać zachowania stadne, określane w teorii ekonomii jako zjawisko owczego pędu, efekt Veblenowski, efekt snobizmu i nieracjonalne, określane w skrócie jako „zwierzęcy instynkt” (*animal spirit*). Nie ulega wątpliwości, że zjawiska te mogą być nie tylko świadomie wykorzystywane, ale wręcz tworzone przez ośrodki dysponujące odpowiednimi informacjami, kapitałem i instytucjami umożliwiającymi wprowadzanie ich do sfery publicznej, do agitacji politycznej i na rynek. Im dalej jesteśmy od idealnej demokracji i idealnego wolnego rynku, tym większe są możliwości kreowania rzeczywistości, manipulowania kryteriami racjonalności. Polityka była zawsze w dużym zakresie socjotechniką. Jak mówi stare porzekadło: „Nie umie rządzić, kto nie umie kłamać”. Marketing, zarówno polityczny, jak i gospodarczy, nakierowany jest w rzeczywistości bardzo często na emocje, ale formalnie „niemal zawsze mamy jakieś odwołanie się do zdrowego rozsądku. Zwykle jednak „zapewnienie powtarzane po wielokroć liczy się bardziej niż racjonalny argument” (Schumpeter 1995, s. 321). Wielcy donatorzy kampanii politycznych, finansując wielkie kampanie medialne „blichtru, oszczerstw, powtarzania półprawd i tworzenia faktów medialnych”, w rzeczywistości

kupują kontrolę nad procesem politycznym (Dworkin 2006, s. 129). Ch. Rojek uważa, że media są obecnie „niewidzialnym rządem” (Rojek 2013, s. 10). J.A. Schumpeter pisze o „sfabrykowanej woli” wyborców. Zarówno konsumenci, jak i producenci są często zewnątrzsterowni. Wyborca, konsument, mały przedsiębiorca są zdani całkowicie na wytwarzaną poza nimi informację i nie mają żadnych możliwości, poza zmianą preferencji w następnych wyborach, realnego wpływu na decyzje swoich przedstawicieli. Współcześnie twórcy i dystrybutorzy informacji stanowią bardzo ważną, często kluczową grupę nacisku⁴.

Kluczowe znaczenie ma dostępność i jakość informacji. Celem mediów (ale i znacznej części polityków) nie jest kształtowanie aktywnego, racjonalnie myślącego obywatela a zadowolonego z siebie, biernego konsumenta. Nie ma szumu informacyjnego idealnej wolnej konkurencji, informacja dla konsumenta jest łatwo dostępna, czytelna, jasna, jednoznaczna ale często zakłamana⁵. Kryterium racjonalności wyboru nie jest oparte na kształtowaniu cnót republikańskich, a przekazaniu wyborcy, że tylko dana partia, dany kandydat uczyni życie wyborcy lekkim, łatwym i przyjemnym. Że tylko dany towar spełni twoje, także często wykreowane, wymagania. W tych warunkach konkurencyjny model demokracji ma inny wymiar – to media i agresywny marketing narzucają kryteria wyboru zarówno w transakcjach kupna-sprzedaży, jak i wyboru przedstawicieli elit politycznych. Prezydenta w Stanach Zjednoczonych (i nie tylko w Stanach Zjednoczonych) bardziej się „sprzedaje” (wyborcom), niż wybiera. Aktywni, poszukujący konsumenci i wyborcy są w wyraźnej mniejszości; w systemie, w którym decyduje większość, mogą odgrywać pewną rolę, tylko jeżeli sami są animatorami tego systemu. Jego istnienie jest możliwe zarówno dzięki monopolowi informacyjnemu (bardzo

⁴ F.A. Hayek wprowadził słynne określenie „zawodowi sprzedawcy używanych idei” (Hayek 1998). Zawodowi „sprzedawcy idei”, szczególnie autorytety, nie są kreowani przez wolny rynek. Jak pisze *The Wall Street Journal*, gazeta daleka od sympatii lewicowych, nawet legenda Hollywood, multimilioner Robert Redford obecnie nie jest w stanie sam wyprodukować filmu takiego, jaki chce nakręcić, a jeżeli już taki film zrobi, może mieć olbrzymie problemy, żeby umieścić go w sieci dystrybucyjnej. „Biznes się zmienił, stał się bardzo zcentralizowany” (*The Legendary Robert Redford*, *The Wall Street Journal*, 12 września 2015 r.). Koszty i bariery instytucjonalne szerokiego wejścia na rynek medialny są bardzo wysokie.

⁵ „Jeżeli konsultanci polityczni mówią politykom, żeby traktowali nas jak ignorantów, pozostaniemy ignorantami, i tak długo, jak długo będziemy ignorantami, konsultanci będą zalecać politykom, żeby traktowali nas w ten sposób” (Dworkin 2006, s. 128).

wysokie koszty wejścia na rynek medialny, często regulowany politycznie nawet w krajach uchodzących za demokratyczne), jak i coraz ściślejszym, formalnym i nieformalnym związkom biznesu i polityki⁶. Wynik wyboru przestaje być przypadkowy.

Powstanie tego systemu jest konsekwencją logiki działania rynku. Pełna wolność – na przykład słowa i dźwięku, a więc i reklamy oraz działalności gospodarczej, a więc konkurencji, w której ktoś wygrywa, a więc zwiększa swój potencjał konkurencyjny, a ktoś inny przegrywa, czyli na ogół, przynajmniej czasowo znika jako producent i jako odbiorca – ma gwarantować utrzymanie równowagi nieskończenie wielu producentów i nieskończenie wielu odbiorców. Jest to także stary i szeroko analizowany problem relacji zachodzących pomiędzy wolnością, czyli dążeniem do tworzenia systemów jak najbardziej liberalnych, co *implicite* zakłada powstawanie znacznych nierówności co najmniej ekonomicznych, i równością czy nawet często bardzo specyficznie, radykalnie definiowaną sprawiedliwością. „Idealna” demokracja to i równość, i sprawiedliwość w warunkach wolności. O ile politycy i filozofowie mogą snuć rozważania o możliwości pogodzenia wolności i równości w ramach jednego systemu społeczno-gospodarczego, o tyle ekonomiści i, jak się wydaje psychologowie, będą w tym zakresie znacznie bardziej sceptyczni. Problem nie ogranicza się do asymetrii informacyjnej i naturalnego różnicowania dochodów konsumentów, producentów, polityków i wyborców.

III. L. Kołakowski stawia sprawę jasno, bez niedomówień – demokracja jest przeciwna naturze. Jest przeciwna, ponieważ „ludzkie instytucje, które rodzą się spontanicznie, niezaplanowane, nie tylko demokracji nie wytwarzają, lecz opierają się jej w sposób odruchowy” (Kołakowski 2014, s. 169). Kołakowski pisze o narodzie i religii, ale stwierdzenie powyższe można także odnieść do gospodarki. Procesy zachodzące na rynku w sposób naturalny „opierają się demokracji”, a także wolnej konkurencji.

⁶ „Wiele amerykańskich gazet jest dziś po prostu bladym i drżącym cieniem tego, czym były kiedyś. W przeszłości bezlitośnie i agresywnie patrzyły na ręce rządzących i możnych tego świata [...] Dziś – z pewnymi wyjątkami – stały się ich tubami. Pomagają oficjalnej propagandzie” (Sullivan 2010). O Polsce zob. (Legutko, Rodziewicz 2010). W ekonomii znaczenie asymetrii informacyjnej jest często omawiane; zob. przeglądowy artykuł Klapper i Love (2011).

Powodów jest kilka. Wolny rynek tylko do pewnego etapu tworzy się i działa w sposób spontaniczny i niezaplanowany. Spontaniczność i niezaplanowość rynku prowadzą nieuchronnie do powstania jednostek dominujących i ograniczenia lub nawet wyeliminowania możliwości wolnego wyboru⁷. Firmy dominujące nie będą w „swojej” sferze działalności skłonne akceptować spontaniczności wolnego rynku. Można przyjąć, że z założenia wolny rynek jest instytucją demokratyczną, ponieważ każdemu daje jednakowe szanse i z założenia nie występują na nim ani po stronie popytu, ani podaży podmioty realnie dominujące. Wolny rynek nie jest jednak stanem naturalnym w gospodarce.

Wolny rynek jest słowem-kluczem, koncepcją teoretyczną. Może istnieć wtedy, kiedy nie występują korzyści ze skali produkcji, czynniki produkcji są homogeniczne, występuje symetria informacyjna, nie ma żadnych barier wejścia na rynek, a samo wejście jest bezkosztowe. Bardzo ważne jest założenie, że państwo nie jest czynnym podmiotem gry rynkowej. Jest obecne na rynku tylko w takim zakresie, w jakim niezbędne jest wyeliminowane tzw. niedoskonałości rynku, czyli podtrzymanie funkcjonowania „wolnego” rynku. Jest także dostarczycielem dóbr publicznych. Na wolnym rynku nie występuje czynnik polityki, czyli siły – ani w wymiarze ekonomicznym ani politycznym. Wolny rynek (konkurencja doskonała) jest apolityczny.

Rzeczywistość jest zupełnie – można powiedzieć diametralnie – inna. Występują korzyści ze skali produkcji, czynniki produkcji i wytwarzane dobra są niehomogeniczne. Marka i reklama stają się bardzo istotnymi elementami tworzenia przewag konkurencyjnych, co prowadzi do powstania znaczących, często w krótkim okresie prohibicyjnych, barier wejścia na rynek. Bariery te tworzone są w sposób, można powiedzieć, naturalny, rynkowy, kiedy jakaś firma, wykorzystując na przykład korzyści skali, uzyskuje przewagę ekonomiczną – kosztową, produktową lub technologiczną – lub korzystając z pomocy państwa (lub organizacji międzynarodowej, na przykład ugrupowania integracyjnego) wprowadza bariery administracyjne, często bardzo trudne do obejścia. Bariery wejścia

⁷ F. Perroux, *The Domination effect and modern economic theory* (przedruk w: Rothchild 1971) – pozycja podstawowa, dała początek całemu nurtowi w ekonomii i naukach politycznych.

może tworzyć historia. Marketingowe znaczenie „starych”, istniejących od lat na rynku i pozytywnie kojarzonych przez nabywców marek, jest bardzo duże. Wypracowanie nowych marek bez pomocy państwa jest bardzo trudne. Duże znaczenie ma także *image* państwa („szwedzka stal”, „niemiecka jakość”, „chodzi jak szwajcarski zegarek”). Istnieje dział nauki o zarządzaniu zwany marketingiem narodu/państwa. Konkurencja gospodarcza, mająca być podstawą i gwarantem idealnej demokracji, w takich warunkach prowadzi do silnego zróżnicowania siły rynkowej po obu stronach – kupujących i sprzedających. Wytwarza zawsze elity, przywódców, liderów rynkowych, lecz zasady wyboru tych elit nie mają jednak wiele wspólnego z koncepcjami G.S. Beckera.

Wyodrębnia to spór o związki pomiędzy liberalizmem i demokracją. F.A. Hayek twierdził, że liberalizm i demokracja są ideami kompatybilnymi, ale można znaleźć poglądy idące jeszcze dalej – że są to idee komplementarne (Vanberg 2008). Obecnie powszechnie używane jest określenie „demokracja liberalna”, co sugeruje, że może występować także demokracja nieliberalna. Trudno jest stwierdzić, na czym taka demokracja mogłaby polegać. Jeżeli demokracja liberalna to demokracja pośrednia, przedstawicielska, to nieliberalna byłaby demokracją bezpośrednią. Nie wydaje się wskazane wprowadzanie tego przymiotnika. Liberalizm to przede wszystkim wolność gospodarcza, zwiększająca konkurencję i dążenie do ograniczania roli państwa nie tylko w gospodarce, lecz także w życiu politycznym. Biorąc to pod uwagę, współczesna demokracja ma niewiele wspólnego z klasycznym liberalizmem. Konsekwentny demokrat, jak podkreśla Z. Stawrowski, może być zwolennikiem bardzo silnego angażowania się państwa w sferę zarówno gospodarczą, jak i polityczną (Stawrowski 2008, rozdz. 3). Będzie bardzo często, w imię równie demokratycznych ideałów równości i sprawiedliwości, zwolennikiem narzucania przez państwo instytucji, zachowań, a nawet poglądów dalekich od liberalnego wzorca. Demokracja stworzyła współczesne państwo fiskalne, rządzone przez olbrzymią rzeszę fachowców i biurokratów, państwo dobrobytu, niby liberalne, a w praktyce ingerujące we wszystkie aspekty życia obywateli. Demokrat będzie na ogół bardzo przychylnie patrzył na zwiększanie się roli państwa, liberał powinien być tej tendencji niechętny. Powinien, jeżeli jesteśmy przywiązani do tradycyjnego, chyba niemożliwego rozumienia

liberalizmu. Współcześnie, jak słusznie pisze M. Matyszkowicz, liberałowie walczą o „uczynienie z państwa rzekomego gwaranta wolności ludzkiej”. Państwo staje się najlepszym regulatorem stosunków międzyludzkich, a „nowocześni” liberałowie stają się etatystami (Matyszkowicz 2010, s. 136–137). Umacnianie tak rozumianej demokracji prowadzi nieuchronnie do dalszego wzrostu znaczenia polityki i dalszego ograniczania spontaniczności działania wolnego rynku. Nie ulega wątpliwości, że powstanie i rozwój współczesnego państwa dobrobytu odbywają się kosztem ograniczania wolności jednostki. Interwencjonizm, polityka wchodzą i frontem, i tylnymi drzwiami.

Logika wolnego rynku w rzeczywistości nieuchronnie prowadzi do powstawania coraz bardziej radykalnych form konkurencji niedoskonałej, do pełnego (*de facto*) monopolu włącznie. Nawet jeżeli rynek startował jako doskonale konkurencyjny. Firma dominująca może powstać zarówno w wyniku naturalnych procesów rynkowych, jak i ingerencji zewnętrznej, głównie państwa. Rola państwa w tym procesie jest niejednoznaczna. Proces powstawania rynku konkurencji niedoskonałej, powstawania oligopolu, firm dominujących, często jest przyspieszany przez politykę państwa, ustalanie barier wejścia na rynek lub całego arsenału interwencji określanych jako subsydia. Aparat państwowy od czasów zamierzchłych, w erze nowożytnej bardzo intensywnie, chcąc nie chcąc, wspiera „narodowe” firmy. Współcześnie skuteczne wsparcie rzadko polega na stałym bezpośrednim dofinansowaniu firmy (konsorcjum airbusa jest raczej wyjątkiem) czy tradycyjnym etatyzmie. Model chiński jest z tego punktu widzenia bardzo tradycyjny. Dzięki dużej dyscyplinie społeczeństwa i olbrzymiemu rynkowi wewnętrznemu osiągnięto znaczne sukcesy, ale przyszłość tego modelu, ze względu na jego niską efektywność ekonomiczną, jest niepewna. Na pewno nie jest to model do powtórzenia w warunkach europejskich. Możliwości wspierania rozwoju gospodarczego, w tym uniknięcia „pułapki średniego dochodu”, są w znacznym stopniu uzależnione od tego, czy państwo jest w stanie pogodzić w rozsądnym zakresie sprzeczność pomiędzy zobowiązaniami wewnętrznymi, socjalnymi i gospodarczymi, z grą z rynkiem globalnym, czyli z polityką innych państw i wielkich korporacji transnarodowych. Skuteczna gra wymaga zarówno zachowania dobrze funkcjonującego rynku jako warunku skuteczności ekonomicznej, jak i wspierania

dużych firm krajowych. Tylko takie firmy mogą bowiem być realnymi partnerami nie tylko na rynku globalnym, ale nawet regionalnym. Zróżnicowanie państw pod tym względem, a nie mniej lub bardziej demokratyczny system rządów decyduje o perspektywach rozwojowych państwa. W długim okresie także o autonomiczności jego modelu politycznego. Istnieje bowiem wyraźna sprzeczność pomiędzy zobowiązaniami wewnętrznymi państwa, zobowiązaniami wobec wyborców, w tym przedsiębiorców, i presją rynku globalnego. D. Rodrik dowodzi, że istnieje nieprzezwycięzalna sprzeczność pomiędzy globalizacją, a demokracją. Jeżeli dochodzi do konfliktu zawsze, według Rodrika, wygrywa rynek. Państwo musi dostosować się do wymogów rynku globalnego (Rodrik 2010, s. XIX, rozdz. 9)⁸. Racjonalność działania sfery biznesu i polityki w warunkach modelowej gospodarki wolnorynkowej (liberalnego modelu demokracji) mogła być różna⁹; w warunkach konkurencji niedoskonałej i globalizacji zróżnicowanie to, szczególnie w przypadku wielkich korporacji transnarodowych, przedsiębiorstw, banków i innych instytucji finansowych, zanika. Wielkie organizacje gospodarcze, szczególnie korporacje transnarodowe, przez sam fakt swojej wielkości i umiędzynarodowienia stają się podmiotami gry politycznej. Dodatkowo, o czym świadczą afery skutecznego wpływania przez wielkie firmy na podstawowe parametry rynkowe, wielcy gracze mają znaczne możliwości „mieszania” na rynku. Za pomocą państwa, wchodząc w różnego typu alianse strategiczne, gospodarcze i polityczne wywierają decydujący wpływ na parametry rynku. I często nie ponoszą konsekwencji własnego zachowania (bo często trudno jest tu mówić o błędach). Są zbyt duże, żeby upaść (*too big to fail*). Ich siła gospodarcza i polityczna zapewnia utrzymanie się na rynku, wymusza, na ogół wspierane politycznie, akcje ratunkowe. Z jednej strony państwo jest zainteresowane utrzymaniem krajowych championów, z przyczyn ekonomicznych, politycznych, a często także interesów jednostek. Z drugiej strony państwo może być często jedynym gwarantem zachowania podstaw konkurencji,

⁸ Opinia D. Rodrika w tej kwestii jest zbyt rygorystyczna – nie uwzględnia różnicy pomiędzy krajami małymi i dużymi, szczególnie supermocarstwami. Inna jest sytuacja Chin, USA czy opisywanego przez niego przypadku Argentyny. Inna jest też sytuacja UE, o czym dalej. Jest to bardzo istotny, może nawet decydujący motyw presji na pogłębianie integracji, także w sferze politycznej (i niestety medialnej).

⁹ Zróżnicowanie racjonalności polityki i gospodarki – zob. Morawski (2001, rozdz. 5).

na przykład eliminując w miarę możliwości tzw. niedoskonałości rynku. W praktyce stara się to robić bardzo selektywnie, uwzględniać przede wszystkim własne, reprezentowane przez silne grupy nacisku, interesy. Wyzwania stojące przed państwem rosną. Jak w tych warunkach może wyglądać tradycyjny model demokracji politycznej?

Przykładem może być teoria i praktyka Unii Europejskiej, w której problematyka konkurencji zajmuje, przynajmniej formalnie, bardzo ważną pozycję. Cała koncepcja integracji europejskiej była i jest oparta na idei gospodarki rynkowej i wolnego handlu, a więc i konkurencji. O jaką konkurencję może chodzić? W materiałach propagandowych, publicystycznych i w mediach powszechnie używa się takich określeń jak „wolny rynek”, „wolna konkurencja”, „wolny handel”. Traktat o Wspólnotach Europejskich (TWE) nie definiował pojęcia konkurencji, mówił o ochronie konkurencji przed zakłóceniami. W materiałach powstających w Unii Europejskiej używa się takich określeń jak *workable* (działająca, realna), *competition*, *effective* (efektywna, skuteczna) *competition* czy zupełnie dziwaczna konstrukcja „niezakłóconej konkurencji”. O tym, co to oznacza w praktyce, decydują organy stosujące wspólnotowe reguły konkurencji (zob. Skoczny 2003; Barcz 2007). W rezultacie na rynku UE firma może posiadać pozycję konkurencyjną, określaną jako dominującą (wysoki udział na tzw. rynku relewantnym) pod warunkiem, że pozycja ta nie będzie wykorzystywana. Firma może więc mieć pozycję zbliżoną do monopolu, ale to prawnicy i urzędnicy, a więc w praktyce często politycy, będą decydować, czy firma ta stosuje niedozwolone praktyki monopolistyczne, czy też nie. Na podobnej zasadzie działają organy antymonopolowe we wszystkich krajach unijnych. Ujęcie takie razi uznaniowością, ale daje duże możliwości politycznego rozgrywania problemu. Jest to rozwiązanie pragmatyczne, zgodne z realiami rynku i z duchem czasu. Możemy mówić o wolnej, nawet idealnej konkurencji i o idealnej, opartej na zasadach swobodnego wyboru demokracji, równych szansach i tak dalej, ale musimy się dostosować do realiów. Broniąc swojej pozycji politycznej, interesu narodowego i interesów własnego biznesu, przede wszystkim wielkich firm transnarodowych, państwo albo samo, albo wykorzystując swoje wpływy w instytucjach międzynarodowych, ingeruje na rynku, często we współpracy z sektorem prywatnym, czasami demontuje, a czasami wspiera realną

konkurencję. Problem wielkości państwa odgrywa w tym procesie dużą rolę; jest to wyraźnie widoczne w ewolucji, jaką przechodzi integracja europejska. Tak, jak firmy mogą być *too big to fail*, tak wielkie państwa są *too big to be ignored*. I mogą nie obawiać się posunięć retorsyjnych, nacisku instytucji międzynarodowych czy, skutecznej w przypadku małych państw, presji opinii międzynarodowej. Duży może więcej.

IV. W warunkach konkurencji niedoskonałej skala działalności gospodarczej jest jednym z podstawowych wyznaczników siły rynkowej. Przekłada się to najczęściej na możliwości oddziaływania politycznego. Nie jest to jednostronna dominacja polityki nad gospodarką lub odwrotnie, mocno zakorzeniona w tradycji lewicowej wizja polityków będących tylko marionetkami w rękach rekinów finansowych i przemysłowych. Jest to może nie idealna, ale jednak współzależność. Kapitał ma narodowość, politycy są rozliczani także z sukcesów narodowego biznesu, przechodzenie z biznesu do polityki i odwrotnie jest obecnie normą. Zasadnicze znaczenie ma fakt, że rzeczywistym celem polityki nie jest, a w każdym razie nie jest to cel priorytetowy, alokacja czynników produkcji i głosów wyborców zgodnie z preferencjami efektywności ekonomicznej. Dotyczy to zarówno polityki państwa, jak i polityki wielkich firm, w znacznym stopniu międzynarodowych, prowadzących działalność gospodarczą w wielu krajach. Cele są dwa – zysk i siła – siła rynkowa (np. udział w rynku) i polityczna – możliwość wpływania na decyzje polityczne, nie tylko odnoszące się do gospodarki w państwach, w których firmy działają.

Szczególnie we współczesnych warunkach globalizacji i szybkiego postępu technicznego możliwości osiągnięcia korzyści skali są często czynnikiem decydującym o szansach na osiągnięcie sukcesu ekonomicznego, a co za tym idzie i politycznego. Zdawano sobie z tego sprawę od dawna. Celem polityki merkantylistycznej było m.in. zwiększenie rozmiarów rynku dla „swoich”. Polityka ta okazała się w ówczesnych warunkach skuteczna. W przeszłości czasami „handel szedł za banderą”, ale często to bandera szła za handlem. Kupcy często stanowili forpocztę ekspansji kolonialnej i tworzenia imperiów. Państwo miało za zadanie ochronę prywatnych interesów handlowych, a w przypadku kłopotów – zapewnienie socjalizacji kosztów. Pod tym względem nic się nie zmieniło, tylko koszty ratunkowe

wzrosły¹⁰. Współcześnie dążenie do zwiększenia rozmiarów rynku, zwiększenia korzyści skali produkcji (i zbytu) jest podstawowym argumentem za tworzeniem różnego rodzaju stref wolnego handlu, unii celnych czy, ogólnie, presji na liberalizację handlu i przepływu kapitału. Animatorami takich koncepcji są przede wszystkim wielkie firmy, korporacje transnarodowe i państwa silne ekonomicznie.

W teorii ekonomii zagadnienie związków między wielkością kraju a możliwością osiągnięcia wysokiego poziomu rozwoju gospodarczego i dobrobytu obywateli nie jest problemem kluczowym. Rzeczywistość wydaje się jednoznaczna – nie ma takiej zależności. Wśród krajów największych są zarówno kraje bogate, wysoko rozwinięte gospodarczo, jak i kraje biedne. Kraje małe to zarówno bardzo bogate Szwajcaria, Dania czy Singapur, jak i kraje bardzo biedne, np. kraje Ameryki Środkowej czy niektóre kraje afrykańskie. Opinia, że wielkość krajów generalnie nie ma znaczenia dla osiągnięcia sukcesu gospodarczego jest jednak zbyt daleko idąca.

Jak to najczęściej bywa przy ocenie tak ogólnych opinii, bliskie prawdy jest stwierdzenie „To zależy”. Zależy od kilku czynników.

Dobrym punktem odniesienia jest odróżnienie wielkości kraju, jako jednostki politycznej, od wielkości rynku, na którym dane państwo (i firmy mające swoje siedziby w danym państwie) prowadzi działalność gospodarczą (Alesina, Spolaore 2003). Rozróżnienie to, w zależności od przyjętej optyki badawczej, prowadzi do zróżnicowanych wniosków.

A. Alesina i E. Spolaore dowodzą, że w warunkach pełnej autarkii są to pojęcia tożsame, natomiast w warunkach wolnej konkurencji – rozłączne. Jest to oczywiście prawda. Jeżeli tak jest, to przede wszystkim małe kraje powinny być zainteresowane liberalizacją handlu, ponieważ tylko wolny handel pozwala im na zwiększenie rynku, a więc także na osiągnięcie od-

¹⁰ Koszty ratowania, oczywiście z kieszeni podatnika, zagrożonych bankructwem firm, głównie banków, są w skali świata trudne do oszacowania. W okresie ostatniego kryzysu tylko z kieszeni podatnika amerykańskiego wydano na to kilkaset miliardów dolarów; banki w Wielkiej Brytanii zostały praktycznie upaństwowione. Dotyczy to prawie wyłącznie bardzo dużych banków. Jednocześnie banki płacą wielomiliardowe kary i odszkodowania za działania niezgodne z prawem. Według Zingalesa w Stanach Zjednoczonych zapłaciły z tego tytułu do 2014 roku 138 mld dolarów. Suma ta rośnie. Zob. L. Zingales (2015).

powiedniej korzyści skali. W warunkach wolnego handlu typowa powinna być sytuacja dużej dezintegracji politycznej (duża liczba suwerennych państw) i wysokiej integracji gospodarczej. Takie stanowisko, jak piszą autorzy, jest sprzeczne z funkcjonalną teorią stosunków międzynarodowych, która dowodzi, że istnieje komplementarność integracji politycznej i ekonomicznej.

W warunkach wolnego handlu jest to pogląd uzasadniony. Sprawa wygląda jednak zupełnie inaczej, jeżeli uwzględnimy realia konkurencji niedoskonałej. Tendencja do powstawania wielkich firm, które tworzą globalne powiązania sieciowe, nieformalne i formalne związki polityki i biznesu nakazuje na sprawę spojrzeć z innej strony. Nie jest przypadkiem, że prawie wszystkie wielkie korporacje mają swoje główne siedziby w krajach dużych. Wyjątki to firmy ze „starych krajów przemysłowych”, które rozpoczęły ekspansję gospodarczą, kolejną fazę rewolucji przemysłowej w okresie znacznego liberalizmu, kiedy wielkie firmy transnarodowe praktycznie nie istniały, a zakres ingerencji państwa nie tylko był mniejszy, lecz także miał bardzo tradycyjny charakter (Szwajcaria, Dania, Kanada). Gospodarczo i militarnie Holandia w XVII–XVIII wieku nie była krajem małym. Głównymi narzędziami interwencji państwa były cła, subwencje. Polityka wspierania krajowych firm, np. wspieranie kartelizacji w niektórych sektorach, była mało konsekwentna. Ale wspieranie działalności wielkich kompanii handlowych, np. wschodnioindyjskich w Anglii i Holandii (także dlatego, że ich udziałowcami była elita polityczna obu krajów) było w krajach kolonialnych stosowane powszechnie. Anglia przeszła zdecydowanie do polityki liberalnej, zagranicznej i krajowej, polityki „imperializmu wolnego handlu” dopiero kiedy uzyskała zdecydowaną przewagę gospodarczą, handlową, finansową i polityczną nad konkurentami. Kiedy przewagę tę traciła, utworzyła w znacznym stopniu zamknięty blok Brytyjskiej Wspólnoty Narodów. Wielkie korporacje powstałe współcześnie pochodzą prawie bez wyjątku z krajów, w których państwo (w różnych formach) bardzo silnie ingeruje w gospodarkę.

Współcześnie stosowana jest powszechnie tzw. strategiczna polityka handlowa, współczesna odmiana merkantylizmu. Jest to w znacznym stopniu gra o sumie zerowej; korzyści jednego kraju (firmy) stanowią stratę partnerów. Nie jest to więc, jak zakłada klasyczna teoria wymiany

międzynarodowej, dążenie do efektywnej alokacji czynników produkcji prowadzące do wzrostu dobrobytu wszystkich partnerów. Ale jest stosowana powszechnie i często jest skuteczna. Najlepsze rezultaty daje połączenie krajowej (autonomicznej) polityki gospodarczej, mającej na celu zwiększenie skali produkcji krajowych producentów z uzyskaniem dostępu do dużych rynków zagranicznych. Taki wariant stosowano z dobrym skutkiem w tzw. Nowych Krajach Przemysłowych, w Korei Południowej, Japonii, Tajwanie; kraje te chroniąc rynek wewnętrzny uzyskały przez kilkadziesiąt lat nieograniczony dostęp do rynku Stanów Zjednoczonych. Warunkiem skuteczności takiej polityki jest przede wszystkim dobre współdziałanie sprawnego państwa ze środowiskiem biznesu. Prowadzi to do oligarchizacji państwa. Jest to jeden z czynników zmieniających w sposób istotny formę demokracji politycznej, przejścia, uogólniając, od modelu klasycznego demokracji, modelu „beckerowskiego”, do modelu „schumpeterowskiego”. Państwo, elity polityczne we własnym interesie są zainteresowane zachowaniem jak najdalej idących pozorów swojej demokratycznej legitymizacji, a więc i „wolnych” wyborów. Charakterystyczne jest, że tradycyjne partie liberalne nie odgrywają od wielu dziesięcioleci żadnej roli. Współczesny system polityczny musi łączyć elementy „idealnej” demokracji, populizmu i struktur oligarchicznych.

Teoria ekonomii stwierdza wyraźnie, że korzyści z wymiany międzynarodowej nie muszą być symetrycznie rozłożone między wszystkich partnerów. Warunki podziału i stabilizację korzyści/strat w znacznym stopniu określa siła polityczna i gospodarcza partnerów. Współczesny system polityczny jest w znacznym stopniu reakcją na zmiany zachodzące w sferze gospodarczej. Współzależność sfery politycznej i gospodarczej nie jest stabilna, jest też asymetryczna. Państwo nie może „ustawić” w długim okresie rynku, ale rynek może „ustawić” państwo. W XIX wieku wpływ grup nacisku na politykę był mniejszy nie tylko dlatego, że dużą rolę odgrywała dziedziczna przynależność klasowa elity. Inne były przede wszystkim możliwości oddziaływania biznesu, na ogół niewielkich firm, na politykę i na uzyskiwanie i manipulowanie informacją. Nie było telewizji, radia, decydującą rolę odgrywała silnie zdecentralizowana prasa. W niewielkich miasteczkach w Europie i Stanach Zjednoczonych mogło istnieć do kilkunastu konkurujących ze sobą, regularnie czytanych tytułów prasowych. Upadały bardzo szybko, ale równie szybko powstawały nowe. Ograni-

czenie praw wyborczych prowadziło do powstania demokracji elitarnej, w której, pomimo olbrzymiego wpływu lokalnych bossów, wyborcy mniej podatni na prymitywną propagandę. Wybór elit był bardziej konkurencyjny, niż ma to miejsce obecnie.

Niedoskonała konkurencja wpływa w sposób istotny na zasady funkcjonowania systemu politycznego. Jeżeli państwo ma ambicje realizowania własnych, egoistycznych celów (polityka jest zawsze bardzo egoistyczna), musi przyjąć reguły gry tego systemu. Zasady konkurencji wewnątrz danego kraju oddalają się coraz bardziej od ideału wolnej konkurencji, a system polityczny staje się coraz bardziej odległy od systemu idealnej demokracji. Odnosi się to w jeszcze większym zakresie do układu międzynarodowego. Zmiany te nie oznaczają, że demokracja i konkurencja rynkowa są *passé*. Oznaczają, że inna staje się rola i zadania państwa, inne są wymagania odnośnie współdziałania sfery politycznej i gospodarki. Wielkie korporacje w większości przypadków wrosły, najczęściej nieformalnie, w struktury i politykę państwa. Państwo, walcząc o swoją autonomię i zobowiązane do realizowania także celów pozaekonomicznych i dostarczania dóbr publicznych, musi się tej tendencji, przynajmniej w niektórych przypadkach, przeciwstawiać. Ale ani państwo, ani żadna organizacja krajowa lub międzynarodowa nie może zmienić zasad konkurencji, stworzyć świat nawet tylko zbliżony do wolnej konkurencji. Jest to niemożliwe, trudno też znaleźć znaczące siły rzeczywiście zainteresowane takim przewrotem. Państwo, organizacje międzynarodowe rządowe (na przykład urzędy antymonopolowe) i pozarządowe mogą wygrywać potyczki, ale nie zmieniają systemu, logiki działania rynku. W sferze gospodarczej są zresztą, jeżeli chcą być efektywne, uczestnikami tego procesu. Większe możliwości narzucenia realnej konkurencji istnieją w sferze informacji, głównie informacji medialnej. Informacje pochodzące z rynku są (i częściowo zawsze były) zafałszowane, manipulowane, a przede wszystkim chaotyczne. Niezrozumiałe często dla przeciętnego obywatela. W tym zakresie odpowiednia, nastawiona na zwiększenie konkurencji polityka regulacyjna lub nawet bezpośrednie zaangażowanie państwa mogą nie tylko zwiększyć dostęp do informacji, lecz także uczynić ją bardziej przejrzystą. Walka o lepszą demokrację odbywa się głównie w sferze medialnej. Ostoją wolnej konkurencji i pełnej swobody wyrażania opinii, można powiedzieć podręcznikowego, klasycznego liberalizmu miał być

Internet i, ogólnie, komunikacja elektroniczna, ale okazało się to złudzeniem. Tendencja do oligopolizacji nie ominęła tej sfery, a blokowanie niewygodnych opinii czy uprawianie topornej propagandy jest na porządku dziennym. Poza kontrolą instytucjonalną, w tym agend rządowych, coraz wyraźniejsza jest autocenzura. Jest ona możliwa, ponieważ cały system polityczny jest coraz mniej konkurencyjny. Uczynienie państwa, agend rządowych i różnego rodzaju organizacji gwarantami wolności musiało doprowadzić do takiej sytuacji. Można się tylko pocieszać, że teoretycznie można zmienić tę sytuację; w sferze gospodarczej i politycznej skuteczność regulacji mających na celu zwiększenie realnej konkurencji wydają się znacznie mniejsze.

V. Unia Europejska jest dobrym przykładem działania swoistego triumwiratu: wielkie korporacje – państwo narodowe – instytucje ponadnarodowe (unijne). W ramach tego triumwiratu zasady współczesnej, a nie „idealnej” demokracji i współczesnego konkurencyjnego, ale nie „wolnego” rynku są przestrzegane.

W sferze gospodarczej, jak wspomniano wcześniej, Unia przyjęła bardzo elastyczny, pragmatyczny model regulacji rynku. Model ten jest kompatybilny z modelem konkurencji niedoskonałej, daje *de facto* duże możliwości ingerencji państwa i organów unijnych, sprzyja ekspansji wielkich firm transnarodowych. Jak zauważył jeden z komentatorów (Europejczyk), odnosząc się do decyzji Komisji udowadniającej, że firma Microsoft stosowała niedozwolone praktyki rynkowe, gdyby sprawa dotyczyła firmy europejskiej, firma ta nie tylko nie zostałaby ukarana, ale i otrzymałaby dotacje. Dużo się pisze o deficycie demokracji w Unii Europejskiej, ale odnosi się to głównie do zasady równego traktowania obywateli Unii, ze szczególnym uwzględnieniem statusu różnego rodzaju mniejszości. Kryteria tej równości są w rzeczywistości ustalane głównie przez media, które są także główną, obok organizacji pozarządowych, których znaczenie od wielu lat rośnie, siłą wymuszającą ich przestrzeganie. Problem demokracji międzynarodowej, form i zakresu suwerenności państw jest spychany na dalszy plan. Coraz częstsze są przypadki, że istotne decyzje polityczne i gospodarcze są podejmowane przez organy nietraktatowe, pozaprawne, których jedyną legitymizacją jest siła gospodarcza i polityczna, głównie medialna zainteresowanych państw. Siła oddziaływania tak zwanego faktu

medialnego, narzucania standardów jest olbrzymia. Wybór elity nie jest konkurencyjny, bo taki być *de facto* nie może. Demokracja i liberalizm zostały zepchnięte do, skutecznie kontrolowanej medialnie sfery światopoglądowej. Obok kontrolowanej demokracji, co nie jest zjawiskiem nowym, mamy *de facto* kontrolowany, także medialnie „liberalny” rynek. Jako fakty medialne mamy konkurencję, wolny wybór, wolność i pełną informację; w rzeczywistości jest to „wybór fordowski” (przysłowiowy czarny, czteroosobowy kabriolet z jednym rodzajem silnika) z informacją, że jest to wybór racjonalny. Pan Nasz Ford – albo Pan Nasz Freud” z *Nowego Wspaniałego Świata* A. Huxleya¹¹.

W stosunkach międzypaństwowych państwa bezwzględnie bronią własnych interesów. Bronią narodowego charakteru rynków medialnych, kapitałowych, energetycznych (w tym zakresie Polska należy do wyjątków). Unia Europejska (i nie tylko UE) nie może być w żadnym przypadku uznana za oazę wolnego rynku i, co za tym idzie, podręcznikowej, liberalnej demokracji. Widoczny jest renesans branżowej polityki przemysłowej (zob. np. Ambroziak 2014). Wyrażna jest tendencja do renacjonalizacji polityki w UE. Polityka koncentruje się w coraz większym stopniu na narodowych celach gospodarczych, co prowadzi do wzrostu konkurencji pomiędzy krajami UE, zarówno wewnątrz Unii, jak i na rynkach światowych. Głównym animatorem tej polityki są Niemcy¹². Co z tego, że polityka taka jest niezgodna z zasadami Unii Europejskiej i dla Unii jako całości jest szkodliwa. Duży może więcej. Ciekawy jest przypadek wieloletniej walki Komisji z Niemcami w sprawie zmiany, niezgodnego z zasadami Unii, tzw. prawa Volkswagena¹³. W końcu Komisja niewiele ugrała.

¹¹ O ile odwołanie do Forda jest na ogół zrozumiałe, mniej znany jest fakt, że prekursorem naukowych metod kierowania zachowaniem ludzi opartych na psychoanalizie i autorem określenia *public relations* był Edward Bernays, siostrzeniec Zygmunta Freuda, o czym A. Huxley, sądząc z tego określenia, na pewno wiedział. Por. D. Lakhani (2010, s. 47–48).

¹² Por. np. Echague (2012). Inną stroną tego procesu jest oczywiście funkcjonowanie strefy euro – zob. *How Germany Benefits* (2013). Nie jest to skutek makiawelicznej polityki Niemiec. Silna gospodarka plus sprawne państwo przy braku odpowiednio silnej reakcji partnerów musi prowadzić do takich skutków, niezależnie od, nie najlepszej, konstrukcji samej strefy. Tak działają współczesny rynek i system polityczny.

¹³ Por. Komunikat Prasowy Trybunału Sprawiedliwości Wspólnot Europejskich Nr 74/07 – Wyrok Trybunału Sprawiedliwości w sprawie C-112/05, *Ustawa o spółce Volkswagen ogranicza swobodę przepływu kapitału*.

„Szacuje się, że około 80% wszystkich regulacji przyjmowanych przez parlamenty krajowe jest wypracowane na poziomie europejskim” (Grosse 2008)¹⁴. Nie dowodzi to jednak ponadnarodowego, „europejskiego” charakteru tego prawa – w Parlamencie Europejskim wyniki głosowań są w większym zakresie określane przez przynależność państwową posłów niż przez ich przynależność do frakcji politycznych. A powinno być odwrotnie. W skład Unii wchodzi państwa o bardzo różnym potencjale gospodarczym, ludnościowym i politycznym, stąd powstaje pytanie, jak funkcjonuje ten „poziom europejski”. Zasady funkcjonowania EWG ustalone w traktacie rzymskim uwzględniały w dużym stopniu zasadę suwerennej równości państw. Traktat z Nicei odszedł od zasady jednomyślności, traktat lizboński zmienił zasadniczo zasady reprezentacji, faworyzując kraje duże i małe (na ogół bardzo silnie związane z krajami dużymi) kosztem krajów średnich, takich jak Polska. Wpływ krajów największych zwiększył się znacznie, ich możliwości koalicyjne wzrosły. O suwerennej równości państw nawet się nie dyskutuje.

Jest to system pragmatyczny. Jego cechą charakterystyczną jest łączenie systemu rynku konkurencji niedoskonałej z nową, regulowaną głównie w sferze informacyjnej demokracją i regulowanym, selektywnym liberalizmem. Selektywnym, korzystnym przede wszystkim dla dużych graczy gospodarczych i dla silnych grup nacisku. Imperialne zakusy unijnej biurokracji i wadliwie skonstruowany system przedwcześnie wprowadzonej unii monetarnej zagrażają istnieniu ugrupowania. Ale w zakresie organizacji i funkcjonowania rynku i zasad politycznego funkcjonowania Unii daleko posunięte zmiany nie wydają się możliwe. Są one korzystne dla wielkich graczy, dużych firm i dużych państw. Takie są zasady globalizacji. Demokracja, instytucje i zasady funkcjonowania państwa muszą się dostosować.

VI. Polska wygląda w tym systemie jak państwo trochę staroświeckie, kierujące się zasadami, wyobrażeniami, czym jest demokracja, narzędziami polityki i polityki gospodarczej trochę z innej epoki. W dalszym ciągu

¹⁴ T.M. Grosse pisze wprost, i należy się zgodzić z tą opinią, że system podejmowania decyzji w UE można określić jako zinstytucjonalizowaną hipokryzję, a dominującą pozycję mają organizacje reprezentujące wielki biznes. Należy jeszcze dodać – i kilka państw tworzących nie pochodząca z wyboru „elitę” tej organizacji.

dyskusja toczy się wokół wspólnie zupełnie abstrakcyjnej opozycji „etaryzm–liberalizm”. Wspólnie polityka gospodarcza w niewielkim stopniu oparta jest na cłach, subwencjach czy tworzeniu państwowych przedsiębiorstw, a „liberalni” (w wielu kręgach ta etykieta nadal się dobrze sprzedaje) politycy i przedsiębiorcy w coraz większym zakresie szukają i akceptują pomoc państwa. Jeżeli jej nie akceptują, będąc w opozycji, szybko zmieniają zdanie, gdy przejmą władzę. Socjalistyczny (nawet nie socjalny) liberalizm jest wspólnie chyba najbardziej popularnym nurtem wśród sprzedawców używanych idei. Zastosowany w Polsce model transformacji był, szczególnie w pierwszych latach, realnie i propagandowo „beckerowski”. W krótkim okresie w sferze gospodarczej był stosunkowo skuteczny. Realne problemy, polityczne i gospodarcze pojawiły się później. Miał być tworzony spontanicznie, ale przy dużym udziale kapitału zagranicznego, co jest konstrukcją intelektualnie przedziwną. W warunkach znacznego otwarcia gospodarki i pełnej liberalizacji napływu kapitału zagranicznego, praktycznie do wszystkich sektorów, łącznie z medialnym i słabości państwa było to podejście po prostu naiwne, doprowadziło to do sytuacji odwrotnej – rynek był tworzony w znacznym stopniu „od góry do dołu”. Rynek z definicji miał być rynkiem wolnokonkurencyjnym, ponieważ takie miały być „standardy europejskie”. Popołniono grzech nie tylko szybkiej, bezrozumnej, ale przede wszystkim całkowicie zafalszowanej imitacji, zarówno w sferze gospodarczej, jak i politycznej. Sfera gospodarcza i sfera polityczna miały być autonomiczne. „Rząd nie może majstrować przy gospodarce” – hasło chwytliwe, ogólnie słuszne ale jako zasada określająca kierunek zmian tworzących podstawę relacji państwo-gospodarka szkodliwe. Na dalszy plan zepchnięty został problem budowania delikatnych relacji polityka–gospodarka, rząd–sfera biznesu. Każda prywatyzacja miała uzasadnienie. Śmieszne było chwalenie się udaną prywatyzacją, kiedy państwowa firma polską kupowała firma zagraniczna ze 100-procentowym udziałem kapitału państwowego. Biorąc pod uwagę stan wyjściowy, szeroka prywatyzacja była koniecznością, ale całkowicie zapoznano, przynajmniej w sferze decyzyjnej, że istnieje jednak współzależność pomiędzy formą, strukturą właścicielską rynku i funkcjonowaniem sfery politycznej. Struktura własności i narodowość właściciela nie zawsze jest sprawą obojętną. Zupełnym nieporozumieniem było przyjęcie w pierwszym okresie transformacji zasady, że najlepszą polityką gospodarczą jest brak tej polityki. Przez wiele lat negowano fakt, że polityka gospodarcza powinna

być aktywna i nie ograniczać się do polityki branżowej, która niekiedy też jest niezbędna. Zarówno politycy, jak i autorytety naukowe potrafili bronić zasady, że obrona interesów narodowych jest przeżytkiem (budujemy wspólną Europę), racja stanu jest wymysłem nacjonalistów i nie da się jej zoperacjonalizować, a kapitał nie ma narodowości. W ten sposób państwo straciło wsparcie istotnego elementu współczesnej polityki – usytuowanych w sieci powiązań europejskich dużych firm krajowych. Była to, i jest nadal, polityka dogmatyczna. Nie ma uzasadnienia dominacja kapitału zagranicznego na rynku finansowym i medialnym. Informacja i kapitał mają „narodowość”. Ponieważ państwo nie mogło się pozbyć swoich zobowiązań socjalnych, a jego możliwości w zakresie aktywnej polityki gospodarczej były stale redukowane, doprowadziło to do powstania zaściankowego, peryferyjnego modelu rynku i niestabilnego, nieodpowiadającego współczesnym warunkom wysokiego aktywizmu państwowego systemu politycznego i oligarchicznej demokracji. Powstało słabe państwo fiskalne, realnie słabo kompatybilne ze strukturami politycznymi i gospodarczymi istniejącymi w Unii Europejskiej. Tak, jak dowodzi D. Rodrik, taki model transformacji ułatwiał szybkie dostosowanie się do warunków rynku globalnego (bardziej Unii Europejskiej), ale kosztem oligarchizacji i osłabienia państwa. I co za tym idzie – krajowego kapitału. Między demokracją i gospodarką istnieją obecnie znacznie silniejsze związki niż 100 lat temu, ale ich charakter jest inny, niż zakładał to G.S. Becker. Zasady demokracji nie są zapisane w żadnej świętej księdze, nie jest to sfera *sacrum*, ale *profanum*, jej zasady i forma funkcjonowania silnie są uzależnione od struktury, form własności i efektywności gospodarki. Te czynniki określają możliwości realizacji zobowiązań państwa. Ograniczenia narzucane przez globalizację i zobowiązania wynikające z członkostwa w Unii Europejskiej są tym bardziej sztywne, im państwo jest słabsze, im mniejsze ma możliwości nie tylko oddziaływania, ale i współpracy ze sferą gospodarczą. Nie zmienimy zasad działania rynku i nie stworzymy idealnej demokracji, ale możemy lepiej obserwować nieprawidłowości w ich funkcjonowaniu. Informacja jest może najcenniejszym dobrem. Dla osiągnięcia tych celów istotne jest zbudowanie konkurencyjnego rynku medialnego, w jak największym zakresie uniezależniony od wielkich koncernów międzynarodowych. W Polsce tematy dyskursu politycznego nie narzucają liderzy partyjni czy spory wokół programów politycznych, a zupełnie nieracjonalny, destrukcyjny zgiełk mediów.

Bibliografia

- Alesina A., Spolaore E. (2003), *The Size of Nations*, The MIT Press, Cambridge
- Ambroziak A.A. (2014), *Renaissance of the European Union's Industrial Policy* (w:) *Yearbook of Polish European Studies, Centre for Europe*, University of Warsaw, Vol. 17
- Barcz J. (2007), *Polityka ochrony konkurencji* (w:) J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda, *Integracja europejska*, Wolters Kluwer, Warszawa
- Becker G.S. (1990), *Konkurencja i demokracja* (w:) G.S. Becker, *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, PWN, Warszawa
- Brittan S. (1977), *The Economic Consequences of Democracy*, Temple Smith, London
- Dworkin R. (2006), *Is Democracy Possible Here?*, Princeton University Press, Princeton and Oxford
- Echague A. (2012), *European Commercial Diplomacy: the hunt for growth*, FRIDE Policy Brief No. 138, October
- Eichengreen B., Leblang D. (2006), *Democracy and Globalization*, NBER Working Paper 12450, August
- Fayad G., Bates R.H., Hoeffner A. (2012), *Income and Democracy: Lipset's Law Revisited*, IMF Working Paper WP/12/295, December
- Ferguson N. (2014), *Niebezpieczne związki*, Wydawnictwo Literackie, Kraków
- Grosse T.M. (2008), *Deficyt demokratyczny w UE i metody jego przezwyciężania* (w:) *Deficyt demokracji w Unii Europejskiej a Europejskie Grupy Interesów*, red. U. Kurczewska, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa
- Hayek F.A. (1998), *Intelektualiści a socjalizm*, Instytut Liberalno-Konserwatywny, Lublin
- How Germany Benefits from the Euro in Economic Terms* (2013), Bertelsmann Stiftung Policy Brief 2013/01
- Klapper L.F., Love I. (2011), *Entrepreneurship and Development: The Role of Information Asymmetries*, The World Bank Economic Review, Vol. 25, No. 3, s. 448–455
- Kołodowski L. (2014), *Demokracja jest przeciwna naturze* (w:) *Niepewność epoki demokracji*, Znak, Kraków
- Lakhani D. (2010), *Perswazja podprogowa. Zakazane techniki wpływania na ludzi*, Helion S.A., Gliwice
- Legutko P., Rodziewicz D. (2010), *Mit czwartej władzy*, Zys i S-ka, Poznań
- López-Córdova J.E., Meissner Ch.M. (2005), *The Globalization of Trade and Democracy, 1870–2000*, NBER Working Paper 1117, February
- Matyszkowicz M. (2010), *Śmierć rycerza na uniwersytecie*, Teologia Polityczna, Warszawa
- Morawski W. (2001), *Socjologia ekonomiczna*, WN PWN, Warszawa

- Perroux F. (1971), *The Domination effect and modern economic theory* (w:) *Power in Economics*, red. K.W. Rothschild, Penguin Books Ltd.
- Przeworski A., Alvarez M.E., Cheibub J.A., Limongi F. (2000), *Democracy and Development. Political Institutions and Well-Being in the World, 1950–1990*, Cambridge University Press, Cambridge
- Reisman D. (2005), *Democracy and Exchange*, Edward Elgar, Cheltenham
- Rodrik D. (2011), *The Globalization Paradox. Democracy and the Future of the World Economy*, W.W. Norton & Co, New York–London
- Rojek Ch. (2013), *Event Power. How Global Events Manage and Manipulate*, Sage, Los Angeles
- Sartori G. (1994), *Teoria demokracji*, WN PWN, Warszawa
- Saward M. (2008), *Demokracja, Sic!*, Warszawa
- Schumpeter J.A. (1995), *Kapitalizm, Socjalizm, Demokracja*, WN PWN, Warszawa
- Skoczny T. (2003), *Reguły konkurencji* (w:) *Prawo Unii Europejskie. Prawo materialne i polityki*, red. J. Barcz, Prawo i Praktyka Gospodarcza, Warszawa
- Stawrowski Z. (2008), *Niemoralna demokracja*, Ośrodek Myśli Politycznej, Wyższa Szkoła Europejska im. Ks. Józefa Tischnera, Kraków
- Sullivan A. (2010), *Co się stało z amerykańską prasą*, Polska The Times, 7 lipca
- Vanberg V.J. (2008), *On the Complementarity of Liberalism and Democracy – a Reading of F.A. Hayek and J.M. Buchanan*, *Journal of Institutional Economics*, Vol. 4, s. 139–161
- Zingales L. (2015), *Does Finance Benefit Society*, NBER Working Paper 20894, January

7. Finanse i bezpieczne gospodarowanie

7.1. Wstęp

Ostatni kryzys z lat 2007–2009, który był największym wstrząsem dla gospodarki światowej po II wojnie światowej, przyczynił się także do pogorszenia i tak już nie najlepszej reputacji sektora finansowego. Znalazło to swój wyraz w fali krytyki, która zdominowała dyskusje zarówno akademickie i eksperckie, jak i publicystyczne. Nikt nie ma wątpliwości, że głównym winowajcą, który spowodował kryzys, był sektor finansowy. W dyskusjach wskazuje się na istotne wady instytucjonalne tego sektora, które umożliwiły podejmowanie nieodpowiedzialnych i nadmiernie ryzykownych działań, czasami będących zwykłymi nadużyciami, co podkopało jego stabilność. Głównymi motywami tych działań były nieograniczona chciwość i dążenie do osiągnięcia ogromnych zysków gromadzonych przez najwyższe warstwy finansowego establishmentu.

Tym razem jednak krytyka sektora finansowego nie ograniczyła się do dyskusji akademickich, eksperckich i publicystycznych. Tysiące ludzi wyszły na ulice, protestując przeciwko zaistniałej sytuacji. W latach 2011 i 2012 przetoczyły się liczne, spontanicznie organizowane protesty, w których wzięło udział bardzo wielu tzw. zwykłych ludzi. Oburzeni protestowali od Madrytu (tzw. Ruch M15) poprzez Nowy Jork (*Occupy Wall Street*) i wiele innych miast w USA, Kanadzie, Europie, Australii. Ogólnym hasłem tych ruchów był protest przeciwko narastającym nierównościami dochodowym, wykluczeniom społecznym oraz ekscesom finansowym elit zarządzających tym sektorem. Już sama nazwa ruchu oburzonych: „Okupowanie Wall Street”, ulicy która jest symbolem największego centrum finansowego świata, jest bardzo wymowna i świadczy o tym, do kogo były

adresowane protesty. Oburzenie wywołuje także brak odpowiedzialności za kryzys: odpowiedzialności prawnej za błędy i nadużycia, które doprowadziły do upadku największe banki i instytucje finansowe, ale także odpowiedzialności finansowej, w większości przypadków elity menedżerskie były bowiem w stanie zachować olbrzymie dochody uzyskane z zarządzania wielkimi bankami i instytucjami finansowymi, nawet tymi, które zbankrutowały lub musiały być ratowane pieniędzmi podatnika.

Dziś wiadomo, że cena kryzysu była ogromna. W dniu kryzysu w 2009 roku produkt krajowy brutto krajów rozwiniętych obniżył się o 3,4% w porównaniu z poziomem sprzed kryzysu, w krajach rozwijających się i wschodzących stopa wzrostu obniżyła się zaś o ponad połowę w stosunku do średniej z poprzednich 5 lat (3% wzrostu wobec 7,5%). Bezrobocie w skali światowej wzrosło o 34 mln osób i osiągnęło w 2009 roku poziom 212 mln osób (ILO 2010, s. 9). Wartość kapitałowa wszystkich spółek notowanych na giełdach spadła z 60,8 bln USD w 2008 roku do 32,5 bln w 2009 roku i osiągnęła wartość sprzed kryzysu dopiero w 2013 roku (zob. IFSE 2014). Załamanie gospodarcze ze szczególną siłą odbiło się na wymianie zagranicznej i międzynarodowych przepływach kapitałowych. I tak np. eksport dóbr i usług krajów rozwiniętych w 2009 roku zmniejszył się o ponad 11%, krajów rozwijających się zaś o ponad 8%, a więc nieporównywalnie więcej, niż wynoszą spadki produkcji w tych krajach.

Bardzo zdecydowana polityka fiskalna i pieniężna, zastosowana przede wszystkim w krajach rozwiniętych powstrzymała dalszy spadek produkcji i wzrost bezrobocia, ale dane dla okresu po 2009 roku wskazują, że mimo opanowania kryzysu, nie nastąpił powrót do trendów wzrostowych z okresu poprzedzającego załamanie.

Jeśli kryzys finansowy wywołuje destabilizację całej gospodarki i naraża na straty miliony ludzi, którzy tracą pracę, ponoszą dotkliwie straty majątkowe, których dobrobyt się obniża, to powstaje pytanie, co takiego tkwi w finansach, że mają one taki wpływ na los milionów. Rozważenie tej kwestii jest głównym celem niniejszego rozdziału. Struktura rozważań jest następująca: w części 7.2 omówimy różne rodzaje kryzysów finansowych, próbując pokazać, jakie zagrożenia niosą one dla gospodarki. W części 7.3 rozważamy kwestię roli systemów finansowych, zadając podstawowo-

we pytanie: „Czy potrzebny jest w ogóle system finansowy?” i ewentualnie „Jakie pożytki przynosi całej gospodarce?”. Część 7.4 będzie poświęcona próbie odpowiedzi na pytanie: „Dlaczego ogromny rozwój systemów finansowych w ostatnich latach, mimo budowania struktury instytucjonalnej, której zadaniem jest zabezpieczenie ich stabilności, ulega wciąż załamaniom, których skutki są coraz bardziej bolesne”. Wreszcie ostatnia część 7.5 poświęcona jest analizie polskiego sektora finansowego i próbie odpowiedzi na pytanie, na ile polski sektor finansowy jest stabilny, czyli bezpieczny.

7.2. Finanse i kryzysy

Niestabilność systemów finansowych jest dość częstą przyczyną recesji i kryzysów gospodarczych i ostatni kryzys nie był z tego punktu widzenia wyjątkiem. Reinhart i Rogoff w wydanej kilka lat temu pracy dokumentują, że zakłócenia finansowe różnego rodzaju były częstą przyczyną kryzysów od zamierzchłych czasów (Reinhart, Rogoff 2009). Po II wojnie światowej, zwłaszcza od lat 70. XX wieku, liczba kryzysów finansowych zdecydowanie rośnie (Bordo i in. 2001; Reinhart, Rogoff 2009). Zawrota na rynkach finansowych nie zawsze muszą prowadzić do zaburzeń realnych, tzn. recesji lub spowolnienia wzrostu. Międzynarodowy Fundusz Walutowy przeprowadził analizę zaburzeń finansowych w ostatnich 30 latach XX wieku w 17 rozwiniętych krajach (MFW 2008). Łącznie w tym czasie zidentyfikowano 113 takich incydentów, z których prawie połowa (55 przypadków) nie przerodziła się w załamanie produkcji czy wzrost bezrobocia. W pozostałych przypadkach recesja lub spowolnienie występowały zwykle z pewnym opóźnieniem, blisko 7 miesięcy. Warto podkreślić, że załamania produkcji będące następstwem zaburzeń finansowych były najczęściej dłuższe i głębsze w porównaniu z załamaniem, które nie były związane z zakłóceniami finansowymi.

Kryzysy finansowe mogą mieć różne przyczyny i objawy. Ogólnie można wyróżnić dwa zasadnicze rodzaje zaburzeń finansowych: pierwszy, związany z samą podstawą, czyli z systemem pieniężnym, i drugi – zaburzenia w szeroko pojętym systemie pośrednictwa finansowego. Zaburzenia w systemie pieniężnym objawiają się utratą wartości pieniądza, czyli inflacją, która w ekstremalnych przypadkach może przybierać rozmiary

określane hiperinflacją. Zaburzenia w szeroko rozumianym pośrednictwie finansowym obejmują: zaburzenia na rynku kredytowym, często identyfikowane jako kryzysy bankowe, zaburzenia na rynku walutowym, czyli kryzysy walutowe i zaburzenia objawiające się spadkami cen na rynku papierów wartościowych.

Inflacje i hiperinflacje pojawiły się wraz z upowszechnieniem pieniądza fiducjarnego choć w analizach historycznych identyfikuje się także incydenty wysokiej inflacji w okresie, kiedy dominowała waluta kruszcowa (Reinhart, Rogoff 2009). Nie każda inflacja jest jednak oznaką kryzysu. Niska, stała inflacja występuje właściwie permanentnie od czasu wprowadzenia pieniądza papierowego. Co więcej, niektórzy ekonomiści uważają, że niska inflacja jest pożądana. Od kiedy w ostatnich 20 latach upowszechniła się strategia bezpośredniego celu inflacyjnego jako sposób prowadzenia polityki pieniężnej przez banki centralne, to większość z nich określa cel inflacyjny w przedziale 2–2,5%, a niektóre nawet 3%. Uważa się, że tak niska inflacja jest optymalna dla wzrostu gospodarczego. Deflacja, czyli spadek cen, osłabia wzrost gospodarczy, gdyż hamuje wydatki w miarę jak podmioty gospodarcze wstrzymują się od zakupów, oczekując potaniaenia towarów i usług.

Wysoka inflacja z pewnością osłabia wzrost gospodarczy, a wielu przypadkach prowadzi do załamania gospodarki i kryzysu. Nie ma pogłębionej teorii, która wyjaśnia, od jakiego poziomu inflacji staje się ona zbyt wysoka i dezorganizuje gospodarkę, wywołując kryzys. Najczęściej w literaturze, zwłaszcza empirycznej, przyjmuje się, że inflacja, która przekracza 20% w skali rocznej, jest zbyt wysoka (Reinhart, Rogoff 2009). Znanych jest wiele incydentów bardzo wysokiej inflacji, tzw. hiperinflacji, która zawsze prowadzi do bardzo głębokiego kryzysu gospodarczego. Także w tym przypadku granice hiperinflacji wyznacza się umownie. W klasycznej pracy na ten temat amerykański ekonomista Cogan (Cogan 1956) określił tę granicę na 50% wzrostu cen miesięcznie.

Według najnowszych badań, poczynając od lat 20. XX wieku, kiedy po raz pierwszy wystąpiła tak zdefiniowana hiperinflacja, odnotowano 50 takich przypadków. Największa hiperinflacja wystąpiła na Węgrzech w latach 1945–1946: w szczytowym okresie w lipcu 1946 roku ceny wzrosły

– aż trudno uwierzyć – $4,19 \times 10^{16}\%$ (wszystkie dane pokazują wzrost miesiąc do poprzedniego miesiąca). Druga co do wielkości hiperinflacja wystąpiła niedawno w Zimbabwie w latach 2007–2008, kiedy w listopadzie 2008 roku wzrost cen wyniósł $8 \times 10^{10}\%$. W słynnej inflacji w Niemczech w latach 1922–1923 w szczytowym jej okresie w listopadzie 1923 roku ceny wzrosły 29 500%, natomiast w czasie hiperinflacji w Polsce w latach 1923–1924 w październiku 1923 roku wzrost cen wyniósł 295%. Drugi epizod hiperinflacji w Polsce wystąpił między październikiem 1989 i styczniem 1990 roku kiedy inflacja przekraczała 50% miesięcznego wzrostu cen (wszystkie dane: Hanke, Krus 2012). W większości przypadków hiperinflacje występują w okresach po zakończeniu wojen. Wysoka inflacja prowadzi zawsze do utraty poczucia bezpieczeństwa i pociąga za sobą ogromne koszty społeczne i gospodarcze¹.

Obok hiperinflacji występującej w pojedynczych krajach (głównie mniej rozwiniętych) w okresach powojennych wysoka inflacja (przekraczająca 20% rocznie) wystąpiła w wielu krajach w latach 70., 80. XX wieku oraz na początku lat 90. XX wieku. Była ona wywołana zakłóceniami podażowymi (wywołana wzrostem cen surowców na rynkach światowych głównie energetycznych) oraz populistyczną polityką gospodarczą w niektórych krajach, zwłaszcza w Ameryce Łacińskiej. Od tego okresu do dziś (w krajach rozwiniętych od początku lat 80.) inflacja właściwie nie występuje (Zimbabwe jest wyjątkiem). Opanowanie jej wiąże się z uznaniem, że inflacja jest zawsze i wszędzie zjawiskiem pieniężnym i że kontrola podaży pieniądza sprawowana przez niezależny bank centralny jest najlepszym sposobem wyeliminowania zbyt wysokiej inflacji. Rezultatem tego podejścia było – poczynając od drugiej połowy lat 90. XX wieku – upowszechnienie się w większości krajów świata modelu niezależnego banku centralnego, prowadzącego politykę pieniężną podporządkowaną strategii bezpośredniego celu inflacyjnego. Jak dotąd, polityka ta jest skuteczna i zapewnia stabilność pieniądza w przeważającej części gospodarki światowej.

¹ Znakomity opis katastrofy, jaką wywołuje hiperinflacja, można znaleźć w książce Adama Fergussona pt.: *Kiedy pieniądz umiera. Prawdziwy koszmar hiperinflacji*, która opisuje historię inflacji w Niemczech w latach 20. XX wieku. Dobrym podsumowaniem tej pracy są zdania kończące Wstęp do książki: „jeżeli chce się zniszczyć jakiś kraj, to trzeba najpierw zepsuć jego walutę. Zdrowy pieniądz musi być zatem pierwszym bastionem obrony każdego społeczeństwa” (Fergusson 2012).

Częstym przejawem zaburzeń finansowych są kryzysy bankowe. Kryzys bankowy objawia się paniką bankową, kiedy klienci dokonują masowego wycofywania swoich depozytów, co może powodować trudności w spełnieniu tych żądań, utratę płynności przez znaczną liczbę banków, wzrost udziału w aktywach bankowych kredytów o zagrożonej spłacalności lub wręcz niemożliwych do spłacenia. Ponadto cechą kryzysu bankowego są bankructwa banków, włączając w to przejęcia ich przez inne banki lub państwo, oraz wzmożona działalność interwencyjna polityki bankowej w odpowiedzi na trudności w utrzymaniu płynności finansowej banków. Nazwą tą określamy nie tylko tradycyjne banki depozytowo-kredytowe, ale także inne instytucje finansowe prowadzące działalność pośrednictwa finansowego, tzn. gromadzące w różny sposób środki finansowe i udostępniające je innym podmiotom.

Oznaką kryzysu bankowego są poważne zakłócenia w pośrednictwie finansowym, objawiające się istotnym ograniczeniem działalności kredytowej, czyli wzrostem trudności w uzyskaniu kredytów przez podmioty niefinansowe, a także ograniczeniem płynności finansowej np. na rynku międzybankowym. Rezultatem tych procesów jest znaczący wzrost stóp procentowych i marż obciążających bardziej ryzykowne instrumenty finansowe.

Mówiąc o wzmożeniu działalności interwencyjnej, mamy na myśli znaczący wzrost skali tej działalności oraz ewentualne stosowanie środków niekonwencjonalnych, czyli niestosowanych normalnie działaniach, gdy kryzys nie występuje.

Kryzysy bankowe dość często łączą się z innymi formami kryzysów finansowych, np. kryzysami walutowymi czy kryzysami objawiającymi się spadkami cen na rynku papierów wartościowych niepieniężnych. Kryzysy bankowe są często poprzedzone wzrostem ekspansji kredytowej, która w pewnym momencie załamuje się.

Cechą kryzysów bankowych jest to, że w ogromnej większości przypadków wywierają one wpływ na sektor realny i prowadzą do spadku produkcji lub spowolnienia jej wzrostu. Zakłócenia na rynku kredytowym powodują ograniczenia w finansowaniu inwestycji lub/i finansowaniu wydatków konsumpcyjnych, co powoduje spadek całkowitego popy-

tu i oczywiście zmniejszenie bieżącej produkcji, a także – w przypadku spadku inwestycji – zmniejszenie długookresowego wzrostu gospodarczego. Z tego punktu widzenia negatywny wpływ, jaki ma spadek finansowania inwestycji, wynika nie tylko z obniżenia wolumenu inwestycji, lecz także bardzo często szczególnego spadku inwestycji w nowe technologie. Inwestycje te są najczęściej bardziej ryzykowne, a kryzys bankowy zwiększa awersję do ryzyka i wobec tego szczególnie obniża możliwości finansowania przedsięwzięć bardziej ryzykownych, związanych z procesami innowacyjnymi. Tak więc następuje nie tylko obniżenie nakładów na powiększanie zdolności produkcyjnych, lecz także pogorszenie ich jakości przez zmniejszenie skłonności do inwestowania w postęp techniczny. Z drugiej strony jednak, może wystąpić efekt odwrotny: kryzys gospodarczy może spowodować wzrost znaczenia działań obniżających koszty produkcji, a więc inwestycji w postęp techniczny. Ostatni kryzys 2007–2009 w swoich początkach był typowym kryzysem bankowym.

Innym rodzajem zaburzeń finansowych są kryzysy walutowe, które objawiają się gwałtowną ucieczką kapitału za granicę, czego rezultatem jest silna deprecjacja waluty krajowej lub/i utrata rezerw walutowych. W krajach mających stałe lub stabilizowane kursy walut kryzys powoduje presję na wyjście z systemu stałych, czy względnie stałych kursów. Władze monetarne mogą się temu opierać, prowadząc odpowiednie interwencje walutowe, które zawsze są ograniczone wielkością posiadanych rezerw walutowych. Często rezultatem presji spekulacyjnej jest dewaluacja lub okresowe bądź stałe upłynnienie kursu. Kryzysy walutowe występują w krajach zarówno rozwiniętych, jak i rozwijających się. Występują one przede wszystkim w systemach stabilizowanych kursów, nasiliły się zaś w okresie liberalizacji międzynarodowych przepływów kapitałowych. Kryzysy te są dość częstym zjawiskiem: zdarzały się w krajach rozwiniętych w okresie międzynarodowego systemu walutowego z Bretton Woods i w latach 1971–1973 doprowadziły do upadku tego systemu. Kryzys walutowy wystąpił w krajach Unii Europejskiej (wówczas Wspólnoty Europejskiej) w początkowym okresie powoływania unii walutowej i wymusił rozszerzenie dopuszczalnego marginesu wahań kursów w Mechanizmie Kursów Walutowych (z $\pm 2,25\%$ do $\pm 15\%$). Najczęściej kryzysy walutowe występują w krajach rozwijających się, wywołując w wielu przypadkach ostre kryzysy gospodarcze, jak np. miało to miejsce w słynnym kryzy-

sie meksykańskiego peso w 1994–1995 roku czy kryzysie w krajach Azji Południowo-Wschodniej w 1997–1998 roku (Tajlandii, Malezji, Filipinach, Indonezji, Korei Południowej i Singapurze). W badaniu Międzynarodowego Funduszu Walutowego, w którym jako kryzys uznano sytuację, kiedy deprecjacja kursu wynosi co najmniej 30% rocznie, przy czym musi być wyższa co najmniej o 10 pp. w stosunku do roku poprzedniego, zidentyfikowano w latach 1975–2007 ponad 200 takich incydentów (Laeven, Vulliamy 2008). W ostatnim kryzysie 2007–2009 wystąpiło ponad 20 przypadków gwałtownych deprecjacji kursów walutowych (Schularic, Taylor 2010).

Kryzysy walutowe są dość dobrze opisane w literaturze światowej. Głównymi przyczynami ich wystąpienia są: niespójność krajowej polityki gospodarczej (nadmierna ekspansywność), słabości instytucjonalne krajowego systemu finansowego oraz czynniki zewnętrzne związane z rynkiem globalnym, który generuje międzynarodowe przepływy kapitałowe.

Wpływ kryzysów walutowych na sferę realną nie jest oczywisty. Z jednej strony gwałtowna deprecjacja może zwiększyć konkurencyjność kraju i pobudzić wzrost eksportu, co pozytywnie wpłynie na produkcję krajową i zatrudnienie. Z drugiej zaś – deprecjacja podnosi koszty obsługi długu zagranicznego denominowanego w walutach zagranicznych. W połączeniu z odpływem kapitału może to być przyczyną kurczenia się popytu krajowego, spadku inwestycji oraz obniżenia wzrostu gospodarczego. Badania empiryczne Międzynarodowego Funduszu Walutowego wskazują na zdecydowaną przewagę efektów negatywnych: na 195 przypadków kryzysów walutowych w krajach rozwijających się w latach 1970–1998 w trzech piątych przypadków wystąpił spadek produkcji, przy czym spadki były większe w dużych i wyżej rozwiniętych gospodarkach (Gupta i in. 2003). Dodatkowo przyczyną nasilenia negatywnych skutków kryzysów walutowych jest ich współwystępowanie z kryzysami bankowymi.

Stosunkowo najmniej analizowane w literaturze światowej są zaburzenia na rynku papierów wartościowych, które prowadzą do spadku ich cen. Wzrosty i spadki cen mają często charakter czysto spekulacyjny. Główną ich przyczyną są „bąble spekulacyjne”. Historycznie temu zjawisku poświęcano stosunkowo niewiele uwagi. W analizach kryzysów finansowych

skupiano się na kryzysach bankowych, walutowych, ewentualnie zadłużeniowych, natomiast pomijano szerszą analizę zjawiska ostrych spadków cen papierów wartościowych. Zmienił to dopiero ostatni kryzys wywołany załamaniem na strukturyzowane papiery o podwyższonym ryzyku (*subprime securities*).

Innym rodzajem zaburzeń finansowych są kryzysy zadłużeniowe polegające na braku zdolności do obsługi długu publicznego przez państwo, a więc niezdolności do płacenia odsetek i spłacania kolejnych rat zadłużenia. Wywołuje to zakłócenia w sferze finansów publicznych, co rzutuje na realną sferę gospodarki. W tej grupie szczególnie niebezpieczne są kryzysy związane z utratą zdolności obsługi długu zewnętrznego, gdyż powoduje to przesunięcia dochodowe w układzie kraj–zagranica przynoszące negatywne skutki dla wszystkich podmiotów krajowych. W przypadku długu wewnętrznego przesunięcia dochodowe następują między podmiotami krajowymi w układzie podatnicy–wierzyciele, co łagodzi ewentualne negatywne skutki fiskalne, wpływające na realną sferę gospodarki. Kryzysy zadłużeniowe mają bardzo długą historię i często były związane z kosztami prowadzenia wojen, choć nie tylko. Wiele takich kryzysów było wynikiem po prostu nierozważnej polityki fiskalnej, a więc całkowicie zwinionej przez polityków. Właściwie nie ma kraju, który w swojej historii nie miałby epizodów i to często kilku, a nawet kilkunastu, w których władza państwowa traciła zdolność do wywiązywania się z zobowiązań dłużnych w stosunku do podmiotów zagranicznych. Historia kryzysów zadłużeniowych jest dość dobrze udokumentowana w literaturze akademickiej, łącznie z bardzo szeroką bazą danych, obejmującą dla wielu krajów okres od XIV wieku do czasów obecnych (zob. np. Reinhart, Rogoff 2009). W tym miejscu poprzestaniemy jedynie na odnotowaniu tej kategorii kryzysów bez ich nawet pobieżnego omówienia, traktując je jako wywołane czynnikami egzogenicznymi, w dużym stopniu niezależnymi od systemu finansowego, a więc mniej istotnymi w kontekście tematu niniejszego eseju.

Podsumowując powyższe krótkie omówienie kryzysów finansowych, chcemy sformułować dwie obserwacje. Po pierwsze, kryzysy finansowe różnego rodzaju występują we wszystkich grupach krajów, niezależnie od stopnia ich rozwoju gospodarczego. W większości przypadków,

aczkolwiek nie we wszystkich, przenoszą się one na sferę realną, wywołując spadek lub spowolnienie wzrostu produktu krajowego brutto oraz związany z tym wzrost bezrobocia. Po drugie, rozwój systemów finansowych i związane z tym zwiększanie znaczenia tej sfery gospodarki łączy się ze wzrostem i pogłębianiem kryzysów finansowych wszystkich rodzajów, co jest szczególnie widoczne, poczynając od lat 70. i 80. XX wieku i łączy się wyraźnie z zaawansowaniem procesów liberalizacji sektora finansowego. Dlatego opinia publiczna coraz częściej krytycznie odnosi się do szybko rozrastającego i coraz bardziej skomplikowanego systemu finansowego, zadając pytania o sens takiego rozrostu finansów w gospodarkach krajowych i w skali globalnej. Nie na darmo mówi się dzisiaj o powstaniu kapitalizmu finansowego, choć należy zauważyć, że podobne obawy i obserwacje były już formułowane na początku XX wieku². Dlatego warto w tym miejscu zadać pytanie, po co w ogóle jest potrzebny system finansowy i jaką rolę odgrywa w gospodarce, a przede wszystkim czy jego przyspieszona ekspansja obserwowana w ostatnich dekadach jest korzystna i uzasadniona.

7.3. Po co potrzebny jest system finansowy?

System finansowy odgrywa kluczową i wciąż rosnącą rolę w gospodarce rynkowej. Najprościej system finansowy można określić jako zespół instytucji finansowych, instrumentów finansowych pieniężnych i niepieniężnych, rynków finansowych, państwowych instytucji regulacyjnych (łącznie z bankami centralnymi), które umożliwiają podmiotom sfery realnej (gospodarstwom domowym, przedsiębiorstwom, instytucjom państwowym itp.) dokonywanie transferów płatniczych oraz transferów absorbujących oszczędności i udostępnienia ich inwestorom w sposób zapewniający ich efektywną alokację z jednoczesnym rozkładem ryzyka dostosowanym do preferencjami podmiotów³.

² Szeroką krytykę rozrostu systemu finansowego w gospodarce kapitalistycznej z pozycji teorii marksistowskiej przeprowadził Rudolf Hilferding austriacki marksista w wydanej 1905 roku pracy pt. *Kapitał finansowy: studium o najnowszym rozwoju kapitalizmu* (wyd. polskie PWN, Warszawa 1958).

³ W literaturze występują pewne różnice w definicjach systemu finansowego (ich omówienie można znaleźć np. w: Małysek-Jędrych 2007). Podana w tym miejscu jest kompilacja, która według autora najlepiej oddaje istotę systemu finansowego.

Z definicji tej wynika, że można wyróżnić co najmniej cztery główne składniki tego systemu: instytucje finansowe, rynki finansowe, instrumenty finansowe pieniężne i niepieniężne oraz agencje regulujące system łącznie z bankami centralnymi.

Instytucjami finansowymi są zarówno banki, jak i inne instytucje świadczące usługi finansowe, niebędące bankami. Te pierwsze obejmują banki komercyjne, banki rozwojowe (inwestycyjne), banki spółdzielcze, banki specjalne itp. Te drugie obejmują całą gamę instytucji świadczących różnorodne usługi finansowe, w części podobne do usług bankowych, ale nieprzyjmujące od klientów depozytów. Należą do nich: kasy oszczędnościowe, fundusze emerytalne, fundusze powiernicze, towarzystwa funduszy inwestycyjnych, firmy maklerskie, towarzystwa ubezpieczeniowe, handlowe spółki finansowe itp.

Instrumenty finansowe traktujemy w szerokim tego słowa znaczeniu, włączając w to pojęcie zarówno pieniądza, jak i pozostałe instrumenty finansowe. Pieniądz jest podstawowym instrumentem finansowym, pośredniczącym w wymianie towarów i usług będącym powszechnym ich ekwiwalentem. Jest także instrumentem mającym zdolność zwalniania z zobowiązań oraz służącym do przenoszenia wartości w czasie, czyli do przechowywania zasobu majątkowego będącym najbardziej płynnym nieprzynoszącym dochodu składnikiem tego zasobu. Niepieniężnymi instrumentami finansowymi są wszelkiego rodzaju kontrakty, na podstawie których powstają aktywa finansowe u jednej ze stron i zobowiązania finansowe lub instrumenty kapitałowe u drugiej strony. Obejmują one wszelkiego typu zbywalne papiery wartościowe (akcje, obligacje, listy zastawne itp.), tytuły uczestnictwa w funduszach zbiorowego inwestowania, różnego rodzaju kontrakty (opcynie, typu *futures*, *swaps*, umowy terminowe) na instrumenty pochodne itp.

Rynki finansowe to ogół transakcji kupna i sprzedaży instrumentów finansowych. Przykładem zorganizowanego rynku finansowego są giełdy papierów wartościowych. Duża część obrotu instrumentami finansowymi odbywa się jednak poza giełdami. Zwykle wyróżnia się różne segmenty rynku finansowego, takie jak: rynek pieniężny, kapitałowy, instrumentów pochodnych, depozytowo-kredytowy, walutowy. Rynek pieniężny

obejmuje głównie obrót krótkoterminowymi instrumentami dłużnymi i jego główną funkcją jest dostarczanie podmiotom płynności finansowej. Na rynku kapitałowym dokonuje się obrotu instrumentami własnościowymi lub wierzyielskimi wystawionymi co najmniej na 1 rok i dłużej. Jego główną funkcją jest absorbcja kapitału i jego alokacja. Na rynku instrumentów pochodnych dokonuje się obrotu tymi instrumentami i jego główną funkcją jest możliwość zabezpieczenia inwestora przed różnymi rodzajami ryzyka. Rynek depozytowo-kredytowy albo, inaczej, rynek bankowy absorbuje środki finansowe w postaci depozytów bankowych, które są podstawą udzielanych przez banki kredytów. Na rynku walutowym dokonuje się obrotów instrumentami, których wartość jest denominowana w innej walucie niż podana cena instrumentu.

Do systemu finansowego zaliczane są także instytucje spełniające funkcje regulacyjno-zabezpieczające. Ich głównym zadaniem jest ustalanie, wdrażanie i monitorowanie zasad działania oraz ewentualne wspomaganie systemu lub poszczególnych jego części w celu utrzymania stabilności (równowagi) finansowej. Przykładem tego typu regulacji wprowadzonych w większości krajów zwłaszcza po wielkim kryzysie lat 1929–1933 są np. wymogi dotyczące bankowych rezerw obowiązkowych i kapitałowych, które muszą spełniać banki, i ewentualnie inne przepisy dotyczące zasad ich powoływania i działania kontrolowane przez instytucje nadzoru finansowego. Inną formą zabezpieczającą interesy klientów banków są państwowe gwarancje wypłacalności depozytów. Także w większości krajów ustanowiono fundusze gwarancyjne, do których należą banki, a których rolą jest udzielanie wsparcia finansowego w przypadku utraty płynności finansowej (np.: w następstwie „paniki bankowej”). Celem tych działań jest stabilizacja i bezpieczeństwo działania sektora bankowego, który jeszcze w latach 70. XX wieku był główną częścią systemu finansowego (w wielu krajach jest nadal).

Szczególną rolę regulacyjno-stabilizacyjną odgrywają banki centralne. Ich zadaniem jest inicjowanie i monitorowanie działań regulacyjnych mających zagwarantować stabilność, sprawność i bezpieczeństwo działania systemu finansowego. Banki centralne prowadzą politykę pieniężną, której celem jest nie tylko utrzymanie stabilności cen, lecz także wpływanie na stabilność makroekonomiczną, tzn. utrzymanie produkcji na poziomie

potencjalnym (o ile nie jest to sprzeczne ze stabilnością cen). Spełniają one także funkcję – w stosunku do banków komercyjnych – pożyczkodawcy ostatniej szansy. Jednak, jak dotąd, nie udało się stworzyć takiego systemu regulacyjno-stabilizacyjnego, by skutecznie zapobiegać występującym co pewien czas kryzysom finansowym. Choć z drugiej strony, jak pokazał to kryzys lat 2007–2009, w przypadku wystąpienia kryzysu działania te są w stanie złagodzić jego przebieg i skrócić czas jego trwania.

System finansowy jest słusznie uważany za najistotniejszy sektor gospodarki, bez którego nie można by osiągnąć dzisiejszego poziomu rozwoju gospodarczego świata ani wyobrazić sobie dalszego postępu gospodarczego. Najważniejszym jego zadaniem jest absorbowanie oszczędności od tych, którzy ich dokonują i udostępnianie tym, którzy je efektywnie inwestują z jednoczesnym transferowaniem ryzyka do podmiotów najlepiej do tego dostosowanych. Ponadto system ten dostarcza płynności finansowej, umożliwiającej podmiotom wymianę handlową oraz dostarcza uczestnikom informacje niezbędne dla podejmowania decyzji dotyczących efektywnej alokacji kapitału.

Szczególnie ważne jest mobilizowanie oszczędności i finansowanie inwestycji. Ekonomia nie pozostawia wątpliwości: jedynym źródłem finansowania nakładów na powiększanie zdolności produkcyjnych oraz na inne nowe przedsięwzięcia, są oszczędności, czyli nadwyżka dochodów ponad wydatki konsumpcyjne. Niezależnie od tego, czy oszczędności są generowane w kraju, czy też napływają z zagranicy – są one jedynym źródłem powiększania kapitału rzeczowego, łącznie z postępem technicznym, umożliwiających wzrost wydajności pracy. Bez tego wzrost gospodarczy jest niemożliwy. Tak więc wzrost gospodarczy jest niemożliwy bez istnienia systemu finansowego. Transfer funduszy pożyczkowych jest kołem zamachowym gospodarki i wszelkiego postępu. Ludzie nie wyszliby ze stanu prymitywnej egzystencji, gdyby nie było systemu finansowego.

Prymitywne formy kredytu pojawiły się wraz z pieniądzem w starożytnej Mezopotamii przed pięcioma tysiącami lat. Z najdawniejszych dokumentów pisanych na glinianych tabliczkach wynika, że w starożytnej Babilonii mniej więcej 2000 lat przed Chrystusem system pożyczek był całkiem rozbudowany (Ferguson 2010, r. 1). Pożyczki te nie były jeszcze w pełni

kredytem w obecnym tego słowa znaczeniu. Były raczej formą weksla lub bardziej pokwitowania wystawianego osobom, które zdeponowały towary (np. ziarno) w królewskich pałacach lub świątyniach, z tym że pożyczkodawcy zobowiązani byli do płacenia procentów od pożyczek. Słynny kodeks Hammurabiego, który był babilońskim zbiorem praw z XVIII wieku przed Chrystusem, dość szczegółowo regulował kwestie udzielania i zwrotu pożyczek i ich oprocentowania, co świadczy o tym, że były one istotnym elementem stosunków społecznych, a ściślej gospodarczych, starożytnej Mezopotamii.

Nowoczesny system bankowy i finansowy rozwinął się w Europie, poczynając od XIV wieku. Miasta włoskie – Wenecja, Piza, Florencja, Genua – dostarczyły pierwszych wzorów kredytu i bankowości we współczesnym tego słowa znaczeniu. Można zaryzykować stwierdzenie, że gdyby nie rodziny tego systemu, nie byłoby wielkiej architektury i sztuki włoskiego renesansu. Czym byłyby np. Florencja, gdyby nie mecenat najbogatszych wówczas bankierów Medyceuszy? Choć nie tylko oni przyczynili się do rozkwitu miasta. Także władze miejskie potrafiły zebrać środki finansowe od obywateli miasta, w tym pochodzące od bogatych kupców, rzemieślników, bankierów, inwestując je w wielkie budowle, mające świadczyć o wielkości i bogactwie miasta. Przykładem tak sfinansowanej budowli jest słynna katedra florencka z nowatorską wówczas kopułą zaprojektowaną przez Brunelleschiego czy inne wspaniałe budowle na Piazza del Duomo, jak niezwykle piękne Babtysterium czy wieża dzwonnicy Campanile, słusznie podziwiane przez miliony ludzi z całego świata. Dzięki tak organizowanym finansom mogło zabłysnąć wielu genialnych twórców: architektów, malarzy, rzeźbiarzy pisarzy i naukowców – od Brunelleschiego i Michała Anioła po Galileusza. Bez szybko rozwijającego się w tym czasie systemu bankowego i kredytowego, a także systemu finansów komunalnych i kościelnych talent tych twórców prawdopodobnie pozostałby niewykorzystany, a świat nigdy by nie ujrzał niepowtarzalnych dzieł włoskiego renesansu. Nie jest wykluczone, że i w innych miejscach na świecie byli także genialni twórcy, którzy nigdy się nie ujawnili, gdyż nie było możliwości sfinansowania ich dzieł.

Innowacje finansowe, które wyznaczały rozwój całego systemu, były co najmniej równie ważne jak innowacje techniczne, które są najważniejszą

determinantą wzrostu gospodarczego i postępu cywilizacyjnego. Wykorzystanie innowacji technicznych nie byłoby jednak możliwe bez rozwoju systemu finansowego, który determinuje możliwości ich wdrażania.

Następną po kredycie przełomową innowacją było powstanie obligacji, czyli papierów dłużnych. Ich początek miał miejsce w północnych Włoszech. Wspomniane już finansowanie przez władze miejskie wielkich budowli będących wyrazem potęgi wymagało dużych wydatków, najczęściej przewyższających wpływy. Podstawowym powodem ogromnych wydatków były jednak nieustanne wojny między głównymi miastami takimi jak Piza, Florencja, Wenecja, Siena. Prowadzenie wojen przez rosnące długi było wynalazkiem włoskiego renesansu. Jak pisze Ferguson, zadłużenie np. władz Florencji w ciągu stulecia między XIV a początkiem XV wieku wzrosło stukrotnie, co w ogromnej części (ponad 70%) finansowano długiem. W rezultacie zakumulowany dług przekraczał połowę rocznej produkcji całej florenckiej gospodarki (Ferguson 2010, r. 2). Dług ten był zaciągany głównie u własnych obywateli. Bogaci obywatele byli zmuszani do pożyczania pieniędzy władzom miasta. Ważną cechą tego systemu była możliwość odsprzedawania długu innym obywatelom. Zapisy dłużne, czyli obligacje, były wówczas dość płynnym aktywem, ponieważ stanowiły one dość pewną lokatą. Ludzie, którzy byli głównymi nabywcami obligacji, jednocześnie dominowali we władzach miejskich. Dlatego sami emitenci dbali, by obligacje wykupywano terminowo. Dzisiaj obligacje stanowią bardzo istotną część systemu finansowego w większości krajów i w skali światowej i stanowią ważny instrument pozyskiwania środków na finansowanie przedsięwzięć zarówno przez władze państwowe różnych szczebli, jak i przez wielkie firmy. Ich wartość w światowym obrocie finansowym (stan w 2013 rok) wynosi 99,7 bln USD, co stanowi 133,6% światowego PKB (obliczenia własne na podstawie MFW 2014, s. 163).

Opisując dalej rozwój światowych finansów, można kolejno wykazywać przełomowe znaczenie kolejnych innowacji. I tak np. kolejnym przełomowym wynalazkiem finansowym dokonany w XVII wieku przez Holendrów była spółka akcyjna. Była ona rezultatem konkurencji kupców holenderskich dążących do przejęcia kontroli nad niezwykle wówczas dochodowym handlem przyprawami korzennymi sprowadzanymi z Azji. Na korzenie te istniał w Europie duży popyt, gdyż służyły one nie tylko

do poprawiania smaku, ale przede wszystkim jako podstawowy konserwant żywności (szczególnie mięsa). Dalekie podróże morskie wymagały dużych nakładów kapitału i łączyły się z dużym ryzykiem: wiele statków nigdy z nich nie wracało, gdyż tonęły lub były napadane i grabione. Na początku XVII wieku, decyzją parlamentu (Stanów Generalnych), utworzono z kilku działających Kompanii handlowych jedną wielką Zjednoczoną Holenderską Kompanię Wschodnioindyjską. Każdy obywatel mógł wnieść do Kompanii swój udział i wiele osób z tego skorzystało. Ryzyko było ograniczone do wysokości wniesionego wkładu. Tak więc powołanie spółki akcyjnej rozwiązywało oba problemy: pozwalało na mobilizację odpowiednio dużych środków finansowych i jednocześnie ograniczało ryzyko. Kilka lat po powołaniu spółki powstała pierwsza giełda, umożliwiająca sprzedaż udziałów w spółce na rynku wtórnym, co oczywiście zwiększyło płynność akcji. Wkrótce banki zaczęły udzielać kredytów na ich zakup. Dzięki tym innowacjom finansowym możliwe było powstanie wielkiej kompanii handlowej, która zdominowała handel korzenny w Europie. Jak pisze Ferguson: „Spółka, giełda i banki stały się trzema wierzchołkami podstawy, na której opierał się nowy rodzaj gospodarki: (Ferguson, 2010, r 3, loc. 2151).

W ciągu kolejnych wieków powstawał nieustannie strumień innowacji finansowych, który doprowadził do dzisiejszego, bardzo złożonego systemu finansowego. Nie jest moim celem omawianie tutaj historii rozwoju finansów światowych i dlatego nie będę opisywał kolejnych faz jego rozwoju. Oceniając ewolucję systemu finansowego, warto podkreślić, że innowacje finansowe były równie ważne jak innowacje techniczne. Te ostatnie nie mogłyby być zrealizowane, gdyby nie rozwój systemu, który umożliwił finansowanie ich wdrożenia. Ostateczny sukces gospodarczy odniosły te kraje, które rozwinęły system finansowy.

Znamienny jest przykład Hiszpanii w XV–XVII wieku. Kraj ten w tym czasie był niewątpliwie pionierem w odkrywaniu i zdobywaniu nowych zamorskich ziem, a także ich grabieży. Konkwistadorzy hiszpańscy podbijali nowo odkryte terytoria w Amerykach, Afryce i Indiach. Dzięki najpierw grabieżom, a następnie odkryciu i eksploatacji złóż srebra zapewnili napływ tego kruszcu do kraju, którego głównym beneficjentem stała się władza królewska. Hiszpańska srebrna moneta stała się pierwszym

globalnym pieniądzem (Ferguson 2010, r. I). Napływające bogactwo było używane do finansowania licznych wojen, jakie prowadziła wówczas Hiszpania oraz handlu zamorskiego. Okazało się, że mimo obfitości pieniądza władcy hiszpańscy kilkakrotnie nie byli w stanie spłacać swoich długów: w ciągu stulecia od połowy XVI do połowy XVII wieku królestwo hiszpańskie 6 razy bankrutowało (Reinhart, Rogoff 2009). Hiszpania zaspokajała się gotówką, a nie rozwijała kredytu. Kraj ten nie tylko nie rozwijał własnych innowacji finansowych, lecz także nie korzystał z doświadczeń rozwijającego się szybko systemu kredytowego w Europie Północnej (Holandii, Anglii, Szwecji). Jak błyskotliwie konkluduje Ferguson, ostatecznie we współczesnym świecie władzę przejęli bankierzy, a nie bankruci (Ferguson 2010, loc. 851).

Innym przykładem, do czego prowadzi niedorozwój systemu finansowego, są kraje Europy Środkowo-Wschodniej w XX wieku w czasie, gdy panował tam system gospodarki komunistycznej. Ze względów ideologicznych w systemie tym ograniczono finanse do zupełnie podrzędnej roli czysto pieniężnej (także mocno okrojonej) i obrachunkowej. Przede wszystkim finanse nie odgrywały żadnej roli alokacyjnej. W rezultacie, mimo ogromnej mobilizacji wewnętrznych zasobów, system ten nie był w stanie dokonywać efektywnej alokacji zasobów, prowadząc do takiego marnotrawstwa, że w rezultacie nastąpiło załamanie gospodarek, powstała zaś luka cywilizacyjna i gospodarcza była tak oczywista, że wywołało to zdecydowany opór społeczny.

Nie ma ani jednego przykładu zaawansowanego gospodarczo kraju, w którym nie byłoby rozwiniętego systemu finansowego. Niewątpliwie rozwój systemu finansowego, jaki nastąpił od XVII wieku, poprzedził rewolucję przemysłową. Innowacje finansowe poprzedzały innowacje techniczne. Od starożytności do dzisiaj rosnąca potęga finansów była siłą napędową rozwoju gospodarczego i cywilizacyjnego. Ta zależność rozwoju gospodarczego od rozwoju finansów stała się coraz bardziej widoczna w ostatnich dekadach XX wieku i na początku XXI wieku. Robert Schiller, jeden z czołowych współczesnych ekonomistów amerykańskich, nazywa tę fazę rozwoju systemu rynkowego kapitalizmem finansowym i pisze: „w ostatnich kilku dekadach obserwujemy powstawanie *kapitalizmu finansowego*, systemu, w którym finanse, poprzednio pełniące służebną rolę wobec przemysłu, przejęły

wiodącą rolę jako siła napędowa kapitalizmu” (Schiller 2012, s. 2). Schiller nawiązuje do określenia, które było popularne już w latach 30. XX wieku. Wówczas, po wielkim kryzysie 1929–1933, system ten spotkał się z totalną krytyką i próbą zanegowania jego przydatności i potrzeby istnienia. Także obecnie, jak już pisaliśmy wyżej, kryzys wywołał gniewne reakcje elit politycznych i ogólnie opinii publicznej. Schiller cytuje wypowiedź Prezydenta Francji Nicolasa Sarkozy’ego, który określił współczesny kapitalizm finansowy jako system niemoralny, w którym dominuje brak odpowiedzialności. Schiller polemizuje z tym nurtem krytyki, słusznie uważając, że rozbudowany system finansowy jest absolutnie niezbędny dla rozwoju gospodarczego i cywilizacyjnego współczesnych społeczeństw. Problem polega na tym, jak go reformować, by wspierał rozwój „dobrego społeczeństwa”, którego istotą są dobrobyt i wolność (Schiller 2012, s. 3).

7.4. Dzisiejszy system finansowy i problem jego stabilności

Obecny system finansowy charakteryzuje się bardzo rozbudowaną strukturą – tak instrumentalną, jak instytucjonalną. Podmioty uczestniczące w tym systemie mają do wyboru bardzo szeroki wachlarz instrumentów umożliwiających zarówno pozyskiwanie funduszy dla finansowania różnego rodzaju przedsięwzięć, jak i lokowanie wolnych środków, czyli oszczędności. Gospodarstwa domowe z jednej strony mają wiele opcji pożyczania środków dla finansowania swoich potrzeb (poczynając od stosowania powszechnie dostępnych kart kredytowych do bezpośrednich pożyczek zaciąganych na konkretne cele łącznie z wieloletnimi pożyczkami hipotecznymi). Z drugiej strony równie łatwo mogą inwestować – czy to bezpośrednio deponując wolne środki w banku, kupując różnego rodzaju papiery wartościowe (akcje, obligacje, instrumenty pochodne itp.), czy też wnosząc udziały do różnorodnych funduszy zbiorowego inwestowania (np. fundusze inwestycyjne). Przedsiębiorstwa także są w stanie dywersyfikować możliwości finansowania swoich przedsięwzięć na skalę wcześniej niespotykaną, poczynając od tradycyjnego kredytu bankowego po możliwości bezpośredniej emisji instrumentów własnościowych lub dłużnych. Także banki w coraz większym stopniu odchodzą od swej tradycyjnej roli instytucji przyjmujących depozyty i udzielających pożyczek, angażując się w dochodową, inną działalność finansową, jak np. bankowość inwestycyjna, sekurytyzacja pożyczek, sprzedaż produktów zarządzania ryzykiem.

Rozmiary sektora finansowego zależą od poziomu rozwoju krajów: im kraje wyżej rozwinięte, tym większy sektor finansowy mierzony relacją wartości różnych instrumentów do PKB. Na przykład wartość prywatnych kredytów udzielona przez wszystkie instytucje finansowe w stosunku do PKB średnio w latach 2009–2013 wynosiła: w krajach rozwiniętych 194,8%, w krajach rozwijających się o wyższych dochodach (*upper middle income*) 109,1%, w krajach o niższych średnich dochodach (*lower middle income*) 59,3%, w krajach o niskich dochodach (*low income*) zaś zaledwie 35% (World Bank 2014b). Z kolei wartość giełdowa notowanych spółek plus wartość rynkowa papierów dłużnych w relacji do PKB średnio w latach 2009–2011 wyniosła: w krajach rozwiniętych 101,7%, w krajach rozwijających się o wyższych dochodach 50%, w krajach o niższych średnich dochodach 29,8%, w krajach o niskich dochodach zaś 20,6% (World Bank 2014a, s. 163).

Powyższe liczby są średnie dla grup krajów. Za nimi kryją się często duże różnice między pojedynczymi krajami. Przykładowo: wartość udzielonych kredytów do PKB w krajach rozwiniętych obejmuje takie kraje jak Japonia, gdzie wskaźnik ten w analogicznym okresie wynosił 366,5%, Stany Zjednoczone 240,5% czy Hongkong 224%. W Finlandii natomiast wskaźnik ten wynosi 104,9%, w Belgii 111,2% czy w Niemczech 113,5%. Podobnie duże różnice występują w rozmiarach instrumentów rynku kapitałowego: z jednej strony są kraje, w których wartość skapitalizowana instrumentów udziałowych i dłużnych wynosi ponad 200%, takie jak: Hongkong 465,5%, Szwajcaria 223,2% czy USA 209,9%, z drugiej zaś kraje, w których wskaźniki są znacznie poniżej 100%, jak np.: Grecja 44,3%, Nowa Zelandia 47,9% czy Niemcy 68,5%. Z powyższych zestawień wynika, że w krajach rozwiniętych na jednym biegunie są Stany Zjednoczone i Hongkong, które mają zdecydowanie wysokie oba wskaźniki charakteryzujące rozmiary sektora finansowego, a z drugiej są Niemcy, które mają oba wskaźniki rekordowo niskie.

Niezależnie od różnic ogólnie kraje o wyższym poziomie rozwoju mają zdecydowanie bardziej rozwinięty system finansowy. Można by więc oczekiwać, że występuje dodatnia korelacja pomiędzy rozwojem sektora finansowego i wzrostem gospodarczym, a zatem: im więcej finansów, tym lepsze warunki dla wzrostu gospodarczego. Oczywiście występowanie

korelacji między wzrostem sektora finansowego i wzrostem gospodarczym nie rozstrzyga, co jest przyczyną, a co skutkiem. Czy rozwój sektora finansowego jest następstwem wzrostu gospodarczego czy odwrotnie? Dyskusja na ten temat toczy się od dawna w literaturze ekonomicznej. Można przytoczyć podejścia J. Schumpetera (1934) lub Hicksa (1969), według których finanse są decydujące dla wdrażania postępu technicznego, a więc są głównym motorem wzrostu gospodarczego. J. Robinson (1952) uważała natomiast, że to rozwój gospodarczy tworzy zapotrzebowanie na określony rodzaj finansów, które reagują na to zapotrzebowanie. Tak więc finanse odgrywają wtórną rolę, reagując tylko na popyt ze strony rozwijającego się przemysłu. Istnieje obszerna literatura teoretyczna i empiryczna analizująca ten związek. Prace empiryczne zdecydowanie wskazują, że pierwszy z tych poglądów znajduje potwierdzenie w rzeczywistej gospodarce. Dobrze rozwinięty system finansowy jest głównym warunkiem wzrostu gospodarczego (zob. np. Levine 2005), choć rozwój gospodarczy wpływa także na rozwój finansów. Wynika więc z tego, że bardziej właściwe jest mówienie o współzależności wzrostu i finansów.

Najnowsze badania wskazują, że związek między rozwojem sektora finansowego i wzrostem gospodarczym nie jest monotoniczny. Pozytywny wpływ rozwoju sektora finansowego na wzrost gospodarczy występuje tylko do pewnych granicznych wielkości, po przekroczeniu których dalszy wzrost sektora finansowego wydaje się hamować wzrost (zob. np. Cecchetti, Kharroubi 2012; Arcand i in. 2012). Zależność ta przypomina odwróconą literę U: do pewnej granicznej wielkości wzrost sektora finansowego jest dodatnio skorelowany ze wzrostem gospodarczym, a następnie po przekroczeniu pewnej granicy korelacja staje się ujemna. Nadmierny rozrost finansów⁴, a szczególnie coraz bardziej zaawansowane i skomplikowane instrumenty finansowe stają się hamulcem wzrostu, co wynika, między innymi, ze wzrostu ryzyka występowania kryzysów finansowych, a także malejących krańcowych korzyści płynących ze wzrostu sektora finansowego. Ostatni kryzys lat 2007–2009 był ewidentnym dowodem, że problem „nadmiernego wzrostu finansów” jest realnym zagrożeniem.

⁴ Z prac empirycznych wynika, że gdy wartość kredytów w relacji do PKB przekracza 90–100% dalszy wzrost sektora finansowego negatywnie wpływa na wzrost gospodarczy (Arcand i in. 2012, Cecchetti, Kharroubi 2012).

Wydaje się, że negatywny wpływ rozwoju sektora finansowego na wzrost gospodarczy wynika nie tylko z samego ilościowego rozwoju finansów, ale w dużej mierze jest wynikiem cech jakościowych tego rozwoju. Postępująca liberalizacja sektora finansowego, zwłaszcza w krajach rozwiniętych, doprowadziła do istotnych zmian strukturalnych oraz do pojawienia się wielu innowacji finansowych, które zagroziły stabilności sektora finansowego. Stało się to tym bardziej istotne, że ten rozwój wyraźnie kontrastował z nienadążaniem rozwoju struktury regulacyjnej sektora finansowego nastawionej na zwiększenie jego stabilności.

Przedstawmy krótko najważniejsze zmiany, które wprawdzie doprowadziły do dużego ilościowego wzrostu sektora finansów w krajach rozwiniętych, ale jednocześnie zwiększyły ryzyko utraty stabilności tego systemu.

Najważniejszym kierunkiem rozwoju systemów finansowych w krajach rozwiniętych oraz niektórych krajach wschodzących (*emerging markets*) były tzw. parabanki, nazywane też bankowością alternatywną (*shadow banking*) (MFW, 2014, r. 2). W tym segmencie powstały instytucje, które działają jak banki, dostarczając finansowania klientom, ale nie przyjmują depozytów i, co najważniejsze, nie podlegają zabezpieczeniom i regułom obowiązującym tradycyjne banki komercyjne lub inwestycyjne. (np. wymogi utrzymywania kapitału rezerwowego, podleganie nadzorowi bankowemu czy też obowiązkowe ubezpieczenia depozytów). Parabanki obejmują różnego rodzaju fundusze inwestycyjne, asekuracyjne (*hedging funds*), fundusze rynku pieniężnego oraz różnego rodzaju fundusze prowadzące inwestycje pozabilansowe (*off-balance-sheet vehicles*) tworzone przez banki inwestycyjne i domy maklerskie. Według szacunków⁵ aktywa alternatywnego systemu bankowego w skali globalnej w 2013 roku wynosiły 75 bilionów USD, co stanowiło 120% światowego PKB i ok. 25% wszystkich aktywów finansowych świata (FSB, 2014, s. 2, 3). Alternatywny system bankowy jest rozpowszechniony głównie w krajach rozwiniętych, choć ostatnio dość szybko rozwija się także na rynkach krajów

⁵ Rozmiary tej części systemu finansowego są trudne do mierzenia, ponieważ brakuje standardów sprawozdawczości które zobowiązywałyby instytucje bankowości alternatywnej do publikacji danych. Raport FSB (*Financial Stability Board*) szacuje dane dla 25 krajów rozwiniętych oraz tzw. wschodzących. Kraje te tworzą 80% światowego PKB i skupiają 90% światowych aktywów finansowych.

wschodzących. Ten rodzaj pośrednictwa finansowego znacznie rozszerzył możliwości pozyskiwania środków finansowych, ale jednocześnie zwiększył ryzyko destabilizacji systemowej.

W bankowości tradycyjnej w zamian za dostęp do środków pożyczkodawcy ostatniej instancji (banków centralnych) oraz za ubezpieczenia depozytów banki musiały poddać się kosztownym rygorom (obowiązkowe rezerwy kapitałowe, składki na ubezpieczenie depozytów itp.) oraz nadzorowi bankowemu monitorującemu ich płynność, poziom dźwigni finansowej, rezerw kapitałowych, co wprawdzie zmniejszało ryzyko niewypłacalności i bankructwa, ale ograniczało dochody banków. Bankowość alternatywna jest często wykorzystywana właśnie jako ucieczka przed regulacjami tradycyjnej bankowości oraz jako możliwość osiągania większych zysków przez angażowanie się w transakcje bardziej ryzykowne, z wykorzystaniem większej dźwigni finansowej. Uważa się, że wprowadzenie w 1988 roku przez tzw. umowę bazylejską większych obowiązkowych zabezpieczeń kapitałowych zwiększających niewątpliwie koszty i ograniczających swobodę działania banków, przyczyniło się do rozkwitu alternatywnego systemu bankowego.

Wiele banków pozostawiało w sektorze bankowości regulowanej jedynie część swojej działalności finansowej, zwykle tę mniej ryzykowną, bardziej zaś ryzykowną, związaną głównie z sekurytyzacją i obrotem instrumentami pochodnymi, przenosiło do spółek i funduszy specjalnego przeznaczenia. Dzięki temu bardziej ryzykowne operacje zniknęły z bilansu banku. W ostatnim kryzysie spółki specjalnego przeznaczenia i fundusze prowadzące operacje pozabilansowe banków odegrały szczególnie destrukcyjną rolę. Gdyby w sektorze alternatywnym działały jedynie niezależne fundusze inwestycyjne, fundusze asekuracyjne, fundusze emerytalne, to ewentualne ich straty ponieśliby tylko inwestorzy mający swoje udziały w funduszach. W przypadku spółek tworzonych przez banki inwestycyjne dla prowadzenia operacji pozabilansowych ich straty przenosiły się natomiast do całego systemu bankowego, co stało się przyczyną utraty zaufania do wszystkich banków i doprowadziło do ogólnego załamania płynności finansowej.

Drugim kierunkiem zmian był znaczący wzrost sekurytyzacji, która stała się bardzo ważną formą pozyskiwania płynności finansowej. Emisja

papierów wartościowych dłużnych była stosowana od dawna. Tradycyjnie wiele dużych podmiotów o ustalonej pozycji i reputacji na rynku (łącznie z państwem) zamiast korzystać z kredytów bankowych emitowało obligacje dłużne, pozyskując w ten sposób finanse bez zmniejszania kontroli nad własną działalnością. Ten rodzaj pożyczania zwykle nie zagrażał stabilności finansowej. W latach 70. pojawiła się wszakże inna forma emisji papierów dłużnych, nazywana sekurytyzacją, która polega na zamianie już istniejących wierzytelności na papiery dłużne, które są łatwiej zbywalne. Najczęściej jest to emisja krótkoterminowych dłużnych papierów wartościowych pod zastaw wierzytelności (tzw. instrumenty pochodne) z udzielonych kredytów hipotecznych, pożyczek samochodowych, pożyczek na zakupy ratalne, pożyczek z kart kredytowych itp. (są to tzw. *asset backed securities ABS* lub *collateralized debt obligations CDO* itp.).

Ta metoda okazała się tańszym sposobem pozyskiwania płynności finansowej niż tradycyjna bankowość. Jednym ze skutków tej metody było wykształcenie się innej formuły bankowości. W tradycyjnej formule bank, udzielając pożyczek, utrzymywał je jako wierzytelność w swoim bilansie. W nowej formule bank „przepakowywał” je (emitując papiery dłużne zabezpieczone wierzytelnościami) i sprzedawał na rynku, pozbywając się ryzyka na rzecz innych podmiotów. Na przykład na rynku kredytów hipotecznych specjalnie utworzone spółki finansowe wykupywały kredyty od banków, które ich udzielały, utrzymując je w swoim portfelu najczęściej przez cały okres zapadalności. Jednocześnie spółki te emitowały papiery dłużne zabezpieczone spłatami kredytów hipotecznych (*MBS mortgage back securities*). Papiery te, zwłaszcza przed kryzysem, znajdowały chętnych nabywców, stanowiąc dla nich dogodną formę lokaty środków. Korporacje przejmowały całe ryzyko na siebie (kredytowe, rynkowe i płynnościowe): dłużnicy spłacali kredyt na rzecz korporacji, a nie banku, który oryginalnie je udzielił. Tak więc banki formalnie udzielające kredytu po sprzedaniu go pozbywały się całkowicie ryzyka ewentualnego niespłacenia przez dłużnika. To spowodowało, że banki i instytucje prywatne zmieniły zasadniczo podejście do ryzyka. Jego istotą było odseparowanie ryzyka od udzielanych kredytów i przenoszenie go w postaci skomplikowanych instrumentów finansowych, które rozchodziły się po całym rynku w skali globalnej. Na przykład w przypadku rynku kredytów hipotecznych, stosując skomplikowane modele wyceny ryzyka, wprowadzono nowy segment

kredytów bardziej ryzykownych, tzw. *subprime*, których przyznawanie było poddane znacznie mniej ostrym procedurom przy przyznawaniu kredytu hipotecznego. Emitenci obligacji zabezpieczonych tym kredytem wydzielali osobny segment papierów bardziej ryzykownych, które awszakże oferowały znacznie wyższe stopy zwrotu, ale również znacznie większe ryzyko. Zobowiązania z tego segmentu były płacone dopiero po zaspokojeniu roszczeń pozostałych segmentów mających wyższe oceny ryzyka kredytowego, ale i niższe stopy zwrotu. Ponadto, w przeciwieństwie do większości papierów własnościowych (akcji) i renomowanych obligacji, handel zobowiązaniami dłużnymi zabezpieczonymi aktywami odbywał się na rynku pozagiełdowym, gdzie nie obowiązywały żadne reguły i wymagania związane z obrotem tymi papierami, łącznie z brakiem elementarnych informacji dot. np. rozmiarów emisji czy zabezpieczenia.

Trzeci kierunek rozwoju systemów finansowych to bardzo znaczny wzrost dźwigni finansowej (lewarowania), bezpośrednio związany z rozwojem bankowości alternatywnej. Dźwignią nazywa się relację aktywów danego podmiotu do wielkości kapitału własnego, co pokazuje, jaka część aktywów jest finansowana długiem (lewarowanie długiem). Jedną z właściwości alternatywnej bankowości jest finansowanie aktywów przez krótkookresowe instrumenty dłużne z bardzo dużym wykorzystaniem dźwigni finansowej, znacznie większej niż w tradycyjnej bankowości. Instytucje finansowe działające w tym systemie nie przyjmują depozytów, ale finansują swoje aktywa, pożyczając na rynku finansowym, zwłaszcza krótkookresowym. Ten sposób finansowania uzależnił te instytucje od dostępności środków na tym rynku, czyli od krótkookresowej płynności systemu finansowego. Większość instytucji w bankowości alternatywnej inwestowała w aktywa o dłuższym okresie zapadalności, finansując to przez pożyczki na rynku krótkoterminowych papierów wartościowych (emitując papiery dłużne lub udziały w funduszach inwestycyjnych) lub zawierając krótkoterminowe umowy warunkowego odkupu, tzw. operacje *repo*. W dużym skrócie polega to na tym, że instytucje te kupowały np. papiery dłużne zabezpieczone wierzytelnościami, oddając je jednocześnie jako zastaw w zamian za pozyskane środki finansowe na ich zakup z jednoczesnym zobowiązaniem się do odkupu zastawionych papierów w ustalonym czasie. Bardzo często były to bardzo krótkie okresy z dominacją jednodniowych. Wartość zastawu przewyższała wartość pożyczonych środków o wielkość marży, którą inwestor pokrywał,

angażując własny kapitał, co jednocześnie wyznaczało wielkość dźwigni finansowej. Oczywiście zakładano, że instytucje pożyczające w tej formie będą te transakcje odnawiać (rolować).

Te kierunki rozwoju sektora finansowego miały dwie główne implikacje zwiększające ryzyko utraty stabilności całego systemu.

Po pierwsze, konieczność rolowania uzależniła sprawne funkcjonowanie całego systemu bankowości alternatywnej od krótkookresowej płynności finansowej. Ewentualne zakłócenia na krótkookresowym rynku finansowym (brak możliwości rolowania) zmuszały te instytucje do wyprzedazy aktywów (np. papierów zabezpieczonych wierzytelnościami), czyli do delewarowania, powodując spadek ich cen wraz z dalszymi skutkami lawinowo rozchodzącymi się na cały system finansowy.

Po drugie, banki centralne utraciły możliwość regulowania systemu finansowego zapewniającego jego stabilność. W warunkach tradycyjnej bankowości banki centralne, prowadząc politykę pieniężną, wpływały na wielkość aktywów pieniężnych, a tym samym całego zasobu finansowego. Tak więc wielkość podaży pieniądza wyznaczała w zasadzie wielkość podaży aktywów niepieniężnych. Jednocześnie banki centralne wprowadzały regulacje zwiększające stabilność pieniądza, a przez to całego systemu finansowego. Rozwój bankowości alternatywnej spowodował, między innymi, że aktywa finansowe niepieniężne uniezależniły się od zasobów pieniądza (ogromny wzrost dźwigni finansowej), co spowodowało, że wymknęły się spod wszelkiej kontroli, tak co do rozmiarów, jak zasad funkcjonowania. Kontrolując podaż pieniądza, banki centralne kontrolują wielkość kredytu. Banki, pozyskując środki z przyjmowanych depozytów, mogą prowadzić akcję kredytową do rozmiarów zgodnych z koniecznością zachowania rezerw obowiązkowych. W tym przypadku, kontrolując podaż pieniądza, banki centralne kontrolują całość finansów. Przy bankowości alternatywnej instytucje same decydują o wielkości dźwigni finansowej, a co za tym idzie – rozmiary finansowania są wypadkową ich działań. Stąd np. narastanie różnego rodzaju „baniek spekulacyjnych”, które narastają samoistnie i są trudne do kontrolowania przez banki centralne. Dodatkowo problem ten jest mocno zaostroszony w przypadku istnienia bardzo dużych instytucji finansowych, które często bardzo zwiększają dźwignię finansową, nabywając aktywa

o podwyższonym ryzyku (a więc wyższej oczekiwanej stopie zwrotu), wychodząc z założenia, że ich rozmiary są zbyt duże, by państwo dopuściło do ich upadku. Jeśli się uda, dochody należą do nich, a ewentualne straty zostaną pokryte przez podatników (tzw. zjawisko pokusy nadużycia).

Omówione wyżej kierunki rozwoju systemów finansowych w krajach rozwiniętych przyniosły tym krajom wiele korzyści. Niewątpliwie przyczyniły się do wzrostu dostępności środków finansowych, pozwalając na finansowanie wielu często bardzo dużych przedsięwzięć inwestycyjnych umożliwiających wprowadzanie innowacji technologicznych, które wyznaczają nowe możliwości rozwoju współczesnej cywilizacji. W tych zaawansowanych systemach finansowych pozyskiwanie środków jest tańsze, a ich alokacja bardziej efektywna. Znacząco wzrosło jednak ryzyko systemowe. Prawdopodobieństwo wystąpienia zaburzeń czy różnego rodzaju kryzysów finansowych jest większe niż w systemach zdominowanych przez tradycyjną bankowość. Zarówno sekurytyzacja, wzrost dźwigni finansowej, jak i rozwój bankowości alternatywnej znacząco zwiększyły ryzyko systemowe. Te kierunki rozwoju systemów finansowych spowodowały, że stały się one o wiele mniej przejrzyste i występują tam większe niedopasowania okresów zapadalności pasywów i aktywów, przy większym wykorzystywaniu dźwigni finansowej, co naraża ten system na większe ryzyko wybuchu paniki i raptownego wycofywania środków i delewarowania. Ryzyko załamania dotyczy całego systemu, gdyż może łatwo być przeniesione do segmentu regulowanej tradycyjnej bankowości, szczególnie wobec braku rozdzielenia tradycyjnych banków od parabanków. Bankowość alternatywna jest często wykorzystywana jako ucieczka przed regulacjami tradycyjnej bankowości oraz jako możliwość osiągnięcia większych zysków przez angażowanie się w transakcje bardziej ryzykowne, z wykorzystaniem większej dźwigni finansowej. Można to porównać do celowej ucieczki w mętne wody, gdzie łatwiej upolować większe ryby, ale gdzie ryzyko, że samemu wpadnie się na mieliznę, jest większe. Z perspektywy instytucji finansowych jest to korzystne, ponieważ zwiększa ich zyski. Z perspektywy całego systemu finansowego znacznie zwiększyło się natomiast prawdopodobieństwo załamania, czego najlepszym przykładem był krach finansowy w latach 2007–2009. W rezultacie tego krachu za błędy prywatnych instytucji finansowych ostatecznie zapłacił podatnik, a właściwie całe społeczeństwo, ponosząc większość kosztów kryzysu. Niemniej jednak wydaje

się, że mimo wzrostu ryzyka niestabilności systemów finansowych, korzyści z bankowości alternatywnej i rozwijanych w jej ramach instrumentów finansowych przeważają i wobec tego stała się ona trwałym elementem rozwoju systemów finansowych we współczesnym świecie. Nie oznacza to wszakże, że nie należy wprowadzać w tym sektorze rozwiązań instytucjonalnych regulacyjno-nadzorczych, które zwiększałyby jego stabilność.

7.5. Czy polski system finansowy jest bezpieczny?

W Polsce budowa systemu finansowego (łącznie z systemem pieniężnym) zaczęła się w końcu lat 80. Nic więc dziwnego, że zarówno jego obecne rozmiary, jak i struktura zasadniczo różnią się od systemów w krajach rozwiniętych, gdzie jego rozwój trwa nieprzerwanie od wieków. Łączne aktywa sektora finansowego w relacji do PKB w 2013 roku w Polsce wynosiły 126% (NBP 2014, s. 22), podczas gdy w krajach strefy euro 484% (17 krajów), w USA 448%, w Japonii zaś 577% (MFW 2014, s. 163). Kraje rozwinięte mają więc 4–4,5 razy większy system finansowy mierzony wielkością aktywów finansowych w relacji do PKB. Relacja ta jest także większa w Czechach (167% PKB) lub na Węgrzech (136,4% PKB). Aktywa bankowe stanowiły Polsce w 2013 roku 84,6% PKB, w krajach strefy euro zaś 317,8% (dane NBP 2014, s. 24), w USA 94% PKB, w Japonii zaś 233% PKB (MFW 2014, s. 163). Także relacje te są większe w Czechach (132,4% PKB) i na Węgrzech (87,8% PKB), choć w tym przypadku różnica jest niewielka. Wielkość rynku kapitałowego w Polsce, mierzona wartością akcji spółek notowanych na giełdzie plus wartość papierów dłużnych w relacji do PKB, także jest dużo niższa niż w krajach rozwiniętych i wynosi 100,6% (dane: obroty kapitałowe NBP 2014, s. 28, 30; PKB GUS 2014), w krajach euro zaś 233%, w Stanach Zjednoczonych 353,2%, w Japonii 343,8% (dane: MFW 2014, s. 163). W sumie polski sektor finansowy jest zdecydowanie mniej rozwinięty niż w krajach zaawansowanych gospodarczo⁶. Dlatego na razie rozważanie, czy jego rozmiary nie

⁶ NBP tak ocenia rozwój systemu finansowego w Polsce: „Analiza instytucji i rynków finansowych różnych krajów na tle ich rozwoju gospodarczego sugeruje, że niektóre segmenty systemu finansowego w Polsce, w tym sektor bankowy, są nadal relatywnie słabo rozwinięte. Dla polskiego systemu finansowego charakterystyczna jest również relatywnie niska kapitalizacja rynku akcji i mała wartość zadłużenia z tytułu emisji papierów dłużnych sektora prywatnego, w tym obligacji przedsiębiorstw i banków” (NBP 2014, s. 22).

przekraczają wielkości uznanych za optymalne w kontekście wzrostu, nie mają sensu. Można przyjąć, że sektor finansowy jest wciąż w fazie budowy i to raczej bliżej początku niż dojrzałości. Mimo to osiągnięcie jego dzisiejszych rozmiarów, a przede wszystkim jego struktura i mechanizmy działania są niewątpliwym sukcesem i należą do najbardziej udanych obszarów transformacji zmierzającej do budowy gospodarki rynkowej w Polsce.

Zgodnie z logiką ekonomiczną pierwsza faza tworzenia systemu finansowego musiała polegać na budowie części pieniężnej, która jest podstawą tworzenia bardziej zaawansowanych segmentów systemu finansowego. Jest to więc system finansowy zdominowany przez pieniądź, w którym rozmiary kredytów są ograniczone zasobem pieniądza i wobec tego dźwignia finansowa jest wyraźnie ograniczona możliwościami kreowania kredytu w tradycyjnym systemie bankowości depozytowo-kredytowej, którego rozmiary wynikają z mnożnika pieniężnego. Funkcjonuje co prawda rynek kapitałowy, ale jego rola jest wciąż ograniczona. Rynek papierów dłużnych także znajduje się w początkowym etapie rozwoju. Bankowość alternatywna ma bardzo niewielkie rozmiary i jest wyraźnie oddzielona od tradycyjnego systemu bankowego. Także wiele innowacji finansowych nie funkcjonuje, m.in. brakuje emisji obligacji strukturyzowanych o podwyższonym ryzyku oraz emisji *swapów* zabezpieczających przed ryzykiem braku spłaty pożyczek. To wszystko powoduje, że elementy, które wprawdzie z jednej strony zwiększają rozmiary oraz efektywność systemu finansowego, ale z drugiej zwiększają możliwości jego destabilizacji, są prawie nieobecne w polskim systemie finansowym.

Banki depozytowo-kredytowe odgrywają wiodącą rolę, posiadając ponad 2/3 wszystkich aktywów finansowych w Polsce (68% w 2013 roku). Następną grupą instytucji finansowych są otwarte fundusze emerytalne, mające 14,3% ogółu aktywów, fundusze inwestycyjne 9,3% i pozostałe 8,4% (dane na podstawie: NBP 2014, s. 22–23). Tak więc dla stabilności systemu, jak dotąd, decydujące znaczenie ma tradycyjny sektor bankowy. W roku 2013 działało w Polsce 640 banków, w tym 67 banków komercyjnych 571 banków i kas spółdzielczych oraz 2 tzw. banki zrzeszające. Zdecydowaną przewagę miały banki komercyjne, które skupiały prawie 90% aktywów całego sektora bankowego (dane: NBP 2014, s. 25 i 28). Mimo

że liczebnie banki i kasy spółdzielcze wielokrotnie przewyższają liczbę banków komercyjnych, to ich rola w całym segmencie bankowym jest ograniczona i lokalna.

W bankach komercyjnych duży jest udział kapitału zagranicznego: w 2013 roku banki zagraniczne miały blisko 61% aktywów sektora bankowego. Udział banków zagranicznych obniżył się o blisko 6 pp w stosunku 2008 roku, a więc w porównaniu z okresem sprzed globalnego kryzysu finansowego. W grupie banków będących pod kontrolą kapitału polskiego 22,3% aktywów należy do 4 banków państwowych, 9,2% do banków spółdzielczych rozdrobnionych między 574 podmioty i tylko 5,3% do banków komercyjnych. Przewaga kapitału zagranicznego w sektorze bankowym w Polsce jest wynikiem procesów prywatyzacyjnych oraz braku polskiego kapitału zdolnego do inwestowania w tym sektorze. Polityka prywatyzacyjna zmierzała do unikania dominacji kapitału pochodzącego z jednego kraju. W następstwie kilkudziesięciu fuzji i przejęć struktura ta uległa zmianom, ale nadal nie ma wyraźnej dominacji jednego kraju: obecnie największy udział ma kapitał z Włoch (13,2% wartości aktywów polskiego sektora bankowego), następnie kapitał z Niemiec (10,2%), Holandii (8,9%) i Hiszpanii (8,5%). Udział kapitału z pozostałych krajów nie przekracza w żadnym przypadku 6% (dane NBP, 2014, s. 105–106). Wysoki udział kapitału zagranicznego w polskim sektorze bankowym budzi czasami kontrowersje, zwłaszcza w dyskusjach politycznych. W kontekście działania sektora finansowego w Polsce wpływ kapitału zagranicznego jest zdecydowanie pozytywny: wpłynął on korzystnie na zdolności finansowe tego sektora oraz, przede wszystkim, na efektywność jego działania oraz na upowszechnienie dobrych praktyk funkcjonowania bankowości. W całym okresie nie zaobserwowano żadnych negatywnych zjawisk wynikających z obecności kapitału zagranicznego w Polsce. Także zachodzące w dużym stopniu pod wpływem kapitału zagranicznego procesy konsolidacji nie wpłynęły na ograniczenie konkurencji między bankami komercyjnymi. Według oceny NBP: „badania i dostępne dane wskazują na relatywnie wysoką konkurencję w polskim sektorze bankowym oraz brak premii monopolistycznej, która przyczyniałaby się do stosowania przez banki wyższych prowizji i marż na kredytach dla sektora niefinansowego” (NBP, 2014, s. 108).

Pewne problemy występują w segmencie banków spółdzielczych, a ściślej, spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych. Brak odpowiedniego nadzoru nad tym segmentem, a także błędy w zarządzaniu wielu z tych banków oraz – jak się wydaje – zwykle malwersacje, doprowadziły na skraj bankructwa kilkadziesiąt kas SKOK, które dopiero od 2013 roku zostały objęte nadzorem finansowym. Ogromna większość (44 kasy na 57) została objęta postępowaniem restrukturyzacyjnym (naprawczym), a w 3 przypadkach ustanowiono nadzór komisaryczny. Niezależnie od rozwoju procesu uzdrawiania tego segmentu bankowego nie wpłynie to jednak na ogólną stabilność systemu finansowego, ponieważ ich aktywa stanowią mniej niż punkt procentowy łącznych aktywów wszystkich banków.

Banki w Polsce działają dość tradycyjnie, koncentrując się na działalności depozytowo-kredytowej. Utrzymują przy tym korzystną strukturę finansowania, mając wysoki udział depozytów gospodarstw domowych i stosunkowo mały udział mało stabilnych innych źródeł finansowania. Także w działalności kredytowej banki koncentrują się na gospodarstwach domowych: kredyty dla tej grupy podmiotów stanowiły blisko 39% aktywów sektora bankowego, podczas gdy kredyty dla przedsiębiorstw tylko niewiele ponad 17% (NBP, 2014, s. 111, 113). Niewątpliwie tak niski udział kredytów dla przedsiębiorstw jest istotną słabością banków działających w Polsce. Jednocześnie banki wykazują relatywnie niską relację kredytów w stosunku do depozytów. W rezultacie wykazują niski poziom dźwigni finansowej⁷: na koniec czerwca 2014 roku dźwignia wynosiła 9,5 wobec 17,5 średniej w UE (NBP 2015, s. 63). To wszystko powoduje, że sektor bankowy w Polsce cechuje się dużą stabilnością.

W tym miejscu warto wspomnieć o instytucjach niebankowych, które albo pośredniczą w udzielaniu kredytów, albo same udzielają kredytów ze środków własnych lub pożyczonych w bankach, lub pozyskanych z emisji papierów dłużnych. Firmy te specjalizują się w pożyczkach gotówkowych udzielanych w niewielkich kwotach i na krótkie terminy, a więc tych, które nie są domeną działania banków. Firmy te są typowymi instytucjami parabankowymi: nie są objęte nadzorem finansowym KNF, nie

⁷ Dźwignia finansowa jest definiowana jako relacja aktywów banku do jego kapitału podstawowego.

trzeba też mieć żadnej licencji, by podjąć działalność pożyczkową, a nawet nie ma obowiązku rejestracji tej działalności. Stwarza to niewątpliwie niebezpieczeństwo nadużyć w stosunku do klientów i obniża stabilność działania systemu finansowego. Jest wiele przykładów stosowania przez te firmy praktyk naruszających interesy klientów, którymi głównie są gospodarstwa domowe. Niewielka skala działania w 2013 roku – firmy te udzieliły kredytów na sumę 44 mld zł, co stanowi ok. 5% kredytów udzielonych w sektorze bankowym (NBP, 2014, s. 112, 144) nie powinna stwarzać zagrożenia dla stabilności całego systemu finansowego. Obecnie trwają prace nad objęciem tej sfery bankowości alternatywnej nadzorem finansowym.

Drugą co do znaczenia częścią systemu finansowego w Polsce jest rynek kapitałowy. Jak już pisaliśmy, jego rozmiary wciąż są względnie niewielkie, ale w kontekście finansowania przedsiębiorstw niezwykle ważne, biorąc pod uwagę niewielką rolę kredytów bankowych. W roku 2013 wartość kapitalizacji spółek notowanych na giełdzie wynosiła 51,2% PKB (zob. NBP 2014, s. 242, PKB GUS 2015), co jest wprawdzie ponaddwukrotnie więcej niż w Czechach lub na Węgrzech, ale w strefie euro proporcja ta wynosiła ponad 58%, w Stanach Zjednoczonych zaś 132,8%, w Japonii 93,9% (dane: MFW 2014b, s. 163). Rynek papierów dłużnych także jest znacznie mniejszy niż w krajach rozwiniętych: w Polsce wartość skapitalizowanych instrumentów dłużnych wynosiła 40,3% PKB, ale w strefie euro 174,5%, w Stanach Zjednoczonych zaś 220,3% i Japonii 250,0% (źródła danych jw.).

Ogromna większość obrotów akcjami odbywa się w Polsce na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Ponadto od 2007 roku działa nie-regulowany rynek instrumentów udziałowych warszawskiej giełdy pod nazwą NewConnect, przeznaczony głównie dla małych spółek (przede wszystkim nowo powstających): formalności i koszty emisji, ale także standardy przejrzystości są niższe niż na rynku regulowanym. Łącznie na GPW w Warszawie w końcu 2013 roku było notowanych 895 spółek. Wśród nabywców akcji 45% stanowią inwestorzy zagraniczni (NBP 2014, s. 287). W porównaniu z innymi giełdami europejskimi warszawska giełda należy do stosunkowo małych. Zarówno kapitalizacja, jak i obroty głównych giełd europejskich kilkadziesiąt razy przewyższają te wielkości na giełdzie warszawskiej.

Rynek papierów dłużnych jest zdominowany przez obligacje skarbu państwa, które w 2013 roku stanowiły ponad 84% kapitalizacji wszystkich instrumentów dłużnych. Długoterminowe obligacje dłużne przedsiębiorstw stanowiły zaledwie 5,6% tej sumy, w relacji zaś do PKB zaledwie 2,3%, podczas gdy w strefie euro jest to ponad 42%. Tak więc i w tym przypadku przedsiębiorstwa w niewielkim stopniu wykorzystują rynek finansowy dla wspomagania swojej działalności.

Rynek kapitałowy w Polsce – zarówno w segmencie instrumentów udziałowych, jak i instrumentów dłużnych – działa stabilnie. Ewentualne zaburzenia tego rynku, ze względu na jego niewielkie rozmiary, a przede wszystkim mały udział w finansowaniu działalności przedsiębiorstw, nie powinny mieć istotnego wpływu na stabilność całego systemu finansowego w Polsce ani też na stabilność realnej sfery gospodarki. Decydujące znaczenie dla stabilności finansowej ma przede wszystkim sektor bankowy. Ewentualne perturbacje tego sektora, np. jednoczesna utrata płynności przez grupę banków, panika bankowa lub ograniczenie płynności na rynku międzybankowym, może zdestabilizować cały system finansowy. Prawdopodobieństwo wystąpienia na dużą skalę tych zjawisk jest jednak mało prawdopodobne, ponieważ ten sektor systemu finansowego w Polsce wydaje się dobrze zabezpieczony.

Gwarantem utrzymania stabilności sektora bankowego było stworzenie zaawansowanej sieci instytucjonalnej regulacyjno-monitorującej funkcjonowanie bankowości w Polsce. Struktura tej sieci i zasady jej funkcjonowania były oparte na najlepszych wzorach krajów wysoko rozwiniętych, szczególnie europejskich. Także przystąpienie do Unii Europejskiej przyspieszyło procesy jej tworzenia i ustanowiło wzorce funkcjonowania. Podstawą tej struktury jest niezależny bank centralny NBP, odpowiedzialny za utrzymanie stabilności pieniądza w Polsce oraz ogólnie stabilności finansowej. Obok banku centralnego powołano Komisję Nadzoru Finansowego oraz Bankowy Fundusz Gwarancyjny. Zakres działania tych instytucji oraz instrumenty, którymi dysponują, odpowiadają pod każdym względem standardom istniejącym w rozwiniętych krajach UE i zabezpieczają stabilność funkcjonowania systemu bankowego na poziomie krajowym.

W tym kontekście bardzo ważne były działania NBP. Pozytywnie należy ocenić politykę pieniężną, wykorzystującą strategię bezpośredniego celu

inflacyjnego przy jednoczesnym wprowadzeniu płynnego kursu walutowego. Realizacja tej strategii jest możliwa, gdy bank centralny uzyska pełną autonomię w zakresie prowadzenia polityki pieniężnej, która odgrywa decydującą rolę w stabilizacji makroekonomicznej (utrzymaniu stabilnych cen i względnie niskiego poziomu bezrobocia). Strategia ta jest w Polsce formalnie realizowana od 1999 roku. W ciągu okresu poprzedzającego wprowadzenie tej strategii NBP prowadził konsekwentną politykę ograniczania inflacji, której wysoki poziom charakteryzował pierwszy okres transformacji. Strategia ta została wprowadzona po osiągnięciu niskiego poziomu inflacji, tzn. poniżej 10% rocznego wzrostu cen. Jej celem było utrzymanie niskiej inflacji, co jest niezbędnym warunkiem wzrostu gospodarczego w długim okresie. Jednocześnie polityka pieniężna powinna zmierzać do niskiego bezrobocia, o ile nie koliduje to z osiągnięciem inflacji zgodnie z celem inflacyjnym. Polityka ta prowadzona jest bardzo skutecznie, czego dowodem jest utrzymywanie inflacji na niskim poziomie, poczynając od 2002 roku do dzisiaj, mimo że stopa inflacji często przekracza cel (2,5% wzrostu cen z możliwością odchylenia ± 1 p.p.) rozliczany w skali rocznej, ale co miesiąc, tzn. dany miesiąc do tego miesiąca w roku poprzednim). Polityka pieniężna była zasadniczym elementem utrzymania stabilności całego systemu finansowego w Polsce w XXI wieku.

Podsumowując: ogólna odpowiedź na pytanie, czy polski system finansowy jest bezpieczny, tzn. czy jest stabilny na tyle, by nie generować zakłóceń, które będą negatywnie oddziaływać na produkcję i zatrudnienie, może być twierdząca, choć z kilkoma zastrzeżeniami. Żaden współczesny system finansowy w gospodarkach rynkowych nie jest w pełni bezpieczny. W całym segmencie bankowym występuje np. niedopasowanie okresów zapadalności aktywów i pasywów, co może być źródłem zagrożeń, np. powstania paniki bankowej, gwałtownego wycofywania depozytów i utraty płynności banków lub nawet ich bankructwa. Przy dzisiejszym systemie regulacji systemu bankowego jest to jednak mało prawdopodobne. Nie można także wykluczyć błędów lub, co jest częstsze, nadużyć popełnianych na szczeblu pojedynczych instytucji bankowych. Inne zagrożenia płyną z faktu otwartości systemów finansowych, co czyni je bardzo podatne na globalne zakłócenia przenoszone między krajami.

Paradoksalnie, to względne bezpieczeństwo polskiego systemu finansowego wynika po części z jego niedorozwoju. Polski system finansowy był tworzony od podstaw w okresie transformacji. Ustrój komunistyczny z założenia dążył do wyeliminowania pieniądza i finansów. Decyzje dotyczące alokacji środków miały być podejmowane przez centralnego planistę bez znaczącej roli finansów. System finansowy ograniczono do aktywów pieniężnych funkcjonujących głównie na rynku konsumenckim i to w ograniczonej roli bez funkcji alokacyjnych rozumianych jako zapewnienie równowagi rynkowej, tak w skali całego rynku, jak rynków na poszczególne produkty i usługi. Dlatego obok funkcjonowania pieniądza jako środka cyrkulacji rynek konsumencki był poddany licznym interwencjom i bezpośredniemu rozdzielnictwu. W zakresie decyzji produkcyjnych pieniądz pełnił właściwie funkcję czysto obrachunkową, decyzje alokacyjne podejmował zaś centralny planista z bardzo ograniczoną rolą kalkulacji opartych na wartościach pieniężnych. System bankowy był zmonopolizowany przez państwo i odgrywał bardzo ograniczoną rolę – tak w zakresie gromadzenia środków, jak działalności kredytowej. Dlatego budowę systemu finansowego trzeba było zacząć od podstaw. Dotychczas udało się zbudować stabilny system pieniężny, łącznie z nowoczesną strukturą regulacyjno-monitorującą, która zapewnia jego stabilne funkcjonowanie. W systemie tym decydującą rolę odgrywa sektor bankowy. Jednocześnie banki koncentrują się na tradycyjnej działalności depozytowo-kredytowej, z małym wykorzystaniem innych – poza depozytami – źródeł finansowania oraz ograniczonym stosowaniem dźwigni finansowej. Jednocześnie kierunki rozwoju wielu systemów finansowych, zwłaszcza w krajach rozwiniętych, takie jak wzrost znaczenia sektora bankowości alternatywnej, rozwój innowacji finansowych, gwałtowny wzrost roli instrumentów strukturyzowanych o podwyższonym ryzyku, wzrost znaczenia dźwigni finansowej, powstanie ogromnych instytucji dominujących na rynku finansowym, by stać się „zbyt dużymi by upaść”, nie ma – jak dotąd – prawie żadnego znaczenia w polskim systemie finansowym.

Dla utrzymania wysokiego wzrostu gospodarczego system finansowy musi się rozwijać. Z pewnością trendy rozwoju systemu, które wystąpiły w krajach rozwiniętych znajdują swoje odbicie także w Polsce. Jedyną nadzieją, że ich upowszechnianie będzie połączone z budowaniem zabezpieczeń instytucjonalnych, które ograniczą destrukcyjne cechy nowych

instytucji i narzędzi finansowych. Po ostatnim kryzysie podjęto w skali międzynarodowej starania, aby taką sieć zabezpieczeń zbudować. Powstała grupa *Financial Stability Board* (FSB), która skupia 20 najwyższej rozwiniętych krajów reprezentowanych przez banki centralne, łącznie z Europejskim Bankiem Centralnym, oraz główne międzynarodowe instytucje finansowe: Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Bank Światowy, Bank Rozrachunków Międzynarodowych, Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) oraz kilka innych. Grupa ta przygotowała liczne zalecenia i rekomendacje, które – pod warunkiem że zostaną wdrożone – mają znacząco ograniczyć ryzyko destabilizacji światowych finansów tak na szczeblu globalnym, jak poszczególnych krajów. Dlatego jest szansa, że polski system finansowy będzie się rozwijał jednocześnie z wprowadzaniem zabezpieczeń zwiększających jego stabilność. Jest to bardzo prawdopodobne, tym bardziej że budowa tych zabezpieczeń ma się odbywać w skoordynowany sposób w ramach Unii Europejskiej. Parafrazując tytuł wspomnianej już wyżej książki R. Schillera: celem tych zabezpieczeń jest, by dobre finanse służyły dobru społeczeństwa.

Bibliografia

- Arcand J.L., Berkes E., Panizza U. (2012), *Too Much Finance?*, IMF Working Paper, WP/12/161
- Bernholz P. (2003), *Monetary Regimes and Inflation: History, Economic and Political Relationships*, Edward Elgar Publishing, Northampton, Mass.
- Bijlsma M., Dubovik A. (2014), *Banks, Financial Markets, and Growth in Developed Countries: A survey of the empirical literature*, CPB Discussion Paper, 266, CPB Netherland Bureau of Economic Analysis
- Bordo M.D., Eichengreen B., Klingebiel D., Martinez-Peria M.S. (2001), *Is the Crisis Problem Growing More Severe?*, Economic Policy: A European Forum, No. 32
- Cagan, Ph. (1956), *The Monetary Dynamics of Hyperinflation* (w:) *Studies in the Quantity Theory of Money*, red. M. Friedmman, Chicago, University of Chicago Press
- Claessens S., Kose G.M.A., Terrones M. A. (2009), *What Happens During Recessions, Crunches and Busts*, Economic Policy, Vol. 24, No. 60
- Cecchetti S.G., Kharroubi E. (2012), *Reassessing the impact of finance on growth*, BIS Working Papers, No. 381
- Ferguson A. (2010), *Potęga pieniądza: historia finansowa świata*, Wydawnictwo Literackie, Kraków
- Fergusson N. (2012), *Kiedy pieniądz umiera*, Wydawnictwo Studio EMKA

- FSB (2014), *Global Shadow Banking Monitoring Report 2014*, Financial Stability Board, October
- Gupta P., Mishra D., Sahay R. (2003), *Output response to Currency Crisis*, IMF Working Paper, No. 03/230
- GUS (2015), *Roczne wskaźniki makroekonomiczne*, www.stat.gov.pl/wskazniki-makroekonomiczne/ (dostęp: 10.04.2015)
- Hanke S.H., Krus N. (2012). *World Hyperinflations*, Working Papers, Cato Institute, 15 sierpnia
- Hicks J. (1969). *A Theory of Economic Theory*, Oxford Clarendon Press, Oxford
- IFSE (2014), International Federation of Stock Exchanges, <http://www.world-exchanges.org/statistics> (dostęp: 10.2014)
- ILO (2010), *Global Employment Trends, January 2010*, International Labour Organization, Geneva
- Laeven L., Valencia F. (2008), *Systemic Banking Crisis: a New Database*, IMF Working paper, 08/224
- Levine R. (2005), *Finance and growth: Theory and Evidence (w:) Handbook of Economic Growth*, red. P. Aghion, S. Durlauf, Vol. 1 part A, ch. 12, Elsevier
- Matysek-Jędrzych A. (2007), *System finansowy – definicja, funkcje*, Bank i Kredyt, październik
- Merton R.C., Bodie Z. (1995), *A Conceptual Framework for Analyzing the Financial Environment (w:) D.B. Crane, K.A Froot, S.P. Mason, A.F. Perold, R.C. Merton, Z. Bodie, E.R. Sirri, P. Tufang, The Global Financial System. A Functional Perspective*, Harvard Business School Press, Boston
- MFW (2008), *Financial Stress and Economic Downturn (w:) World Economic Outlook*, październik, chapter 4
- MFW (2010), *World Economic Outlook*, Washington D.C., październik
- MFW (2014a), *World Economic Outlook*, Washington D.C., październik
- MFW (2014b), *Global Financial Stability Report*, Washington D.C., październik
- NBP (2014), *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2013 r.*, NBP, Warszawa
- NBP (2015), *Raport o stabilności systemu finansowego*, NBP, Warszawa
- Pietrzak B., Polański Z., Woźniak B. (2008), *System finansowy w Polsce*, t. I, WN PWN, Warszawa
- Reinhart C.M., Rogoff K.S. (2009), *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly*, Princeton University Press, Princeton
- Reinhart C.M., Rogoff K.S. (2011), *From Financial Crash to Debt Crisis*, American Economic Review, Vol. 101, No. 8
- Schiller R.J. (2012), *Finance and the Good Society*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey
- Schularick M., Taylor A.M. (2010), *Credit Booms Gone Bust: Monetary Policy, Leverage Cycles and Financial Crisis, 1870–2008*, American Economic Review, Vol. 102, No. 2

- Schumpeter J. (1934), *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge, MA
- The Sqam Lake Report: Fixing the Financial System* (2010), Princeton University Press, Princeton
- The Economist (2013), *Zimbabwe after Hyperinflation*, 27 kwietnia
- World Bank (2014a), *Global Financial Development Report 2014. Financial Inclusion*, The World Bank, Washington
- World Bank (2014b), *World Development Indicators*, www.databank.worldbank.org/indicator/FS.AST.DOMS.GD.ZS/countries/ (dostęp: 2.04.2015)

8. Państwo – użyteczny Lewiatan

8.1. Wstęp

Z okazji ważnych wyborów politycznych, jak wybory prezydenta czy wybory parlamentarne, wzrasta dyskusja o państwie, polityce i zaangażowaniu obywatelskim. W niewielkim zakresie jest to dyskusja merytoryczna, nacechowana troską o dobro państwa. Niekiedy jest to aktywność wręcz osłabiająca państwo i jego instytucjonalne fundamenty. Z przykrością stwierdzam, że takie podejście było prezentowane wyjątkowo często w okresie kampanii prezydenckiej 2015 i kontynuowane jest nadal, tym razem przed wyborami parlamentarnymi. Dyskusja o państwie traktowana była przez większość kandydatów i działaczy partyjnych jako arena politycznego kuglarstwa, pustych obietnic i negowania jego osiągnięć.

Budowanie dobrego, sprawnego i demokratycznego państwa to długi i skomplikowany proces. W niektórych przypadkach zajmuje on całe stulecia. Nasz kraj miał na to zadanie stosunkowo niewiele czasu i na drodze jego realizacji wystąpiło bardzo dużo przeszkód. Niedługo minie sto lat od odzyskania niepodległości Polski w 1918 roku, ale było to stulecie przedzielone kilkoma dramatycznymi wydarzeniami i przerwami w ciągłości naszej państwowości. Troska o państwo powinna być więc Polakom szczególnie bliska. Niestety, tak nie jest. Państwo stało się wygodnym „chłopcem do bicia”, zwłaszcza dla rywalizujących ze sobą polityków. Hasła: „Polska ginie”, „Polska w ruinie”, „Państwo nie działa”, „Zmarnowane 25-lecie” i tym podobne, powszechnie funkcjonują w dysputach politycznych i na pewno nie wzmacniają autorytetu państwa, a jedynie ten autorytet podkopują z wszelkimi negatywnymi skutkami takiego postępowania.

W międzynarodowych rankingach Polska uzyskuje dobre, i co najważniejsze, poprawiające się oceny. Jest jednak wyraźna dysproporcja między ocenami tego, co udało się nam osiągnąć w sferze organizowanej prywatnie, zwłaszcza w sferze rynkowej, czego rezultatem jest szybki wzrost produktu krajowego brutto i podnoszenie dobrobytu materialnego większości społeczeństwa, a osiągnięciami w funkcjonowaniu sfery publicznej, której ilustracją są wskaźniki jakości rządzenia w naszym kraju. Odniosę się do nich w końcowej części rozdziału. Jak zauważył znany polski konstytucjonalista P. Winczorek: „Z punktu widzenia szeregowych obywateli państwo nie zawsze jest tym, co mają na jego temat do powiedzenia badacze i uczeni, lecz raczej tym, co jawi się obywatelom w ich codziennych kontaktach z osobami, instytucjami i zjawiskami, które z państwem zwykli byli utożsamiać. Bardzo często się zdarza, że państwo jest postrzegane nie przez pryzmat funkcjonowania wielkich instytucji władztwa publicznego, takich jak parlament, rząd czy Sąd Najwyższy, ale w spersonifikowanej postaci – lokalnego stróża porządku, poborca podatkowego, konduktora pociągu, listonosza czy urzędnika spółdzielczej administracji mieszkaniowej” (Winczorek 2011, s. 9).

8.2. Mechanizmy regulacji gospodarki i życia społecznego

Wszyscy żyjemy w społeczeństwie, które musi być jakoś zorganizowane. Organizowanie życia społecznego może dokonywać się przez porozumienia prywatne i ład organizowany prywatnie (*private ordering*), który jest głównie domeną rynku, a także przez decyzje publiczne i ład organizowany zbiorowo (*public ordering*), będący domeną władzy publicznej. Z wielu względów sfera ładu organizowanego publicznie poszerza się. W sferze publicznej, nawet w krajach będących symbolem demokracji i swobód obywatelskich oraz rynkowych, dzielona jest prawie połowa produktu krajowego brutto, a decyzje podejmowane przez władze publiczne dotyczą prawie wszystkich dziedzin życia. Podważanie pozycji państwa i szacunku do niego prowadzi więc nie tylko do jego osłabienia, lecz także do pogorszenia jakości życia większości obywateli. Jakość życia zależy obecnie zarówno od tego, jak je zorganizujemy prywatnie, dzięki własnemu wysiłkowi i decyzjom, jak i od tego, jak je zorganizujemy poprzez decyzje publiczne, podejmowane kolektywnie i jak działa państwo oraz sektor publiczny. Ta zależność jest szczególnie ważna w krajach demokratycznych. Rosnąca

złożoność relacji gospodarczych, społecznych i politycznych, także w skali międzynarodowej, narastanie różnych zagrożeń: militarnych, terrorystycznych, ekonomicznych i innych, skłaniają do wzmacniania państwa.

Nawet nasza prywatność jest społecznie regulowana i ograniczana, bo- wiem wiemy, że jest to konieczne. W żadnym demokratycznie zorganizowanym społeczeństwie nie istnieje np. nieograniczona własność prywatna, już z najstarszej bowiem, rzymskiej definicji własności wynika, że granicą moich uprawnień własnościowych są uprawnienia innych osób. Moja własność nie może naruszać ich własności. To naruszenie może być jedynie dokonane przez państwo, w imię ważnego interesu publicznego.

Z punktu widzenia ekonomisty państwo jest bardzo ważnym podmiotem, spełniającym trzy zasadnicze funkcje: konstruktora i regulatora ładu instytucjonalnego (zwłaszcza prawnego) gospodarki, stabilizatora sytuacji makroekonomicznej (co czyni głównie przez polityki makroekonomiczne) i producenta dóbr i usług, w tym przede wszystkim dóbr publicznych. Państwo współczesne stało się gwarantem bezpieczeństwa; nie tylko militarnego czy publicznego, lecz także znacznej części bezpieczeństwa ekonomicznego i socjalnego obywateli.

8.3. Państwo jako Lewiatan – groźny, oswojony, pożyteczny?

Często przywoływanym symbolem państwa jest Lewiatan, który może być symbolem potwora, demona czy szatana, a więc kogoś zagrażającego człowiekowi, ale może być też interpretowany jako pożyteczny i niezbędny wytwór społeczny, powoływany do życia w drodze umowy społecznej. Takim przedstawiał go siedemnastowieczny filozof Tomasz Hobbes, który w swej najslynniejszej książce: *Lewiatan, czyli materia, forma i władza państwa kościelnego i świeckiego*, prezentuje, m.in. na zamieszczonym w niej rysunku, tegoż Lewiatana jako potężnego władcę, którego ciało składa się z mnóstwa ludzkich postaci, na głowie ma koronę, w jednej ręce miecz, a w drugiej pastorał. Jest to symbol państwa, którego istotę T. Hobbes wyjaśnia następująco: „wielość ludzi, zjednoczona w jedną osobę, nazywa się państwem, po łacinie *civitas*. I tak powstaje ten wielki Lewiatan, a raczej (mówiąc z większym szacunkiem) ten bóg śmiertelny, któremu, pod władztwem Boga Nieśmiertelnego, zawdzięczamy nasz

pokój i naszą obronę” (Hobbes 1954, s. 151). Państwo-Lewiatan, w tym ujęciu, jest wynikiem umowy społecznej, którą ludzie dobrowolnie zawierają, zrzekając się części swojej wolności, na rzecz większego bezpieczeństwa i dobrobytu. Lewiatan może jednak niekiedy stać się groźny i niszczycielski, czego historia dowiodła wielokrotnie. W znanym i wysoko cenionym na świecie filmie Andrieja Zwiagincewa pt. *Lewiatan* mamy sugestywny obraz państwa zdegenerowanego, autorytarnego, wyobcowanego, którego najważniejsze organy: sądy, prokuratura, policja, władze administracyjne, a dodatkowo jeszcze kościół, działając w zespole, niszczą niepokorne jednostki. Skłonność do wyobcowania i degeneracji jest mocno zakorzeniona w państwie-Lewiatanie; do przeciwdziałania takim zjawiskom potrzebne jest więc silne, obywatelskie zaangażowanie. Państwo, traktowane jako system władzy i administracji publicznej, ma niewątpliwie skłonność do ekspansji, alienacji, a także marnotrawienia powierzonych mu zasobów. Zarówno rynek, jak i dobrze zorganizowane i aktywne społeczeństwo obywatelskie, to najsukuteczniejsze formy naciśku, kontroli i dyscyplinowania działań państwa.

8.4. Personifikacja państwa

W dyskusjach publicznych, prowadzonych w Polsce i w wielu innych krajach, zbyt często i w nieuzasadniony sposób pojawia się personifikacja państwa. Przypisywane Ludwikowi XIV powiedzenie „Państwo to ja” występuje, także współcześnie, w różnych ujęciach. Powiada się: państwo Putina, Tuska, Komorowskiego, Kaczyńskiego czy Dudy. A przecież współczesne państwo to setki powiązanych ze sobą instytucji, tysiące urzędników, rozliczne funkcje i zadania, olbrzymie środki finansowe służące realizacji celów publicznych. Zdawałoby się, że bez względu na to, kto aktualnie rządzi, jego zadaniem powinno być wzmocnienie i udoskonalanie państwa. Tak jednak nie jest. Wielu wpływowych polityków, szczególnie w naszym kraju, głosi hasło: dobrym państwem, które szanuję, wzmacam i akceptuję jest jedynie państwo, którym rządzą. Państwo rządzone aktualnie przez moich przeciwników politycznych jest państwem obcym, niedobrym, wymagającym gruntownych zmian. Przyznam, że nie wiem jak interpretować w tym kontekście hasło wyborcze A. Dudy: „Przyszłość nazywa się Polska”. A co z teraźniejszością i przeszłością naszego kraju? To, w zasadzie, puste hasło, wypełnione jedynie

pretensjonalnością, ale można je interpretować następująco: ja, kandydat na prezydenta, jestem przyszłością tego kraju, który zapewni, że Polska stanie się Polską. To, co mamy teraz, nie jest jeszcze Polską. Polska jest nadal marzeniem, Polska jest zadaną przyszłością! Zupełnie jak w piosence J. Pietrzaka: trzeba sprawić, aby Polska była Polską. Polskę trzeba dopiero zbudować. Obecna opozycja polityczna dość często głosi hasło, że lata po „Okragłym Stole”, to czas w zasadzie zmarnowany, że prawie wszystko, w tym podstawy dynamicznej gospodarki, trzeba tworzyć od podstaw. A przecież, jak to napisał w ubiegłym roku brytyjski „The Economist”, Polska przez ubiegłych 25 lat przeżywała swój najlepszy czas w całej historii naszego kraju. Był to „złoty wiek” Polski, porównywany jedynie z epoką Jagiellonów. Żaden z krajów europejskich nie może pochwalić się nieprzerwanym, ponad 20-letnim okresem wzrostu gospodarczego i takimi sukcesami w przebudowie gospodarki. Nasz kraj w tym okresie wydatnie zmniejszył dystans gospodarczy i cywilizacyjny dzielący nas od wysoko rozwiniętych krajów UE. Wielkim osiągnięciem rozwojowym był 10-letni okres członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Aby się o tym przekonać, nie trzeba czytać sążnistych raportów, przygotowanych przez specjalistów. Wystarczy przejechać się po Polsce i mieć otwarte oczy. Zgadzam się z Januszem Lewandowskim („Gazeta Wyborcza” z 12 maja 2015 roku), że ci, którzy tego nie dostrzegają i twierdzą, że Polskę trzeba zbudować prawie od podstaw, niszczą Polskę, kwestionują bowiem wielki sukces milionów Polaków. Zabierają im dumę i satysfakcję z ciężko uzyskanych osiągnięć. Państwo to instytucja „długiego trwania”; wynik ewolucji systemu instytucjonalnego i kumulacji osiągnięć wielu pokoleń. Obecne pokolenie ma się czym pochwalić. Kto tego nie dostrzega albo cynicznie neguje osiągnięte rezultaty, zasługuje na potępienie. Z ubolewaniem stwierdzam, że w osłabianiu prestiżu i osiągnięć naszego państwa w ubiegłym ćwierćwieczu ma też znaczny udział Kościół katolicki. Zaskakująco często z ambon płyną narzekania i oskarżenia pod adresem państwa, które przedstawiane jest jako grzeszny, nieprzyjazny, wrogi Kościołowi i zwykłym ludziom Lewiatan.

8.5. Globalizacja wzmacnia znaczenie państwa

Witold Morawski, w swej fundamentalnej pracy *Konfiguracje globalne*, wiąże początek pierwszej fali globalizacji z pojawieniem się państw

narodowych i umieszcza go w wieku XV (Morawski 2010, s. 29). Dla nasilenia zjawisk, które nazywamy globalizacją, państwo miało bardzo duże znaczenie. Odgrywało ono także ważną, chociaż silnie zmieniającą się, rolę również w dwóch następnych falach globalizacji. Jaką rolę odgrywa państwo w najnowszej, trzeciej fali globalizacji, ciągle przetaczającej się przed naszymi oczami? Jaka rolę może, albo powinno, odegrać w kolejnych dziesięcioleciach?

Wśród ekonomistów kwestia roli państwa, zwłaszcza w gospodarce, to przedmiot nieustających sporów. Zagadnienie to dzieli ich silniej niż jakiegokolwiek inne. Może to budzić uzasadnione zdziwienie, ponieważ w najwyżej rozwiniętych gospodarkach państwo dzieli około połowy Produktu Globalnego Brutto i ma znaczny wpływ na dzielenie tej drugiej połowy. Dlaczego ekonomiści tak niechętnie zajmują się problematyką państwa, chociaż ma ono tak duże znaczenie ekonomiczne¹?

Dyskusję o roli państwa można zacząć od zadawanego niekiedy pytania: „Czy państwo jest czymś dobrym?”. Można też na nie odpowiedzieć nieco żartobliwie, że trzy grupy osób odpowiadają na nie negatywnie. Są to: anarchiści, Romowie (Cyganie) i ekonomiści. Zdanie anarchistów na temat roli państwa jest dość znane. Romowie obywali się bez swojego państwa przez wieki i chyba nigdy nie zmieniają gruntownie stosunku do państwa.

Andrzej Stasiuk napisał w jednej ze swoich książek: „Kiedyś zapytali staro Cygana, dlaczego Cyganie nie mają własnego państwa. »Gdyby państwo było czymś dobrym, Cyganie pewnie też by je mieli«. Tak odpowiedział. No więc zjednoczona Europa to jest rzecz dla nich, ponieważ ma być czymś lepszym niż państwo i zdecydowanie bardziej nadającym się do przemieszczania i życia, niż pojedynczy kraj” (Stasiuk 2004, s. 265).

Z kolei ekonomiści, w zależności od orientacji teoretycznej, a niekiedy też politycznej, zajmują pozycje: od skrajnie libertariańskiej do etatystycznej, ale w większości, na wcześniej zadane pytanie „Czy państwo jest czymś dobrym?” zapewne odpowiedzieliby: „Nie jest czymś dobrym, ale

¹ Szerzej piszę na ten temat w pracy Wilkin (2010).

konicznym”. Niektórzy z nich, jak na przykład amerykański ekonomista, wywodzący się z austriackiej szkoły w ekonomii, Murray Rothbard, zbliża się w swych poglądach na państwo do stanowiska anarchistów i stwierdza: „Państwo jest największą i najdoskonalszą organizacją przestępczą wszechdziewiów, o wiele bardziej skuteczną niż jakakolwiek mafia w Historii” i należy je wyeliminować (Sorman 1993, s. 261). Jest to oczywiście pogląd skrajny, ale nie bez powodu w zakresie poglądów na państwo umieszczam dużą część ekonomistów blisko anarchistów i Romów.

Istniejący na świecie ład globalny jest wypadkową działań poszczególnych krajów, wielkich korporacji ponadnarodowych, kilku znaczących organizacji międzynarodowych i skomplikowanego rynku globalnego – coraz silniejszego, ze względu na liberalizację obrotów handlowych i kapitałowych oraz rewolucję telekomunikacyjną. Czy te systemowe współzależności prowadzą do ukształtowania ładu sprzyjającego harmonijnemu rozwojowi świata? Na pewno nie! Wiele przesłanek wskazuje na to, że świat wkracza w epokę gwałtownych perturbacji: finansowych, handlowych, klimatycznych, społecznych, politycznych, a także militarnych. Nie widać ponadnarodowej siły (czy podmiotu), który byłby w stanie wprowadzić podstawy ładu globalnego i stać na jego straży. Przyjmując, że ład publiczny jest dobrem publicznym, można stwierdzić, że to dobro publiczne nie jest światu dostarczane w odpowiedniej ilości. Ma to negatywne konsekwencje dla rozwoju świata. Nadal główne zadanie w tym zakresie, czyli dbania o ład międzynarodowy, spoczywa na władzach państw narodowych.

Kiedyś wydawało mi się, że globalizacja bardzo ograniczy znaczenie państw narodowych, ponieważ jest wiele zjawisk, wobec których władze poszczególnych państw są bezsilne, albo prawie bezsilne, a z drugiej strony następuje przekazanie szeregu uprawnień władzy państwowej szczebla centralnego władzom regionalnym i lokalnym. Mimo silnej globalizacji rośnie znaczenie lokalności. Tę tendencję nazwano „glokalizacją”. Okazało się jednak, że rosnąca złożoność relacji zachodzących w świecie i rosnąca liczba oraz siła potencjalnych zagrożeń wymagają silnego i sprawnego państwa, jako źródła regulacji i „parasola ochronnego” przed tymi zagrożeniami. Ten parasol jest najważniejszy w sferze zabezpieczeń socjalnych, ale jest też bardzo ważny w sferze gospodarczej. Jak wykazał ostatni

kryzys (rozpoczęty w 2008 roku), to właśnie państwo było w wielu przypadkach tą „ostatnią instancją”, która musiała ratować prywatne instytucje biznesowe, w tym wielkie ponadnarodowe banki.

O ile znaczenie i skuteczność regulacyjnej siły państwa, w tym jej polityki makroekonomicznej (zwłaszcza monetarnej), słabnie w wyniku liberalizacji obrotów międzynarodowych, o tyle niewątpliwie państwo pozostaje głównym podmiotem odpowiedzialnym za przestrzeganie zasad demokracji i gwarantowania swobód obywatelskich. W przestrzeni międzynarodowej pojawiły się jedynie ząbki czegoś, co można nazwać globalnym społeczeństwem obywatelskim (ruchy ekologiczne, różne akcje podejmowane przez internautów itp.).

8.6. Potrzeba silnego państwa

Silne państwa są więc niezbędnym składnikiem międzynarodowego ładu gospodarczego, społecznego i politycznego. Taka myśl jest przewodnim motywem pracy F. Fukuyamy, poświęconej roli państwa we współczesnym świecie (Fukuyama 2005). Główne tezy formułowane w tej pracy ująć można następująco:

- Należy odróżnić zakres oddziaływania państwa od siły i skuteczności władzy państwowej. Rozbudowane państwo (szeroki zakres władzy państwowej) może być jednocześnie słabym państwem. Na to zjawisko wcześniej wskazywał G. Myrdal (Myrdal 1975)². W Nowej Zelandii zmniejszenie zakresu funkcji państwa wzmocniło jednocześnie jego siłę; w Rosji natomiast ograniczenie funkcji państwa spowodowało jednocześnie zmniejszenie siły państwa.
- Stwierdzenie o konieczności zmniejszenia roli państwa, głoszone m.in. przez zwolenników tzw. konsensusu waszyngtońskiego jest nieuzasadnione, w jednych dziedzinach bowiem rola państwa może być ograniczona, ale w innych powinna być wzmocniona.
- Osłabienie roli państwa („uwiąd funkcji państwa”) w krajach biednych jest głównym hamulcem ich rozwoju.

² Pojęcie „silnego państwa”, stosowane w tym opracowaniu, nawiązuje do koncepcji zaprezentowanej w pracach G. Myrdala. Autor ten wykazywał, że wiele podstawowych problemów, z jakimi borykają się kraje rozwijające się, wynika z braku „silnego państwa”, a więc państwa sprawnego, skutecznego i odpornego na masową korupcję.

- Słabe państwo stanowi dobrą pożywkę dla terroryzmu i innych globalnych zagrożeń.

Takie podejście zyskuje coraz więcej zwolenników, także wśród ekonomistów. Przytoczę tylko jeden z tych głosów, ale ważny, jest to bowiem wypowiedź E. Phelps'a, noblisty w dziedzinie ekonomii: „Bo fala intelektualna, która na szczęście już gaśnie, domagała się, żeby rząd był neutralny wobec gospodarki. Chłopcy ze szkoły chicagowskiej widzieli rząd idealny jako byt w zasadzie ezoteryczny – jak papież czy dalajlama. Akceptowali rozdawanie pieniędzy, nie akceptowali ingerencji w rynek. Wolny rynek był przez ostatnie ćwierć wieku bożkiem dominującej w ekonomii chicagowskiej wiary”. Następnie E. Phelps dodaje: „Wierzę w swobodę gospodarczą. Wierzę w wolną przedsiębiorczość. Wierzę w kreatywność, inwencję, pomysłowość. Nie wierzę w wolny rynek i ezoteryczne państwo. To są mity, które niszczą nauki ekonomiczne, a potem gospodarkę, społeczeństwo i państwo” (Phelps 2008, s. 8).

Pojawiają się jednak wątpliwości, czy państwo jest właściwą i skuteczną odpowiedzią na współczesne problemy globalne. Dobitnie, chociaż pesymistycznie, wyraził je Z. Bauman. Uważa on, że państwo było dobrą odpowiedzią na wyzwania światowe w przeszłości (jeszcze w XX wieku), ale obecnie, jak stwierdza: „państwo staje się bezsilne wobec procesów gospodarczych, zachodzących w świecie” i dodaje: „po raz drugi ekonomika wyrwała się z systemu” (Bauman 2010). Mamy więc nowy nieład światowy i coś w rodzaju *interregnum*. Potężne moce wyrwały się spod politycznej kontroli, a jednocześnie polityka została pozbawiona mocy. Z. Bauman ogłasza więc „koniec nowoczesnego myślenia i nowoczesności”.

Prawie 20 lat temu podobną diagnozę dotyczącą roli państwa postawiła S. Strange w dość głośnej książce: *The Retreat of the State* (Strange 1996). Pisze ona o dyfuzji władzy we współczesnym świecie i jej traceniu przez władze państwowe. Za główne źródła władzy międzynarodowej (globalnej) uznaje: a) firmy telekomunikacyjne, b) mafie i zorganizowaną przestępczość, c) firmy ubezpieczeniowe, d) sześć głównych ponadnarodowych firm rachunkowo-doradczych (*the Big Six accountants*), e) kartele i prywatny protekcyjizm oraz f) eurokratów, czyli urzędników wielkich organizacji międzynarodowych. Na podobne tendencje wskazy-

wało też wielu innych badaczy procesów globalnych i roli państwa w tych procesach: I. Wallerstein, R. Dahrendorf i B. Jessop.

Wielkim eksperymentem instytucjonalnym i politycznym w zakresie tworzenia nowych podstaw ładu międzynarodowego jest Unia Europejska. Przejmuje ona na siebie wiele funkcji należących uprzednio do kompetencji państw narodowych. Jest ona na tyle potężnym organizmem gospodarczym i politycznym, że może stać się wkrótce jednym z głównych aktorów globalnej gry. Dla krajów członkowskich może ona być podstawowym amortyzatorem szoków globalnych, ale to wymaga zrealizowania dalszych stadiów integracji, zwłaszcza w sferze polityki zagranicznej i obronności.

8.7. Społeczeństwo półobywateli – słaby fundament demokratycznego państwa

Obywatel – to brzmi dumnie! Jednakże istota obywatelstwa polega na równowadze praw i obowiązków. Mam prawa i przywileje obywatelskie, ale też obowiązki obywatelskie. Ta zależność jest bardzo często ignorowana. Z wielu badań socjologicznych wynika, że w naszym kraju sfera polityki, instytucje polityczne i sami politycy cieszą się niskim prestiżem społecznym. Przyczyny tego zjawiska były wielokrotnie opisywane. To zniechęcenie i zniesmaczenie polityką, a także zwykłe obywatelskie lenistwo, zwiększają grono półobywateli, a więc tych, którzy dbają o swoje przywileje obywatelskie, ale nie poczuwają się do żadnych obywatelskich obowiązków, w tym chociażby uczestniczenia w demokratycznych wyborach (uczestniczy w nich zazwyczaj jedynie połowa obywateli). Jest to ucieczka, iluzoryczna w gruncie rzeczy, w całkowitą prywatność.

Zapewne każdy z nas ma w swoim otoczeniu aktywnych, solidnie pracujących i uczciwych ludzi, którzy brak jakiegokolwiek zaangażowania obywatelskiego (politycznego) traktują jako cnotę i powód do dumy. Nie uczestniczę w życiu publicznym i politycznym, więc jestem lepszy i szlachetniejszy! Nie nurzam się w bagnie polityki. Taka postawa była usprawiedliwiona tylko w okresie totalnego zniewolenia, kiedy obywatele nie mieli żadnego wpływu na ład instytucjonalny swojego państwa. I to też owo usprawiedliwienie, nawet w ekstremalnych warunkach, zasadne bywa w ograniczonym

zakresie, zawsze jest bowiem jakaś przestrzeń wyboru i możliwość dania „świadcstwa”. Takie zaangażowanie i świadectwo przez całe swoje długie życie wykazywał, niedawno zmarły, Władysław Bartoszewski.

Jakość naszego życia w dużym stopniu zależy od jakości państwa i funkcjonowania sfery publicznej. Na ogół zależy w większym zakresie, niż to się nam wydaje. Należy zaapelować więc do tych, którzy uciekają całkowicie w prywatność. To złudna ucieczka i często tchórzliwa, albo wynikająca z czystego egoizmu i wygodnictwa: niech inni „nurzą się w bagnie”; ja pozostaję po jasnej, niezaangażowanej stronie – jest fałszywą dewizą. Stajesz się przez to półobywatelem. Są też inni półobywatele, którzy stali się takimi nie z własnej woli i wyboru. Wspomina o nich Marek Beylin (*Gazeta Wyborcza*, 16–17 maja 2015 r.), zaliczając do nich m.in. prekariuszy.

Chciałbym naruszyć dobre samopoczucie biernych i obojętnych wobec spraw publicznych i politycznych. Powiadam więc: warto być dobrym obywatelem, a nie półobywatelem; jednostką zaangażowaną, światłą, także w sprawach społecznych, i nieobojętną na te sprawy, bo przez to stajesz się nie tylko lepszym obywatelem, lecz także lepszym człowiekiem. Jest to więc imperatyw moralny, a nie tylko polityczny. Wskazane jest, by przypomnieć w tym miejscu znany cytat z książki Bruno Jasińskiego *Zmowa obojętnych*: „Strzeż się obojętnych – nie zabijają i nie zdradzają, ale za ich milczącą zgodą mord i zdrada istnieją na świecie”.

Sfera aktywności państwa ulega poszerzaniu, zarówno z konieczności, jak i w efekcie wyborów dokonywanych przez społeczeństwa, poprzez decyzje polityczne. Państwo, postrzegane jest przede wszystkim jako gwarant wolności „od”: od prześladowań, zniewolenia, agresji, zagrożenia życia, niesprawiedliwego traktowania, cenzury itp. Takie podejście do roli państwa było do niedawna najbardziej rozpowszechnione. Po drugiej wojnie światowej na znaczeniu i popularności zyskuje koncepcja państwa jako gwaranta wolności „do”; gwaranta uprawnień, np. do podstawowej opieki zdrowotnej, powszechnej edukacji, zabezpieczenia emerytalnego. Rozszerzanie tego drugiego obszaru zadań państwa kojarzone jest z koncepcją państwa dobrobytu (*welfare state*), ale nie ogranicza się tylko do tego modelu państwa. Rosnące oczekiwania formułowane pod adresem państwa są widoczne również w naszym kraju, chociaż nie towarzyszy

temu wzrost szacunku dla państwa i jego organów, czy też gotowość partycypacji w rozwiązywaniu problemów sfery publicznej. Konieczność płacenia podatków traktowana jest dość często jako okradanie obywateli i forma ograniczania jego wolności. Część ekonomistów spopularyzowała tzw. dzień wolności podatkowej, który oddziela symbolicznie tę część roku, podczas której obywatel pracuje na zapłacenie różnych podatków, od tego, kiedy pracuje już tylko dla siebie. Dobrym i pouczającym wyjaśnieniem oraz komentarzem do takiego stosunku do podatków może być następujące stwierdzenie T. Hobbesa: „Albowiem wszyscy ludzie zaopatrzeni są przez naturę wielkimi szklami powiększającymi (którymi są ich uczucia i miłość samego siebie), przez które każda najmniejsza płatność wydaje się im wielką krzywdą; ale nie mają tych lunet (a mianowicie moralności i wiedzy społecznej), które by im pozwalały widzieć na odległość nieszczęścia, jakie im grożą i jakich nie mogą uniknąć, nie składając takich opłat” (Hobbes 1954, s. 163).

8.8. Dobre rządzenie jako współrządzenie

Czy Polska jest dobrze rządzonym krajem? Nie, nie jest, ale wskaźniki jakości rządzenia ulegają poprawie od kilku lat. Jako kraj odnieśliśmy wielki sukces, zwłaszcza w tej sferze, gdzie decydują przedsiębiorczość, inicjatywa prywatna i rynek. Znacznie gorzej w rankingach międzynarodowych wypadamy w ocenie postępu, jaki dokonał się w reformowaniu państwa i sfery publicznej.

Przez kilka lat, wraz z moim zespołem naukowym, prowadziłem na UW badania dotyczące wdrażania zasad dobrego rządzenia (*good governance*). Wyniki tych badań opublikowaliśmy w książce *Jakość rządzenia w Polsce. Jak ją badać, monitorować i poprawiać?* (Wilkin 2013). Badania koncentrowały się na sześciu wymiarach *good governance*: demokratyczne państwo prawa, przejrzystość, rozliczalność, partycypacja, społeczna inkluzja oraz skuteczność i efektywność. W skrócie: dobrze rządzone państwo opiera się na demokratycznie stanowionym, szanowanym i przestrzegającym prawie; funkcjonowanie władzy państwowej i podejmowane przez nią decyzje są przejrzyste; organa władzy państwowej i jej przedstawiciele są rozliczalni; obywatele partycypują w rządzeniu w sposób pośredni i bezpośredni; następuje ograniczenie wykluczenia politycznego, ekono-

micznego i społecznego jednostek i grup społecznych, a decyzje podejmowane w sferze publicznej i ich realizacja cechują sprawność i efektywność. Do każdego z tych wymiarów można przypisać kilka, a nawet kilkadziesiąt szczegółowych wskaźników. Jakość rządzenia można więc dość dobrze badać i monitorować, a także porównywać w czasie i w przestrzeni (regionalnej i międzynarodowej). Jeśli ktoś chce porównać, jak wyglądała jakość rządzenia np. w okresie rządów PiS i w końcowym okresie rządów D. Tuska, to może posłużyć się takimi wskaźnikami. Jakość rządzenia była w tym drugim okresie zdecydowanie wyższa. Potwierdzają to także badania międzynarodowe. Powołuję się na te badania z kilku względów.

Po pierwsze, jakość rządzenia można mierzyć, monitorować i porównywać, co jest ważne w dyskursie publicznym i podejmowaniu działań sprzyjających poprawie tej jakości.

Po drugie, mamy bardzo dużo do zrobienia w tej sferze, jeśli chcemy zbliżyć się do poziomu czołowych krajów Unii i świata.

Po trzecie, występuje zaskakująco niskie zainteresowanie kolejnych ekip rządowych badaniami, monitorowaniem i upublicznianiem wskaźników dobrego rządzenia.

Po czwarte, znacząca poprawa jakości rządzenia nie nastąpi bez wydatnego i powszechnego wzrostu zaangażowania obywateli w proces rządzenia i funkcjonowanie sfery publicznej. Dobre rządzenie, to współrządzenie i współzarządzanie: administracji państwowej, organów samorządowych, organizacji pozarządowych i obywateli. Społeczeństwo i państwo półobywateli nie są w stanie być dobrze rządzonym państwem, a wszystko to, co osłabia instytucje państwowe i oddala obywateli od zaangażowania w funkcjonowanie sfery publicznej i wsparcia dla niej, jest działaniem oddalającym nas od ideału państwa dobrze urządnego i dobrze rządzonego.

8.9. Uwagi końcowe

Na koniec chciałbym wspomnieć o niezwykle ważnym zadaniu, które nas Polaków czeka w najbliższych latach. Tym zadaniem jest dokończenie postsocjalistycznej transformacji w zakresie przebudowy państwa i sfery

publicznej. W polskiej transformacji zauważyć można rażącą asymetrię. Z jednej strony mamy szybko i sprawnie rozwijający się sektor prywatno-rynkowy, a z drugiej, zaniedbany, zgrzytający, mało efektywny, niepopularny i niewzbudzający zaufania sektor publiczny. Ta asymetria jest groźna dla rozwoju naszego kraju. Jej przewyciężenie jest jednym z najważniejszych i najpilniejszych zadań.

Dążenie do ustanowienia silnego i dobrze rządzonego państwa jest niekończącym się zadaniem. Takie państwo jest podstawowym warunkiem efektywnego, sprawiedliwego i bezpiecznego korzystania z dobrodziejstw postępu, rozwoju i globalizacji. Jest też warunkiem wpływu na pożądany kształt globalizacji.

Bibliografia

- Bauman Z. (2010), *Nowy nieład światowy. Z Zygmuntem Baumanem rozmawia Jacek Żakowski*, Polityka, nr 51
- Fukuyama F. (2005), *Budowanie państwa. Władza i ład międzynarodowy w XXI wieku*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań
- Hobbes T. (1954), *Lewiatan czyli materia, forma i władza państwa kościelnego i świeckiego*, PWN, Warszawa
- Morawski W. (2010), *Konfiguracje globalne. Struktury, agencje, instytucje*, WN PWN, Warszawa
- Myrdal G. (1975), *Przeciw nędzy na świecie*, PIW, Warszawa
- Phelps E.S. (2008), *Rynek w cuglach* (w rozmowie z J. Żakowskim), „Niezbędnik inteligenta” dodatek do tygodnika Polityka, wyd. 16.
- Sorman G. (1993), *Prawdziwi myśliciele naszych czasów*, Czytelnik, Warszawa
- Stasiuk A. (2004), *Jadąc do Babadag*, Wydawnictwo Czarne, Wołowiec
- Strange S. (1996), *The Retreat of the State. The Diffusion of Power in the World Economy*, Cambridge University Press, Cambridge
- Wilkin J. (2010), *Słabość państwa w jego relacji do gospodarki i słabość ekonomicznej teorii państwa*, Zarządzanie Publiczne, nr 1
- Wilkin J. (red.) (2013), *Jakość rządzenia w Polsce. Jak ją badać, monitorować i poprawiać?*, Scholar, Warszawa
- Winczorek P. (2011), *Nauka o państwie*, Liber, Warszawa

9. Ekologia jako obszar wyborów, lęków i nadziei

Ryzyka, szanse, wyzwania rozwojowe współczesnych społeczeństw i jednostek wiążą się silnie z kwestiami ekologicznymi (i technicznymi), mają też ewidentny wymiar prospektywny. Kwestie te warunkują poziom i kierunki zaspokajania potrzeb ludzi (nie tylko materialnych), określają w znacznym stopniu ich tożsamość (przez wspólną świadomość i podzielane wartości) oraz charakter relacji społecznych, możliwości wspólnotowości, obywatelskości i poszanowania praw człowieka. Wszystko to dotyczy również Polski i polskich transformacji ostatniego ćwierćwiecza.

Ekologia i technika generują dwa odrębne, choć powiązane dyskursy odzwierciedlające się w postawach i zachowaniach ludzi, w polityce, w funkcjonowaniu biznesu, w stosunkach międzynarodowych, także w badaniach i interpretacjach naukowych oraz medialnych. Narracje dotyczące ekologii oraz techniki są pełne kontrowersji i to nie tylko dlatego, że są ofiarami „dwóch kultur” badawczych (nauki społeczne pozostawiają je biologom i inżynierom, interdyscyplinarność i systemowość nie są w badaniach znaczące). Prezentacje medialne owych narracji nie tyle pokazują problemy i ich możliwe rozwiązania (choćby na bazie doświadczeń zagranicznych), ile epatują kontrowersjami, rozbieżnością ocen i stanowisk. Co więcej, upolityczniają je, działają na emocje. W społecznej świadomości powstaje dlatego obraz niejasności, niekonkluzywności, relatywizmu ocen, nawet spiskowania (na tle korupcyjnych spisków czy zagranicznych interesów). Jest to szczególnie widoczne w kwestiach ekologicznych i ich wymiarach – od lokalnych do globalnych. Społeczeństwo – od naukowców do polityków i biznesmenów oraz zwykłych obywateli – zdaje się skonfundowane tym stanem rzeczy. Czy zatem wyzwania wobec jutra mogą być trafnie rozpoznane i trafnie adresowane do badaczy, decydentów, współobywateli?

Zajmijmy się przeto ekologią (o technice pisaliśmy gdzie indziej – Zacher 2012a), nie tylko nauką, lecz także dziedziną ludzkiego życia i działania oraz czynnikami ją determinującymi – w sensie przyczyn, potencji, skutków, strategii amelioracyjnych. Człowiek żyje w środowisku i je (często nadmiernie) eksploatuje, przekształca, jest – na zasadzie sprzężenia zwrotnego – pod jego wpływem. Im gorsze, bardziej zdewastowane i zniszczone (zaburzone naturalne ekosystemy) środowisko, tym gorsza i bardziej ryzykowna kondycja człowieka. Oczywiście ta niekoniecznie jest w pełni i wszędzie uświadamiana. Przeszkadzają w tym krótki horyzont czasowy życia i działań ludzi, krótkowzroczność decyzyjna biznesu (im szybszy zysk, tym lepiej) oraz polityków (liczy się kadencyjność). Tych uwarunkowań się nie zmieni; ich zmiana to oszczędzanie (czyli odkładanie na przyszłość naszą i na rzecz przyszłych generacji, rezygnowanie z szybkiego zysku), to wymuszenie dodatkowych inwestycji i kosztów, restrukturyzacji, wprowadzanie nowych technologii przyjaznych środowisku i zdrowiu ludzi, to szukanie nowych źródeł surowców, źródeł energii (odnawialnych), nowych rynków. W sferze polityki prospektywność decyzji implikuje podjęcie działań, często o charakterze ponadkadencyjnym, czyli politycznie nieprzydatnych (ewentualne sukcesy będą przypisane następcom czy opozycji). Nierzadko – w erze postpolityczności – prospektywność polityki jest wykorzystywana do manipulacji obiecujących świetlaną przyszłość. Politycy boją się też obniżenia wzrostu PKB (wzrostu legitymizującego ich władcze pozycje w społeczeństwie), a biznesmeni – konkurencyjności państw nieprzestrzegających zasad ekologii czy też stosujących nowe, przyjazne środowisku technologie.

Powyższe uwarunkowania i okoliczności kształtują w znacznej mierze aspiracje, oczekiwania, postawy oraz oceny, a także zachowania i działania Polaków w kwestiach środowiskowych. Sytuacja psychospołeczna i polityczno-ekonomiczna jest – w różnym stopniu – określona przez trzy wymiary: przeszłość, teraźniejszość oraz przyszłość. Dziedzictwo przeszłości to przede wszystkim niski poziom rozwoju i dobrobytu oraz zaangażowania obywatelskiego, jak również świadomości ekologicznej oraz wiedzy, także tradycyjne struktury produkcji (duży udział przemysłu wydobywczego), stare antyekologiczne technologie, cenzurowanie kwestii zanieczyszczenia środowiska (za tzw. komuny), niedostateczne nakłady na ochronę środowiska i marne ich wykorzystywanie, niedosta-

tek specjalistów i przestarzałe kompetencje na szczeblu przedsiębiorstw i administracji publicznej, sprowadzanie problematyki człowiek-środowisko li tylko do ochrony przyrody (nie mówiąc o wcześniejszym zniszczeniu środowiska w czasie drugiej wojny światowej oraz w okresie intensywnej industrializacji Polski po wojnie i dominacji wskaźnika produkcji globalnej, również braku skutecznych rozwiązań prawnych i instytucjonalnych). W sumie: dziedzictwo przeszłości (czyli *past dependence*) wyznaczało w dużym stopniu dalszy szlak rozwojowy uzależniony od przeszłych struktur, strategii, zatrudnienia, grup interesów (czyli *path dependence*). Kryzys ekonomiczny końca lat 70. i późniejszych oraz dezindustrializacja lat 90. XX wieku „poprawiły” stan środowiska. Ważną, historyczną, okolicznością była płytka modernizacja jako sposób modernizacji techniki, gospodarki, społeczeństwa, kultury. Sposób ten, charakterystyczny dla krajów mniej zaawansowanych, opóźnionych, charakteryzował się modernizacją niepełną, niesystemową, nie do końca udaną i trwałą, mało efektywną (Zacher 1995). Przykłady dawne i nowe można by mnożyć, np. w obecnych krajach tranzycyjnych oraz mniej zaawansowanych, ale na drodze zmian i rozwoju.

Okres obecny, czas polskiej tranzycji, to próby przełamania czy choćby zmniejszenia zależności od szlaku i przeszłości. Nowe myślenie – transdyscyplinarne, systemowe, prospektywne – z trudem toruje sobie drogę wśród elit politycznych, biznesowych decydentów, mediów, obywateli (zwłaszcza na szczeblu lokalnym). Myślenie to, wychodzące poza „prostą” ochronę środowiska, wynika z jednej strony z nowej wiedzy, transferowanej do Polski, z nowych podejść oraz danych (np. dotyczących zmian klimatycznych, nie mówiąc o doświadczeniach wielkich powodzi czy rozprzestrzenianiu się chorób cywilizacyjnych, choćby alergii). Myślenie tego typu zostało zinstytucjonalizowane przez Unię Europejską (m.in. w kolejnych aktualizowanych wersjach Strategii Lizbońskiej). Strategia unijna, obowiązująca kraje członkowskie, to rozwój trwały (*sustainable development*), zwany w Polsce także zrównoważonym (jego idea jest wpisana w naszej Konstytucji i wielu innych dokumentach rządowych). Koncepcja ta wychodzi poza wąski ekonomizm – liczy się nie tylko wzrost PKB, lecz także jakość życia, środowiska, zdrowie ludzi, myślenie o przyszłych pokoleniach. W kraju mniej rozwiniętym, „goniącym”, wyjście poza kwantyfikowalne wskaźniki wzrostu, rozbudowę

infrastruktury, zwiększenie eksportu jest trudne, także mentalnie i organizacyjnie. Przyczynę stanowi nie tylko historyczne opóźnienie, spetryfikowanie tradycyjnych struktur (np. górnictwa węglowego – problemu znanego od kilkudziesięciu lat – zob. Zacher 1968), także zawodowych i edukacyjnych, nie mówiąc o rozdrobnionej strukturze przedsiębiorstw i gospodarstw rolnych (małych z reguły nie stać na nowe ekotechnologie, nie mają też odpowiedniej kadry oraz wiedzy fachowej). Ogromne środki pomocowe UE, a także wspólnotowe programy ramowe badań i prac rozwojowych (B+R) zmieniają stopniowo tę niekorzystną sytuację. Są też kary za niedotrzymywanie tempa czy wykonania zobowiązań wynikających z unijnych regulacji i strategii rozwojowej.

Co więcej: zmiany mentalno-świadomościowe, zarówno decydentów politycznych, jak i biznesu oraz obywateli postępują powoli. Okowy tradycyjnych struktur przemysłowo-polityczno-terytorialnych są ciężkie do przewyciężenia czy choćby modyfikacji. Grożą nowe koszty, konflikty społeczne, wzrost bezrobocia (Europa zachodnia restrukturyzowała stare przemysły pół wieku temu, stosując długofalowe strategie re kwalifikacji i przemieszczeń). Wolny rynek i efektywność przegrywają z obawami i naciskami politycznymi. Przegrywa też ekologia, stare bowiem przemysły, zwłaszcza wydobywcze, to straty ludzkie (człowiek to element ekosystemu Ziemia), przyrodnicze, dewastacja środowiska, góry odpadów itp. Racjonalność polityczna, rozumiana krótkookresowo, zwycięża. „Zazielenienie” przemysłu (czyli *greening industry*), mimo pomocy i sankcji Unii, mimo dostępności transferu wiedzy i technologii jak na razie się nie udało.

Gdy mowa o czynnikach mentalno-politycznych, warto zwrócić uwagę na częstą dwuznaczność przekazu medialnego – media pokazują wiadomości i dyskusje na zasadzie „boksowania” przeciwnych stron, nierzadko ekstremistycznych. Auditorium jest skonfundowane – nie wiadomo jak jest naprawdę, kto ma rację, czyje dane są prawdziwe. Manipulacje polityczne i medialne są wspomagane – nie tylko przez brak nowoczesnej wiedzy, lecz także przez grupy interesów. Zjawisko to jest w świecie dobrze znane i opisane (zob. np. Dunlap, McCright 2011). Demaskacja nieuczciwego (korupcyjnego) lobbingu i pozorowania społecznej odpowiedzialności korporacyjnej jest trudna, ponieważ tzw. przemysł zaprzeczania (*denial*

industry) dość skutecznie (jest dobrze finansowany przez zainteresowanych sponsorów) szerzy sceptycyzm, np. dotyczący ocieplenia klimatu, zanieczyszczeń środowiska, eksploatacji zasobów, głosi, że nic się złego nie dzieje i że *business as usual* jest najlepszy dla rozwoju. Działalność i akcje ruchów ekologicznych odgrywają nie tylko pozytywną rolę, choć ta przeważa (w Polsce i w skali międzynarodowej). Bywa, że są w swych poglądach i działaniach ekstremistyczne (np. akcje Greenpeace), chcąc poruszyć publiczność, zwłaszcza młodą generację, chcąc też zdobyć wpływy, znaczenie; władzę nie tylko nad „rządem dusz”, ale i polityczną. Bywa, że nazywane są „ekofaszystami” i że wchodzą w konflikt ze środowiskami lokalnymi preferującymi postęp cywilizacyjny, zatrudnienie (np. w elektrowni jądrowej, przy wydobywaniu ropy z łupków, budowie tamy), odszkodowania, lepsze szanse życiowe dla – uciekającej ze wsi i miasteczek – młodzieży. „Przyziemna” racjonalność ekonomiczno-społeczna kłóci się niejednokrotnie z racjonalnością ekologiczną i prospektywnie ukierunkowaną.

Preferencje społeczne nie są w Polsce jednakowe; ich racjonalność jest kontekstowo uwikłana (*bounded rationality*). Prowadzi to do konfliktowości decyzji na wielu szczeblach i obszarach (zob. Zacher 2007b). Co więcej, bezpieczeństwo społeczne, ekologiczne, zdrowotne czy prospektywnie zorientowane, może być i jest różnie pojmowane i artykułowane (Zacher 2007a).

Zachowania ludności w obszarze ekologii szeroko rozumianej cechuje – choć dość powolna – racjonalizacja, a to dzięki „oświeconej” polityce UE, wielkim programom ONZ, Szczytom Ziemi, organizacjom i ruchom ekologicznym, różnym inicjatywom nawołującym do zmiany wzorców konsumpcji, stylu życia, zachowań (np. moda na zdrową żywność, wegetarianizm, ruch *slow*, ekofeminizm). Dość marginesowe znaczenie mają upolitycznione partie zielonych, ich programy i retoryka są bowiem często włączane do programów innych partii, także establishmentowych. Ekologią są raczej mało zainteresowane związki zawodowe (nie tylko w Polsce). W każdym razie problematyka ekologiczno-rozwojowa (pod różnymi nazwami – ekorozwój, rozwój trwały, relacje człowiek–przyroda itp.) jest zideologizowana i upolityczniona, zwłaszcza w dyskursie publicznym. Dotyczy bowiem wyborów, często kosztownych, ryzykownych,

o niepewnych skutkach, zwłaszcza długofalowych, wiąże się z ważnymi interesami różnych grup społecznych, także interesami generacyjnymi. Ponadto nauka nie daje prostych interpretacji i prostych recept.

Powstająca *sustainability science* jest z natury inter- i transdyscyplinarna, wymaga dobrego rozpoznania (na szczeblu lokalnym, krajowym i globalnym) i dobrych danych (np. typu Big Data, monitoringu), wielodzinowych badań (wielkich programów, jak te dotyczące zmian klimatu i bioróżnorodności), modelowania matematycznego, szerokiej współpracy międzynarodowej, a także – co szczególnie istotne – przekładania rezultatów na język praktyki, decyzji, polityki i prawa, dyskursu publicznego, szczególnie medialnego (co dotyczy też nowych mediów, jak Internet, jego platformy, portale, fora dyskusyjne, serwisy społecznościowe). Do takiego stanu rzeczy w Polsce jest jeszcze daleko, stąd nieporozumienia, puste dyskusje, niekompetentne decyzje, manipulacje, nieracjonalne opory i protesty, trudności w dochodzeniu do konsensusu, odwoływanie się do przekonania ideologicznym, także religijnych. W efekcie Polacy są w obliczu tych sytuacji dość bezradni – narzekają więc na globalizację i jej efektywnościowe wymuszenia i na Unię Europejską i jej ekorozwojowe zasady poparte regulacjami i sankcjami, na nowe wyzwania modernizacyjne (Zacher 2005b; 2008b; 2010) oraz tranzycyjne, przełamujące zależność od dawnego szlaku i barier płytkiej modernizacji. Ta ostatnia i dziś, po 25 latach niepodległości i rozwoju oraz pomocy Unii, daje znać o sobie w formie nieefektywnych i nieporadnych działań¹. Co więcej, Polska ze względu na swe „uwikłanie węglowe” i niedorozwój wielu dziedzin związanych z ekologią (budowa oczyszczalni, spalarni, recykling) i polityką klimatyczną uważana jest za „hamulec” negocjacji unijnych dotyczących emisji gazów cieplarnianych (zwłaszcza CO₂) oraz polityki energetycznej. Unia Europejska jest przez wielu Polaków postrzegana jako instytucja ograniczająca nasz rozwój. Nawet proekologiczna encyklika papieża Franciszka pt. *Laudato si – W trosce o wspólny dom* wzbudziła dość nieprzychylnie

¹ Za przykłady mogą tu posłużyć: zła organizacja przetargów, kosztowna i przewlekła budowa autostrad i szybkiej kolei, słabe, niekonsekwentne wsparcie dla energetyki obywatelskiej, prosumenckiej, rosnące zanieczyszczenie powietrza w dużych miastach (jak Warszawa, Kraków), bezradność samorządów w sprawie cen i wywozu śmieci, rosnąca liczba dzikich składowisk, niedostateczne wspieranie przez państwo energetyki odnawialnej, partykularyzacja branżowa i lokalna interesów środowiskowych, małe zaangażowanie obywateli w debaty i decyzje ekologicznie uwarunkowane, słabe egzekwowanie praw zwierząt i kar za ich łamanie.

reakcje nie tylko medialne (zob. Bielecki 2015a; 2015b; Krzyżak 2015; Ulanowski 2015), aż do nazwania ją antypolską. Jest raczej wątpliwe, czy encyklika ta – nie tylko nawołująca do walki z ociepleniem klimatu, jego zmianami, z ogromną emisją CO₂, ale też akcentująca kwestie solidarności światowej i sprawiedliwości w podziale kosztów działań naprawczych – doprowadzi do stymulacji w Polsce „zielonej teologii”, „teologii zwierząt”, do „ekologicznego nawrócenia”. Będzie jednak prawdopodobnie stanowić dla w większości katolickiego społeczeństwa podstawę – apelującą do racjonalności i do wiary zarazem – do refleksji, modyfikacji tradycyjnych poglądów, do tego, by w miejsce nakazu „czyńcie sobie ziemię poddaną” – czynić ją zieloną (Bielecki 2015b).

Relacje człowiek–środowisko – rozumiane nie tylko filozoficznie – są wielowymiarowe. Społeczeństwo polskie jest wielce heterogeniczne, dziedzictwo historyczne (wojna plus „socjalizm realny”) oraz trwająca od prawie trzech dekad tranzycja systemowa określają bowiem możliwości, oczekiwania, przynależności, wybory, sposoby samorealizacji. Różnorodność wynika ze statusu materialnego, edukacyjno-zawodowego, terytorialnego, typu zatrudnienia, kapitału społecznego, relacyjnego i kulturowego, miejsca w strukturze społecznej itd. Znaczna część społeczeństwa jest w różny sposób wykluczona: ponad dwa miliony emigrantów opuściły rodzime społeczeństwo, blisko trzy miliony żyją w biedzie, również w miliony idzie liczba bezrobotnych oraz pracujących „na śmieciówkach”. Trzeba do tego dodać, czy uwzględnić ubogich emerytów i rencistów, niepełnosprawnych, chorych, bezdomnych, więźniów, imigrantów. Wymienione tu grupy nie są beneficjentami transformacji, wzrostu PKB, postępu cywilizacyjnego. Kwestie ekologiczne, dobre środowisko nie są dla tych grup pierwszoplanowe; ich możliwości działania (np. proekologicznego) są z natury rzeczy ograniczone. Ich postawy i poglądy na środowisko często definiuje ich sytuacja. Ekologiczne postulaty (modne w świecie), np. dotyczące ograniczenia wzrostu, konsumpcji, intensywniejszej ochrony środowiska, „zazielenienia” przemysłu, spożywania zdrowej żywności itp. są dla nich raczej abstrakcyjne czy wiążące się z kosztami budżetowymi, są mało praktyczne i przydatne w ich trudnej codzienności. Jakość środowiska, zanieczyszczenie powietrza, wód, lasów tracą wartość w obliczu przyziemnych wyzwań ekonomicznych.

Segment społeczny, któremu się powiodło w ostatnim ćwierćwieczu, to około 30% ludności. To ludzie pracujący (na etacie czy mający jakiś „biznes”, nie mówiąc o dużej szarej strefie), posiadający domy czy mieszkania, działki, samochody (pożądane są paliwożerne SUV-y), rasowe psy i koty, spędzający wakacje za granicą. Najbardziej chcieliby mieszkać w lesie czy parku, w ogrodzonych osiedlach, bezpiecznie, bogato. Również ten segment jest zróżnicowany – od bardzo bogatych (elity biznesowe, finansowe, mafia) do średnio zamożnych pracowników nauki, administracji, artystów, „małych” przedsiębiorców, pracowników banków, także zagranicznych korporacji, mediów. Trudno powiedzieć, na ile środowiska te doceniają jakość otoczenia, czyste powietrze, zdrową żywność, zdrowie swojej rodziny. Indywidualnie na pewno tak.

Elity biznesowe, przedsiębiorcy jeszcze do niedawna traktowali inwestycje proekologiczne jako dodatkowy koszt. Nie stosowali ekoinnowacji, pozorowali CSR i ekoetykę. Co więcej, wielkie rozdrobnienie sektora przedsiębiorstw nie skłania do utrzymywania działu środowiskowego, do stosowania innowacji i rozwiązań proekologicznych. Duże przedsiębiorstwa, nierzadko zagraniczne czy mieszane, mają lepszą praktykę i technologię, są bardziej ekologicznie odpowiedzialne, mają międzynarodowe certyfikaty (chyba że traktują swą działalność „rabunkowo”, nie przestrzegając prawa, korumpując urzędników itp.). Wrażliwość polskich przedsiębiorstw wzrosła, wiedza się pogłębiła; dostępność informacji i technologii na rynku międzynarodowym, nie mówiąc o regulacjach unijnych (typu „zasada ostrożności”), dotacjach i sankcjach UE skłaniają do szukania opłacalnych dziedzin (i nisz), by dostać certyfikaty (pomagają przy reklamie i sprzedaży), by sprostać konkurencji, by uczynić swą działalność *sustainable* (co dotyczy produkcji, energii, zarządzania, odpowiedzialności, rozwoju, kontaktów z interesariuszami). Co więcej, przedsiębiorstwa podejmujące inwestycje ograniczające ich wpływ na środowisko mogą dostać do 75% dofinansowania (Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej – zob. chronmyklimat.pl z 11.06.2015). W każdym razie *sustainability* (trwałość, podtrzymywalność to lepsze tłumaczenia aniżeli zrównoważoność – zob. Zacher 2004, 2005a, 2005b) zaczyna mieć znaczenie paradygmatyczne nie tylko w teorii, ale i w praktyce (gospodarcze, energetyczne, turystyczne, urbanizacji, budownictwie, transporcie, stylu życia, kulturze). Co prawda, idea, dotacje, sankcje, wzorce przyszły głównie

z zewnątrz. Oczywiście, wyzwania przyszłości są wielkie – grupa G7 opowiada się za całkowitą redukcją emisji CO₂ do końca wieku. Polscy politycy wykazują – na forach międzynarodowych, takich jak UE czy ONZ – sceptycyzm i opór wobec szybkiej (?) dekarbonizacji gospodarek. Prezentują raczej konserwatywne podejście do strategii trwałego rozwoju (jest on zapisany w Konstytucji i w wielu dokumentach parlamentarnych i rządowych). Środowisko nigdy w Polsce nie było priorytetem polityki. Transformacje systemowe cechowała też wiara w omnipotencję wolnego rynku (stąd awersja do planowania, polityki przemysłowej, także energetycznej, klimatycznej itp.). Panuje niedostatek inżynierów, fizyków, chemików, prawników w sferach parlamentarnych i rządowych, w administracji publicznej, we władzach lokalnych. Przeważają historycy lubiący politykę historyczną oraz politolodzy lubiący marketing polityczny. Podobnego typu „przechylenie” występuje w mediach. Jako „czwarta władza” mają one duże znaczenie dla polityków, biznesmenów, działaczy lokalnych i powinny być stymulatorem proekologicznych przemian oraz źródłem rzetelnych informacji i wiedzy (a nie sensacji, „boksowania niewiedzonych” i rozrywki), a także przykładów, wzorców, idei.

Trzeba też dodać, iż proekologiczny aktywizm obywatelski (także w Sieci) jest niewystarczający w kontekście wyzwań teraźniejszości i przyszłości. Jest, w porównaniu z krajami Zachodu, jeszcze dość słaby. Tak zwany trzeci sektor, który na dobre zaczął się rozwijać po roku 1990 ma też swój wymiar proekologiczny (warto wspomnieć Polski Klub Ekologiczny). Dziesiątki organizacji „zielonych” nie prezentują poważnej siły politycznej, są też dość słabe medialnie. Oczywiście działają one w różnych obszarach, takich jak odnawialne źródła energii (OZE), energetyka obywatelska (prosumencka), ochrona zwierząt, ochrona środowiska itp. Dla przykładu można wymienić Partię Zielonych, Greenpeace Polska, Stowarzyszenie Ekologiczne EKO-UNIA, Koalicję Klimatyczną, Ogólnopolską Koalicję „Rozwój TAK – Odkrywki NIE” i in. Organizacje te urządzają konferencje, protesty, pikety, akcje, wydają publikacje. Skupiają głównie młodych, co dobrze rokuje na przyszłość. Swoją działalnością starają się wpływać na decyzje władz, centralnych i lokalnych, na świadomość społeczną. Ich akcje bywają głośne i spektakularne (np. „Tama tamie” w Czorsztynie czy ratowanie Doliny Rospudy), biorą też udział w akcjach międzynarodowych (np. w sprawie eksploatacji zasobów Arktyki przez Rosję). Łączy

ich jednak raczej wspólnota celu i poglądów aniżeli wspólnota działań. W każdym razie trudno przecenić pozytywny wpływ trzeciego sektora w jego „zielonym wymiarze”, wpływ na świadomość, na politykę i biznes, jego rolę demaskacyjną i aktywizującą ludzi, wreszcie jego rolę edukacyjną i w tworzeniu kultury myślenia ekologicznego, tworzenia wzorców przynależności, wspólnotowości i samorealizacji swoich aktywistów, nie mówiąc o realizowaniu prawa człowieka do dobrego środowiska, do bezpieczeństwa ekologicznego i do demokracji ekologicznej (zob. np. Sobczak, Gołda-Sobczak 2013), do tworzenia wspólnoty wartości.

Warto też dodać, iż ważną grupą dla idei i wdrażania strategii trwałego rozwoju są naukowcy, prowadzący badania i edukujący dużo większe niż kiedyś rzesze studentów na polskich uczelniach, w wyższych szkołach zawodowych, szkołach biznesu, udzielający się w mediach, współpracujący z zagranicznymi partnerami, mający dostęp do najnowszej wiedzy z zakresu biologii, ekologii, inżynierii, prognozowania, ewaluacji skutków techniki (czyli *technology assessment*, *environmental impact assessment*, *global environmental governance* itp.). Wiedza połączona z deliberacją i partycypacją obywateli w decyzjach ekologicznych (i nie tylko – zob. Zacher 2009a) są warunkiem powstania i dobrego funkcjonowania społeczeństwa obywatelskiego. A w sferze nauki i badań wytwarzają się powoli społeczności epistemiczne, posiadające wspólną ekowiedzę i podzielającą aksjologiczną orientację na wartości ekologiczne.

Percepcja społeczna wiedzy naukowej przekazywanej głównie w edukacji i przez „zielonych aktywistów” jest niedostateczna; jej cechą jest – co w każdej nauce normalne – niepełność czy dyskusyjność wniosków i interpretacji, nie mówiąc o stopniu trudności (np. kwestii fizycznych, chemicznych, biologicznych, zdrowotnych). Zamieszanie i sceptycyzm powodują lobbing antyekologiczny oraz wspomniany wcześniej „przemysł zaprzeczania”. Zniechęcenie do ekologii powodują też nierzadko „nawiedzeni” zieloni, którzy, wyolbrzymiając zagrożenia i ryzyka, nie budzą zaufania. Przeto ludzie działają emocjonalnie lub są obojętni wobec doniesień naukowych czy haseł aktywistów. Po prostu kierują się niekoniernie trafnymi wyobrażeniami, „bieżącymi” emocjami (np. dotyczącymi GMO, elektrowni atomowych, bioinżynierii), a przede wszystkim własnymi, z reguły krótkookresowymi interesami (jak np. dostać pracę,

odszkodowanie, pozwolenie na budowę, mieć tanią benzynę, nie zgadzać się na „przeszkadzające” inwestycje, móc polować itp.). Zindywidualizowanie Polaków, spartykularyzowanie ich interesów, niechęć wobec regulacji prawnych narzucających zasady działania (np. w hodowli, traktowaniu zwierząt domowych, wycinaniu drzew, polowaniu) owocują postawami egoistycznymi, nie liczącymi się z prawem, z zasadami, z dobrem wspólnym. Protestuje się więc przeciw inwestycjom strukturalnym (autostradom), budowlanym, handlowym (przeciwko budowie zakładów przemysłowych, galerii handlowych, także osiedli, farm wiatrowych, linii przesyłowych itp.). Co więcej, społeczeństwo o wiejskich korzeniach nie docenia znaczenia i piękna przyrody. Nadal trwa wielka migracja do dużych miast, które są ośrodkami pracy, rozrywki, kultury, edukacji, które mimo zatłoczenia, zanieczyszczenia (polskie miasta przodują w Europie pod tym względem), braku tanich mieszkań, korków komunikacyjnych, postrzegane są jako awans cywilizacyjny. Jakość środowiska i zdrowie nie liczą się wobec przymusu ekonomicznego i cywilizacyjnych aspiracji jednostek (także edukacyjnych, co ważne). Dewastacji przyrody nie kojarzy się z chorobami (i ich kosztami), z przedwczesnymi zgonami, z niezdrowym trybem życia. Praca, konsumpcja i rozrywka stają się najważniejsze. Niezbędne jest posiadanie samochodu, co skutkuje zanieczyszczeniem powietrza (przyczyniają się do tego zwłaszcza stare, importowane samochody, nawet kilkaset tysięcy rocznie – zob. Kublik 2015) i niszczeniem zieleni (parkowanie na trawnikach, wycinanie drzew przy drogach).

Pocieszające są jednak nowe inicjatywy i akcje zielonych aktywistów, ruchów miejskich, samorządowców, młodzieży. Rodzą się nowe mody – na bieganie, na jeżdżenie rowerem (publiczne wypożyczalnie), na różnorodność kuchni (restauracje etniczne, wegetariańskie), na zdrową żywność, na miejską lokalność i wspólnotowość, na sprzeciwianie się nieekologicznym zachowaniom, złemu traktowaniu zwierząt (domowych, cyrkowych), nadmiernym prawom myślistwa (i jego lobby w Sejmie). Więcej ekologicznej racjonalności, więcej zaangażowania (konsultacje społeczne, budżety społeczne, debaty publiczne) to więcej szans na lepszy dobrostan ludzi żyjących dzisiaj i przyszłych pokoleń.

Rewolucji ekologicznej w Polsce nie ma, ale tranzycja ku trajektorii trwałego rozwoju postępuje z meandrami i oporami. Są pewne sukcesy, nie

tylko mentalnościowe i świadomościowe. W ciągu ostatnich 17 latach energochłonność gospodarki spadła o ponad połowę, już ponad 10% zużywanej energii pochodzi ze źródeł odnawialnych (chronmyklimat.pl, 19.06.2015), działa wielki Program Operacyjny „Infrastruktura i Środowisko”, postępuje zalesianie kraju, rozwija się eko- i agroturystyka. W ćwierćwieczu nastąpił wielki postęp, jeżeli chodzi o higienę i czystość, nie tylko w sektorze gastronomicznym. Widoczne jest ekologiczne uczenie się społeczeństwa – polityków, biznesu, obywateli. Szybkość, radykalność, głębokość zmiany ekologicznej zależy od bardzo wielu czynników, uwarunkowań i działań (zob. Zacher 2011a, b, c, d, e), także międzynarodowych i globalnych. Polska i Polacy dokonują tej zmiany.

Bibliografia

- Bielecki T. (2015a), *Czyńcie sobie ziemię zieloną*, Gazeta Wyborcza, 20–21 czerwca
- Bielecki T. (2015b), *Ekoencyklika Franciszka*, Gazeta Wyborcza, 17 czerwca
- Dunlap R.E., McCright A.M. (2011), *Organized Climate Change Denial* (w:) I.S. Dryzek i in. (red.), *Oxford Handbook on Climate Change and Society*, Oxford University Press, Oxford
- Krzyżak T. (2015), *Papież Franciszek kontra węgiel. A Polska ma kłopot*, Rzeczpospolita, 15 czerwca
- Kublik A. (2015), *Aut (starych) mamy dość*, Gazeta Wyborcza, 18 czerwca
- Sobczak W., Gołda-Sobczak M. (2013), *Prawo do ochrony środowiska jako prawo człowieka* (w:) J. Jaskiernia (red.), *Wpływ standardów międzynarodowych na rozwój demokracji i ochronę praw człowieka*, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa
- Ulanowski T. (2015), *Papieski zamach na polski węgiel*, Gazeta Wyborcza, 18 czerwca
- Zacher L.W. (1968), *Nośnik postępu*, Życie Gospodarcze, nr 50
- Zacher L.W. (1995), *Płytką modernizacja (pojęcie, przykłady, interpretacje)* (w:) K. Krzysztofek (red.), *Kultura – aksjologia – polityka. Wzajemne sprzężenia*, Toruń
- Zacher L.W. (2004), *Biznes a zrównoważony i trwały rozwój. Perspektywa umiarkowanie sceptyczna*, Prakseologia, nr 144
- Zacher L.W. (2005a), *Rozwój samopodtrzymujący się – orientacje racjonalnościowe* (w:) A. Papużński (red.), *Zrównoważony rozwój – od utopii do praw człowieka*, Wydawnictwo Branta, Bydgoszcz
- Zacher L.W. (2005b), *Wdrażanie koncepcji zrównoważonego i trwałego rozwoju*, Master of Business Administration, nr 5
- Zacher L.W. (2007a), *Bezpieczeństwo ekologiczne i społeczne* (w:) M. Bożek, M. Troczyński (red.), *Europa – kontynent ryzyka?*, Wydawnictwo AON, Warszawa

- Zacher L.W. (2007b), *Obszary konfliktów w działalności inwestycyjnej*, Olympus, nr 1.
- Zacher L.W. (2008a), *Trwały rozwój – utopia czy realna możliwość?*, Problemy Ekorozwoju, t. 3, nr 2
- Zacher L.W. (2008b), *Modernizacja – Wielość kontekstów, modeli, dróg, prędkości i efektów* (w:) M. Barański (red.), *Modernizacja polityczna w teorii i praktyce*, WN „Śląsk”, Katowice
- Zacher L.W. (2008c), *Transformacje społeczeństw konsumpcyjnych – między technika a kulturą* (w:) S. Partycki (red.), *Kultura a rynek*, t. 1, Wydawnictwo KUL, Lublin
- Zacher L.W. (2009a), *Modele, strategie, uwarunkowania i konteksty trwałego rozwoju* (w:) B. Poskrobko (red.), *Zrównoważony rozwój gospodarki opartej na wiedzy*, Wydawnictwo WSE, Białystok
- Zacher L.W. (2009b), *Biowładza i biopolityka (refleksje, przykłady, predykcje)* (w:) J. Szymczyk i in. (red.), *Wiedza – władza*, Wydawnictwo KUL, Lublin
- Zacher L.W. (2010), *Modernizacja techniczna polskiej gospodarki – uwarunkowania, poglądy, polityki (próba ewaluacji)* (w:) W. Morawski (red.), *Modernizacja Polski*, WAIp, Warszawa
- Zacher L.W. (2011a), *Rozwój trwały – czynniki sprzyjające i niesprzyjające* (w:) B. Poskrobko (red.), *Uwarunkowania rozwoju zrównoważonej gospodarki opartej na wiedzy*, Wydawnictwo WSE, Białystok
- Zacher L.W. (2011b), *Wymiary dyskursu ekologicznego – przegląd problemów i wybranej literatury*, Problemy ekorozwoju/Problems of Sustainable Development, Vol. 6, No. 2
- Zacher L.W. (2011c), *Modernizacja techniczna indukowana w dwudziestoleciu Rzeczypospolitej Polskiej* (w:) W. Morawski (red.), *Powiązania zewnętrzne – Modernizacja Polski*, Wolters Kluwer, Warszawa
- Zacher L.W. (2011d), *Rozwój trwały – czynniki sprzyjające i niesprzyjające* (w:) B. Poskrobko (red.), *Uwarunkowania rozwoju zrównoważonej gospodarki opartej na wiedzy*, Wydawnictwo WSE, Białystok 2011
- Zacher L.W. (2011e), *Dyskurs ekologiczny – między teorią a praktyką* (w:) B. Poskrobko (red.), *Uwarunkowania rozwoju zrównoważonej gospodarki opartej na wiedzy*, Wydawnictwo WSE, Białystok
- Zacher L.W. (2012a), *Relacja technika–społeczeństwo jako przedmiot badań i ewaluacji* (w:) L.W. Zacher (red.), *Nauka – technika – społeczeństwo. Podejścia i koncepcje metodologiczne, wyzwania innowacyjne i ewaluacyjne*, Poltext, Warszawa
- Zacher L.W. (2012b), *Tranzycyjne modele społeczeństw i gospodarek – założenia do modelowania, ewaluacji i predykcji* (w:) D. Zalewska (red.), *Socjologia techniki i ekologii*, t. 1, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław

Część II

Potrzeby relacyjne: przynależności i współdziałania



Piotr Chmielewski

10. Ćwierćwiecze polskiej transformacji: dlaczego tak powoli kształtuje się nowy porządek społeczny

„Badanie tradycji jest w końcu zawsze badaniem teraźniejszości, a nie przeszłości”.

Jerzy Szacki

10.1. Wstęp

Niedawno hucznie, ze sporą dozą triumfalizmu, obchodzono w Polsce 25 lat odzyskania wolności, zbudowania systemu demokratycznego, państwa prawa, gospodarki rynkowej i społeczeństwa obywatelskiego. Zbiornym pojęciem dla tych osiągnięć jest III RP. Wyniki polskich badań empirycznych nad procesami transformacji poza ewidentnymi osiągnięciami wskazują na szereg braków, ułomności i różnych patologii występujących w ramach nowego porządku społecznego. Podają one w wątpliwość hurra-optimistyczne, propagandowe deklaracje. Coraz częściej spotyka się także określenia, nie tylko w budowanych społecznym wysiłkiem niezależnych mediach, że III RP to w gruncie rzeczy PRL-bis.

Tekst jest próbą odpowiedzi na pytanie, na ile uzasadnione są tego typu sądy. Jest szkicem projektu badawczego nad przekształceniami porządku społecznego w Polsce, projektu inspirowanego teoretycznymi ramami Nowego Instytucjonalizmu (NI). W jego realizacji zostanie wykorzystany ogrom badań empirycznych zrealizowanych w Polsce. Pytając o definiujące powstający porządek społeczny jego polityczne, ekonomiczne i kulturowe cechy, będziemy odwoływali się do teorii i empirii nauk

społecznych, czyli takiego stylu ich uprawiania, który „poszukuje wyjaśnień przez identyfikację i analizę konkretnych *procesów czy mechanizmów*, za pomocą których opisywane zjawiska są tworzone i podtrzymywane bądź zakłócane i zmieniane” (Goldthrope 2012, s. 39).

Procesy transformacji systemowej w Polsce przebiegają nadal i są jednym z przykładów zmian, które wystąpiły na arenie światowej w ostatnich dekadach XX wieku. Były one reakcją na kumulujące się i wymagające rozwiązania problemy występujące w wielu państwach, które nieefektywny porządek społeczny budowały „od góry” (Chmielewski, Kamiński 1999). Porządek ten był często narzucony przez siły zewnętrzne. W rezultacie zachodzących przemian doszło do procesów transformacji systemowych oraz pojawienia się globalnego ruchu określanego mianem „trzeciej fali demokratyzacji” (Huntington 1995, s. 31–34). Zakres i gwałtowność zmian w sferze polityki i ekonomii skłoniłaby nawet pewnych badaczy, zafascynowanych filozofią polityczną Hegla i jego komentatorów, do sformułowania kontrowersyjnej tezy o nadejściu „światowej rewolucji liberalnej”, której rezultatem miał być „koniec historii” (Fukuyama 1996). To nader pospieszne, ideologiczno-emocjonalne przekonanie negowało uzasadnione empirycznie przez Huntingtona twierdzenia, iż po każdej fali demokratyzacji występują fale odwrotu od demokratyzacji.

W tym kontekście warto spojrzeć na Polską transformację, która ujawnia własną specyfikę. Nasze stwierdzenie nie oznacza, że obecnie mamy w Polsce do czynienia z falą odwrotu od demokratyzacji, a z pewnością nie jest to antydemokratyczne tsunami. Nie zgadzamy się natomiast na myślenie o procesach zmian instytucjonalnych w kategoriach logiki formalnej typu A lub $\sim A$. Tego typu myślenie zero-jedynkowe nie rozróżnia normatywnego wzorca społeczeństwa demokratycznego (jego „typu idealnego”) od faktycznie istniejących społeczeństw. Grozi to w dodatku wulgaryzacją procesów poznawczych, żądaniem za opowiedzeniem się „za lub przeciw”. Prowadzi to do ideologicznego manicheizmu, operowania kategorią wroga istniejących osiągnięć. Co ciekawe, procedury etykietowania przeciwników przypominają wcześniejsze zabiegi komunistów. Naszym zdaniem, patrząc na wszelkie procesy przemian, warto operować charakterystyczną dla typów idealnych kategorią „więcej – mniej” czy „bliżej – dalej”. Istnieje wtedy zawsze wspólny punkt odniesienia czy określony mianownik,

ale o bliskości do celu przesądza licznik ($\frac{3}{4}$ to więcej niż $\frac{1}{4}$). Unikamy wtedy schematycznego i życzeniowego myślenia obecnych „postępowców, innowatorów i reformatorów” Polski, wśród których myślenie w kategoriach: informacja → wiedza → mądrość, występuje niezmiernie rzadko. Większość polityków w Polsce uznaje państwa demokracji liberalnej i ich społeczeństwa cywilne/obywatelskie – zresztą wyraźnie zróżnicowane i doświadczające różnych problemów późnej, zaawansowanej nowoczesności – za swoistą pozytywną grupę odniesienia. Jest to z pewnością postęp w stosunku do wcześniejszej „demokracji ludowej” uosabianej przez PRL. Natomiast standardy tej nowej grupy odniesienia – niczym *mimēsis* Arystotelesa – uznaje się za osiągnięte lub bliskie osiągnięcia, co przypomina teleologiczne, finalistyczne i absolutyzujące postępowanie XIX-wiecznych ewolucjonistów. W deklaratywnych zapędach mentalno-imitacyjnych – w dominującym obecnie, apologetycznym nurcie interpretacyjnym, w którym swój udział mają też niektórzy przedstawiciele nauki występujący w roli „publicznych intelektualistów” (Posner 2001) – nie bierze się pod uwagę uwarunkowań historycznych, kontekstowych i procesualnych. A to one określają specyficzne formy transformujących się systemów. Naszym zdaniem przedstawiciele nauk społecznych winni zwrócić uwagę na trzy ważne kwestie: Po pierwsze, uważamy, że ludzie nauki „nie powinni angażować się w biznes polegający na sprzedawaniu swoich opinii. Nie są ani politykami, ani dziennikarzami, ani przewodnikami religijnymi. Powinni angażować się w biznes odkrywania prawdy” (Whyte 2015, s. 191). Wstępnym warunkiem takiego postępowania jest analiza różnorodnych uwarunkowań ludzkich działań.

Po drugie, nie negujemy ogólnie pozytywnych efektów polskiej transformacji. W nowym układzie globalnego odniesienia oraz w efekcie tzw. reglamentowanej rewolucji (Dudek 2004), którą poprzedzała „somoograniczająca się rewolucja” (Staniszki 2010), nasz kraj stał się elementem innego krajobrazu politycznego. Ale zarazem reglamentowane zmiany niosą ze sobą rozmaite, trudne do przewidzenia efekty. Z jednej strony jesteśmy świadkami widocznych i znaczących pozytywnych przeobrażeń w wielu sferach życia. Z drugiej strony, widzimy wyraźne pogłębianie się różnic społecznych (Słomczyński, Janicka, Tomescu-Dubrow 2010). Są one nie tyle efektem znaczącego wzrostu udziału sektora prywatnego w tworzeniu dochodu narodowego (Gardawski

2010, Kochanowicz 2010), co stanowi *conditio sine qua non* wszelkiego rozwoju, ale także wynikiem kapitalizmu politycznego, patologicznych relacji na styku gospodarki i polityki, kryzysu państwa, implozji prawa i wielu innych negatywnych i długofalowo groźnych zjawisk. Ich przykładem jest upadek polskiego przemysłu, kryzys demograficzny i ogromna emigracja młodego pokolenia niewidzącego dla siebie szans we własnym kraju. Za granicę wyemigrowało co najmniej 2,3 mln osób. Tyle samo znajduje się poniżej granicy skrajnego ubóstwa. Ponad 6 mln polskich obywateli doświadcza biedy, a 1/3 polskich dzieci często bywa głodna. To tylko kilka przykładów kosztów transformacyjnych ponoszonych przez zwykłych ludzi. A zarazem nie potwierdza się znane powiedzenie M. Freedmana. Istnieją bowiem grupy społeczne, które mają „lunch for free”. Są to politycy, „poszukiwacze renty” wg J. Buchanana, czerpiący niezасłużone korzyści z zajmowanej pozycji.

Po trzecie, wymiernym (obserwowalnym i mierzalnym) podziałom społecznym towarzyszą podziały w sferze mentalno-ideologicznej (percepcji rzeczywistości przeszłej, obecnej i przyszłej, różne przekonania, ideologie i postawy), implikujące rozmaite preferencje co do zmian instytucjonalnych lub przeciwdziałania planowanym zmianom. Są one efektem historyczno-kulturowych uwarunkowań oraz dramatycznych przemian struktury społecznej. W Polsce istnieją obecnie nie tylko różnego rodzaju spory, lecz także poważne napięcia i konflikty. Obecnie mamy do czynienia ze swoistą patologią, której przejawem jest nie tylko wielobiegunowy podział społeczeństwa, ale zarazem brak komunikacji między jego głównymi członkami. Konflikt światopoglądowy został utrwalony i zinstytucjonalizowany w takim stopniu, że obecnie szanse na jego złagodzenie wydają się zerowe. Stan ten jest gorszy niż stan otwartego konfliktu – nie ma bowiem nadziei na jego produktywnie wykorzystanie. W ten sposób powstała sytuacja, która przekreśla możliwość podejmowania produktywnych decyzji na rzecz wspólnego dobra i ograniczania dylematów społecznych. Mówiąc inaczej: nie tylko struktura społeczna polskiego społeczeństwa, jak twierdzą jej badacze, „jest popękana” (Słomczyński, Janicka 2005). Rozbita i trudna do sklejenia jest także jego kultura (polityczno-poznawczo-symboliczna). Dominuje – co jest dziwne w przypadku tak dużych ugrupowań – syndrom myślenia grupowego, którego tendencje do jednomyślności i unikania jak ognia merytorycznej dyskusji nad odmiennymi/przecywnymi poglądami eliminuje zdolności

krytycznego myślenia, co przekłada się na jakość podejmowanych decyzji. Mamy zatem do czynienia ze znanym, będącym efektem procesów modernizacji zjawiskiem eksplozji „kontaminacji poznawczej”, która wzmacniana jest relatywizmem poznawczym, ściśle związanym z nurtem postmodernizmu (Berger, Zijderveld 2010). Nie ulega wątpliwości, iż są to pozostałości mentalne wcześniejszego totalitarnego w zamysle, a autorytarnego w rzeczywistości systemu politycznego. Zjawiska te zdają się kumulować wraz z upływem czasu, stając się przeciwnie skutecznymi czynnikami kolektywnego działania na rzecz „godnego życia”, dla którego wyjściowymi przesłankami analitycznymi są: struktura instytucjonalna oraz stałe i niezmiennie cechy ludzkie (Galbraith 1999, s. 13). Początkiem tych dramatycznych podziałów była klęska Solidarności i związana z niedawną historią Polski, zdrada jej elit (Ost 2007). W rezultacie szereg kłamstw komunistycznych dalej trzyma się mocno. Są one wzbogacane przez obecne oligarchie i współdziałające z nimi, usłużne media. Rządy prawa i sfera publiczna istnieją w formie pozostawiającej wiele do życzenia, społeczeństwo obywatelskie zaś – gwarant społecznego rozwoju – jest dla jednych badaczy najmniej udanym tworem transformacji (Gliński 2002; 2008), a dla innych nie zostało jeszcze zbudowane (Safian 2005). Trzeba powiedzieć, iż sądy te są nadal aktualne, choć widzimy obecnie proces wzrostu aktywności i samoorganizacji polskiego społeczeństwa. Dalej jednak panuje chaos instytucjonalny ułatwiający antyspołeczne działania „racjonalnych egoistów” (Ostrom 2000).

Każda zmiana niesie ze sobą zarówno szanse rozwojowe, jak i zagrożenia społecznego dobrostanu. Te ostatnie są efektem patologii dziedzicznych i występujących w procesach przekształceń systemowych. Katalog patologii procesu transformacji jest obszerny i dobrze udokumentowany (np. Gadowska 2005; Kieżun 2012; Kamiński 2014; Koźmiński 2014; Pawelczyńska 2004). Co gorsze, ten negatywny aspekt zmienności wydaje się narastać i rozszerzać. Ostatnio jeden z przedstawicieli polskiego rządu, odpowiedzialny za zarządzanie bezpieczeństwem kraju i jego wewnętrznymi problemami, mówił w niefrasobliwy sposób, że państwo polskie istnieje tylko w teorii, a faktycznie to „kamieni kupa”. Nie zbudowaliśmy, mimo kilku dziesiątków lat wysiłków i wyrzeczeń ponoszonych przez wiele grup społecznych, kluczowej i efektywnej – dla szeroko rozumianego dobra obywateli i godnego społeczeństwa – sprawnej i efektywnej struktury instytucjonalno-organizacyjnej. Co więcej, rządzący w III RP, podkreśla-

jący i wyołbrzymiający zalety swego tzw. legalno-racjonalnego panowania nie dostrzegają istniejących problemów, co w efekcie powoduje szereg społecznych dylematów i patologii – często niebezpiecznych, zagrażających procesom rozwojowym w Polsce. W porównaniu z II RP obecna III RP nie potrafiła wykorzystać nadarzającej się okazji do gruntownej zmiany. „Szkoda, że po 1989 roku nie sięgnięto do doświadczeń z okresu międzywojennego, że nie obrano kierunku na kontynuowanie i wykorzystanie myśli społeczno-gospodarczego rozwoju kraju realizowanego przez polityków i działaczy gospodarczych II Rzeczypospolitej” (Staszyński 2013, s. 29). Pytamy dlaczego? Odpowiedź ogólna brzmi: ciężenie przeszłości, a dokładniej ludzie jako czynnik sprawczy, czyli działania znacznej części obecnych elit politycznych oraz związana z tym nieudolność (nieświadoma lub zamierzona) w obszarze zmian instytucjonalno-organizacyjnych. Są to dwie podstawowe zmienne wyjaśniające w kategoriach NI zasady konstrukcji porządku społecznego. Wstępnym warunkiem wyjaśniania dylematów życia społecznego w ramach NI jest analiza różnorodnych uwarunkowań ludzkich działań. One bowiem przesądzają o stopniowych, złożonych i specyficznych procesach przekształceń społecznych, które są dalekie od realizacji normatywnego modelu demokratycznego społeczeństwa i odpowiadają za jego ułomy kształt. Przeszość wywiera swój wpływ.

Twierdzimy, że procesy przekształceń oraz ich systemowe efekty warto analizować, odwołując się do teorii NI, podejmującego wysiłki integracji nauk społecznych (Chmielewski 2010) oraz do bogactwa wyników badań empirycznych polskiej transformacji. Ukazują one zjawiska „zależności od szlaku” (*path dependence*) polskiej terażniejszości. Określenie to denotuje wpływ powstałych w przeszłości zdarzeń na zachodzące obecnie zmiany instytucjonalne. Problem ten był wielokrotnie podnoszony w naukach społecznych. Koncepcja „zależności od szlaku” wzbogaca analizy związków między przeszłością, terażniejszością i przyszłością.

10.2. Ludzie, instytucje, zmiana instytucjonalna – „zależność od szlaku” w ujęciu NI

Zmiana społeczna to, obok porządku społecznego, podstawowy problem nauk społecznych. Problem zmiany na stałe gości w filozofii, naukach humanistycznych i społecznych przybierając różne formy. Przypisywane

Heraklitowi twierdzenie *panta rhei* znajduje, na przykład, obecnie swój wyraz w koncepcjach płynnej rzeczywistości, które zdają się zapominać, iż nie wszystko jest płynne, ergo istnieją też w świecie względnie trwałe struktury, które z wielkimi oporami ulegają zmianom oraz wpływają na ich bieżący kształt. Zdarza się, co wielokrotnie potwierdziła historia, że gwałtowna eliminacja tych elementów niesie ze sobą katastrofalne skutki. Zafascynowanie zmiennością w kierunku wyśniewionej, nierealnej przyszłości przybiera czasami tragiczne formy. Do dziś fascynują one różne umysły, mimo iż owe dążenia do wymyślonych i nierealnych zmian wywoływały ogrom – nieporównywalnych z niczym w dziejach ludzkości – nieszczęść i zbrodni. Nie każda zmiana jest zawsze zmianą na lepsze, a ludzki umysł potrafi płatać niewyobrażalnie zbrodnicze figle, gdyż jest niezwykle podatny na różnego rodzaju fantazje. Wyobraża sobie i dąży do urzeczywistnienia nieistniejących i niemogących zaistnieć stanów, z czym wiąże się szereg zagrożeń. Działania tego typu następują szczególnie wtedy, gdy pojawiają się spalone osobowości, w umysłach których dominują transgresje destruktywne (Kozielecki 1988; 2001), ich zwolennicy zaś dążą do usprawiedliwienia i uprawomocnienia różnego rodzaju surrealizmów. Pomijając przyziemne motywy materialne czy też te będące efektem nadmiernie rozbudowanego ego tworu *homo transgressivus*, jest to zarazem swoisty przejaw tendencji ideologicznego nurtu postmodernizmu, w którego tworzeniu brało i bierze udział wielu byłych stalinistów i lewackich zwolenników sowieckiego totalitaryzmu rozczarowanych upadkiem komunizmu, zniechęconych do szukania żelaznych praw historii i nieufnych wobec – jak mawiał Lyotard – „metanarracji”. Antyteoretyczną tendencję postmodernizmu cechuje relatywizm poznawczy, negujący istnienie korespondencyjnej teorii prawdy, który „pozornie legitymizował unikanie wszelkich podstawowych pytań, a promował bezmyślny pluralizm” (Goldthorp 2012, s. 35). Jest to jedna z ważniejszych przyczyn kryzysu nauk społecznych. Nauki te „cierpią, gdy modne bzdury i gry słowne wypierają krytyczną i ścisłą analizę społecznej rzeczywistości” (Sokal, Bricmont 2002, s. 195).

Nie znaczy to, iż twierdzimy, że zmianami nie warto się zajmować, bo najbardziej interesujące są stany stacjonarne, stabilne czy – jak mówili funkcjonałści reagujący na teorie ewolucjonizmu – stany harmonii, homeostazy czy równowagi dynamicznej. Nie akceptujemy też innego poglądu, że zmiana to zwykle upadek czy degeneracja społeczeństwa, a dobrze

to już było wcześniej (Ogród Eden czy Złoty Wiek). Akceptując pogląd Poppera o „otwartej przyszłości” nie traktujemy także postępu ludzkości – zakorzenionego w oświeceniowym optymizmie – jako zjawiska nieuchronnego i możliwego do osiągnięcia dzięki potencji ludzkiego umysłu. Pamiętamy o przewrotności tego ostatniego. Interesujące i warte uwagi są natomiast koncepcje zmian cyklicznych, szczególnie w odniesieniu do zmian ustrojów politycznych, które to stwierdzenia funkcjonują od ponad 2000 lat. Użyteczne i aktualne wydają się teorie krążenia elit. Problem zmian instytucjonalnych jest najczęściej rozważany w kategoriach modernizacji. Na zmiany można patrzeć przez pryzmat poszczególnych społeczeństw, regionów czy w kategoriach globalnych (Morawski 2010; 2010a).

W powstaniu nauk społecznych, o czym trzeba pamiętać, miały też swój udział cztery podstawowe porewolucyjne nurty ideologiczne (Szacki 2002). Pewne z nich podkreślały, iż obecne stany społeczne zawierają w sobie elementy przeszłości, które warto zachować i o które trzeba dbać. Inne odrzucały całkowicie przeszłość (i terażniejszość) w imię wymarzonej przyszłości. Interesujący jest fakt, że owi zwolennicy przyszłości, nie zdają sobie sprawy ze swego głębokiego zakorzenienia w intelektualnej przeszłości. Jest to swoista forma współczesnej religii (Kołakowski 1988), która się totalnie skompromitowała, a którą jej akolici starają się poddawać procesom lewackiej renowacji. I nie idzie tylko o ideologię, albowiem ich zakorzeniona w przeszłości przyszłość, którą „wybierają”, nie tylko buduje ich samoświadomość jako „intelektualnej awangardy” patrzącej z pogardą na resztę społeczeństwa, ale także dostarcza spoiwa dla mafijno-korupcyjnego działania.

W naukach humanistycznych i społecznych od dawna ugruntowana jest świadomość, że elementy systemów społecznych zmieniają się w różnym tempie. Wiedzieli o tym klasycy ewolucjonizmu formułujący teorię przeżytków. Jasno ukazywał to w XX wieku William Ogburn, formułując koncepcję „opóźnienia kulturowego”. W polskich naukach społecznych od dawna istnieje teoria podłoża historycznego, będąca odpowiednikiem dialektyki historii i jej długiego trwania analizowanej przez przedstawicieli szkoły „Annales”. W przypadku twórcy teorii podłoża L. Krzywickiego możemy mówić o znacznie wcześniejszej od teorii Ogburna, zależności między innowacyjnymi działaniami czło-

wieka (rozwojem ekonomicznym) a jego uczuciowo-emocjonalną sferą (Krzywicki 1888/1957). Definiując podłoże historyczne i opowiadając się za reformami i postępowaniem społecznym (wpływ klasyków ewolucjonizmu i marksizmu) Krzywicki (1923/1978, s. 926) pisał: „Nasze zwyczaje i uprzedzenia, zasady i wierzenia, uczucia i temperament, w dalszym ciągu instytucje polityczne i prawne, poglądy moralne i estetyczne, w końcu nasze systemy filozoficzne, wszystko to w rozwoju dziejowym tworzy jedną zwartą kategorię – *podłoża historycznego*”. W wypracowywaniu koncepcji podłoża historycznego swój udział ma także Stefan Czarnowski (1956; 1956a). Odwołując się do prac ww. badaczy, teorię podłoża rozwijał w monografiach i pracach teoretycznych etnolog i socjolog Kazimierz Dobrowolski (1967).

W historycznej szkole „Annales” funkcjonuje koncepcja „długiego trwania” (Braudel 1971). Autor ten uważa, iż cywilizacyjna mentalność zbiorowa w „znacznie większym stopniu niż wydarzenia oraz uwarunkowania historyczne i społeczne danej epoki jest owocem odległego dziedzictwa, wierzeń, lęków, dawnych, nieuświadomionych już niepokojów [...]. Sposób, w jaki społeczeństwo reaguje na bieżące wydarzenia, na naciski, jakim w związku z tymi wydarzeniami podlega, na decyzje, jakie w związku z nimi musi podejmować, w mniejszym stopniu zależy od logiki czy nawet od egoistycznie pojmowanego interesu niż od tego nieokreślonego, często niemożliwego do określenia, nakazu wypływającego ze zbiorowej podświadomości” (Braudel 2006, s. 56). Zależność od szlaku – choć Braudel nie używa tego terminu – to przywiązanie się ludzi do wytworzonych i przyjętych wcześniej (często znacznie wcześniej, a często całkiem niedawno) wartości, norm, sposobów myślenia, obyczajów, konwencji, zwyczajów, nawyków, systemów przekonań, reguł prawnych, przepisów, etc. Jest to uzależnienie podejmowanych przez ludzi decyzji (i działań) od historycznego podłoża ich cywilizacji. Zdaniem Braudela, na teraźniejszość, w której żyją ludzie, przeszłość oddziałuje na wiele różnych sposobów, czyli podlegają oni oddziaływaniu wielu różnych, gdy idzie o długość trwania czasów. Najdłuższe trwanie to historia cywilizacji, ale są też ważne, krótsze okresy czasów historycznych.

Należy w tym kontekście podkreślić dwie rzeczy. Po pierwsze, zdaniem autora, chwilę obecną – „teraźniejszość” – cechuje współwystępowanie

ruchów „o różnym pochodzeniu i różnym rytmie”. Ruchy te z różną prędkością poruszają – a naszym zdaniem, nawet ostro szarpią czy targają – społeczeństwem w różne strony. Zatem, w przypadku analiz ćwierćwiecza polskich przemian należy brać pod uwagę z jednej strony historię długiego trwania polskiego społeczeństwa, ale przede wszystkim „w przypadku opracowań szczegółowych” należy „pozostać w granicach” czasu historycznego, w którym dokonała się niezwykle ważna dla Polski zmiana szlaku, szlaku wcześniej co prawda przerywanego i pełnego różnych odchyłeń, ale lokującego tysiącletnią Polskę w konkretnym obszarze cywilizacji zachodniej, a nie „cywilizacji prawosławnej” (Huntington 1997) czy w „innej Europie” (Braudel 2006). Po drugie, w myśleniu Braudel jak i w przypadku polskich badaczy podłoża historycznego, dominuje perspektywa metodologicznego holizmu, w myśl której sposoby myślenia, odczuwania i decydowania istot ludzkich są przede wszystkim efektem uwarunkowań – by nie powiedzieć determinacji – kulturowo-cywilizacyjnych. Naszym zdaniem umiarkowany metodologiczny indywidualizm, jako jedna z cech NI, winien modyfikować ową perspektywę – a nawet stanowić jej punkt wyjścia (Chmielewski 2010a). Dlatego w naszych rozważaniach będziemy odwoływali się do instytucjonalizmu historycznego i teorii wyboru racjonalnego drugiej generacji w naukach politycznych, instytucjonalizmu ekonomicznego oraz pewnej wersji socjologii historycznej (Mahoney, Thelen 2010) i kulturowej (Alexander 2010) z ich zainteresowaniami kontekstem zdarzeń oraz zdolnością istot ludzkich do intencjonalnego kształtowania społecznej, symboliczno-politycznej percepcji tego kontekstu. Wszystkie one są przydatne w uchwyceniu istoty zmiany instytucjonalnej, czyli analizy roli, jaką przeszłość odgrywa w działaniach ludzi ograniczanych i pobudzanych w ich intencjach przez różnego rodzaju instytucje. Naszym zdaniem NI, zwłaszcza gdy idzie o rolę wyborów i działań ludzkich sprawców oraz związanego z nimi znaczenia instytucji i zmienności instytucjonalnej, wzbogaca problematykę szkoły „Annales” czy teorii podłoża historycznego. Łączy w swych rozważaniach i analizach poziom *mikro*, *mezo* i *makro* społeczny oraz poziom *mega* związany z geopolityką. Na przykład przystąpienie Polski do EU oznacza wzbogacenie reguł instytucjonalnych o prawo wspólnotowe; istotne są też problemy związane z procesami globalizacji. Generalnie idzie o wpływ, jaki na strukturę instytucjonalną Polski wywierają zmiany w polityczno-ustrojowym otoczeniu zewnętrznym (od 15 lat należymy do NATO, a od dziesięciu jesteśmy członkami Unii Europejskiej).

NI bada i analizuje występujące między poziomami uwarunkowania i sprzężenia zwrotne. Przyjmuje założenie o ogromnej i nierozpoznanej do końca złożoności świata, w którym żyje człowiek. Wielopoziomowości i różnorodności świata odpowiada złożoność i wielowymiarowość istot ludzkich, na których działania i dokonywane wybory wpływają różnorodne czynniki, poczynając od dziedzictwa genetycznego człowieka i czynników biofizycznych, a na otoczeniu społeczno-kulturowym – jego swoistej percepcji, interpretacji i transgresji – kończąc. Jego modelem – najbliższym „ludziom z krwi i kości” – jest *homo agens-institutionalis*, złożony, wielowarstwowy i wielowymiarowy sprawca, odpowiedzialny za działania w otaczającym go świecie, którego ważnym elementem są różnego rodzaju instytucje wywierające wpływ na jego intencjonalne zamiary przekształcenia tego świata (Chmielewski 2011, s. 316–379).

Szczególną uwagę przedstawicieli NI zyskuje rola instytucji jako katalizatora działań indywidualnych i zbiorowych sprawców. *Homo agens-institutionalis* jako sprawca zdarzeń poprzez swe wybory i decyzje – dotyczące podtrzymywania istniejącego porządku, jego zmiany, wprowadzania sprawdzonych gdzie indziej czy tworzenia nowych instytucji – generuje różne społeczne i organizacyjne skutki wpływające na kształt społeczeństwa. Zdaniem Norberta Eliasa (2006, s. 1069), przedstawiciela socjologii historycznej:

„Plany i działania, emocjonalne impulsy i racjonalne postęпки pojedynczych ludzi zazębiają się stale, już to wspierając się wzajem zgodnie, już to ścierając wrogo. To fundamentalne zazębianie się indywidualnych planów i działań ludzkich może pociągać za sobą zmiany i konfiguracje, których inicjatorem lub sprawcą nie był żaden pojedynczy człowiek. **Z tego zazębiania się, z wzajemnej zależności poczynań ludzkich powstaje pewien porządek zupełnie specyficznego rodzaju, porządek przemożny, silniejszy niż wola i rozum pojedynczych ludzi, którzy go stwarzają**” [podkreślenie moje – P.Ch.].

Porządek społeczny III RP jest efektem tego typu oddziaływań. Ten specyficzny, tworzony przez ludzi porządek jest mieszaniną różnych instytucjonalnych zasad i reguł, które – by przywołać Braudel’a – były tworzone w różnych wymiarach czasowych i stanowią nakładające się na

siebie trwania. Tworzą one zróżnicowaną, wielopoziomą strukturę instytucjonalną, która stanowi ważną i niezbywalną część sytuacji działania człowieka. Instytucje kształtują i przekształcają wybory i działalność jednostek w rezultaty zbiorowe, a te z kolei wpływają zwrotnie na instytucje i intencjonalne podmioty. W efekcie przedstawiciele NI, mówiąc o różnych regułach, normach, zasadach, wartościach, konwenansach itd. oraz występujących między nimi zależnościach, są w stanie rekonstruować szeroko rozumiany kontekst instytucjonalny – różne konfiguracje reguł – wskazując na procesy jego tworzenia się i funkcjonowania w kategoriach sprawności i efektywności.

Pamiętając o wieloznaczności terminu „instytucje”, traktujemy instytucje, za noblistką Elinor Ostrom, jako reguły podzielane przez uczestników danej sytuacji określające, jakie działania są wymagane (*required*), zakazywane (*prohibited*) i dozwolone (*permitted*). Reguły to nie tylko sformalizowane przepisy prawne, lecz także te, które nie mają formy pisanej. Najczęściej wyróżnia się instytucje formalne, nieformalne i poznawcze, które bywają też określane jako regulujące/regulatywne, normatywne i kulturowo-poznawcze (Scott 2008). Tak szerokie ujmowanie instytucji mieści w sobie kulturę, ideologię i różne sposoby myślenia, które tworzą tzw. modele mentalne. A zatem instytucje stanowią zarówno zewnętrzne, jak i wewnętrzne warunki określające zachowania i działania sprawców. Wszystkie one redukują niepewność w interakcjach społecznych i pełnią szereg innych funkcji. Istotną kwestią jest skuteczność reguł. Badacze mówią o działających regułach (J. Commons – *working rules*), albo regułach będących w użyciu (E. Ostrom – *rules-in-use*), kiedy wywierają one wpływ na bieżące działania uczestników sytuacji. Wyróżniają także reguły istniejące jedynie formalnie (M. Sproule-Jones – *rules-in-form*). Warto podkreślić, że reguły te zwykle pełnią funkcję „czysto symboliczną”, a ich wpływ na zachowanie sprawców jest niewielki lub żaden. Stanowią one swoistą kotarę, za którą toczą się różnego rodzaju gry sprawców.

W wypadku analizy instytucjonalnych układów społecznych trzeba zawsze pamiętać o różnorodności reguł oraz ich złożonym i wielopoziomym charakterze. Wyróżnia się (szczególnie wśród reguł formalnych) cztery poziomy reguły cechujące się różnym stopniem ogólności:

operacyjny, wyboru zbiorowego, konstytucyjny i metakonstytucyjny. Ten ostatni jest efektem działań sprawców (indywidualnych i zbiorowych), którzy wywierają bezpośredni wpływ na tworzenie reguł metakonstytucyjnych, a te z kolei oddziałują na sytuacje i reguły konstytucyjne (Ostrom 2005). Mamy tu do czynienia z sytuacjami, w których jednostki o różnych pozycjach, rolach i interesach dążą do ustanowienia nowych systemowych reguł. Reguły te mają określać nowe rodzaje stosunków i interakcji między sprawcami (dawnymi i nowymi), czyli konstruować zasady porządku społecznego w sposób względnie różny od obecnie istniejącego. W tej sytuacji sprawcy zwykle analizują i badają ewentualne konsekwencje różnych pomysłów i rozwiązań (tych „zakorzenionych” w przeszłości i tych tworzonych aktualnie) i rozstrzygają, zwykle drogą rozmaitych przetargów, o kształcie powstających reguł konstytucyjnych. W pewnych sytuacjach zmienności, tak jak w przypadku Polski – te metakonstytucyjne reguły, będące swoistym efektem dziedzictwa przeszłości przesądziły o jakości i efektywności reguł konstytucyjnych. Jako istotna zmienna stanowią dobry przykład zjawisk ilustrujących „zależność od szlaku”. W przypadku Polski, obowiązująca od 1997 roku nowa Konstytucja RP ujawnia, zdaniem wielu badaczy i niektórych jej twórców, szereg słabości i niekonsekwencji. Mówi się nawet o „straconym momencie konstytucyjnym w pokomunistycznej Polsce”, którego negatywne skutki dla jakości rządu są widoczne jeszcze dziś (Kamiński 2010). Konstytucja miała stanowić fundament dla sprawnej i efektywnej przebudowy państwa, eliminacji jego niewydolności i patologii. Nieudolne i oportunistyczne godzenie konfliktowych interesów głównych sprawców zmian wygenerowało najważniejszy dla zmieniającej swój szlak Polski dokument. Ma on charakter hybrydalny. W efekcie „ustrój III RP był skutkiem przetargów między koteriami forsującymi swe stronnice interesy” (Kamiński 2014, s. 153). Podobnie było z uchwalaniem proporcjonalnej ordynacji wyborczej, której przyjęcie oraz „oddalenie o dwa lata terminu demokratycznych wyborów do Sejmu było zwycięstwem obozu pokomunistycznego, a zarazem strategiczną porażką obozu Solidarności” (Kamiński 2014, s. 151).

Konstruowanie Konstytucji RP z 1997 roku, tak jak i innych reguł instytucjonalnych, należy rozpatrywać w kontekście dylematów społecznych. Procesy tworzenia nowych instytucji wiążą się z tzw. kolektywnymi

dylematami drugiego rzędu, które występują wyraźnie w obszarze polityki. Zmiana reguł instytucjonalnych określających nowy typ porządku społecznego implikuje zwykle brak zgody co do tego, jakie reguły należy wybrać, aby zapewnić sprawne i skuteczne działanie systemu i jego podsystemów. Brak zgody wynika z dobrze posadowionych w istniejącym, nieefektywnym systemie zorganizowanych grup interesów. Instytucje stanowią swoiste ogniwo łączące terażniejszość z przeszłością i przyszłością. Mówi się o nich jako swoistych „kotwicach stabilności”. To one w znacznym stopniu określają drogę konkretnych społeczeństw, które, dążąc do zmiany istniejącego stanu rzeczy, są w swych dążeniach zależne od przebytego już szlaku. Instytucje, pod warunkiem, że są dobrze skonstruowane, w swym różnorodnym i złożonym charakterze pełnią w społeczeństwach ludzkich wiele funkcji, tworzą warunki współdziałania, kooperacji i obniżania poziomu konfliktu między jednostkami o rywalizujących ze sobą interesach. Nadając strukturę ludzkiemu działaniu, redukują niepewność w sferze interakcji. Określając wymogi brania pod uwagę w różnych kontekstach innych ludzi, czynią życie bardziej przewidywalnym i produktywnym. Ich działalność jest przesłanką budowy kapitału społecznego i zaufania, podstawowych warunków udanego kolektywnego współdziałania i redukcji wszechobecnych dylematów społecznych. Te ostatnie występują w sytuacjach, kiedy wzajemnie zależne jednostki, działając racjonalnie, czyli dokonując wyboru na rzecz maksymalizacji egoistycznych, indywidualnych interesów własnych (i swoich bliskich), osiągają wspólnie wynik gorszy dla wszystkich, od wyniku, jaki przyniosłyby działania kooperacyjne. W rezultacie, podejmując decyzje na rzecz maksymalizacji krótkotrwałego interesu własnego, indywidualni i zbiorowi sprawcy tworzą zdarzenia stawiające wszystkich uczestników w sytuacji gorszej niż inne alternatywne sposoby działania (nieracjonalne w języku neoklasycznej ekonomii). Cechą zasadniczą dylematów społecznych występujących w sytuacjach zbiorowego działania jest dewastacja w długofalowej perspektywie społecznego dobra wspólnego, dewastacja będąca efektem krótkofalowego dążenia jednostek do maksymalizacji swoich własnych interesów (Ostrom 1998; 2005a). Świadczą o tym badania historyczne, analizy konkretnych przypadków, eksperymenty laboratoryjne (teorie gier) oraz ugruntowane teorie wyjaśniające działalność istot ludzkich. Dobrze skonstruowane reguły instytucjonalne i efektywne sposoby zapewnijające ich przestrze-

ganie, stanowią ważny element w procesach rozwiązywania dylematów społecznych i budowy godnego porządku społecznego (Chmielewski 2013). Jednym z najważniejszych problemów życia społecznego, a także centralnym problemem badawczym nauk społecznych jest zdolność ludzi do podejmowania produktywnych działań zbiorowych. Społeczeństwo obywatelskie jest podmiotem tych ważnych dla życia ludzkiego różnorodnych działań. Budowa reguł na rzecz kolektywnych działań (społecznej kooperacji) to nie tylko kluczowy problem Polski. Stworzenie tego typu reguł jest szczególnie istotne w przypadku procesów przekształceń systemowych, szczególnie gdy procesy indywidualizacji społecznej działają na rzecz osłabienia roli, a nawet rozpadu różnego rodzaju wspólnot i stowarzyszeń. Skupienie w ostatnich kilku dekadach uwagi na problemie instytucji potwierdza, że różne formy kapitału społecznego (zachowanie, na którym można polegać, instytucje czy sieci współpracy) budują zaufanie, które wraz z kontekstowymi zmiennymi wpływa na formy działania zbiorowego, podwyższa poziomy kooperacji i wynikające z niej korzyści społeczne. Trzeba przy tym pamiętać, iż kapitał społeczny i zaufanie mogą przybierać także patologiczne formy, o czym pisał m.in. R. Putnam (1995), ukazując, różną – wynikającą z historii i kultury tych obszarów – formę układów społecznych na północy i południu Włoch. W późniejszych pracach mówił o kapitale „spajającym” (*bonding*) członków grup ekskluzywnych i kapitale „łączącym” (*bridging*) różne ugrupowania (Putnam 2008). Ten ostatni to podstawa produktywnego społeczeństwa, w ramach którego instytucje tworzące układy wzajemnie powiązanych reguł i norm budują jego zasoby i przeciwdziałają ekspansji nieoptymalnych rezultatów działań kolektywnych (Nee 2006). To zasób, którego dramatycznie brakuje w Polsce.

Wskazaliśmy dwie najważniejsze złożone zmienne – o wielopoziomym charakterze – wyjaśniające swoistą dynamikę układów społecznych. Są nimi istoty ludzkie, określane mianem sprawców oraz szeroko rozumiane instytucje, jako różnego rodzaju ograniczenia i bodźce ludzkich działań. Zarazem mówiliśmy o działaniach sprawców indywidualnych i zbiorowych. Tworzą oni grupy o zróżnicowanym stopniu organizacji. Dlatego w ramach NI pojawia się trzecia równie istotna zmienna – organizacje. Wiele uwagi poświęcił jej w swych rozważaniach noblista Douglass North, uważając, iż zarówno instytucje, jak i organizacje nada-

ją strukturę ludzkim działaniom. Kluczowym problemem w rozumieniu tych działań jest analiza oddziaływań wzajemnych między instytucjami będącymi regułami określającymi zasady i sposoby grania danej gry, a organizacjami, czyli zespołami graczy dążącymi do wygrania gry i stosującymi w tym celu różne strategie, wykorzystującymi swe umiejętności i doświadczenia, zdolności do koordynacji działań czasami „grając fair, a czasami faulując. [...] Struktura instytucjonalna wywiera wpływ na sposób, w jaki powstają organizacje oraz jak się rozwijają. Organizacje z kolei wpływają na sposób, w jaki rozwija się struktura instytucjonalna. [...] Nacisk zostaje zatem położony na interakcje między instytucjami i organizacjami” (North 1995, s. 3, 4). Zbiorowi sprawcy, którzy są lepiej zorganizowani i skuteczniej komunikują się między sobą, mają większe szanse na wprowadzenie korzystnych dla nich reguł. Kwestie te są szczególnie istotne w przypadkach zmian systemowych – na przykład, przejścia od systemów totalitarnych czy autorytarnych do systemów demokratycznych – i wiążą się z aktywną rolą ugrupowań obywatelskich. „Zasadniczą kwestią dla udanej reformy jest zmiana instytucji i systemu przekonań, ponieważ to modele mentalne aktorów będą kształtowały dokonywane wybory” (North 1995a, s. 31).

Aby zmiana była udana, musi zostać stworzony sprawny, skuteczny i względnie spójny („zagnieżdżony”) system instytucji. Skuteczność oznacza, iż organizujące działania graczy instytucje sprzyjają osiągnięciu zamierzonych przez nich celów, rozwiązywaniu pojawiających się problemów, przy równoczesnej eliminacji lub redukcji dylematów społecznych. Natomiast decyzje i działania będące wynikiem wprowadzenia nowych reguł formalnych, podlegają zwykle wpływowi istniejących już (często od dawna) reguł nieformalnych i funkcjonujących w najlepsze modeli mentalnych, które były tworzone i przyswajane drogą zmian inkrementalnych. To one przede wszystkim współokreślają i uzależniają formę i tempo działających nowych reguł instytucjonalnych. Dlatego specyfikę zmian określa termin „zależność od szlaku” (*path dependence*), który denotuje wpływ przeszłości na wprowadzane w teraźniejszości zmiany instytucjonalne. Istotę koncepcji zależności od szlaku dobrze oddają występujące najczęściej w literaturze NI określenia: „historia jest ważna” (*history matters*); „instytucje są ważne” (*institutions matter*), „ideologia jest ważna” (*ideology matters*), „rządzenie jest ważne” (*governance matters*) czy „przeszłość

wywiera wpływ na przyszłość” (*the past influences the future*)¹. Twierdzimy, że różne teorie zależności od szlaku (pozostajemy przy tym określeniu) stanowią wzbogacenie wcześniejszych koncepcji zmienności społecznej o intencjonalne działania złożonych istot ludzkich (umiarkowany metodologiczny indywidualizm) oraz roli odgrywanej przez istniejące wcześniej oraz wprowadzane obecnie instytucje i organizacje, sposoby rządzenia, dominującą ideologię itd. Wszystkie te kontekstowe zmienne formatujące zawsze w jakimś stopniu strukturę motywacji *homo agens* (sprawcy) są brane pod uwagę przy wyjaśnianiu zachodzących przekształceń strukturalnych (porządku społecznego).

Koncepcja zależności od szlaku została *explicite* sformułowana przez Paula A. Davida (1985) i rozwinięta przez Briana W. Arthura (1994). Owi instytucjonalni ekonomiści wskazywali na trwanie technicznych systemów, które w obliczu obiektywnych testów były wyraźnie gorsze od dostępnych alternatyw. W pewnych warunkach, technologie rozwijają się w taki sposób, iż trudne, jeżeli nie niemożliwe, jest odwrócenie biegu rzeczy, czyli wykorzystanie alternatywnych podejść, nawet gdy te gwarantują znacznie lepsze wyniki. Taki zależny od szlaku proces (*path-dependent process*) występuje z powodu „pozytywnego sprzężenia zwrotnego”: stosowne rozwiązanie w dalszym biegu zdarzeń niesie rosnące korzyści, podczas gdy koszty zmiany na rzecz rozwiązań alternatywnych, nawet bardziej efektywnych, rosną z upływem czasu. O dominacji czy „zwycięstwie” danego rozwiązania w określonym momencie decydował w znacznej mierze przypadek. Zdaniem Northa (1995), przy pewnych modyfikacjach, ramy analityczne wypracowane przez ww. badaczy dla technologii, mogą być stosowane do analiz społecznej zmiany instytucjonalnej. Wszystkie czynniki zidentyfikowane w tych badaniach stosują się bardziej do instytucji społecznych (reguły, normy, wartości, sposoby myślenia) niż do reguł i zasad o charakterze technologicznym. Współzawodnictwo nie występuje przeciwko między technologiami, ale między ludźmi i ich organizacjami. „Zależność od szlaku oznacza, że [...] nie możemy zrozumieć dzisiejszych wyborów [...] bez odtworzenia inkrementalnej ewolucji instytucji” (North 1995, s. 100). O rezultatach ekonomicznych społeczeństw

¹ Na język polski termin *path dependence* bywa tłumaczony jako ścieżka zależności, zależność ścieżkowa czy skutki utartego szlaku.

ludzkich decyduje przede wszystkim ich struktura instytucjonalna. W jej obrębie North wyróżnia trzy istotne obszary zmiennych analitycznych niezbędnych dla zrozumienia przyczyn efektywności gospodarczej: *państwo, prawa własności i ideologię*. Wszystkie trzy oznaczają różne rodzaje reguł i zasad określających sposoby odnoszenia się ludzi do siebie i do zasobów będących w ich dyspozycji. Prawa własności leżą u podstaw działania instytucji ekonomicznych, ale nie mniej ważne, a nawet ważniejsze, są instytucje polityczne. W końcu to one gwarantują egzekwowanie reguł prawa, które leżą u podstaw bezosobowej rynkowej wymiany. Podobnie twierdzi de Soto (2002). Państwo powinno dostarczać efektywnych instytucji i procesów chroniących prawa własności, zmuszać do przestrzegania umów, które są uważane za warunki wstępne inwestycji i gospodarczego wzrostu ekonomii rynkowych. Silna formalna ochrona praw własności prywatnej jest kluczowym czynnikiem wyjaśniającym ekonomiczny sukces. Potencjalne korzyści sformalizowanych praw własności są znaczne. Organizacja polityczna i gospodarcza społeczeństwa nie stanowi zatem sfer autonomicznych, a w dodatku na ich wzajemne relacje wywierają wpływ przekonania i percepcje indywidualnych i zbiorowych sprawców (ich interesy, ideologie, modele mentalne itd.). W podobny sposób argumentuje wielu przedstawiciele nauk politycznych.

„Istnieją solidne podstawy dla przypuszczeń, że samowzmacniające się procesy będą powszechne, a nawet bardziej rozprzestrzeniające się i intensywne w życiu politycznym niż są w sferze ekonomicznej. Gdy procesy te zostaną ustanowione, to wzory politycznej mobilizacji, instytucjonalne »reguły gry«, a nawet podstawowe sposoby myślenia obywateli o świecie polityki będą często wytwarzały samowzmacniającą się dynamikę. Kiedy aktorzy zaryzykują, by udać się konkretnym szlakiem, mogą dojść do wniosku i stwierdzić, że bardzo trudno jest zmienić jego kurs. Polityczne alternatywy, które były całkiem możliwe do przyjęcia, mogą stać się bezpowrotnie straconymi” (Pierson 2004, s. 10).

W ten sposób można wyjaśnić „siłę inercji” czy względną trwałość politycznych rozwiązań będących efektem przeszłych zdarzeń czy procesów. Wprowadzane w pewnym momencie ujawniają zdolności do samoreprodukcji i uniemożliwiają lub znacznie utrudniają wprowadzenie nowych, zupełnie odmiennych od istniejących rozwiązań. Wielowarstwowa struk-

tura instytucjonalna wywiera „obezwładniający” wpływ na działalność dokonujących wyborów i podejmujących decyzje sprawców we wszystkich obszarach życia społecznego. Koncepcja ta odnosi się do historycznych sekwencji, w których kontyngentne zdarzenia (przypadkowe, niewystępujące w ramach wcześniejszych kontekstów historycznych, a co za tym idzie niewyjaśniane na podstawie występujących wcześniej warunków) uruchamiają łańcuchy zdarzeń o charakterze deterministycznym. Przedstawiciele historycznej socjologii wyróżniają dwa podstawowe typy sekwencji zdarzeń. Pierwsze określają mianem „samowzmacniających się sekwencji” (*self-reinforcing sequences*), które opisują i wyjaśniają powstanie i utworzenie wzorca instytucjonalnego oraz jego długofalową reprodukcję (co odpowiada ekonomicznym sekwencjom rosnących zysków czy rentowności). Drugi podstawowy typ to tzw. sekwencje reaktywne (*reactive sequences*). Te pierwsze tworzą „procesy reprodukcji, które wzmacniają wczesne zdarzenia, sekwencje reaktywne zaś cechują gwałtowne procesy, które transformują i być może wywracają, unieważniają pierwotne zdarzenia. W sekwencji reaktywnej początkowe zdarzenia pobudzają, stymulują (*trigger*) następujący po nich rozwój nie przez reprodukcję danego wzoru, lecz przez wprawienie w ruch łańcucha ściśle powiązanych reakcji i kontrreakcji” (Mahoney 2000, s. 527).

Reakcje te popychają system w nowym kierunku. Mogą nawet doprowadzić do przerwania danego szlaku czy jego zmiany. Pozytywne sprzężenie zwrotne nie odgrywa tu żadnej roli, czyli wcześniejsze zdarzenia nie zostają wzmacniane w tej sekwencji tak jak w „samowzmacniającej się sekwencji”. W sekwencji reaktywnej, tak jak i w sekwencji wcześniejszej, wydarzenia wprawiające łańcuch zdarzeń w ruch są przypadkowe. W przypadku sekwencji reaktywnych takie wydarzenia traktuje się jako punkty przełomowe (*breakpoints*), których nie sposób antycypować czy przewidywać. Stanowią one swoiste kontyngentne zbiegi okoliczności czy krytyczne momenty (*conjunctures*) lub krytyczne połączenia stanu spraw (*critical junctures*) w historii, których nie sposób przewidzieć. Momenty te zdaniem politologów „lokują instytucjonalne układy na szczególnych szlakach lub trajektoriach, które są następnie bardzo trudne do zmiany. [...] Istnieją krótkie momenty, w których pojawiają się możliwości czy okazje dla znaczących reform instytucjonalnych, po których następują długie, rozciągnięte w czasie okresy stabilności. Połączenia i zbiegi

okoliczności są krytyczne, ponieważ umiejscawiają instytucjonalne układy na szczególnych szlakach lub trajektoriach, które następnie bardzo trudno zmienić. W tym przypadku zmiana jest kontynuowana, ale jest to zmiana ograniczona (*bounded change*), dopóki system nie zacznie erodować lub mechanizmy reprodukcji generujące ciągłość nie ugrzęzną w trzęsawisku” (Prado, Trebilcock 2009, s. 355–358).

To właśnie w przypadku takich kontyngentnych zbiegów okoliczności sprawy zmian instytucjonalnych mają do odegrania szczególną rolę. „Instytucji zwykle nie tworzy się z konieczności ani nawet po to, by były społecznie efektywne; są one, a przynajmniej ich formalne reguły, powoływane w interesie tych, którzy dysponują siłą przetargową do tworzenia nowych regulacji” (North 2006, s. 555). Z podobnych powodów działają przeciwnicy zmian lub zwolennicy jedynie zmian formalnych. Ich działania ilustrują zjawisko „zależności od szlaku”, a nie dążenia do zmiany szlaku. Problem reprodukcji instytucji można na przykład wyjaśniać – co wydaje się w tym wypadku szczególnie stosowne – w kategoriach władzy. Wyjaśnienie takie zakłada, że „instytucja jest reprodukowana, ponieważ jest podtrzymywana przez grupą elitę aktorów” (Mahoney 2009, s. 517), którzy działają świadomie, ze względu na swe interesy. Istotna jest w tym kontekście również teoria kulturowa, traktująca kulturę jako cechę różnych zbiorowości ludzkich, które stosują swoiste praktyki semiotyczne implikujące określone rezultaty dla danej zbiorowości oraz oddziaływania na inne zbiorowości (grupy, wspólnoty itd.). W ten sposób reprodukowane są instytucje. Pamiętając zarazem o teoriach wyboru racjonalnego oraz władzy, w których zbiorowi sprawcy dążą do osiągnięcia konkretnych celów, rozumiemy, że pewne reguły instytucjonalne mogą trwać lub nie zostać wprowadzone, nawet gdy większość indywidualnych i grupowych sprawców chciałaby je zmienić. Reprodukacja instytucji następuje – mimo znacznego społecznego potencjału zmiany – gdy elita ma dość sił, by zachować instytucję, czyli gdy dysponuje przewagą i zdolnościami organizacyjnymi na rzecz utrzymania lub niewielkiej tylko modyfikacji struktury instytucjonalnej. W tych procesach istotną rolę odgrywają media.

Zdolność społeczna do produktywnej adaptacji formalnych instytucji i skutecznego ich wykorzystania w działaniach zależy w znacznym stopniu od istniejących reguł nieformalnych i wielu innych czynników

o mentalnym, społecznym i kulturowym charakterze. Wszystkie one albo wzmacniają potencjał dla organizacji działań, albo go osłabiają. Wytwarzają różnego rodzaju napięcia, tarcia, a czasami zdecydowany opór. Dlatego wprowadzana radykalna zmiana reguł instytucjonalnych nie przynosi zwykle oczekiwanych, założonych rezultatów.

„Zasady formalne można zmienić z dnia na dzień (na przykład przez rewolucję); ograniczenia nieformalne zmieniają się o wiele wolniej i odgrywają kluczową rolę w ewolucji polityki. [...] Sposób łączenia się przeszłości z teraźniejszością i przyszłością jest kwestią ścieżki zależności – terminu używanego, nadużywanego i błędnie używanego. [...] Krokiem w stronę lepszego zrozumienia tego terminu jest uświadomienie sobie, że wytworzone instytucje są źródłem organizacji, których przetrwanie zależy od zachowania samych instytucji i które poświęcą wiele, żeby zapobiec jakiegokolwiek zmianie mogącej zagrażać ich przetrwaniu. [...] Interakcje przekonań, instytucji i organizacji w całej strukturze artefaktycznej czynią ze ścieżki zależności podstawowy czynnik ciągłości społeczeństwa” (North 2014, s. 52, 54, 55).

To kanoniczne twierdzenie wyjaśnia, dlatego wprowadzenie w różnych społeczeństwach tych samych reguł formalnych nie oznacza mechanicznie pojawienia się procesów konwergencji prowadzących do podobnych rezultatów. Reguły formalne mogą być lub są takie same, ale mechanizmy wprowadzania w życie owych reguł są modyfikowane przez działające reguły nieformalne. Co więcej, mentalne modele (*mental models*) i subiektywna percepcja tych samych reguł formalnych nie są takie same, są zależne od substratu kulturowego aktorów. Znany przykładem zjawiska zależności od szlaku przedstawianym przez Northa są jego dobrze udokumentowane rozważania na temat rozwoju gospodarczego i politycznego w krajach postkolonialnych, takich jak Ameryka Południowa i Ameryka Północna. Podobne rozważania występują w jego analizach zmian instytucjonalnych w krajach pokomunistycznych i przekształceń gospodarek w Europie Wschodniej, szczególnie w Rosji (North 2014). Putnam (1995) wskazywał, że nawet w ramach jednego państwa możliwe są, trudne do zmiany, wytyczone przez historię szlaki. W przypadku NI pojawia się ważna kategoria teoretyczna związana ze specyficzną ludzką działalnością. Kategoria ta wprowadza wyraźne elementy podejścia

aktywistycznego, które może przyjmować różne formy, motywowane różnymi czynnikami i nastawione na osiągnięcie konkretnych celów. W literaturze przedmiotu zyskała szereg określeń mówiących o swoistym rodzaju przedsiębiorczości. Shmuel Eisenstadt, który jako jeden z pierwszych – jak się wydaje – wprowadził ten termin do słownika nauk społecznych, twierdził, iż „instytucjonalni przedsiębiorcy tworzą najważniejsze ogniwo między kulturowymi orientacjami a symboliczną artykulacją głównych sfer instytucjonalnych oraz między nimi a procesami zmiany, które powstają i rozwijają się w ramach społeczeństw historycznych” (Eisenstadt 1980, s. 850). Określeniem „instytucjonalnych/organizacyjnych przedsiębiorców” działających w polityce czy gospodarce posługuje się North (2005). Pierson (2004) mówi o „instytucjonalnych przedsiębiorcach” i „projektantach instytucji” (*institutional designers*). Scott (2008) woli mówić o „instytucjonalnych sprawcach” (*institutional agents*). „Instytucjonalna przedsiębiorczość” (*institutional entrepreneurship*) czy „działania na rzecz zmiany instytucji” (*institutional work*) to występująca powszechnie w ramach NI kategoria teoretyczna weryfikowana w badaniach empirycznych. Z instytucjonalną przedsiębiorczością ściśle łączy się koncepcja „ograniczonego przywództwa”, którego istotą jest „przewyciężanie, ‘rozpychanie’ ograniczeń, jakie napotykać liderzy, swoista walka albo gra o autonomię” (Kozłowski 2013, s. 226, 227). Gra może być prowadzona w różny sposób, a sukcesie decyduje wybór strategii (Kozłowski 2014, s. 14–16). Jak powszechnie wiadomo, instytucje to różnego rodzaju ograniczenia, zarówno te wprowadzane na nowo, jak i te będące świadectwem przeszłości. I jedno, i drugie mogą być przedmiotem „gry o autonomię”. W tym kontekście spojrzymy na przypadek Polski.

10.3. Zarys polskiego szlaku i katalog problemów badawczych

Koncepcja zależności od szlaku to z jednej strony ciągłość zdarzeń i ich reprodukcyjne procesy samowzmacniania. Z drugiej strony, zmiana szlaku może być efektem sekwencji reaktywnych generujących procesy przekształceń polegające na osłabieniu lub unieważnieniu kluczowych zdarzeń istniejącego trendu. Nawet więcej! Wystąpienie kontyngentnych zdarzeń, które zwykle są odpowiedzialne za rozpoczęcie wędrówki ludzi danym szlakiem kierujących się sprawdzonym instytucjonalnym kompasem, może okazać się wydarzeniem tak dramatycznym i przełomowym,

że kompas zostaje wytrącony z rąk znajdujących się na szlaku wędrowców, a w przepaść spadają przede wszystkim przewodnicy grupy. Szlak wędrówki zostaje przerwany, a ludzie przeniesieni do systemu podążającego zupełnie innym szlakiem. W jaki sposób pojawiają się i działają tego typu zwrotnice? Niekoniecznie muszą to być – jak twierdził M. Weber – idee tworzące świat ludzkich wyobrażeń, które niczym zwrotniczy będą determinowały ludzkie działania. Zmiana szlaku może być efektem działania sił egzogennych. Natomiast bez wątpienia zawsze znajdziemy na nowym szlaku idee/wyobrażenia i działania sprawców, napędzane przez dynamikę ich materialnych interesów. Pojawia się pytanie, kiedy w polskiej historii występowały przypadkowe wydarzenia, które już to zakłócały dany, szlak tworząc trudne do zmiany trajektorie, już to pełniły funkcję zwrotnic zmieniających szlak Polski na zupełnie nowy.

Szkicując za ledwie (brak miejsca), nasze przyszłe rozważania na temat szlaku przebytego przez ponad tysiącletnią Polskę, uważamy, iż ważną kwestią dla zrozumienia współczesności są badania prowadzone „w granicach czasu historycznego” XX wieku, dla którego kontekstem są wcześniejsze wydarzenia. Natomiast w rozważaniach wielu współczesnych badaczy główne problemy dzisiejszej Polski mają swe „przyczyny” w burzliwym okresie I Rzeczypospolitej. Oczywiście w formułowaniu tez dotyczących zależności od szlaku trzeba pamiętać o roli, jaką odgrywają modele mentalne i ideologia ich nosicieli. Naszym natomiast zdaniem kluczowy jest okres XX wieku, bo tu nastąpił nie tylko powrót na przerwany szlak (II Rzeczpospolita), lecz także gwałtowna i kosztowna zmiana szlaku (PRL), a ostatnio wysiłki przewyciężenia dziedzictwa PRL-u i jego mentalnych pozostałości, co widać wyraźnie w funkcjonowaniu III RP.

Gdy idzie o „długie trwanie”, to spoglądając na dzieje państwa polskiego jako reprezentanta cywilizacji europejskiej, widzimy w historii naszego kraju okresy: wspaniałości i rozwoju oraz stagnacji, rozkładu i upadku (I Rzeczpospolita i rozbiory); odrodzenia i odnowy (II Rzeczpospolita); Polska Ludowa i PRL, czyli zmiana szlaku pod wpływem geopolitycznych czynników zewnętrznych i „nowatorskich, eksperymentalnych” przekształceń systemowych implikujących szereg tragedii ludzkich i kryzysów, a wreszcie rozpad narzuconego siłą Polsce systemu; rozpad, czyli implozja systemu komunizmu; wreszcie najbardziej nas interesujące wysiłki

powrotu na dawny szlak, sprzed komunistycznej katastrofy (III Rzeczpospolita). W okresie pierwszym, szczególnie w latach 1490–1632 „zewnętrzną świetność Polski jako potęgi europejskiej spłotła się z jej świetnością wewnętrzną jako kraju, gdzie wolność obywatela stanowiła podstawę ustroju politycznego. Instytucje życia społecznego i politycznego w Polsce tej doby mają własne oblicze i stanowią przez to odrębną kartę dziejów Europy nowożytnej” (Ekes 2010, s. 137). Instytucje te tworzą ustrój „monarchii mieszanej” czy „władzy dzielonej”. Ten okres XVI-wiecznego staropolskiego demokratyzmu jest nazywany wiekiem wolności, tolerancji i spokoju. W XVII wieku pojawiają się oznaki schyłku epoki Jagiellońskiej, postępuje proces przewagi magnaterii w państwie szlachty, wybór elekcyjnego króla (tłum emocjonalny, podatny na propagandę, sterowany przez demagogów, by przypomnieć tylko Arystotelesa zagrożenia dla demokracji), co prowadzi do powolnego upadku najbardziej demokratycznego, chociaż stanowego państwa ówczesnej Europy. Lata 1632–1772, czyli kolejne 140 lat, to druga, nie tak pomyślna, połowa polskiej nowożytności, okres prowadzący do upadku Polski. Cechuje go „zanik obywatelskiego zmysłu szlachty. Przyczyniło się to do poważnego nadwyżżenia instytucji rządu Rzeczypospolitej oraz do zaprzepaszczenia pomyślnie ewoluującej koniunktury europejskiej. Ta ostatnia jak rzadko dotychczas, umożliwiła kontynuację zadań polityki polskiej, zaś jej niewykorzystanie miało się zemścić rychło i dotkliwie” (Ekes 2010, s. 280). W tym samym czasie w sąsiedztwie Polski tworzą się monarchie absolutne. Ugruntowany zostaje też podział Europy na część zachodnią (rozwój kapitalizmu na wsi i w mieście) oraz wschodnią (utrwalanie się feudalnego modelu ekonomiczno-społecznego; marginalna rola miast; Polska eksporterem zboża; konflikty między stanem szlacheckim a magnaterią; ogromny obszar kraju 1115 tys. km²). Poczynając od końca pierwszej połowy XVII wieku, a na pierwszych dwóch prawie dekadach wieku XVIII kończąc, Polska w okresie 62 lat doświadcza 55 lat wojennych (dwie wielkie wojny szwedzkie, wojny kozackie i tureckie). Z początkami XVIII wieku za panowania Augusta II Fryderyka króla Polski 1696–1706 i 1709–1733 wkraczamy w epokę saską. Jest to okres słynący w Polsce z anarchii, ciemnoty i wsteczności. Na te same lata przypadły ważne zmiany w sytuacji międzynarodowej Europy. [...] Ważne wydarzenia zachodziły także w środkowej i wschodniej Europie. Były to lata kształtowania się u granic Rzeczypospolitej mocnych i nieprzyjaznych jej

organizmów państwowych. [...] Szlachta rządząca krajem, beztroska i nieorientowana w sytuacji międzynarodowej, pogrążała się w przysłowiowej »saskiej« ciemnocie. Główną rozrywkę stanowiło życie towarzyskie: polowania, uczyty i pijaństwo. Zainteresowania ówczesnego szlachcica nie wybiegały najczęściej poza własne, małe podwórko, a jego potrzeby kulturalne były minimalne. Nie widziano konieczności reform” (Bogucka 2009, s. 204, 209).

To w końcowej drugiej fazie polskiej nowożytności „nieobecność obywatelskiego zmysłu politycznego i paraliż instytucji zbiegły się tu z uprzedmiotowieniem polityki polskiej przez siły zewnętrzne” (Ekes 2010). Jej kulminacją były rozbiory. Gdy idzie o ówczesne życie społeczne w jego podstawowych wymiarach (polityka, gospodarka itd.), to „trudno sobie wyobrazić politykę gospodarczą bardziej bezmyślną i szkodliwą od prowadzonej przez sejmy polskie w XVII i XVIII wieku. [...] Rozstrzygającym [...] momentem dla upadku Polski był **brak silnej i rozumnej woli do utrzymania się przy niepodległości państwowej** [podkr. autora], w warunkach, w jakich się Polska znajdowała w XVIII wieku. Że woli tej nie było w chwili pierwszego rozbioru Polski, świadczy haniebne zachowanie się wobec Austrii i Prus szlachty w dzielnicach zabranych. Tym ludziom własne państwo było obojętne, a więc właściwie niepotrzebne. [...] Moźnowładztwo traktuje państwo, jego zasoby i organizację, podobnie jak chłopci nieoświeceni wspólne pastwisko gminne: chce użytkować najwięcej, a nie robić żadnych nakładów” (Bujak 1976, s. 274, 275)

Upadek Polski, który rozpoczął I rozbiór w 1772 roku, to rezultat kryzysu społeczno-politycznego i gospodarczego, a nade wszystko kulturowego. Upadek ten był wynikiem różnych konfliktów, napięć, tarć wewnątrz systemowych oraz czynników wobec systemu zewnętrznych. Po każdym rozbiorze następowały okresy refleksji wywołujące zmiany w sposobie myślenia i zachowania ludzi. Bezładność polityczna i gospodarcza bywała przewyciężana, w wielu dziedzinach życia następowały pozytywne zmiany. Ale zawsze zbyt późno! Typowym przykładem jest Sejm Czteroletni i uchwalona przezeń Konstytucja 3 maja z 1791 roku (druga na świecie, pierwsza w Europie), ograniczająca anarchizującą wolność i wprowadzająca reguły wyboru konstytucyjnego, odpowiedzialnego za nowy kształt Rzeczypospolitej. Przetrwała tylko kilka lat, bo była wyzwaniem dla

silniejszych, lepiej zorganizowanych sąsiadów. Stąd brutalna reakcja Rosji wzmacniana działaniami rodzimych zaprzańców broniących swych interesów. Ale zarazem stała się elementarzem dla następnych generacji Polaków. Była symbolem ciągłości polskiego państwa. Spóźniona i stworzona w niesprzyjającym kontekście międzynarodowym, świadczyła o przerwaniu przez światłą część polskich elit „zakłętego kręgu” pułapek i dylematów społecznych. Nadmiernie eksploatowane „wspólne gminne pastwisko” skłaniało do refleksji. Jako poważna propozycja ideowa Konstytucja była próbą przedstawienia zwrotnicy i dokonania remontu zniszczonego toru. Była też adresowana do tej znacznej części polskich elit, które mimo licznych negatywnych doświadczeń, nie rozumiały kryzysogennej istoty istniejącego systemu, nie wyciągały żadnych wniosków z kolejnych, groźnych zdarzeń (wewnętrznych i zewnętrznych). Dążenie elit do zachowania i obrony wolności własnej, które prowadziło do utrwalania cech bezwolnego państwa, pozbawionego sprawnej administracji, skarbu i wojska, w obliczu wzrostu oświeconego absolutyzmu i centralizmu państw sąsiedzkich, przynosiło w efekcie coraz bardziej chaotyczny porządek społeczny, swoistą karykaturę samoorganizacji i samorządności społecznej. Dopiero po powstaniu styczniowym, które zamyka długi okres burzliwej i marginalizującej Polskę historii, zaczynają się, zdaniem kompetentnych historyków, procesy wskazujące na wychodzenie z marazmu, wysiłki na rzecz zmiany szlaku. Zjawiska te współwystępują z rosnącym wpływem kapitalizmu na ziemiach Polski. Dopiero „druga połowa XIX wieku przynosi dogłębne zmiany gospodarcze i społeczne, które w rezultacie spowodowały ukształtowanie się nowoczesnego społeczeństwa polskiego. To społeczeństwo okazało się zdolne – korzystając oczywiście ze sprzyjających okoliczności międzynarodowych – odzyskać w latach 1914–1918 utraconą przed prawie 200 laty niepodległość” (Bogucka 2009, s. 332). Należy podkreślić fakt, iż kluczową rolę w tym procesie odegrały polskie elity, podzielone ideologicznie, ale działające na rzecz osiągnięcia wspólnego celu, niepodległego polskiego państwa. Wybitni przedstawiciele narodu różnili się między sobą przekonaniami, ale działali razem dla wspólnego dobra. Wśród ludzi elity końca XIX i pierwszej połowy XX wieku nastąpiły głębokie zmiany jakościowe na rzecz produktywnego zbiorowego działania, nieporównywalne z elitami XVII i XVIII-wiecznymi, które myślały wyłącznie w kategoriach własnych, przyziemnych interesów.

Po odzyskaniu niepodległości Sejm Ustawodawczy przyjmuje w lutym 1919 roku Uchwałę określaną mianem Małej Konstytucji, mówiącą o zasadach organizacji i działania władz państwowych do czasu uchwalenia konstytucji. Pierwsza po odzyskaniu niepodległości Konstytucja marcowa z 1921 roku określała zasady: podziału władzy (ustawodawcza, wykonawcza i sędownicza), wyborów, praw obywatelskich oraz uznawała własność prywatną jako podstawę ustroju społecznego. Wędrowna wyboistym szlakiem i napotykanym zagrożeniom i problemom prowadziły do koniecznych zmian w ustawie zasadniczej i uchwalenia w 1935 roku Konstytucji kwietniowej, która przyznając większość uprawnień Prezydentowi RP sankcjonowała polityczny system autorytarny – w porównaniu z innymi systemami *de facto quasi*-autorytarny. Był to efekt działania wewnętrznych i zewnętrznych czynników generujących różnego rodzaju kryzysowe sytuacje, takie np. jak światowy kryzys gospodarczy lat 30. czy sąsiedztwo Rosji Sowieckiej i jej krajowej agentury w postaci KPP, która wcześniej jako KPRP ujawniła swe prawdziwe oblicze w czasie wojny bolszewickiej. Generalnie mimo biedy, bezrobocia, nierówności i szeregu wymagających rozwiązania, często bolesnych problemów (politycznych, społecznych, narodowościowych itd.) Polska rozwijała się i tworzyła podstawy swej gospodarki (Gdynia, COP itd.). Tworzyło się także społeczeństwo obywatelskie. Jego pączkującymi enklawami były różnego rodzaju przedsięwzięcia kooperatywne i spółdzielcze, oparte na współdziałaniu, świadczące o samoorganizacji i samorządności kształtującego się społeczeństwa demokratycznego (zob. np. Błesznowski 2014). Wszystkie palące problemy społeczne znajdowały swój wyraz w pracach polskich uczonych. Warto odnotować fakt, że jeszcze przed uzyskaniem niepodległości zostały opracowane poważne projekty i programy przyszłego rozwoju różnych sfer życia społecznego w niepodległym kraju.

Ten pełen problemów, konfliktów, niepowodzeń, ale także widocznych sukcesów powrót na dawny szlak został po dwóch dekadach zakłócony przez czynniki geopolityczne. Dwadzieścia lat dynamicznego rozwoju kraju przerwał wybuch II wojny światowej. Wrzesień 1939 roku to jednoczesna brutalna agresja na Polskę dwóch totalitaryzmów: niemieckiego narodowego socjalizmu (nazizmu, zwanego też faszyzmem) i sowieckiego międzynarodowego socjalizmu (komunizmu). Wieloletnia walka narodu polskiego, jego zdolność do samoorganizacji – czego niezaprzeczalnym

dowodem unikatowe polskie państwo podziemne (Ślaski 1986) i jego Niezłomni Żołnierze – nie miała szans w przypadku skrajnie asymetrycznego i agresywnego konfliktu oraz ponownej, biorąc pod uwagę wojnę bolszewicką, zdrady zachodnich sojuszników (Nowak 2015). Po 6 latach zmagania i ogromnych strat różnych zasobów: ludzkich (wyniszczenie przez obu zbrodniczych agresorów elit polskich), kulturowych, terytorialnych i materialnych, Polska znalazła się – przy akceptacji i pomocy swych zachodnich sojuszników – w sferze wpływu Związku Sowieckiego. System ten rozszerzył znacznie obszar swego panowania po II wojnie światowej. W Polsce po przejściu władzy przez komunistów sowieckich i polskich przyjął postać „realnego socjalizmu”, określanego skrótowo mianem PRL-u. Totalitarny i zbrodniczy system, zapoczątkowany rewolucją bolszewicką w Rosji, którego europejską ekspansję skutecznie zablokowała na prawie 20 lat powstała i tworząca się po wielu latach niewoli Polska, w wyniku układów międzynarodowych zrealizował swe udaremnione wcześniej przez Polskę zamiary dopiero po II wojnie światowej. W ten sposób jeden kolektywny zbrodniarz, jakim były Niemcy dokonujące na Polskę agresji przy współdziałaniu Sowietów, został po zakończeniu wojny zastąpiony przez swego sowieckiego syjamskiego brata. W efekcie w naszym kraju zostały zainstalowane radzieckie rządy. System został przeniesiony na zupełnie inny szlak. Dlatego nie sposób mówić o instytucjonalnej ciągłości między II RP a PRL-em. Teza taka jest rozwijana przez badaczy zafascynowanych postmodernistycznym stanowiskiem, będących intelektualnymi zwolennikami komunistycznego *ancien régime'u*. W ich argumentacji pojawia się szereg negatywnych stwierdzeń na temat charakteru narodowego Polaków i akcentuje się dobrodziejstwa „modernizacyjnych wpływów” zewnętrznych (rozbiory, sowiecka industrializacja, obecne wpływy europejskiej ponowoczesności). Zdumiewa argumentacja tych, którzy traktują zajęcie Polski przez radzieckiego okupanta jako przetrwanie jej tragicznych losów. Mówi się nawet o rewolucji, dzięki której Polska stała się nowoczesnym państwem. Pomijamy w tej chwili przyczyny i motywy tego typu sformułowań i ich merytoryczną wartość. Są one sprzeczne nie tylko ze zdrowym rozsądkiem, lecz także z twierdzeniami i teoriami rewolucji w naukach społecznych. Naszym zdaniem, można najwyżej mówić o asymetrycznym konflikcie zbrojnym, w wyniku którego istniejący system jako podporządkowany element zewnętrznego agresywnego reżimu zmienia swój szlak.

„W rzeczywistości był to reżim »okupacji przez przedstawiciela« (*occupation by proxy*). Ta forma okupacji polega na zainstalowaniu u władzy w kraju podbitym przez państwo ościenne przedstawicieli okupanta rekrutujących się spośród miejscowej ludności. W przypadku gdy nowe władze, wykonując »zewnętrzne« rozkazy, dążą do przeprowadzenia »odgórnej rewolucji«, mamy do czynienia z »okupacją przez rewolucyjnego przedstawiciela«. [...]. Inaczej niż w przypadku zwykłego podboju kolonialnego [...] podbój rewolucyjny cechuje próba zniszczenia wszelkich tradycyjnych elit i instytucji (wiary religijnej, rodziny, własności prywatnej, wolności) i zastąpienia ich obcą warstwą kierowniczą i instytucjami skonstruowanymi na modłę okupanta. Jednym słowem, kraj ma się upodobnić we wszystkich aspektach do okupującego go mocarstwa. [...] Dlatego nawet po stłumieniu czynnego oporu przeciwko reżimowi »okupacji przez przedstawiciela« nie ustaje nadzór nad miejscowymi władzami. Kontrola nad podbitym krajem maleje dopiero wówczas, gdy mocarstwo ościenne zrezygnuje z przeprowadzenia rewolucji i wyda miejscowym władzom pozwolenie na kompromis z okupowanym społeczeństwem. W Polsce takie pozwolenie komuniści otrzymali dopiero w 1956 roku. Przedtem wiernie wprowadzali w kraju »odgórny rewolucję« zgodnie z sowieckim scenariuszem i z wydatną pomocą sowieckiego aparatu przemocy” (Chodakiewicz 2011, s. 382, 383).

Protagoniści postępu osiągniętego dzięki rewolucji okupacyjnej, zapominają o wyniszczeniu polskiej elity, zburzeniu instytucji społeczeństwa obywatelskiego, zniszczeniu budowanego, łączącego kapitału społecznego itd. sowiecka imitacyjna modernizacja (industrializacja i urbanizacja) niosła ze sobą rozbudowę przemysłu i głębokie zmiany w strukturze społecznej. Konsekwencje odgórnego narzucenia systemu i towarzyszących mu zmian przedstawia krótki tekst S. Ossowskiego z 1956 roku. Przyczyną ruchliwości społecznej w przypadku Polski była „próżnia demograficzna” – efekt śmierci znacznej liczby ludności „wskutek wojny (szczególnie wojny domowej) lub masowa emigracja pewnych grup ludności”. Pojawiła się możliwość znacznej ruchliwości społecznej w górę (dodajmy ruchliwości międzypokoleniowej), w efekcie której, zgodnie z polityczno-ideologicznymi kryteriami, pewne jednostki/grupy zajmują wyższe stanowiska niż dostępne dla nich stanowiska w normalnie funkcjonującym systemie. „Udział w ruchu rewolucyjnym jest na ogół jednym z nowych kryteriów doboru.

[...] Często jednak kryteria ideologiczne zastępują zawodowe. W krajach socjalistycznych to, że ktoś był dobrym marksistą, przez wiele lat było lepszą kwalifikacją do wielu stanowisk niż dobre przygotowanie zawodowe. Wiara w to, że marksizm jest uniwersalnym kluczem do wszystkich prawie zagadnień praktycznych i ogólnych leżała u źródła takiego kryterium doboru². W Polsce zmiany społeczno-ekonomiczne były „ściśle związane z samym charakterem nowego ustroju. [...] Przełamanie pozostałości dawnych barier o charakterze stanowym, socjalizacja głównych środków produkcji, zmiany w systemie pensji i płac, zrównanie – przynajmniej prawne – pensji mężczyzn i kobiet, które zaczynają wykonywać zawody dawniej wyłącznie uprawiane przez mężczyzn, ścisła zależność ekonomiczna większości ludzi od instytucji państwowych, to zapewne najważniejsze cechy nowego porządku” (Ossowski 1968, s. 268, 269). Wraz z pojawieniem się „nowych źródeł władzy i nowych kryteriów prestiżu” pojawia się też nowe rozumienie awansu społecznego, które wedle dawnych kryteriów nie powinno być traktowane jako awans. Nie istnieje w społeczeństwie jedna skala wartości. „Po okresie rewolucyjnym przychodzi okres stabilizacji nowego porządku. Pewne słowa, pewne wyrażenia zmieniają swoje znaczenie. W trakcie stabilizacji nowego porządku do stabilizacji dąży również nowa elita, a taką tendencję trudno pogodzić z postulatem wielkiej, jednakowej dla wszystkich szansy awansu. [...] wraz z formowaniem się nowej elity możemy obserwować powrót członków elity dawnej, i to komplikuje nam obraz sytuacji. [...] W społeczeństwie, które uległo stabilizacji, możemy zaobserwować nie tylko powrót niektórych członków *ancien régime*’u II RP, ale również ożywanie pewnych przedrewolucyjnych wzorców i ról społecznych dostosowanych do nowych warunków” (Ossowski 1968, s. 270)³. Czynniki te nie były jednak wystarczająco silne, by powstrzymać lub zmienić kierunek działania systemu. Nowe elity wyposażone w sowiecki kompas stały się „przewodni-

² Autor obecnego tekstu ma wątpliwości co do ilości „dobrych marksistów” w Polsce. Przeważnie byli to oportuniści lansujący stalinowsko-leninowską wersję marksizmu i powtarzający jedni za drugimi ideologiczne slogany. Przykładem jest operowanie schematem rozwoju z *Manifestu komunistycznego*, podczas gdy poważne, naukowe rozważania Marksa, na przykład w kwestii formacji azjatyckiej, umykały ich uwadze. Polski marksizm opierał się na Marksie ideologu i rewolucjonście, nie dostrzegał w nim poważnego XIX-wiecznego uczonego.

³ Odnotujemy, iż w tym okresie – po październiku 1956 – Ossowski, analizując kilka typów porządku społecznego, wyróżniał i propagował typ porządku policentrycznego (Ossowski 1959; 1962). Ossowski był jednym z trzech badaczy (obok M. Polanyi’ego i V. Ostroma) propagującym tego typu rozwiązania instytucjonalne jako podstawy społeczeństwa obywatelskiego.

kami” wędrowni po wyznaczonym z góry szlaku. Należy podkreślić, iż działania obu totalitaryzmów i ich „sukcesy” w wyniszczeniu polskich, kształtujących się na przełomie XIX i pierwszej połowie XX wieku elit, niosły ze sobą różne skutki. Niemcy zablokowali i zniszczyli szlak II Rzeczypospolitej, natomiast Sowieci zapoczątkowali inny, wrogi wobec istniejącego wcześniej polskiego szlaku. Zdaniem Anny Pawełczyńskiej – współtwórczyni i organizatorki polskiej socjologii, łączniczki AK, więźnia Pawiaka i Auschwitz-Birkenau – istnieje istotna różnica między tymi dwoma zbrodnymi systemami.

„Zagrożenie przez hitlerowskie Niemcy wiązało się przede wszystkim z jawnym i masowym ludobójstwem. Powstawał impuls do mobilizacji sił ludzi zagrożonych i do polaryzacji postaw, która prowadziła do jednoznacznego wyboru między dobrem a złem. Zagrożenie sowieckie również wiązało się z masowym ludobójstwem, ale przede wszystkim z degradacją polskiej kultury i osobowości człowieka, a także z zacieraniem sensu moralnych ocen i granic między dobrem a złem. Terror stalinowski został zastosowany wobec narodu mającego za sobą wielowiekowe tradycje własnej kultury, wobec ludzi przez te tradycje ukształtowanych. Nastąpiło zderzenie kulturowe. Zbiorowość działająca od tysiąca lat w kręgu kultury europejskiej została zaatakowana przez azjatycki – w swej genezie – terror. Dokonywało się pustoszenie podstaw moralnego i państwowego bytu, struktury społecznej, kultury i obyczaju. Poza bezpośrednim zagrożeniem, pod którego presją żyli ludzie w Polsce w latach 1939–1956, uruchomione zostały mechanizmy dewastujące osobowość jednostki i życie społeczne. Skutki funkcjonowania tych mechanizmów działają do dnia dzisiejszego, znacząc wciąż trwałym piętnem życie naszego społeczeństwa” (Pawełczyńska 2004, s. 19).

Z Niemcami się nie kooperowało, a polskie państwo podziemne eliminowało indywidualne przypadki, zarówno zdrajców narodu polskiego (np. Goralenvolk W. Krzeptowskiego), jak i szmalcowników i donosicieli na Żydów oraz ukrywających ich Polaków. W przypadku narzuconego systemu ze wschodu sytuacja wyglądała inaczej. Pewnymi wyjaśnieniami są w tym wypadku wyjaśnienia funkcjonalne. Nowy system społeczny oraz jego mechanizm, jakim są potrzeby czy wymogi systemu konieczne do przetrwania, dostarcza pewnego wyjaśnienia. Wyjaśnienie to trzeba

uzupełnić wyjaśnieniami w kategoriach władzy, działających sprawców i stosowanych praktyk semiotycznych. Kłamstwo staje się sposobem zarządzania i legitymizacji systemu opartego na niewykształconej grupie chłopów i chłoporobotników. Narzucony system, co oczywiste, staje się środowiskiem życia i działania mieszkańców Polski. Pojawiają się różne formy procesów adaptacji realizowanych przez różnych sprawców. W ramach narzuconej rzeczywistości trzeba było żyć. Rosnąca literatura historyczna ukazuje rozmaite typy motywów i osobowości zwolenników systemu, od zbrodniarzy i przestępców, różnego rodzaju oportunistów po intelektualistów marzących o realizacji w Polsce hasła rewolucji francuskiej i społecznej sprawiedliwości. Pojawiają się nowi lewicowi intelektualiści – bo wielu przedwojennych nie przeżyło spotkania z charyzmatycznym Stalinem, autorem Konstytucji PRL z 1952 roku i wielu innych „cennych” inicjatyw instytucjonalnych.

„Śledząc ideologiczne meandry związanych z komunizmem intelektualistów, dostrzec można [...] wiele naiwności bądź nawet głupoty, oportunistu lub wyrachowania, potrzeby uznania czy wręcz kabotyzmu, nie oddaje to jednak całej prawdy o latach iluzji. Wybór między logiką prawdy a logiką emocji i wiary wydaje się prosty tylko tym, których wyobrażenia nie ogarnia przyczyn i stopnia uwikłania ludzi w historię ich czasów. Porównując postawy intelektualistów, którzy dali się zwieść nowej wierze, i tych, którzy się jej skutecznie oparli – a była ich znakomita większość – nie sposób formułować żadnych uogólnień, o odporności na nową wiarę decydowało bowiem wiele różnych czynników, w tym typ osobowości, indywidualne doświadczenia, wpływy środowiskowe, siła przekonań religijnych, stopień zainteresowania polityką i wreszcie system wartości” (Hirszowicz 2001, s. 267).

Cóż, człowiek to istota omylna, przede wszystkim „ideologiczna a nie racjonalna (Popper), co najwyżej o „ograniczonej racjonalności” (Simon). Owa racjonalność przypomina *homo oeconomicus* maksymalizującągo własną użyteczność, nie zawsze zresztą ekonomiczną. Władze wykorzystując kontrolowane całkowicie przez siebie różne zasoby, dążą też do pozyskania ludzi kultury, nadzorując równocześnie ich poczynania. Na intelektualistów nieakceptujących rzeczywistości, tak jak na Żołnierzy Wyklętych, organizowane są obławy (Siedlecka 2005). W ten sposób

w Polsce po narodzinach systemu władzy komunistycznej (Kersten 1985), dodajmy narodzinach typu „in vitro”, kształtowała się postać realnego socjalizmu, określanego skrótowo PRL-em.

Każdy system, także ten totalitarny, cechuje się pewną dynamiką. Z jednej strony występują nagradzani, bierni, ale wierni, zajmujący wysokie pozycje w hierarchii partyjnej funkcjonariusze systemu (tanie mieszkania w atrakcyjnych lokalizacjach, talony na samochody i inne reglamentowane dobra, wyjazdy zagraniczne itd.). Z drugiej strony, grupy ideologów, intelektualistów legitymizujących władzę komunistyczną, rozczarowanych współtworzoną rzeczywistością i pozbawionych wpływu na decyzje polityczne, rozpoczynają proces stopniowej modyfikacji swych wcześniejszych, entuzjastycznych poglądów, zyskując określenie „rewizjonistów”. Poczynając od 1956 roku, starali wyrwać się z zakłętego kręgu ideologii i politycznego uwikłania. Ich działania przebiegają początkowo niezależnie od zdarzających się doraźnych protestów robotników (przestoje, strajki itd.). Klasa robotnicza, chluba PRL-u – efekt swoistego awansu, w znacznej mierze ludności chłopskiego pochodzenia – korzysta z dobrodziejstw systemu (praca dla każdego, opieka zdrowotna, samorząd robotniczy i związki zawodowe, wczasy pracownicze, szkolnictwo wieczorowe i bezpłatna nauka dla dzieci, przyzakładowe domy kultury itd.). Bierze też udział w ideologicznych przedstawieniach mających legitymizować system (współzawodnictwo pracy, pochody, wiece itd.). Ale równocześnie nie akceptuje i nie zgadza się na coraz większe i charakterystyczne – dla budowanych „od góry” systemów – absurdy. Władza, nigdy nie uznawana przez większość społeczeństwa za prawowitą, musi sobie radzić z tymi antysystemowymi działaniami. Przybierają one często postać działań brutalnych i zbrodniczych, a znaczą je daty 1956, 1970, 1976, 1981 – by przywołać te najbardziej widoczne i pozostawiające ślad w zbiorowej świadomości. W pewnym momencie – poczynając od roku 1976 – pojawiają się różne formy współdziałania między różnymi grupami i organizacjami społecznymi w Polsce. Aktywny udział w tych zdarzeniach bierze też Kościół katolicki.

Zjawiska te stanowią novum w społecznym organizmie komunistycznej, „kolektywistycznej” Polski. W ramach upaństwowionego społeczeństwa funkcjonuje co prawda „mały indywidualizm” osobistej zaradności

tworzący patologiczne, korupcyjne, klientelistyczne układy personalne (Narojek 1991). Owe nieformalne rodzaje więzi wskazują na segmentację społeczeństwa jako organizmu, brak szerszej i aktywnej zbiorowości społecznej tworzącej warunki powstania społeczeństwa obywatelskiego (Tarkowska, Tarkowski 1994). Ale zarazem pojawiają się przesłanki oddolnie tworzonych tkanek łączących podstawowe ugrupowania społeczeństwa. Zostają powoli zabudowywane obszary „próżni socjologicznej”, istniejące „pomiędzy poziomem grup pierwotnych a poziomem narodowej społeczności” (Nowak 2007, s. 27). Zaczynają się odradzać – jeszcze w postaci szczątkowej – zasoby kapitału społecznego, dobra o moralnym charakterze, które bardzo łatwo jest zniszczyć, a niezwykle trudno odbudować. Swoistym zwieńczeniem tych wydarzeń jest ruch społeczny Solidarność, formułujący umiarkowane postulaty zmian systemowych i łączący działania robotników z intelektualistami-doradcami. Solidarność była ruchem mającym na celu zastąpienie „instytucji wyzyskujących” „instytucjami włączającymi”, umożliwiającymi szeroką partycypację społeczeństwa w działalności gospodarczej i politycznej. Tak jak w innych krajach szło o przerwanie synergii „między instytucjami gospodarczymi i politycznymi. Wyzyskujące instytucje polityczne koncentrują władze w rękach nielicznej elity, a na jej wykorzystywanie nakładają niewielkie ograniczenia. Potem owa elita bardzo często tak kształtuje instytucje gospodarcze, aby eksploatować zasoby reszty społeczeństwa” (Acemoglu, Robinson 2014, s. 97). Rozpaczliwą, podyktowaną panicznym strachem reakcją władzy na reformistyczny ruch jest stan wojenny wprowadzony przez zabiegającą o pomoc u sowieckiego suwerena, wywodzącą się z PZPR-u, „grupę przestępczą o zbrojnym charakterze”, której działania są sprzeczne nawet z istniejącą konstytucją. WRON-a zastępuje orła bez korony. Jest to kolejny w historii PRL-u proces „regulacji przez kryzys” (Staniszki 2010), który tak jak poprzednie przynosi fiasko, gdy idzie o realizację koniecznych reform implikujących akceptowalne przez społeczeństwo zmiany i przynoszących poprawę jego sytuacji.

Nieefektywność systemu, jego „wyczołowana niezdolność” do zaspokojenia podstawowych potrzeb społecznych działa już nie tylko na rzecz „małego indywidualizmu”, ale zarazem na tworzenie grup i wspólnot opartych na kapitale spajającym (Putnam 2008), który wcześniej cechował wspólnotę

komunistów. Wśród tych ostatnich jako funkcjonariuszy systemu zaniżają resztki ideologicznych złudzeń, zwłaszcza w kolejnej reprodukcji się generacji komunistów. Wykształceni, poznający świat zewnętrzny, mający dostęp do różnych zasobów (nieдоступnych dla społeczeństwa), zwolennicy zachodnioeuropejskiego liberalizmu i lewactwa (szczególnie francuskiego), angażują się w rozmaite przedsięwzięcia, także biznesowe. W efekcie przed agonią systemu następują zmiany instytucjonalne na poziomie wyboru zbiorowego, wprowadzane przez młodych, sprytnych komunistów. Ich przykładami są: tzw. ustawa Wilczka, działalność firm polonijnych i szereg inicjatyw oraz działań uwłaszczenia się nomenklatury. W procesach tych współwystępują i działają także gwaranci pozycji komunistycznych funkcjonariuszy. Są to tajne służby, które współpracują z różnego typu aktywistami świata przestępczego o nieco innym charakterze, niż przestępcy z pagonami generalskimi, ratującymi swe pozycje. Takie afery jak „Żelazo” czy FOZZ stają się „rodzicami” licznych afer III RP, z których większość nie zostaje rozliczona (Majewski 2014; Mańka 2014; Święczkowski, Ziaja 2014).

W drugiej połowie lat 80., schyłku PRL-u, mimo reformatorskich zabiegów nie widać poprawy w podstawowych sferach życia (gospodarka, polityka), a zarazem zmienia się kontekst międzynarodowy, następują zmiany w Związku Sowieckim. W takim kontekście obie strony polskiego konfliktu zaczynają negocjować na rzecz wspólnego rozwiązywania problemów. Inicjatywa wychodzi ze strony komunistów i zostaje podjęta przez część opozycji, przede wszystkim tej mającej w przeszłości jakieś związki z komunizmem. Symbolem i realizacją zawartych kompromisów są tzw. rozmowy i tzw. Pakt w Magdalence oraz dla publiczności obrady Okrągłego Stołu, uznawane przez jednych za wielki sukces, a przez innych za zdradę i sprzedaż narodowych interesów. Bilans obrad był następujący: „ekipa Jaruzelskiego, nie rezygnując z kontroli nad najistotniejszymi narzędziami sprawowania władzy, postanowiła stworzyć dla umiarkowanej części opozycji reglamentowane miejsce w systemie politycznym, a równocześnie przesunąć rzeczywiste centrum dyspozycji politycznej z Komitetu Centralnego PZPR do urzędu prezydenta, którym zostać miał Jaruzelski” (Dudek 2013, s. 32). Jednak, jak to zwykle bywa, skutki celowych działań organizatorów przyniosły niezamierzone i zaskakujące rezultaty (Merton 1936).

Interesujące są tu dwie kwestie. Po pierwsze, podziały istniejące po obu negocjujących stronach. Po drugie, sposób, w jaki nastąpiło w Polsce przejście od systemu autorytarnego w kierunku systemu demokratycznego. Jeżeli chodzi o kwestię podziałów, to występowały one zarówno w ugrupowaniu komunistów, jak i opozycji. O ile jednak w przypadku komunistów nie prowadziły do rozpadu ich organizacji, o tyle w przypadku opozycji podziały uniemożliwiły stworzenie efektywnej i sprawnej struktury. Opozycjoniści przychodzili z różnych stron, wyposażeni w różne elementy narodowych systemów wartości (II RP). Z kolei rządzący przejawiali postawy kosmopolityczne (bez negatywnych konotacji, jakimi obdarzali ten termin ich antenaci) i propagowali ogólnoludzkie wartości „socjalizmu z ludzką twarzą”, innego od zaprowadzanego w Polsce przez Sowieców przy aktywnej pomocy ich rodziców. Podziały te istnieją do dziś i wydają się pogłębiać. W przypadku komunistów różnice i podziały były tonowane przez „dyscyplinę partyjną”, hierarchię i nawyki ukształtowane w ramach organizacji oraz odczuwane zagrożenie, niepewność i strach, które były związane z nową sytuacją. Zupełnie inaczej wyglądała sytuacja w przypadku opozycji, której zdolności samoorganizacji, co zadziwia po sukcesach Solidarności, znajdowały się w punkcie zerowym skali, jeżeli nie przyjmowały wartości ujemnych. Stąd niezdolność do wypracowania wspólnej strategii działań, która była i jest normą dla pokomunistów i ułatwiała im „rozgrywanie” kłócących się między sobą opozycjonistów, zwolenników różnych przeciwstawnych rozwiązań. Dodatkowym ułatwieniem dla tego typu działań było dysponowanie zasobami komunistycznych służb specjalnych, które umożliwiały kompromitację opozycjonistów przez ukazywanie różnego rodzaju ludzkich słabości, którym w przeszłości ulegali. Już choćby z tego powodu nie sposób uniknąć coraz wyraźniej widocznych uwarunkowań wywodzących się z przeszłości. Istotny jest też fakt, iż część opozycjonistów wywodziła się z rodzin o komunistycznej proveniencji, często zainstalowanych w Polsce przez Sowieców i mających za sobą zbrodniczą czy przestępczą przeszłość. Zapewne procesy socjalizacji i więzy rodzinne pozostawiły w jednostkach swój ślad. W tym kontekście można także wspomnieć o wymianach sieciowych, które cechują się pewnym stopniem wzajemności. Zapewne istnieją opozycjoniści mający za teściów czy członków rodzin przestępców stalinowskich. Wreszcie, przeszłość pewnej liczby aktywnych i zasłużonych dla nowej Polski opozycjonistów wskazuje, że mieli oni w swym życiowym dorobku podłe

i haniebne, dłuższe lub krótsze, antypolskie działania prokomunistyczne. Ten rodzaj aktywności jest w przypadku pewnych osób znany, w przypadku innych zostanie zapewne poznany. Z powyższych stwierdzeń wynika, że pewne działania kolektywne występujące w ramach grupy, wspólnoty czy organizacji są efektem czasu historycznego właściwego dla określonych wydarzeń. W tym wypadku są nimi: zmiana narzuconego Polsce szlaku po II wojnie światowej oraz ponowna próba jego zmiany, poczynając od ostatniej dekady ubiegłego stulecia. W owych zdarzeniach ważną rolę odgrywają szeroko rozumiane instytucje oraz organizacje odwołujące się do różnych form grupowej solidarności.

Z powyższymi kwestiami wiąże się sposób, w jaki w ramach trzeciej fali demokratyzacji następowało przejście od systemu autorytarnego do społeczeństwa demokratycznego. Przytaczany już S. Huntington (1995) wyróżnia trzy sposoby (typy procesów) demokratyzacji państw trzeciej fali: transformację, zastąpienie i przemieszczenie. Polska jest, jego zdaniem, wzorcowym przykładem – spośród jedenastu przypadków demokratyzacji trzeciej fali – procesu przemieszczenia, efektem stanu swoistej równowagi między władzą polityczną a opozycją. „Kiedy demokratyzacja była rezultatem w głównej mierze wspólnych działań rządu i ugrupowań opozycyjnych, mieliśmy do czynienia z przemieszczeniem” (Huntington 1995, s. 122). W przypadku przemieszczenia pojawia się problem reakcji na przestępstwa okresu autorytaryzmu. Autor twierdzi, że „nie należy podejmować prób ścigania karnego funkcjonariuszy reżimu autorytarnego za łamanie praw człowieka. Koszty polityczne takich prób będą o wiele wyższe niż możliwe do osiągnięcia korzyści moralne”. Kontynuując swój wątek, twierdzi, że „najmniej niezadowolającym rozwiązaniem być może będzie: nie oskarżać, nie karać, nie wybaczać i – przede wszystkim – nie zapominać” (Huntington 1995, s. 236). Pomijając kwestię utylitarystyki „korzyści moralnych” autor nie dostrzegał faktycznych kosztów politycznych, które narastały/narastają. Po drugie, skoro nie karać, to jak rozliczać popełnione przez funkcjonariuszy systemu polityczne zbrodnie, zwłaszcza że pewne z nich były popełniane też w czasie negocjacji? A jak oceniać takie działania przestępcze, jak niedotrzymywanie umów i niszczenie dowodów i źródeł? Rozumiejąc postulaty dojrzałych demokracji, które nie pozwoliły osądzić w Polsce, żyjących w ich krajach zbrodniarzy stalinowskich, można postawić pytanie o wysokość kosztów transakcyj-

nych takiego postępowania. Po pierwsze, zbrodnie komunistyczne nie zostały nawet nazwane i tylko silny opór i nacisk narodowo zorientowanej opozycji doprowadził do kilku przedsięwzięć, których widocznym rezultatem jest Instytut Pamięci Narodowej. Z kolei po stronie tzw. demokratycznej opozycji podejmowany jest cały szereg działań i tworzenia kłamliwych prawd, żeby zapomnieć. Po drugie, zostały zablokowane postulaty lustracji i dekomunizacji, które miały na celu usunięcie skompromitowanych, szkodliwych i groźnych dla procesów zmian w Polsce indywidualnych i zbiorowych sprawców. Nie wprowadzono też procesów politycznej „resocjalizacji”. Po obaleniu w 1992 roku rządu Jana Olszewskiego przez Wałęsę jeden z osądzonych dopiero niedawno symbolicznie zbrodniarzy komunistycznych, Czesław Kiszczak, mówił: „odczuwam ulgę, ale częściową. [...] Nie po to organizowaliśmy »okrągły stół«, nie po to byłem jednym z jego konstruktorów, by działało się to, co się dzieje” (Cenckiewicz 2011, s. 403). W procesie odwoływania rządu brali udział czołowi przedstawiciele rządzącej obecnie elity. Po trzecie, udaremniona została wymiana skompromitowanych kadr komunistycznych, która stanowi *conditio sine qua non* udanej rekonstrukcji porządku społecznego. W końcu, „kadry są najważniejsze”. W ten sposób w „nowych” cywilnych służbach specjalnych 9/10 funkcjonariuszy to byli esbecy. Podstawa służb nie została zmieniona i do dziś stanowią one istotny element systemu politycznego (Kania, Targalski, Marosz 2015). Współtworzą szarą strefę przemocy (Sojak 2007). Są istotną częścią antyrozwojowych grup interesów (Zybertowicz 2007). Są uczestnikami i promotorami głównych afer III RP. Po czwarte, procesy przemieszczenia są odpowiedzialne za porażki w przebudowie struktury instytucjonalnej. Zacniemy od reguł formalnych jako fundamentu nowego porządku społecznego. O Konstytucji już mówiliśmy. Gdy idzie o kwestię „zagnieżdżenia” w sobie reguł instytucjonalnych z ich różnych poziomów, to w obecnej sytuacji warunek ten jest rzadko spełniany. Mamy tu na myśli szczególnie relacje między regułami konstytucyjnymi a regułami wyboru zbiorowego. Te ostatnie, będące domeną różnych organizacji władzy wykonawczej, sądowniczej, a nawet ustawodawczej, o niskim stopniu profesjonalizacji, są często tworzone *ad hoc* ze względów instrumentalnych i stają się niezgodne, a nawet sprzeczne z regułami konstytucyjnymi. Zdaniem kompetentnego badacza prawa, w przypadku III RP „pierwszoplanowym zadaniem realizowanej polityki państwowej powinno być stworzenie sprawnego, nowoczesnego systemu

prawnego i skuteczne egzekwowanie nakazów, zakazów i dyrektyw prawnych. Rządy prawa są bowiem warunkiem *sine qua non* ukształtowania się społeczeństwa obywatelskiego. Bez silnego społeczeństwa obywatelskiego decyzje i działania władzy politycznej stale będą potwierdzały prawdziwość żelaznego prawa oligarchii” (Kojder 2005, s. 161).

Wydaje się, że zjawiska te ulegają intensyfikacji, a nadmiernej jurydyzacji życia społecznego (K. Koźmiński 2014), towarzyszy „impas prawa” wynikający z nieefektywnego systemu wymiaru sprawiedliwości, nihilizmu prawnego organów stojących na straży poszanowania prawa, jego skuteczności i autorytetu (nie mówiąc o przykładach korupcji w sądownictwie). Badacze amerykańscy, analizując działania przestępcze różnych grup społecznych, mówili nie tylko o przestępczości ulicznej, ale także o *white collar crime*, która przyjmuje czasami zaskakujące formy. R. Merton (1982) wskazuje na swoiste przemieszanie przedstawicieli różnych grup społecznych, owocujące dziwnym współnictwem. U grubych ryb politycznych spotykają się na przyjęciach sędziowie i gangsterzy, a następnego dnia sędzia sądzi gangstera. Merton twierdzi, iż mówienie tylko o „wyrugowaniu łajdaków” to rodzaj socjologicznej magii. Koniecznym warunkiem jest zmiana instytucjonalna zapewniająca zastąpienie istniejącej struktury, strukturą alternatywną nie opartą na „antyspołecznych instytucjach” (*bastard institutions* – termin popularny w amerykańskiej socjologii)⁴. Związana z inflacją prawa w Polsce patologia instytucji (Kojder 2014) skłania do pytania, w jakim punkcie demokratycznego kontinuum znajduje się polskie państwo, czy mamy „rządy prawa” czy „rządy poprzez prawo” (Maravall, Przeworski 2010)? „Rządy prawa wymagają zgodności z regułami. Sedno rządów prawa polega na tym, że reguły są zawsze stosowane. [...] Wtedy gdy konflikty nie są rozwiązywane zgodnie z regułami, rządy prawa przestają istnieć” (Sánchez-Cuena 2010, s. 75).

⁴ Autor obecnego tekstu nie może powstrzymać się od uwagi, że obserwując działania niektórych przedstawicieli polskiego wymiaru sprawiedliwości, mamy wrażenie, że wytrwale gonimy wzór amerykańskiego kapitalizmu pierwszych dekad XX wieku. W pracach dziennikarzy śledczych jest masa przykładów współdziałania polityków, gangsterów i oficerów WSI. Pisze się także o podejmowaniu i goszczeniu „za darmo” w lokalach będących własnością gangsterów, sędziów, prokuratorów i adwokatów. Interesujący jest fakt, iż prace te funkcjonujące na rynku wydawniczym nie wywołują zainteresowania ani służb odpowiedzialnych za bezpieczeństwo państwa, ani prorządowych mediów. Wydaje się, że znane zjawisko „sędziów na telefon” jest traktowane jako coś oczywistego.

Wydaje się, że w ćwierćwieczu po przełomie zwycięskie ugrupowania polityczne będące u władzy nie zawsze przestrzegają reguł, zarówno konstytucyjnych (fundusze OFE), jak i wyboru zbiorowego. Dobrym przykładem tych ostatnich są zmiany ustaw dotyczących służby cywilnej w Polsce wprowadzanych przez wszystkie rządzące ugrupowania polityczne. Zdaniem badaczy, można przypisać „politykom intencjonalne projektowanie instytucji służby cywilnej w taki sposób, aby przejąć nad nią kontrolę. Z drugiej wszelako strony wyniki badań wskazują, że wiele właściwie zaprojektowanych rozwiązań instytucjonalnych mających służyć profesjonalizacji służby cywilnej wykorzystywanych było w sposób niezgodny z zamierzeniami ustawodawcy” (Gadowska 2015, s. 315). Nie dziwi więc fakt, że działania państwa w obszarach polityk publicznych zostają sprowadzone „do procesu stanowienia prawa”, prawa wygodnego dla rządzących. Temu wąskiemu rozumieniu polityki publicznej towarzyszy „etatystyczny model zarządzania. Wyróżnia się on tym, że rządzący mają skłonność do podejmowania jednostronnych działań. Korzystają ze swego władztwa i przewagi nad innymi interesariuszami polityk. [...] W polskich realiach działania państwa rozumiane są de facto jako działania rządu. Są one bowiem silnie zetatyżowane. Jedną z przyczyn jest niski udział aktorów pozarządowych w procesach formułowania polityk” (Zybała 2013: 35, 36). Władze zmieniają też *ad hoc* reguły operacyjne w celu uzyskiwania bezpośrednich korzyści.

Wydaje się, że rezultaty procesu przemieszczenia, jakimi są stale tworzone i nierozwiązywane problemy, stanowią doskonały przykład zależności od szlaku. Dają się charakteryzować w kategoriach społecznych kosztów-korzyści. Splatają tu się różne wymiary czasu: „długiego trwania” i przede wszystkim różnych czasów „historycznych” zarówno z okresu II RP, Polski Ludowej i PRL-u, jak i III RP. Miał rację John Gray, gdy pisał, że „nawrót realiów historycznych w europejskim życiu politycznym jest rzeczą niezrozumiałą dopóty, dopóki patrzymy nań przez okulary efemerycznych ideologii oświeceniowych. I tak, na przykład, nie potrafimy zrozumieć aktualnych wydarzeń w Polsce, jeśli będziemy je przymierzać do modelu przemijania koszmaru marksistowskiego komunizmu. Pojmimy je, jeśli spojrzymy na nie jako na kolejne wariacje na odwieczne tematy historyczne, takie jak stosunki Polski z Rosją i Niemcami oraz miejsce Kościoła katolickiego w polskim państwie i społeczeństwie. [...] Centralną

tezą niniejszego eseju jest, że nie mamy historycznego modelu przejścia od postkomunizmu do społeczeństwa obywatelskiego, ponieważ upadłe reżimy komunistycznego świata nie miały precedensu w historii ludzkości. Z wyjątkiem kilku krajów, w których w okresie komunizmu przetrwały w prawnych, gospodarczych i politycznych instytucjach nietknięte do pewnego stopnia europejskie tradycje, polityka prywatyzacji na modłę zachodnią aktywów zbankrutowanej gospodarki nakazowej najpewniej się nie powiedzie. Największe niepowodzenie spotka ją tam, gdzie jak w większości postkomunistycznych państw, [...] jest sponsorowana i kontrolowana przez część skorumpowanej i zachłannej nomenklatury, która jest spadkiem po komunistycznym ustroju i sama z kolei jest ochraniająca przez zorganizowane siatki przestępcze bądź mafie, będące w zmoście z rozkazodawczymi strukturami odziedziczonymi po byłym KGB” (Gray 1997, s. 26, 263).

Gray nie przewidział jednak, że do tej kryptokomunistycznej „brudnej wspólnoty” (Podgórecki 1998) ochoczo dołączą dawniejsi opozycjoniści i rzekomi reformatorzy. Zaiste *homo agens* to istota niezwykle złożona i skomplikowana, sprawca zdumiewających i zaskakujących rozwiązań problemów społecznych, które generują kolejne problemy. Grupowe interesy i szereg innych zmiennych charakteryzujących grupy poszczególnych interesariuszy politycznych powodują, iż myśli się i kalkuluje w sposób krótkofalowy, oportunistyczny i niekonsensualny. Indywidualni i zbiorowi „racjonalni” sprawcy czerpiący korzyści z istniejącego chaosu i skrywania niedawnej przeszłości nie będą zainteresowani dogłębną zmianą reguł. Dobrze zorganizowani, jak zapewniał North, nie zgodzą się na zagrożające ich interesom rozwiązania. Wykorzystując techniki mimetyzmu, będą pozorowali i werbalizowali kooperację na rzecz dobra wspólnego, realizując *do facto* swoje interesy⁵. Zresztą interesy grupowe spajały nie tylko przedstawiciele kapitalizmu politycznego wyrastającego z systemu komunistycznego, który wcześniej ograniczał „swobodny wybór gospo-

⁵ Nie możemy w tym wypadku używać kategorii mimikry będącej odmianą mimetyzmu, ponieważ termin ten oznacza upodobnianie się osobników gatunków niebezpiecznych do drapieżnych/jadowitych albo jadalnych do niejadalnych. Natomiast w przypadku wynegocjowanej zmiany – pomijając działania przestępcze (a nawet zbrodnicze) już po zawarciu porozumień między grupowymi sprawcami zmiany systemu – biorąc pod uwagę choćby tylko nomenklaturę prywatyzację, mamy zazwyczaj sytuację odwrotną. Pasożytyujący drapieżcy udają pokojowych kooperantów, argumentując, że działają na rzecz wspólnego dobra.

darczy: koncesje, licencje, zezwolenia, kontyngenty. W sukurs uwłaszczającej się postkomunistycznej »starej nomenklaturze« ruszyła wywodząca się z postsolidarnościowych elit władzy »nowa nomenklatura«, która w niczym nie ustępowała tej pierwszej w zachłanności, gotowości naruszania prawa przy przejmowaniu mienia narodowego oraz bezwzględności wobec pracowników najemnych. Kwitł szczególnie rodzaj kapitalizmu polegający na zlanu polityki z biznesem” (Gumuła 2008, s. 238).

Eksplodują różnie definiowanych interesów i związana z tym dezintegracja obozu Solidarności – dawni jej reprezentanci zawierają taktyczne i strategiczne sojusze ze skompromitowaną stroną przeciwną – odgrywają główną rolę generującą dylematy społeczne, a co ważniejsze, uniemożliwiają kolektywne działania na rzecz ich eliminacji. Jak wyjaśnić to najbardziej zdumiewające, negatywne zjawisko transformacji, istotne statystycznie⁶? Dlaczego ludzie porzucają bez wahania wartości, normy i inne reguły instytucjonalne kierujące ich wcześniejszymi działaniami? Interes, oportuizm, strach, rozczarowanie, awans, rozbudowane ego – zapewne wszystkie te czynniki wpłynęły na jakość współczesnych elit. Odnajdujemy je w analizach, czołowych przedstawicieli nauk społecznych, poświęconych współczesnym elitom.

Janusz Tazbir niezwykle zasłużony dla rekonstrukcji polskiej historii, operujący różnymi wymiarami czasu, argumentował, w odniesieniu do najbardziej interesującego nas okresu, iż „niedojrzałość polityczna znacznej części naszego społeczeństwa”, której nie można usprawiedliwiać, da się historycznie wytłumaczyć. Analizując „korzenie współczesności”, pisał w 2005 roku, iż niestety: „w drugiej połowie ubiegłego stulecia zabrakło nam polityków wielkiego formatu. Odeszli ze śmiercią Józefa Piłsudskiego (1935 rok), Ignacego Daszyńskiego (1936 rok), Romana Dmowskiego (1939 rok) i Wincentego Witosa (1945 rok). Zabrakło też szkół, które uczyłyby kultury politycznej. Zarówno w latach podwójnej okupacji (nie-

⁶ Istotność statystyczna wskazuje, iż zgodnie z zasadami umiarkowanego metodologicznego indywidualizmu (Chmielewski 2010a), w każdej grupie społecznej znajdują się różne jednostki (zarówno „racjonalni egoiści, jak i „przestrzegający reguł”, a nawet ci skłonni „karać za nieprzestrzeganie reguł”). Mówiąc krótko, w każdej grupie czy organizacji mamy do czynienia z ludźmi porządnymi. Dotyczy to komunistów, opozycjonistów, różnych partyjnych, katolików itd. Ci porządni czasami ulegają, a czasami nie walczą kultury danej organizacji.

mieckiej i sowieckiej), jak i w Polsce Ludowej można było dawać dowody patriotyzmu (lub oportunistu i kolaboracji), ale – minione na szczęście – półwiecze (1939–1989) nie stwarzało żadnych możliwości przyswojenia sobie zasad prawdziwej demokracji. Nie sposób było też się jej uczyć w warunkach stanu wojennego. [...] **Wielu autorów ma nadzieję, że na naszych polityków spłynie w końcu opamiętanie, a pojęcie kultury politycznej przestanie być dla nich czymś zupełnie obcym.** [...] Uważna lektura prasy, słuchanie radia czy oglądanie telewizji skłania wszakże raczej do sceptycznego w tych kwestiach stanowiska. **Ze wszystkich historycznych korzeni naszej rzeczywistości najtrwalsze wydają się dziś takie, które „zawdzięczamy” czasom saskim”** (Tazbir 2005, s. 76–78; piśownia oryginalna).

Mamy tu z jednej strony historię „długiego trwania”, a z drugiej wskazanie na kilkudziesięcioletnie wydarzenia XX wieku. To one są – w znacznym stopniu – odpowiedzialne za brak „polityków wielkiego formatu”. Niestety nic się nie zmieniło, jeżeli nie pogorszyło. Afera taśmowa jest tu konkretnym dowodem. Przytaczana wcześniej autorka, analizując współczesne polskie elity polityczne, wprowadza określenie lumpenelity. Dla uzasadnienia swego stanowiska przypomina warstwę społeczną lumpenproletariatu, która była przedmiotem refleksji socjologicznej.

„Warstwa ta wydaje się mieć pewne cechy wspólne ze współczesną elitą polityczno-ekonomiczną, przy oczywistej i zasadniczej różnicy zasobów materialnych i pozycji społecznej. Podstawowa cecha odróżniająca lumpenproletariat od reszty społeczeństwa była taka, iż wszelkie zachowania lumpenproletariatu nie miały odniesienia do żadnego stałego systemu wartości, który by tych ludzi wiązał ze społeczeństwem i obowiązującymi w nim normami prawnymi, moralnymi i obyczajowymi. [...] Brakowało im poczucia solidarności społecznej nawet z ludźmi z tej samej co oni kategorii. [...] Zamiast polskiej inteligencji, warstwy specyficznej i unikalnej w skali Europy, którą charakteryzowała bezinteresowność, gotowość do wyrzeczeń i świadczeń na rzecz innych ludzi, postawa opiekuńcza wobec słabszych, uformowała się warstwa pazernych egoistów. [...] Proponuję, aby zachować termin »elita« dla grupy wiodącej realizującej tradycyjny system wartości oraz aby wprowadzić termin »lumpenelita«, odnosząc ten termin do przedstawicieli grupy, która dzięki selekcji negatywnej znalazła

się w Polsce na gorze drabiny społecznej. Współczesna lumpenelita stanowi przeciwieństwo tradycyjnej elity na zasadzie stosunku do wartości – tak jak lumpenproletariat stanowił przeciwieństwo proletariatu. [...] Zarówno dla lumpenelity, jak i dla lumpenproletariatu można ustalić kilka podstawowych zasad, wokół których te wartości się konsolidują: 1) odrzucenie wartości wyższych; 2) odrzucenie norm moralnych i obyczajowych; 3) akceptacja działań poza prawem i na granicy prawa; 4) skłonność do łamania solidarności grupowej w sytuacjach zagrożenia; 5) akceptacja zasady »petunia non olet«. Między lumpenelitą a lumpenproletariatem istnieje jednak zasadnicza różnica. Lumpenproletariat stanowił zbiorowość uciążliwą dla społeczeństwa, ale nie dezorganizował całości funkcjonowania państwa. Lumpen-elita gotowa jest zapłacić wszelką cenę, aby utrzymać władzę, pieniądze i uprzywilejowaną pozycję. Również cenę lekceważenia dobra społecznego i interesu ogólnego, a także cenę przekreślenia prawdy, która warunkuje trafność decyzji” (Pawelczyńska 2004, s. 145, 147, 149, 150).

Owo przekreślanie prawdy przybiera różne formy, od techniki przemilczania, aż po społeczne konstruowanie niewiedzy (Sojak, Wincenty 2005). Aktywną rolę odgrywają tu media tzw. publiczne i prywatne, wspierane przez rządzących, będące przykładem swoistej kontynuacji propagandy sukcesu PRL-u, obecnie robionej w znacznie lepszy, bardziej efektywny sposób (Kania, Targalski, Marosz 2014; Dmochowski 2014; Legutko, Rodziewicz 2010). Z drugiej strony powstają i działają, w znacznie trudniejszych warunkach, media związane z różnymi społecznymi ugrupowaniami, które są przez elity władzy uznawane za prymitywne, wsteczne i niedojrzałe do demokracji. Obserwacja treści medialnych różnych politycznych ośrodków pozwala sformułować kilka wniosków (wymagających empirycznej weryfikacji). Po pierwsze, tak jak w czasach „przodującego systemu” w mediach najwyraźniej uwidacznia się „syndrom wroga” (Kieżun 2011), oparty na emocjach i służący mobilizacji zwolenników danego stronnictwa, co czasami prowadzi do zaskakujących tragedii. Po drugie, analiza treści medialnych wskazuje na istnienie w sferze symbolicznej „koegzystencji anachronizmów”. Ten znany termin Witolda Kuli określał zjawisko utrzymywania się i współwystępowania, w okresie powstawania kapitalizmu w Polsce, form reprezentujących różne stadia ekonomicznego rozwoju i charakterystyczne dla nich zróżnicowanie form społeczno-

-kulturowych. Koegzystencja anachronizmów to „współistnienie w czasie zjawisk, które w przebiegu klasycznym nigdy nie współistniały. W Anglii musiał zniknąć domowy przemysł tkacki, by mogły powstać wielkie, nowoczesne mechaniczne fabryki tkackie. W Polsce oba te zjawiska doskonale współżyły. [...] Co gorsza, struktura ta miała cechy trwałości” (Kula, 1983, s. 148, 149). Obecna koegzystencja anachronizmów w sferze poznawczej polega na podtrzymywaniu i wprowadzaniu skompromitowanych symboli komunistycznych w system społeczeństwa demokratycznego. Brak miejsca nie pozwala na przedstawienie przykładów. W sferze materialnej najlepszym przykładem „koegzystencji anachronizmów” są dominujące kadry komunistyczne w sferze cywilnych służb specjalnych. Po trzecie, pogarda i oskarżanie społeczeństwa o prymitywizm i tendencje antydemokratyczne, którą lansują obecne elity, zdumiewa, albowiem owe elity są emanacją tego oskarżanego o wszelkie zło społeczeństwa. To współczesne, cyniczne, antyspołeczne elity polityczne prezentują niespotykany od dawna prymitywizm „racjonalnych egoistów”. J. Staniszkis, pisząc po 30 latach przedmowę do swej znanej pracy, twierdzi, iż obecnej „władzy, podobnie jak w późnym komunizmie, zależy głównie na demobilizacji społeczeństwa i jego krzątaniu wyłącznie wokół ekonomicznego przetrwania. [...] Takie były cechy partii komunistycznej w końcówce jej istnienia. Ale także – taka jest charakterystyka dzisiejszej partii władzy. [...] Wciąż daleko nam do efektywnego, racjonalnego systemu łączącego wolność ze sprawiedliwością. [...] Nadal obserwujemy niesterowność i niezdolność rządzących do zrealizowania założonych celów. Umiejętnie akumulują oni władzę, ale nie potrafią jej użyć dla wspólnego dobra” (Staniszkis 2010, s. 12, 13).

W wydanej niedawno pracy A.Z. Kamiński (2014) mówi o „dezercji elit”, przez którą rozumie unikanie odpowiedzialności przedstawicieli władzy politycznej za sprawy wspólne, publiczne. Jednym z kluczowych obowiązków ludzi władzy – szczególnie w przypadku zmian systemowych – jest projektowanie, wprowadzanie w życie i monitorowanie przestrzegania reguł instytucjonalnych, które są warunkiem zmian istniejącego porządku społecznego. Ogólnymi ramami, matrycą instytucjonalną społeczeństwa łączącą i integrującą zróżnicowane reguły instytucjonalne winno być nowoczesne państwo. Tymczasem polskie państwo jest w kryzysie. Wynika to z faktu, że zamiast dążenia do budowy „dobrego

państwa” „energia głównych aktorów politycznych skupiła się na walce o władzę w państwie. [...] **Słabość państwa, utrzymana w pewnych granicach, leży w strategicznym interesie środowisk, które kontrolowały procesy zmian ustrojowych – jest instytucjonalnie wpleciona w wadliwie zaprojektowane struktury państwa**” (Kamiński 2014, s. 315, 318; pisownia oryginalna). W efekcie interesy „nowego pokomunistycznego establishmentu” skupiają się na utrzymaniu istniejącego *status quo*. Jego przejawem jest „instytucjonalizacja nieodpowiedzialności”, której wyrazem jest prawie niemożliwa do realizacji rozliczalność członków pokomunistycznej elity. Rozliczalność ogranicza się jedynie do rozliczalności pionowej (wybory parlamentarne) i braku rozliczalności poziomej, co znacznie ogranicza możliwości kontroli społecznej wybranych reprezentantów politycznych. Zarazem w sytuacji istniejącej „partiokracji” i zmęczonego przemianami, względnie pasywnego społeczeństwa (podobnie jak w sytuacji upadku państwa szlachty), elity władzy umiejętnie manipulują społeczeństwem, korzystając z usług publicznych mediów i tzw. publicznych intelektualistów, kompromitujących nie tylko siebie, lecz także polską naukę.

10.4. Zakończenie

Wracając do naszych wstępnych rozważań, twierdzimy, iż w Polsce nastąpiła zmiana systemu. Nasz kraj znajduje się na innym szlaku, ale wędrowcy napotykać wiele przeszkód, które opóźniają ich marsz. Przeszkody te są implementowane przez samych wędrowców-sprawców, na których sposoby myślenia i działania wywiera wpływ bliższa i dalsza przeszłość, ich kultura, ideologia i sposoby postrzegania świata, w którym żyją. Mówiąc inaczej, po zmianie szlaku żyjemy w systemie demokratycznym, gospodarce rynkowej, państwie prawa oraz tworzymy społeczeństwo obywatelskie. Cel zmiany systemu został osiągnięty, jednak sprawność i skuteczność jego podsystemów pozostawiają wiele do życzenia, a mówiąc dokładniej – do zrobienia.

Z gatunkowej cechy *homo-agens-institutionalis* wynika, że to ludzie tworzą instytucje. Te z kolei, stanowiąc kontekst działań istot ludzkich, kształtują i przekształcają wybory jednostek w rezultaty zbiorowe. Pojawia się więc pytanie o warunki zmiany elementów matrycy instytucjo-

nalnej, zmiany, która będzie w stanie przezwyciężyć obecne patologie systemu demokratycznego. Nie wyznajemy ideałów rewolucyjnych i nie należymy do klanu egalitarystów marzących o idealnej równości, wolności i sprawiedliwości. Wolimy akceptowalne i „naturalne” nierówności, zgadzamy się na instytucjonalne ograniczenia wolności, biorąc pod uwagę złożoność i przewrotność istot ludzkich. Jako instytucjoniści nie akceptujemy hasła *No rules – no Limits*. Chcielibyśmy sprawnego i skutecznego państwa prawa, które będzie uczciwie broniło swych obywateli, zwłaszcza przedsiębiorców – fundamentu społecznego dobrostanu. Uważamy, iż własność prywatna musi być podstawą gospodarki rynkowej, która z kolei powinna być odporna na korupcję, klientelizm i inne cechy wynikające ze swoistej synergii instytucji politycznych i ekonomicznych. Z radością obserwujemy procesy powstawania i krzepnięcia społeczeństwa obywatelskiego, które, złożone z różnych grup i organizacji, umożliwi zarazem przezwyciężanie społecznych dylematów na drodze kolektywnego działania.

Badania antropologów, etnologów, socjologów i przedstawicieli innych nauk społecznych dowodzą, że społeczeństwa egalitarne nie istniały, nie istnieją i zapewne nie będą istniały. Nie zapewnią ich także systemy demokratyczne. Zróżnicowanie społeczne przybiera rozmaite formy (od społeczeństw „prawie” egalitarnych do społeczeństw o ekstremalnych nierównościach). Pamiętając o funkcjonalnych teoriach uwarstwienia i ich krytyce, można powiedzieć, że w każdym społeczeństwie w wyniku wieloaspektowego zróżnicowania jego indywidualnych podmiotów, które w znacznym stopniu gwarantują funkcjonowanie społeczeństwa, występują jednostki cechujące się różnymi motywacjami oraz różnymi formami aktywności w różnych sferach życia społecznego. Niezwykle istotne dla funkcjonowania społeczeństw ludzkich są ich elity. Tak jak inne elementy systemów społecznych podlegają one różnym zmianom. Od dawna – powiedzmy od 2000 lat – problemy te są przedmiotem analiz. Zdaniem badaczy i teoretyków elit:

„Może istnieć arystokracja świętych, ale też arystokracja rozbójników, arystokracja uczonych, arystokracja złodziei itd. Zestaw cech sprzyjających dobrobytowi i dominacji jakiej klasy w społeczeństwie określa to, co po prostu nazwiemy *elitą*. Elita taka istnieje i rządzi w każdym społec-

czeństwie, nawet w pozornie najbardziej demokratycznym. Wskutek działania pewnego prawa o wielkiej doniosłości, będącego główną przyczyną licznych faktów społecznych i historycznych, arystokracje nie są zamknięte, lecz stale się odnawiają; mamy więc do czynienia ze zjawiskiem, które można by nazwać *krążeniem elit*. [...] Elity kończą zazwyczaj samobójstwem. [...] Historia społeczeństw ludzkich jest w dużym stopniu historią następstwa elit” (Pareto 1994, s. 83, 84, 85).

Kończymy znanym rozróżnieniem elit politycznych Pareto, który w cyklu politycznym wyróżniał, za Machiavellim, elity „lwów” i „lisów”. Obie odgrywają ważne i różne role w życiu społeczeństw. Ale dla podstawowych zmian instytucjonalnych ważniejsze są „lwy”. Ciekawe, kiedy zacznie się w Polsce nowy cykl polityczny, wprowadzający produktywne społecznie zmiany instytucjonalne, swoiste znaki drogowe naszego nowego 25-letniego szlaku?

Bibliografia

- Acemoglu D., Robinson J. (2014), *Dlaczego narody przegrywają. Źródła władzy, pomyślności i ubóstwa*, Zysk i S-ka, Poznań
- Alexander J. (2010), *Znaczenia społeczne. Studia z socjologii kulturowej*, Zakład Wydawniczy Nomos, Kraków
- Arthur B. (1994), *Increasing Returns and Path Dependence in Economy*, University of Michigan Press, Ann Arbor
- Berger P., Zijderveld A. (2010), *Pochwała wątpliwości. Jak mieć przekonania i nie stać się fanatykiem*, Etiuda, Kraków
- Błesznowski B. (red.) (2014), *Kooperatyzm, spółdzielczość, demokracja. Wybór pism*, Wydawnictwa UW, Warszawa.
- Bogucka M. (2009), *Historia Polski do 1864 roku*, Ossolineum
- Braudel F. (1971), *Historia i trwanie*, Czytelnik, Warszawa
- Braudel F. (2006), *Gramatyka cywilizacji*, Oficyna Naukowa, Warszawa
- Bujak F. (1976), *Siły gospodarcze. Czynniki gospodarcze w upadku dawnego państwa Polskiego* (w:) Franciszek Bujak, *Wybór pism*, t. II, *Z dziejów społecznych i gospodarczych Polski X–XX w.*, red. H. Madurowicz-Urbańska, PWN, Warszawa
- Cenkiewicz S. (2011), *Długie ramię Moskwy. Wywiad wojskowy Polski Ludowej 1943–1991*, Zysk i S-ka, Poznań
- Chmielewski P. (2010), *New Institutionalism: a Platform for Productive Integration in Social Sciences*, Warsaw Forum of Economic Sociology, Vol. 1, No. 1(1), s. 9–88

- Chmielewski P. (2010a), *Umiarkowany metodologiczny indywidualizm: przezwyciężenie tradycyjnego sporu między holizmem a indywidualizmem w naukach społecznych* (w:) *Jednostka zakorzeniona? Wykorzeniona?* red. A. Lompart, Wydawnictwa UW, Warszawa
- Chmielewski P. (2011), *Homo agens. Instytucjonalizm w naukach społecznych*, Poltext, Warszawa
- Chmielewski P. (2013), *Elinor Ostrom. Wybory i decyzje indywidualne a wybory i decyzje zbiorowe – Jak unikać dylematów społecznych?*, *Decyzje*, No. 20, s. 125–139
- Chmielewski P., Kamiński A. (1999), *Autokracja i liberalna demokracja: dwie strategie konstruowania porządku społecznego* (w:) *Władza i struktura społeczna. Księga dedykowana Włodzimierzowi Wesółowskiemu*, red. A. Jasińska-Kania, K.M. Słomczyński, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa
- Chodakiewicz M. (2011), *Żydzi i Polacy 1918–1955. Współistnienie – zagłada – komunizm*, Fronda, Warszawa
- Czarnowski S. (1956), *Studia z historii kultury*, PWN, Warszawa
- Czarnowski S. (1956a), *Studia z historii myśli i ruchów społecznych*, PWN, Warszawa
- David P. (1985), *Clio and the Economics of QWERTY*, *American Economic Review*, Vol. 75, s. 332–337.
- de Soto H. (2002; org. 2000), *Tajemnica kapitału. Dlaczego kapitalizm triumfuje na Zachodzie a zawodzi gdzie indziej*, Fijor Publishing and Polish-American Foundation for Economic Research and Education, Chicago, Warszawa
- Dmochowski A. (2014), *Kościół „wyborczej”. Największa operacja resortowych dzieci*, Wydawnictwo Słowa i Myśli, Lublin–Warszawa
- Dobrowolski K. (1967), *Studia z pogranicza historii i socjologii*, Zakład Narodowy Imienia Ossolińskich, Wydawnictwo PAN, Wrocław–Warszawa–Kraków
- Dudek A. (2004), *Reglamentowana rewolucja. Rozkład dyktatury komunistycznej w Polsce 1988–1990*, Arcana, Kraków
- Dudek A. (2013), *Historia polityczna Polski 1989–2012*, Znak, Kraków
- Eisenstadt S. (1980), *Cultural Orientations, Institutional Entrepreneurs, and Social Change: Comparative Analysis of Traditional Civilizations*, *American Journal of Sociology*, Vol. 85, No. 4, s. 840–869
- Ekes J. (2010), *Złota demokracja*, Ośrodek Myśli Politycznej, Kraków
- Elias N. (2006), *Przymus społeczny jako przymus wewnętrzny. Współczesne teorie socjologiczne*, t. 2, Scholar, Warszawa
- Fukuyama F. (1992), *Koniec historii*, Zysk i S-ka, Poznań
- Gadowska K. (2005), *Klientelizm oraz kolesiostwo w polskiej polityce i gospodarce* (w:) *Kręgi integracji i rodzaje tożsamości. Polska, Europa, Świat*, red. W. Wesółowski, J. Włodarek, PTS, XII Ogólnopolski Zjazd Socjologiczny, Scholar, Warszawa

- Gadowska K. (2015), *Dysfunkcje administracji. Służba cywilna w perspektywie neoinstytucjonalnej*, Wydawnictwo UJ, Kraków
- Galbraith J. (1999), *Godne społeczeństwo. Program troski o ludzkość*, Bellona, Warszawa
- Gardawski J. (2010), *Prywatna przedsiębiorczość III Rzeczypospolitej (w:) Modernizacja Polski. Struktury. Agencje. Instytucje*, red. W. Morawski, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa
- Gliński P. (2002), *Wprowadzenie (w:) Samoorganizacja społeczeństwa polskiego: Trzeci sektor*, red. P. Gliński, B. Lewenstein, A. Siciński (red.), Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa
- Gliński P. (2006), *Style działań organizacji pozarządowych w Polsce. Grupy interesu czy pożytku publicznego*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa
- Gliński P. (2008), *Przedmowa: o miejscu problematyki społeczeństwa obywatelskiego w socjologii polskiej (w:) Społeczeństwo obywatelskie. Między ideą a praktyką*, red. A. Kościański, W. Misztal (red.), Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa
- Goldthorpe J. (2012), *O socjologii. Integracja badań i teorii*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa
- Gray J. (1997, wyd. oryg. 1993), *Od postkomunizmu do społeczeństwa obywatelskiego: powrót historii i zmierzch zachodniego modelu (w:) Ani książkę, ani kupiec: Obywatel. Istota społeczeństwa obywatelskiego w myśli współczesnej*, wybór tekstów i wstęp J. Szacki, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak – Fundacja im. Stefana Batorego, Kraków–Warszawa
- Gumuła W. (2008), *Teoria osobliwości społecznych. Zaskakująca transformacja w Polsce*, Scholar, Warszawa
- Hirszowicz M. (2001), *Pułapki zaangażowania. Intelktualiści w służbie komunizmu*, Scholar, Warszawa
- Huntington S. (1995), *Trzecia fala demokratyzacji*, WN PWN, Warszawa
- Huntington S. (1997), *Zderzenie cywilizacji i nowy kształt ładu światowego*, Muza, Warszawa
- Kamiński A.Z. (2010), *Stracony moment konstytucyjny w pokomunistycznej Polsce: skutki dla jakości rządzenia dwadzieścia lat później (w:) Modernizacja Polski. Struktury. Agencje. Instytucje*, red. W. Morawski, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa
- Kamiński A.Z. (2014), *Dezercja elit. Konsolidacja ustroju politycznego w pokomunistycznej Polsce*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa
- Kania D., Targalski J., Marosz M. (2014), *Resortowe dzieci. Media*, Fronda, Warszawa
- Kania, D., J. Targalski, M. Marosz (2015) *Resortowe dzieci. Służby*, Fronda, Warszawa
- Kersten K. (1985), *Narodziny systemu władzy. Polska 1943–1948*, Wydawnictwo Krąg, Warszawa

- Kieżun W. (2011), *Drogi i bezdroża polskich przemian*, EKOTV Sp. z o.o., Warszawa
- Kieżun W. (2012), *Patologia transformacji*, Poltext, Warszawa
- Kmieciak S. (2013), *Przemysł pogardy. Niszczenie wizerunku prezydenta Lecha Kaczyńskiego w latach 2005–2010 oraz po jego śmierci*, Wydawnictwo PROHIBITA, Warszawa
- Kochanowicz J. (2010), *Polska w epoce nowoczesnego wzrostu gospodarczego (w:) Modernizacja Polski. Struktury. Agencje. Instytucje*, red. W. Morawski, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa
- Kojder A. (2005), *Prawo w impasie [w:] Polska. Ale jaka?*, red. M. Jarosz, Oficyna Naukowa, Warszawa
- Kojder A. (2014), *Patologia instytucji [w:] Socjologia prawa. Główne problemy i postacie*, red. A. Kojder, Z. Cywiński, Wydawnictwa UW, Warszawa
- Kołąkowski L. (1988), *Główne nurty marksizmu. Powstanie – Rozwój – Upadek*, Aneks, Londyn
- Kozielecki J. (1988), *O człowieku wielowymiarowym. Eseje psychologiczne*, WN PWN, Warszawa
- Kozielecki J. (2001), *Psychotransgresjonizm. Nowy kierunek w psychologii*, Wydawnictwo Akademickie „Żak”, Warszawa
- Koźmiński A.K. (2013), *Ograniczone przywództwo. Studium empiryczne*, Poltext, Warszawa
- Koźmiński A.K. (2014), *Czas pokera*, Wolters Kluwer, Warszawa
- Koźmiński K. (2014), *Jurydyzacja życia społecznego (w:) Socjologia prawa. Główne problemy i postacie*, red. A. Kojder, Z. Cywiński, Wydawnictwa UW, Warszawa
- Krzywicki L. (1957), *Idea a życie. Z wczesnej publicystyki (1883–1892)*, PWN, Warszawa
- Krzywicki L. (1978), *Wybór pism*, PWN, Warszawa
- Kula W. (1983), *Historia, zacofanie, rozwój*, Czytelnik, Warszawa
- Legutko P., Rodziewicz D. (2010), *Mity czwartej władzy*, Zysk i S-ka, Poznań
- Mahoney J. (2000), *Path Dependence in Historical Sociology*, Theory and Society, Vol. 29, No. 4, s. 507–548
- Mahoney J. (2009), *Powrót do teorii ogólnej w socjologii historycznej (w:) Nowe perspektywy teorii socjologicznej. Wybór tekstów*, red. A. Manterys, J. Mucha, Zakład Wydawniczy NOMOS, Kraków
- Mahoney J., Thelen K. (2010), *A Theory of Gradual Institutional Change (w:) Explaining Institutional Change. Ambiguity, Agency and Power*, red. J. Mahoney, K. Thelen, Cambridge University Press, Cambridge
- Majewski A. (2014), *Afery III RP*, Wydawnictwo Słowa i Myśli, Lublin–Warszawa
- Mańka R. (2014), *Strefa tabu. Największe afery III RP*, 3S MEDIA, Warszawa
- Maravall J., Przeworski A. (2010), *Wprowadzenie (w:) Demokracja i rządy prawa*, red. J. Maravall A. Przeworski, Scholar, Warszawa

- Merton R. (1936), *The Unanticipated Consequences of Purposive Social Action*, American Sociological Review, Vol. 1, No. 6, s. 894–904
- Merton R. (1982), *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*, PWN, Warszawa
- Morawski W. (2010), *Prometeusz spętany? Próby analiz instytucjonalnych polskiej modernizacji* (w:) *Modernizacja Polski. Struktury. Agencje. Instytucje*, red. W. Morawski, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa
- Morawski W. (2010a), *Konfiguracje globalne. Struktury, agencje, instytucje*, WN PWN, Warszawa
- Narojek W. (1991), *Socjalistyczne „welfare state”. Studium z psychologii społecznej Polski Ludowej*, Biblioteka Kwartalnika Politycznego „Krytyka”, PWN, Warszawa
- Nee V. (2006), *Instytucje jako forma kapitału. Współczesne teorie socjologiczne*, t. 1, Scholar, Warszawa
- North D. (1981), *Structure and Change in Economic History*, Norton, New York
- North D. (1995), *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge University Press
- North D. (1995a), *The New Institutional Economics and Development* (w:) *Re-inventing the Commons*, Bodø, Norway: The International Association for the Study of Common Property
- North D. (2006), *Efektywność gospodarcza w czasie* (w:) *Współczesne teorie socjologiczne*, t. 1, Scholar, Warszawa
- North D. (2014), *Zrozumieć przemiany gospodarcze*, Wolters Kluwer, Warszawa
- Nowak A. (2015), *Pierwsza zdrada Zachodu. 1920 – Zapomniany appeasement*, Wydawnictwo Literackie, Kraków
- Nowak S. (2007, oryg. 1979), *System wartości społeczeństwa polskiego* (w:) *Oswajanie wielkiej zmiany*, red. I. Krzemiński, J. Raciborski, Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa
- Ossowski S. (1968, oryg. 1956), *Ruchliwość społeczna jako wynik rewolucji społecznej* (w:) tegoż, *Z zagadnień struktury społecznej*, PWN, Warszawa
- Ossowski S. (1968, oryg. 1959), *Społeczne warunki i konsekwencje planowania społecznego* (w:) tegoż, *Z zagadnień struktury społecznej*, PWN, Warszawa
- Ossowski S. (1967, oryg. 1962), *Koncepcje ładu społecznego i typy przewidywań* (w:) tegoż, *O nauce*, PWN, Warszawa
- Ost D. (2007), *Kłęska „Solidarności”. Gniew i polityka w postkomunistycznej Europie*, Muza, Warszawa
- Ostrom E. (1998), *A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action. Presidential Address, American Political Science Association, 1997*, American Political Science Review, Vol. 92, No. 1, s. 1–22
- Ostrom E. (2000), *Collective Action and the Evolution of Social Norms*, The Journal of Economic Perspectives, Vol. 14, No. 3, s. 137–158
- Ostrom E. (2005), *Understanding Institutional Diversity*, Princeton and Oxford: Princeton University Press.

- Pareto V. (1994), *Uczucia i działania. Fragmenty socjologiczne*, red. A. Kojder, WN PWN, Warszawa
- Pawelczyńska A. (2004), *Głowy hydry. O przewrotności współczesnego zła*, Wydawnictwo Test, Warszawa
- Pierson P. (2004), *Politics in Time. History, Institutions, and Social Analysis*, Princeton University Press, Princeton and Oxford
- Prado M., Trebilcock M. (2009), *Path Dependence, Development, and the Dynamics of Institutional Reform*, University of Toronto Law Journal, Vol. 59, s. 341–379
- Putnam R. (1995), *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak–Fundacja im. Stefana Batorego, Kraków–Warszawa
- Putnam R. (2008), *Samotna gra w kręgle. Upadek i odrodzenie wspólnot lokalnych w Stanach Zjednoczonych*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa
- Safian M. (2005), *Prawa Polska*, Rosner i Wspólnicy, Warszawa
- Sánchez-Cuena I. (2010), *Władza, normy i podporządkowanie* (w:) *Demokracja i rządy prawa*, red. J. Maravall, A. Przeworski, Scholar, Warszawa
- Scott W. (2008), *Institutions and Organizations. Ideas and Interests*, Sage, Los Angeles
- Siedlecka J. (2005), *Oblawa. Losy pisarzy represjonowanych*, Prószyński i S-ka, Warszawa
- Słomczyński K., Janicka K. (2005), *Pęknięta struktura społeczeństwa polskiego* (w:) *Polska. Ale jaka?*, red. M. Jarosz, Oficyna Naukowa, Warszawa
- Słomczyński K., Janicka K., Tomescu-Dubrow I. (2010), *Struktura społeczeństwa polskiego: zmiany w latach 1978–2008* (w:) *Modernizacja Polski. Struktury. Agencje. Instytucje*, red. W. Morawski, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa
- Sojak R. (2007), *Szara strefa przemocy – szara strefa transformacji? Przestrzenie przymusu*, Wydawnictwo UMK, Toruń
- Sojak R., Wincenty D. (2005), *Zagubiona rzeczywistość. O społecznym konstruowaniu niewiedzy*, Oficyna Naukowa, Warszawa
- Sokal A., Bricmont J. (2002), *Modne bzdury. O nadużywaniu pojęć z zakresu nauk ścisłych przez postmodernistycznych intelektualistów*, Prószyński i S-ka, Warszawa
- Staniszki J. (2010), *Samoograniczająca się rewolucja*, Europejskie Centrum Solidarności, Gdańsk
- Staszyński L. (2013), *W szponach ludobójców i grabieżców*, Wydawnictwo Iota Unum, Warszawa
- Szacki J. (2002), *Historia myśli socjologicznej. Wydanie nowe*, WN PWN, Warszawa
- Ślaski J. (1985; 1986), *Polska walcząca (1939–1945)*, t. 1–6, Instytut Wydawniczy Pax, Warszawa

- Święczkowski B., Ziaja Ł. (2014), *Afery czasów Donalda Tuska*, Zysk i S-ka, Poznań
- Tarkowska E., Tarkowski J. (1994, oryg. 1990), „*Amoralny familizm*”, czyli o *dez-integracji społecznej w Polsce lat osiemdziesiątych* (w:) J. Tarkowski, *Władza i społeczeństwo w systemie autorytarnym*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa
- Tazbir J. (2005), *Korzenie współczesności* (w:) *Polska. Ale jaka?*, red. M. Jarosz, Oficyna Naukowa, Warszawa
- Whyte J. (2015), *Oszuści czy ignoranci. O nadużywaniu nauki do celów politycznych*, FijoR Publishing, Warszawa
- Zybała A. (2013), *Państwo i społeczeństwo w działaniu. Polityki publiczne wobec potrzeb modernizacji państwa i społeczeństwa*, Difin, Warszawa
- Zybertowicz A. (2007), *Antyrozwojowe grupy interesów: zarys analizy*, Arcana, nr 73

11. Nowe praktyki komunikacyjne odbiorców: media w świecie konwergencji

11.1. Wprowadzenie

Współczesny krajobraz mediów i komunikowania można określić jako przechodzenie od form bardziej pionowych, autorytarnych, paternalistycznych do nastawionych na uczestnictwo i dialog wzorów poziomych. System hierarchiczny, charakteryzujący się jednostronnym przepływem informacji: „góra–dół” zastępuje struktura horyzontalna, o dwustronnym przepływie, respektująca podmiotowość uczestników procesu komunikowania i zakładająca wymiennosc ich ról. Chodzi przede wszystkim o aktywnosc odbiorców, dostępnosc, zaangażowanie i swobodę decydowania o tym, jak, gdzie i kiedy dochodzi do konsumpcji przekazu medialnego.

Cechami podstawowymi mediów umożliwiającymi uczestnictwo są:

- 1) wykorzystanie społeczności sieciowych;
- 2) umożliwianie użytkownikowi komentowania, tworzenia, zmiany, współtworzenia i dzielenia zawartości;
- 3) wprowadzanie zawartości tworzonej przez użytkowników do sfery „zawartości profesjonalnej”;
- 4) dostosowywanie zawartości do potrzeb, wiedzy i zainteresowań i kompetencji użytkowników.

Podczas gdy w mediach tradycyjnych przekaz był dostarczany masowej publiczności bez jej udziału, w przypadku nowych mediów najważniejszymi elementami są interaktywnosc i czynne uczestnictwo w działaniach społeczności sieciowych, „kreatywna sprawczosc (ang. *agency*)

konsumentów” rozumianych jako konsumenci-obywatele, współtwórcy i członkowie „zaangażowanych, samodzielnych kultur medialnych” i określanych jako *prosumers*, *viewers* i *producers* (Gorman, McLean 2010).

Coraz silniejszy wydaje się sektor mediów tzw. trzeciego poziomu, tj. media działające, w przeciwieństwie do poprzednich dwóch, w komunikacji powszechnej typu *many-to-many* (Jensen 2010), którego powstanie było możliwe dzięki technologii cyfrowej.

Jeżeli w przypadku mediów pierwszego stopnia mieliśmy do czynienia z komunikacją *one-to-one* (e-maile, telefon, tekst, SMS, komunikatory), gdzie np. niezwykła szybkość rozpowszechniania telefonu komórkowego, a ostatnio smartfonu, niosła ze sobą pytania o zmiany form i wykorzystania języka werbalnego i podtrzymywania relacji społecznych, to w komunikacji *many-to-many*, mimo takich spektakularnych sukcesów jak Wikipedia, programy open-source, blogosfera, sieci społeczne, wciąż pojawia się otwarta kwestia dotycząca społecznych praktyk integrujących politykę, ekonomię i kulturę.

Oczywiście komunikacja typu *many-to-many* miała swoich poprzedników zarówno na poziomie synchronicznym (np. rynek, stadion sportowy), jak i asynchronicznym, np. w postaci graffiti czy komunikacji w obrębie wspólnot lokalnych. Z kolei drugi poziom mediów – *one-to-many* – związany przede wszystkim z działaniem mediów masowych, ale też z książką, prasą, wideo, Web 1.0, stroną internetową, ściąganiem nagrań, podcastingiem itd., w gruncie rzeczy podkreślał integrowanie się dwóch typów komunikacji *one-to-many* z *one-to-one* lub dodatkowo jeszcze z trzecim, określanym mianem – *few-to-few*, przy czym to ostatnie odnosiłoby się do lazarsfeldowskiego modelu dwustopniowego przepływu informacji i idei.

Z jednej strony audytorium mediów staje się coraz bardziej rozproszone, odbiór sfragmentaryzowany i synchroniczny – możliwy do przesunięcia w czasie, z drugiej zaś korzystanie z mediów – wbrew teom apologetów rewolucji technologicznej – społecznie zróżnicowane.

Zgodnie z tą diagnozą M. Castells buduje model nowych wzorów kultury powstających na przecięciu dwóch dwubiegowych osi: opozycji między

globalizacją i identyfikacją oraz rozłamem między indywidualizmem a wspólnotowością (Castells 2013). Najważniejszy bodaj wzór będący mieszanką identyfikacji i indywidualizmu stanowi to źródło kultury, które Castells nazywa *usięciwionym indywidualizmem* jako wzór towarzyskości w społeczeństwie sieci. Jak pisze: „W epoce internetu jednostki nie wycofują się w odosobnienie rzeczywistości wirtualnej. Przeciwnie, poszerzają swoje kontakty towarzyskie, wykorzystując bogactwo dostępnych sieci komunikacyjnych, czynią to jednak w sposób wybiórczy, konstruując swój świat kulturowy zgodnie z własnymi upodobaniami i planami oraz zmieniając go wraz z ewolucją osobistych zainteresowań i wartości” (Castells 2013; 128–129)

Dane opublikowane przez Pew Research Center for People and Press (Pew Research Centrum 2008; Mitchell, Rosenstiel 2012) wykazały, że odbiorcy mediów wciąż czerpią podstawowe informacje z tradycyjnych źródeł. Badania wskazują jednocześnie stały wzrost korzystania z informacji w urządzeniach mobilnych, takich jak tablet, iPad i iPhone, któremu towarzyszy zmniejszenie się zasięgu odbioru wiadomości telewizyjnych i spadek czytelnictwa prasy, mimo że wielu czytelników nie jest gotowych do rezygnacji z lektury gazet drukowanych.

Tendencjom tym towarzyszy imponujący wzrost odbioru wiadomości oferowanych przez media społecznościowe. Odbiorca wiadomości może dowolnie wybierać z ich repertuaru, według własnych potrzeb i zainteresowań. Konsolidacja repertuaru kulturowego jest konsekwencją dorastania w pewnym *habitus*, typowym dla określonej grupy społecznej, której członkowie uzyskali odpowiedni kapitał kulturowy określający ich repertuar kulturowy i styl życia (Bourdieu 1984; Bourdieu, Passeron 1977; 1990). W późniejszych badaniach (Adoni, Nossek 2001), wskazywano, że różne rodzaje umiejętności niezbędnych do korzystania z różnych mediów i ich przekazów są również częścią tego kapitału i rzeczywiście wpływają na wzorce korzystania z mediów.

Współczesna scena mediów, charakteryzująca się coraz większą fragmentacją i autonomią odbiorców, oferuje nowe warunki korzystania z ich kapitału kulturowego, zapewniającego nabycie umiejętności rozumienia dominujących symboli kultury. W społeczeństwach „techno-

logicznych” chodzi zwłaszcza o umiejętności rozumienia tekstów mediów elektronicznych i ich kontekstu społecznego oraz ustalania, jakimi strukturami repertuaru się kierują (Hasebrink, Popp; 2006; Hasebrink, Domeyer 2009).

Nową fazę rozwoju mediów wyznacza w największej mierze konwergencja technologiczna, dostarczając mnóstwo treści informacyjnych i rozrywkowych z różnych zresztą poziomów (elitarny i popularny obieg wartości kultury) wyrafinowania (Lunt, Stenner 2005; Tsfati, Tukachinsky, Peri 2009), w połączeniu z wszechobecnymi możliwościami nawiązywania interakcji społecznych, pojawieniem się optymalnych warunków dla tworzenia „skrojonego na miarę” repertuaru mediów, zgodnego z indywidualnym kapitałem kulturowym, umiejętnościami dekodowania przekazu mediów, uwarunkowaniami społeczno-kulturowymi, i ogólniejszymi postawami. Przejawia się to i aktualizuje w konkretnym *habitus* w procesie socjalizacji. W dodatku krzyżująca się konsumpcja mediów, w szczególności społecznościowych, stwarza wiele możliwości zrozumienia i interpretacji otrzymywanych informacji.

Najnowsze badania konsumpcji mediów koncentrują się na różnych aspektach nowych zjawisk, związanych z takimi koncepcjami teoretycznymi jak korzystanie z krzyżujących się platform medialnych (Schroeder, 2010), strukturyzowanie repertuarów medialnych (Hasebrink, Popp 2006; Hasebrink, Domeyer 2006), zwyczaje i style konsumpcji mediów (Couldry, Livingstone, Markham 2007) itd. Dane z kilku wyżej wspomnianych badań o charakterze ilościowo-jakościowym ujawniają kilka charakterystycznych typów krzyżującej się medialnej konsumpcji przekazów mediów, takich jak „tradycjoniści”, „integratorzy”, „net-newsers”, i „wyłączeni”. Z kolei badania jakościowe wykazały, że istnieją też typy zniuansowane: „zorientowani na odbiór cyfrowej kultury popularnej” „uzależnieni od nowości”, „wszystkożerni odbiorcy mediów cyfrowych” i inne.

Badania przeprowadzone metodą Q-sorting w Polsce (Warszawa, Toruń, Otwock) w 2015 roku pozwoliły, w wyniku analizy czynnikowej, wyodrębnić pięć typów repertuarów krzyżującego się korzystania z mediów (Jędrzejewski 2015a):

- **Repertuar 1: odbiorcy głównych kanałów komercyjnych telewizji i radia**

Osoby, które „zbudowały” ten repertuar, nie odznaczają się niczym szczególnym poza miejscem zamieszkania (większość mieszka w dużym ośrodku miejskim) i niższym, aniżeli osoby tworzące pozostałe repertuary, wskaźnikiem znaczenia działań związanych z mediami w życiu codziennym.

- **Repertuar 2: użytkownicy „wszystkożerni” – odbiorcy mediów tradycyjnych i nowych**

Repertuar ten utworzony został przez osoby w większości mieszkające w mniejszych ośrodkach miejskich, poza Warszawą. Media w tym repertuarze są różnego rodzaju – zarówno tradycyjne, jak i nowe. Największe wartości przybierają media poza głównym nurtem telewizyjnym, np. czasopisma branżowe i profesjonalne. Osoby tworzące ten repertuar odznaczają się wyższymi wskaźnikami – mierzone średnią, we wszystkich wymiarach uczestnictwa społecznego, a zwłaszcza politycznego – niż osoby tworzące Repertuar 1.

- **Repertuar 3: fani nowych mediów i mediów społecznościowych**

Ten szczególny repertuar jest związany z intensywnym korzystaniem z nowych mediów, w tym społecznościowych. Tworzą go w większości ludzie młodzi, poniżej 35. roku życia, a ich cechą szczególną jest wykorzystanie możliwości, które stwarza sieć. Osoby tworzące ten repertuar wykazują wyższą, aniżeli pozostali, aktywność w sieci jako blogerzy, komentatorzy, uczestnicy dyskusji, konkursów, sondaży internetowych itd.

- **Repertuar 4: odbiorcy kanałów radiowo-telewizyjnych mediów publicznych**

Repertuar ten tworzą osoby, w większości związane ze stolicą, które w większym stopniu aniżeli pozostali korzystają z usług programowych nadawców publicznych, Polskiego Radia i Telewizji Polskiej, w tym telewizji regionalnej. Interesujące, że są to osoby wskazujące radio i telewizję jako źródła informacji spełniające istotną funkcję w rozmowach z najbliższymi.

- **Repertuar 5: czytelnicy prasy opiniotwórczej**

Repertuar 5 budują osoby, które, w większym stopniu aniżeli tworzący pozostałe repertuary, korzystają z prasy drukowanej – zarówno codziennej, jak i tygodniowej. Wykazują też wysoki stopień korzystania z wiadomości telewizyjnych jako podstawy rozmów z rodziną i przyjaciółmi.

Zastrzec tutaj trzeba, że na podstawie analizy przytoczonych poniżej wyników badań nad korzystaniem z mediów nie jest możliwe przewidywanie, czy i w jaki sposób wykorzystywanie mediów, uczestnictwo w kulturze generowanej przez media lub też przez nie ukazywanej, przekłada się na rozumienie treści i wartości kultury, a następnie tworzenie i funkcjonowanie wyodrębnionych typów zachowań; w jakich segmentach i instytucjach odbywa się ten proces; zgodnie z jakim konsensusem w kwestii kryteriów i procedur; jakie są tego głębsze konsekwencje dla kształtu struktury społecznej.

Na podstawie wyników wielu badań, w większości podejmowanych bez intencji teoretycznych, składających się na pewien zasób wiedzy o audytorium mediów w Polsce, postaram się wywieść kilka implikacji socjologicznych, zwłaszcza dotyczących zmian we wzorach wykorzystania przekazów medialnych.

11.2. Analiza danych

11.2.1. Telewizja

Przez lata zwiększająca się ciągle oferta telewizyjna nie wywołała zasadniczego zwrotu ze strony odbiorców, polegającego na wydłużeniu się czasu oglądania telewizji. Dopiero wprowadzenie naziemnej telewizji cyfrowej w 2013 roku spowodowało wydłużenie czasu oglądania telewizji o 13 minut w 2014 roku w stosunku do 2013 roku. Tabela 11.1 pokazuje intensywność korzystania z telewizji w porównaniu z innymi mediami w Polsce i w kilku innych krajach europejskich oraz Izraelu.

Tabela 11.1. Korzystanie z mediów w poszczególnych krajach (średnia w min w ciągu dnia)

Kraj	Odbiornik TV	Telewizja przez PC i telefon	Prasa drukowana	Internet
Izrael	88,5	41,3	17,9	27,0
Portugalia	104,7	47,1	15,8	22,2
Węgry	121,7	13,0	16,1	33,5
Włochy	197,1	17,3	16,2	21,1

11. Nowe praktyki komunikacyjne odbiorców: media w świecie konwergencji

Kraj	Odbiornik TV	Telewizja przez PC i telefon	Prasa drukowana	Internet
Dania	132,2	49,5	14,8	14,4
Niemcy	142,3	58,7	19,4	11,4
Belgia	157,7	5,5	23,9	18,7
Polska	122,4	28,2	21,3	24,5
Chorwacja	157,1	22,3	20,0	49,9
Razem	125,1	31,7	18,3	24,8

Źródło: Z. Perusko, D. Vozab, A. Cuvalo (2015).

Dane ujęte w tabeli 11.1 wskazują, że oglądanie telewizji poprzez tradycyjne odbiorniki jest mniej intensywne w krajach południowych i wschodnich Europy, takich jak Polska, Węgry czy Portugalia oraz w Izraelu aniżeli w krajach o modelu „demokratyczno-korporacyjnym” mediów, takich jak Dania i Niemcy. Korzystanie z telewizji zależy przede wszystkim od różnic kulturowych, kraju i wielkości rynku oraz od tego, w jaki sposób prime time telewizji jest zintegrowany z codziennymi czynnościami podejmowanymi przez ludzi (Hasebrink 2012).

W Polsce, mimo że przeważa płatny (kablowy i satelitarny) typ odbioru telewizji (67% gospodarstw domowych), to dostęp wyłącznie do bezpłatnej cyfrowej telewizji naziemnej ma już aż 4,3 mln, tzn. 33% gospodarstw, dysponując możliwością odbioru 24 kanałów, a w 2016 roku dodatkowo jeszcze 7 kanałów. Chociaż telewizor wykorzystywany jest przede wszystkim do oglądania telewizji (88%), to służy także do oglądania filmów z płyt DVD, grania na konsoli, słuchania radia, korzystania z internetu, wykorzystania z różnego rodzaju aplikacji (*Informacja RTV*, 2014). W ostatnich latach spada jednak popularność płatnej telewizji linearnej z ustaloną przez nadawcę sekwencją audycji, rośnie zaś – telewizji nielineranej, w tym VoD (video-on-demand). Popularność telewizji linearnej występuje wśród osób z niższym wykształceniem, osób starszych, rzadziej pracujących, emerytów i rencistów oraz gospodyń domowych, czy bezrobotnych, nielineranej zaś – wśród ludzi młodszych, z wyższym wykształceniem, z większych miast (*Diagnoza społeczna* 2014).

W badaniach składających się na *Diagnozę społeczną* brak telewizora w domu sygnalizowało w 2013 roku 4,3% badanych. Udział ten ciągle rośnie, ponieważ w 2005 roku wynosił tylko 2,6%.

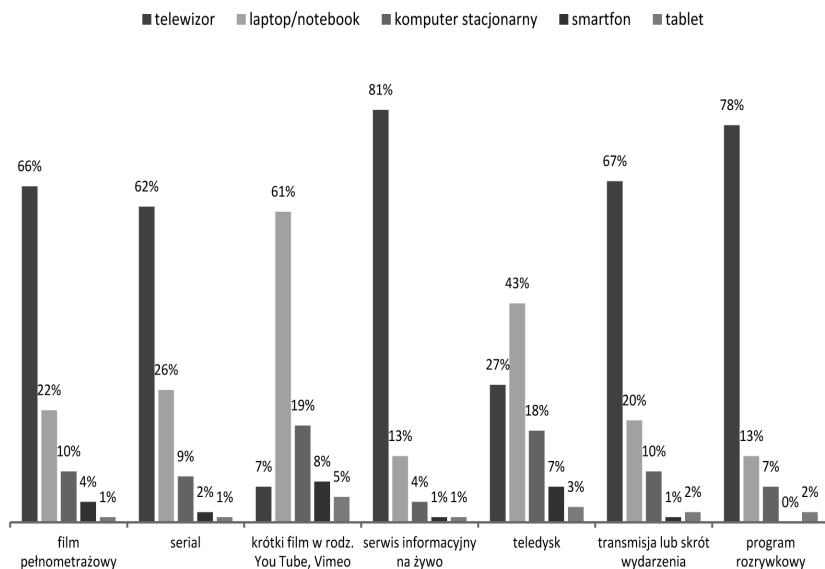
Najpopularniejsze kanały telewizyjne to te, w których prezentowane są filmy, transmisje i informacje sportowe. Na wszystkich platformach można obecnie doliczyć się łącznie 11 kanałów sportowych i co najmniej 15 filmowych. Często dodatkowy argument za wyborem danej platformy stanowi oferta kanałów edukacyjnych. Abonuje się je często pod pretekstem poszerzania własnych horyzontów i edukacji dzieci. Stąd zwiększa się popyt na takie kanały jak Discovery, Animal Planet, National Geographic, choć ich późniejsza oglądalność sytuuje je wśród kanałów niszowych.

Widownię telewizyjną, w przeciwieństwie do audytorium radiowego, charakteryzuje ogromna niestabilność. Jak pisze T. Kowalski: „audytorium poszczególnego kanału telewizyjnego [...] jest raczej nieustannie zmieniającym się zbiorem według trudnych do określenia reguł” (Kowalski 2006, s. 215). Oznacza to, że trudno byłoby mówić o jakimś wybranym pojedynczym audytorium dla jednego kanału telewizyjnego. Chodzi tu raczej o wiele audytoriów dla większości kanałów. Innymi słowy: odbiorcy telewizji są grupą amorficzną, w mniejszym stopniu, aniżeli odbiorcy innych mediów, powstającą w drodze świadomego wyboru.

Te wszystkie charakterystyki widowni telewizyjnej wynikają z działania samej telewizji jako medium. Telewizja bowiem, nie tylko zresztą w Polsce, wkracza bezpośrednio do mieszkań swojej amorficznej widowni. Stara się raczej przyciągnąć ludzi do odbiorników i przy nich utrzymać, aniżeli liczyć, że stanie się im potrzebna, gdy znajdą się w odpowiednim nastroju. Wychodząc z tego założenia, najbardziej popularne kanały telewizyjne starają się tak programować ofertę, by różne kategorie widzów w różnym czasie mogły w nich znaleźć coś interesującego dla siebie. Niemniej to „coś interesującego” możliwie największe audytorium oznacza po prostu przyjęcie zasady „najniższego wspólnego mianownika”, czyli oscylowanie wokół „nizinnego” poziomu kultury popularnej, a więc treści zrozumiałych dla widowni jak najszerzej w sensie społecznym i kulturowym i jak największej w sensie ekonomicznym.

Korzystanie z pewnego repertuaru treści związane jest obecnie nie tylko ze stacjonarnym telewizorem. Preferencje dotyczące treści wybieranych w 2014 roku w powiązaniu z korzystaniem z różnych urządzeń ilustruje rysunek 11.1.

Rysunek 11.1. Treści wybierane w 2014 roku w powiązaniu z korzystaniem z różnych urządzeń



Źródło: Pentagon Research (2014), *Urządzenia mobilne jako narzędzia konsumpcji treści (w:) Informacja o podstawowych problemach radiofonii i telewizji (2014)*, KRRiTV, Warszawa.

Najbardziej preferowane gatunki programów telewizyjnych to programy informacyjne i rozrywkowe. Pierwsze z nich preferuje 81% ogółu badanych, drugie – 78%. Kolejność na dwóch pierwszych miejscach rankingu najbardziej lubianych programów pozostaje niezmienna od 10 lat. Jednocześnie tematyczne kanały informacyjne, wprawdzie o zdecydowanie mniejszym zasięgu technicznym, pozostają marginesowe. Opiniotwórczy TVN24 osiągnął w 2014 roku zaledwie 3,0 udziału w rynku, podczas gdy TVN – 11,7%; TVP Info – 2,7%, podczas gdy TVP 1 – 12,3% i TVP2 – 11,8%; Polsat News – 1,1%, podczas gdy Polsat – 11,8%. Wśród 10 czołowych kanałów tematycznych w 2014 roku przewodził TVN24, a na kolejnych miejscach, ze względu na udział widowni, plasowały się:

TVP Info, TVP Seriale, TTV, Polsat News, TVP Rozrywka, Polo TV, ATM Rozrywka, Discovery, TVN Style.

Z kolei wśród programów najchętniej oglądanych przez użytkowników *video-on-demand* za pośrednictwem podłączonego do internetu komputera lub smartfonu znalazły się seriale (63,6%), filmy (51,2%) i audycje telewizyjne (32,9%). Wśród serwisów VoD dominują trzy: *ipla.tv*, *player.pl* i *vod.tvp.pl*, ale coraz popularniejsze wśród użytkowników są te, które dają możliwość samodzielnego tworzenia treści (*user generated content*), np. YouTube, z którym to serwisem pozostaje w kontakcie ponad 15 mln użytkowników miesięcznie.

11.2.2. Radio

Znaczące zmiany zachodzą również w sposobach i stylu odbioru radia. Przejawiają się one, w przeciwieństwie do początkowych lat działania radia, w traktowaniu dźwięku dobywanego się z głośników jako swego rodzaju tapety czy może tła, lub też w słuchaniu radia mimowolnie, tzn. przy czynnym udziale, lecz bez stałego, pełnego zaangażowania. Nie wielu jest już słuchaczy *core listeners* czy *heavy listeners*, przywiązanych do radia i słuchających go z uwagą.

Dodajmy do tego dwie charakterystyczne cechy sytuacji, w jakiej słucha się obecnie radia. Po pierwsze istotny jest fakt, że – w związku z miniaturyzacją odbiorników i niezależnością od stałego źródła prądu – słuchać radia można praktycznie wszędzie. Po drugie, słuchanie, najczęściej indywidualne, sprawia, że kontakt z nim ma dość intymny charakter. Ta ostatnia cecha ma znaczenie dla ludzi samotnych bądź tych, którzy w pewnych okresach swego życia lub chociażby w pewnych porach dnia – z różnych powodów – pozostają sami, ale odczuwają potrzebę kontaktu z otoczeniem.

Najczęściej radia słucha się w domu (66,8%), co jest charakterystyczne dla starszych grup wiekowych. Ale szczególnymi miejscami słuchania są obecnie samochód i praca. Taką okoliczność słuchania odbiornika deklaruje łącznie 59,3% słuchaczy. Słuchanie radia w samochodzie wzrasta wraz z oddalaniem się miejsca pracy od domu. Wzrasta również czas słuchania radia

podczas pracy. O ile jednak słuchanie radia w samochodzie upodabnia się do stylu oglądania telewizji, gdzie mamy do czynienia z zappingiem, o tyle wzór słuchania radia w pracy jest zbliżony do realizowanego w domu, choć w jeszcze większej mierze wykazuje cechy czynności drugorzędnej.

Wzrasta również czas słuchania radia podczas nawigacji w internecie, a także w urządzeniach mobilnych (telefon, komórkowy, smartfon, tablet).

Dla Polski, podobnie jak dla Niemiec i Anglii oraz Austrii i Płd. Belgii charakterystyczny jest taki model, w którym wyróżnia się poranny szczyt słuchania radia w godzinach 7.00–9.00. Później, aż do wczesnego wieczoru, można obserwować stopniowe zmniejszanie się audytorium (Radio Track, 2001–2014).

Słuchanie radia różnicuje również dzień tygodnia. Słuchacze pracujący zawodowo słuchają rzadziej w weekendy niż w dni powszednie, natomiast młodzież ucząca się, dysponując większą ilością czasu wolnego – częściej w weekendy.

Bardziej aktywna, wypełniona obowiązkami sobota jest dniem, w którym radio dłużej towarzyszy słuchaczom. Niedzielę, jako dzień odpoczynku i wyciszenia, spędza się natomiast zazwyczaj w gronie rodzinnym. Radio rzadziej wówczas, aniżeli telewizja, staje się obiektem zainteresowania słuchaczy, z wyjątkiem godzin porannych i południowych.

W obrębie komunikacji radiowej w Polsce mamy do czynienia z zupełnie nową sytuacją niż jeszcze kilka lat temu. Na polskim rynku wyraźnie dominują nadawcy ogólnokrajowi. Należy do nich ok. 75% rynku radiowego i już to wystarczająco świadczy o poziomie koncentracji rynku.

W innym wymiarze, według typu własnościowego organizacji radiowej, znaczną przewagę, zarówno gdy chodzi o zasięg dzienny, jak i udział w rynku słuchania, uzyskali nadawcy komercyjni. Audytorium radia publicznego (nadawcy ogólnopolscy i regionalni) wyniosło w 2014 roku ok. 20% i systematycznie się zmniejsza. Słabnące zainteresowanie słuchaczy dotyczy przede wszystkim Programu I – Jedynki, mimo 90-procentowego, od połowy 2007 roku, technicznego pokrycia terytorium kraju.

W roku 2015 udział w rynku słuchania Programu I oscyluje wokół 10,0%, Trójki – wokół 8,0%. Podobnie jak w latach ubiegłych Programu I i II Polskiego Radia słuchają przede wszystkim najstarsi słuchacze. Jedyńka, Dwójka i Trójka większym zainteresowaniem cieszyły się wśród osób z wykształceniem wyższym i średnim aniżeli wśród osób z wykształceniem zawodowym i podstawowym.

Najpopularniejszą stacją, spośród wszystkich ogólnopolskich nadawców radiowych, od wielu już lat jest RMF FM (23,9%), a za nim Radio ZET (15,3%), skupiając, podobnie jak programy stacji lokalnych, przede wszystkim młodych słuchaczy. Wśród ponadregionalnych programów koncesjonowanych największym udziałem w rynku cieszyło się w 2014 roku Radio TOK FM (1,2%), popularne zwłaszcza wśród ludzi w średnim wieku z wykształceniem wyższym.

Tak ogromne w ostatnich latach zwiększenie oferty programowej w Polsce ani nie spowodowało jednak wydłużenia czasu kontaktu słuchaczy z radiem, ani nie zmieniło sposobów i częstotliwości korzystania z tej oferty. Niemniej Polska należy do krajów o najdłuższym średnim czasie słuchania w tygodniu (265,5 min.) (EBU 2012). W takich krajach jak Wlk. Brytania, Niemcy Holandia czy Francja średni tygodniowy czas słuchania nie przekracza 200 min. Oczywiście słuchacze radia w Polsce, tak jak gdzie indziej, wykazują aktywność charakterystyczną dla czynności towarzyszącej innym bardziej absorbującym zajęciom niż zaspokojenie potrzeby rozrywki i wypełnienia czasu wolnego. Dotyczy to w największym stopniu osób w wieku 25–39 lat. Wyłania się stąd dość pesymistyczny obraz dotyczący wzoru korzystania z „mediów wyboru”, którego wizjonerzy mediów zapewne nie przewidywali: korzystanie ze swobody wyboru w celu ograniczenia różnorodności odbieranych treści albo dokonywania bardzo podobnych wyborów spośród szerokiej oferty. Słuchacze odchodzą przy tym od programów oferujących im różnorodny program, np. publicznej Jedynki, do stacji proponujących program nadmiernie jednolity (w terminologii amerykańskiej – *excessive sameness*), koncentrujący się wokół wartości kultury popularnej – muzyki rockowej, uproszczonej informacji na poziomie sensacji politycznej i obyczajowej, różnych form rozrywki, np. RMF FM czy Radia ZET.

Oczywiście nie wszyscy słuchacze wybierają te treści programowe, jednak nawet ci, którzy je wybierają, sięgają również po inne, zaspokajające właśnie za pośrednictwem radia ich specyficzne zainteresowania i potrzeby. Tylko niewielkie grupy słuchaczy odłączają się od masowego audytorium, by w wyspecjalizowanych niszowych programach radiowych (np. w Programie II Polskiego Radia, RMF Classic czy wspomnianej ponadregionalnej stacji informacyjnej TOK FM) szukać jakiejś całościowej alternatywy dla standardowej oferty.

Znaczne zmniejszenie się audytorium radia publicznego w Polsce zarówno w jego wydaniu centralnym, jak i regionalnym, oraz dynamika tego spadku świadczą o tym, jak konkurencyjny stał się rynek radiowy w Polsce. Dochodzi do tego istotna modyfikacja wzoru słuchania radia w lecie: zwiększa się, głównie kosztem stacji regionalnych i lokalnych, słuchalność Programu I Polskiego Radia oraz RMF FM i Radia ZET. W przypadku Polskiego Radia ma to ciągle związek z nadawaniem popularnego „Lata z radiem”. Po wakacjach wskaźniki słuchania wiodących stacji zwykle się zmniejszają.

Zmiany zaobserwowane w ostatnich kilku latach odznaczały się, w porównaniu z latami ubiegłymi, większą dynamiką, co może świadczyć o nowym przegrupowywaniu się audytorium radia. W praktyce oznacza to, że polscy słuchacze, po okresie rozpoznawania rosnących możliwości wyboru, wyrobili sobie określone nawyki słuchania radia i kształtują preferencje (Jędrzejewski 2015b). Trudno w tej chwili przesądzić, czy postępujący proces konsolidacji stacji lokalnych w dalszej perspektywie zmieni istotnie obecny obraz audytorium radiowego. W kontekście poszukiwania nowych słuchaczy rynek radiowy staje się bowiem coraz trudniejszy. W dalszej perspektywie będą oczywiście następować zmiany, co ma związek z wewnętrzną dynamiką audytorium, tj. wchodzeniem nowych generacji słuchaczy, których nawyki słuchania radia są kształtowane w warunkach dużej swobody wyboru stacji radiowych oraz agresywnych akcji promocyjnych. Młodzi ludzie, stając się słuchaczami radia „omijają” jednak, na ogół, stacje publiczne, wybierając komercyjne stacje muzyczne.

Wzór słuchania radia może się zmienić, gdy do powszechnego użycia wejdą odbiorniki cyfrowe lub radio na żądanie, lub też uowszechnią

się podcasty, a więc możliwości odbioru programu nielinearnego, a słuchacze otrzymają narzędzia umożliwiające konstruowanie własnego programu.

11.2.3. Internet

Zwiększenie dostępu i coraz intensywniejsze korzystanie z internetu w Polsce dzięki, w dużej mierze, upowszechnieniu szerokiego pasma, stworzyło, zupełnie inny niż dotychczas, obraz komunikacji multimedialnej i komunikacji w ogóle.

Ogólnie rzecz biorąc, korzystanie z nowych technologii jest silnie zależne od czynników społeczno-demograficznych, w tym od wieku, sytuacji społecznej, miejsca zamieszkania, wykształcenia i płci oraz faktu posiadania dzieci. Według GUS najwyższy poziom wyposażenia w komputery i dostęp do internetu obserwuje się w gospodarstwach domowych na obszarach o wysokim stopniu urbanizacji, z dużych miast, w rodzinach posiadających dzieci (GUS 2014).

Zarówno dostęp, jak i korzystanie z internetu zależą jednak od wielu zmiennych społecznych i demograficznych. Zgodnie z badaniami GUS (2014) blisko 75% gospodarstw domowych ma dostęp do internetu, przy czym 71% – szerokopasmowy. Dla porównania: w USA korzystających z internetu szacuje się na 86,9% populacji w 2014 roku, a w takich krajach jak Szwecja, Hongkong, Islandia, Holandia, Australia, Kanada Dania, Płd. Korea liczba ta oscyluje między 80 a 97% (Internet World Stats, 2014).

Użytkownikami internetu w Polsce są częściej mężczyźni aniżeli kobiety, osoby w wieku 35–44 lat, w większości z wykształceniem wyższym, o dochodach powyżej 2 tys., złotych. Internautów jest proporcjonalnie znacznie więcej w największych miastach niż w miastach średniej wielkości, a zwłaszcza na wsi.

W odróżnieniu od telewizji czy radia internet charakteryzuje się relatywnie równym rozłożeniem zainteresowania użytkowników w ciągu całego dnia, choć zainteresowanie nim wzrasta w godzinach popołudniowych i wieczornych. Wynika to z jego wielowymiarowości. Jest wykorzystywany

bowiem zarówno do celów zawodowych (praca, nauka), jak i prywatnych (rozrywka, kontakty ze znajomymi).

Jeżeli porównuje się dwie grupy użytkowników internetu: grupę w wieku 16–74 lat z najmłodszymi, w wieku 12–15 lat, to w 2014 roku, podobnie jak w latach poprzednich, głównym celem korzystania z internetu wśród osób w wieku 16–74 lat było wysyłanie i odbieranie poczty internetowej. Znaczna część osób, zwłaszcza najmłodszych użytkowników w przedziale wieku 12–15 lat, korzystała z internetu w celu wyszukiwania informacji o towarach lub usługach, komunikowania się poprzez udział w czatach, grupach lub forach dyskusyjnych, korzystania z komunikatorów internetowych, tworzenia i czytania blogów, a także korzystania z serwisów społecznościowych.

Częstym powodem korzystania z internetu było odbieranie poczty internetowej oraz granie w gry komputerowe, pobieranie plików z gramami, muzyką, filmami, grafiką oraz wysyłanie różnego rodzaju plików.

Najmniejszym zainteresowaniem, niezależnie od wieku, cieszyło się wykorzystanie internetu w celu sprzedaży towarów lub usług oraz szukania pracy, wysyłania ofert dotyczących zatrudnienia itp. (GUS 2014).

Największa grupa użytkowników korzysta z niego w domu (64,4%). W pracy – 21,0%, a w miejscu pobierania nauki – 8,0%. Należy podkreślić, że dostęp do internetu łączy się z posiadaniem komputera. Z *Diagnozy społecznej 2014* wynika, że wzrasta dostępność komputerów i internetu, a równocześnie spada odsetek gospodarstw domowych z telefonem stacjonarnym.

Internet w coraz większym stopniu staje się nośnikiem przekazu innych mediów: prasy, radia i telewizji. Do odbiorców docierają w ten sposób zarówno materiały wyprzedzające publikacje na platformach konwencjonalnych, jak i specjalnie przygotowywane z myślą o korzystających z internetu. Te ostatnie są przystosowywane do innych nieco segmentów odbiorców aniżeli tych korzystających z platform tradycyjnych. Tak działają dzienniki i tygodniki, m.in. portale gazeta.pl, Wprost24.pl, Polityka.pl jak i TVN24.pl czy polskieradio.pl.

W postaci portali informacyjnych w internecie obecne są najważniejsze stacje telewizyjne: TVP w postaci iTVP, TVN w formie TVN24.pl oraz Polsat News.

Ograniczony odbiór telewizji w sieci wynika z wciąż z ograniczonego w Polsce, w stosunku do innych krajów, dostępu do szerokiego pasma.

Program telewizyjny coraz chętniej oglądany jest nie tylko w internecie, lecz także w telefonie komórkowym, a więc w ramach telewizji mobilnej, w której podobnie jak w innych krajach odbiera się głównie wiadomości, serwisy giełdowe czy wybrane fragmenty zawodów sportowych.

Stacje radiowe, obok publikowania stron internetowych do prezentacji programu, produktów promocyjnych umieszczają na tych stronach kanały RSS (Really Simple Syndication) służące przesyłaniu nagłówków wiadomości. Użytkownik może je umieścić w tzw. czytniku RSS w swoim komputerze i w tym programie odczytywać informacje bądź odtwarzać pliki od razu, kiedy pojawiają się na stronach WWW. Za pomocą tej technologii rozgłośnie radiowe publikują tzw. podcasty, czyli nagrane fragmenty własnych programów, głównie słowne – informacje, publicystykę, słuchowiska, reportaże. Podcasty edytują Polskie Radio, Radio ZET i RMF FM. Nie ma, niestety, żadnych danych o zasięgu i frekwencji korzystania z nich.

Najsilniejsze trendy, które wyznaczają obecnie kierunki rozwoju internetu to: powstawanie serwisów społecznościowych, powszechność multimediiów, wortalizacja (wydzielanie z portali ogólnych samodzielnych portali specjalistycznych) oraz możliwość współtworzenia treści i wymiany z innymi użytkownikami.

Najbardziej znane i najczęściej odwiedzane portale o charakterze społecznościowym to np. YouTube, MySpace i Facebook, Twitter zawierające teksty, pliki audio i wideo itd.

W Polsce publikowaniem plików wideo zajęły się wielkie portale, które oferują zarówno serwisy wideo, jak i strumienie wideo z programami informacyjnymi oraz odcinki popularnych seriali. Oprócz nich dostęp do internetowych telewizji i radia zapewniają m.in. Interia, Onet czy Wirtualna Polska.

Udostępnienie przestrzeni wirtualnej użytkownikom i umożliwienie im współtworzenia serwisów określa się terminem Web 2.0. Do takich serwisów zaliczyć można wspomniany już YouTube, a także różnego rodzaju blogi, blipy, fora i strony typu wiki. Na tradycyjnych stronach internetowych (Web 1.0) to portal decyduje, co jest ważne dla użytkownika i ostateczna decyzja należy do redakcji. W formule Web 2.0 użytkownicy stają się współtwórcami serwisu. Zasadą konstytuującą Web 2.0 jest interaktywność i integracja społeczności portalu.

Na zakończenie warto przyjrzeć się zasięgowi i sposobom korzystania z zaawansowanych technologii informacyjno-telekomunikacyjnych. Chodzi m.in. o takie informacje jak: korzystanie ze smartfona oraz wykorzystanie jego dodatkowych funkcji, korzystanie z audiobooków i e-booków oraz wykorzystanie odbiornika typu Smart TV.

Ponad jedna czwarta badanych przez GUS osób mieszkających w 16 200 gospodarstwach domowych korzystała w 2014 roku z zaawansowanych technologii informacyjno-telekomunikacyjnych, jakie oferuje smartfon (GUS 2014).

Smartfon jest najczęściej wykorzystywany do wysyłania oraz odbierania poczty elektronicznej (16,9%). Drugą najczęściej wykonywaną przez użytkowników czynnością było sprawdzanie prognozy pogody (15,7%) oraz korzystanie z kalendarza (15,5%). Według danych XYO XYologic Mobile Analysis (*Informacja o RTV*, 2014) wyraźnie spada zainteresowanie bezpłatnymi i płatnymi aplikacjami, a zjawisko to występuje również w innych krajach. Niemniej ponad 70% internautów instaluje aplikacje bezpłatne, w tym przeglądarki internetowe – 76%, odtwarzacze muzyki – 71% oraz gry – 64%. Wśród płatnych programów instalowanych na urządzeniach mobilnych najczęściej instalowane są gry. Najwięcej aktywnych graczy jest w wieku 25–34 lat. Są to głównie dobrze sytuowani mężczyźni, którzy jednak niechętnie płacą za korzystanie z gier lub wydają na nie niewielkie kwoty – większość mniej niż 10 zł miesięcznie.

W 2014 roku 14,0% osób miało w domu odbiornik telewizyjny typu Smart TV, umożliwiający połączenie się z internetem i korzystanie z jego zaawansowanych funkcji. Wśród możliwych dodatkowych funkcji

odbiornika telewizyjnego najczęściej wykorzystywane są usługi oferowane przez konkretną stację telewizyjną (4,7%). Dosyć licznie wykorzystywanymi funkcjami odbiornika telewizyjnego są usługa VoD (3,4%), prognoza pogody (3,3%), serwisy informacyjne (3,2%) oraz serwisy wideo (3,2%) (*Informacja o RTV*, 2014).

Jeżeli chodzi o mobilne urządzenia do czytania, zanotowano wyższy wskaźnik osób, które używają mobilnego urządzenia do czytania prasy codziennej (12,4%) niż czasopism i magazynów (15,3%). Chociaż dostęp do wydań cyfrowych prasy jest płatny, to liczba czytelników tej formy lektury prasy rośnie, a najczęściej do lektury wydań cyfrowych prasy wykorzystuje się komputer.

Wzrasta również liczba korzystających z audiobooków i e-booków. Aktywni użytkownicy audiobooków liczą obecnie 2,8 mln osób, które najchętniej słuchają je w domu (69%), w środkach transportu publicznego (35%), w samochodzie (14%) (Pracowania Badań Społecznych 2014).

Popularność e-booków można określić tylko na podstawie wartości rynku. Wynosi ona obecnie 40 mln zł, podczas gdy jeszcze 4 lata temu, w 2010 roku, osiągała 2 mln zł zaś w 2016 roku ma wynieść 80 mln zł (*Informacja o RTV*, 2014).

11.3. Implikacje socjologiczne

W kontekście perspektywy społeczno-konstruktywistycznej (Berger, Luckmann 1983) lub strukturalistycznej (Giddens 1984) ewolucja wzorów korzystania z mediów jest wynikiem nie tylko tego, co poszczególne technologie i media robią z ludźmi, lecz także tego, w jaki sposób jednostki, grupy i całe społeczeństwa wykorzystują technologie. Z tego punktu widzenia znaczenie mediów i technologii informacyjno-komunikacyjnych jest ciągle negocjowane i formowane przez aktorów społecznych w ramach podejmowanych przez nich interakcji społecznych. Co więcej, zmiany w korzystaniu z mediów i praktykach odbiorczych następują w kontekście innych zmian społecznych, które promują pewne technologie i wykorzystują je intensywniej aniżeli inne. Pojawienie się licznych odbiorców czy może konsumentów mediów zorientowanych hedonistycznie niewątpliwie

zwiększyło znaczenie takich właściwości mediów jak interaktywność czy możliwość wyborów codziennie dokonywanych przez odbiorców, a tym samym przesądziło o sukcesie mediów i technologii typu *pull* w przeciwieństwie do technologii typu *push*. Media te wykorzystują treści tworzone przez użytkowników mediów i ogólnie mediów nieliniarnych, mediów na „żądanie” itp. (Galperin 2004). Z kolei zmiany technologiczne, zmiany instytucjonalne, wreszcie przeobrażenia sposobów i wzorów korzystania z mediów przyczyniają się do socjalizacji nowych kohort użytkowników mediów, konsumentów i obywateli w ramach ich zmieniających się zainteresowań i preferencji.

Ciągle centralne miejsce w kontaktach Polaków z mediami zajmuje telewizja. Ten swoisty fenomen objaśnia M. Bogunia-Borowska, stwierdzając, że: „[...] z jednej strony stanowi ona [telewizja, przyp. S.J.] część społecznego i codziennego doświadczenia sporej części społeczeństwa, z drugiej zaś usiłuje to społeczeństwo obserwować, opisywać, objaśniać, odzwierciedlać, ukierunkowywać, zatrzymywać w ważnych momentach” (Bogunia-Borowska 2012, s. 12).

Telewizja jest ciągle jeszcze częściej wykorzystywana aniżeli internet, choć najmłodszy czy e-generacja, czy też digital natives (Prensky 2001) w coraz większym stopniu przesuwają się z telewizji w kierunku internetu. Wzrasta też poziom wykorzystywania funkcjonalności platform cyfrowych i urządzeń mobilnych.

W ostatnich latach zmienia się zasadniczo, głównie na skutek zmian technologicznych, w mniejszym stopniu – rynkowych, społeczna sytuacja odbioru. Jej zróżnicowanie widoczne jest już na poziomie mediów tradycyjnych. Płatna telewizja – choć w większym stopniu platformy cyfrowe aniżeli systemy kablowe obecne zwłaszcza w większych miastach – różnicuje wyraźnie dostęp do niektórych kanałów telewizyjnych, zwłaszcza tematycznych (coraz wyżej ocenianych), z natury rzeczy – niszowych i w związku z tym dających ograniczony dostęp do niektórych treści. Niemniej w związku z pojawieniem się naziemnej telewizji cyfrowej i oferowanych tam coraz większej liczby kanałów wzrasta liczba ludzi chcących zrezygnować z satelitarnych platform cyfrowych (*Informacja o RTV*, 2014).

Szczególnie jednak niepokojące jest, sygnalizowane przy okazji analizy danych dotyczących dostępności i wykorzystywania internetu i multimediiów, tzw. wykluczenie cyfrowe czy też podział cyfrowy (*digital divide*, *digital exclusion*), które rozciąga się od barier fizycznego dostępu do infrastruktury technicznej, poprzez bariery finansowe, aż po bariery wynikające z niskich kompetencji czy w ogóle braku umiejętności korzystania z komputera, niedostępności kulturowej treści itp.

Szacuje się (Pentor 2006), że w największym stopniu zainteresowana nowymi technologiami jest grupa ok. 35–40% polskiego społeczeństwa. Są to wyodrębnione w badaniach Pentora kategorie Cyfrowców, e-Generacja oraz Early Adopters. Badacze Pentora przewidywali, że w najbliższym czasie grupy te zwiększą swój udział w populacji o nie więcej niż 5 punktów procentowych. W obrębie internetu, poprzez portale społecznościowe, tworzy się jednak szczególna przestrzeń publiczna o nieznanym jeszcze konsekwencjach.

Wspomniane zjawisko wykluczenia cyfrowego jest skutkiem nierówności społecznych, ale też tworzy inne. Koszty tego wykluczenia ponoszą przy tym zarówno wykluczeni, jak i całe społeczeństwo. Zjawisko to stanowi zresztą dobry punkt wyjścia do debaty nad społecznym wykluczeniem w społeczeństwie informacyjnym. Rezultat tej debaty powinien być jednak zdeterminowany przez precyzyjne zidentyfikowanie kompleksu interakcji między własnością, regulacjami, technologią i ideologią odnoszących się do działania nowych mediów.

Symptomatyczny w tej kwestii jest przykład Wielkiej Brytanii. Przygotowując jeszcze pod koniec lat 80. nową ustawę o TV, konserwatywny rząd brytyjski, zwłaszcza w Białej Księdze pt. *Broadcasting in the 1990s: Competition, Choice, and Quality* z roku 1988 (BBC, 1988), dał wyraz przeświadczeniu, że potrzebna jest daleko idąca reforma mediów elektronicznych w kierunku deregulacji całego systemu, tzn. „systematycznej restrukturyzacji form rządowego regulowania i kontroli działalności i zastępowania ich formami bardziej bezpośrednio wynikającymi z operacji handlowych”. W ramach systemu zderegulowanego dotychczasowe ograniczenia narzucone przez państwo powinny ulec rozluźnieniu przez dopuszczenie konkurencji, co zaowocuje rozszerzeniem możliwości wyboru

i podniesieniem jakości programów obliczonej na zwiększenie satysfakcji odbiorców. Zwolennicy deregulacji związani byli z polityczną prawicą i jej orientacją prorynkową, przeciwnicy zaś – z lewicą, zwracając uwagę, że informacja i komunikacja nie powinny znajdować się w niepewnych rękach rynku. Drugim ich argumentem było przekonanie i zarazem ostrzeżenie, że deregulacja doprowadzi, prędzej czy później, do takiej hierarchii konsumentów, że na jej górze znajdą się ci, których stać na wiele produktów nadawców komercyjnych, na dole zaś ci, których na nie nie stać.

W wyniku procesu konwersji technologicznej po wprowadzeniu naziemnej telewizji cyfrowej zwolniły się częstotliwości zajmowane przez stacje pracujące w technologii analogowej. Powstała w ten sposób tzw. dywidenda cyfrowa. Nie jest bez znaczenia, zarówno ze społecznego, jak i gospodarczego punktu widzenia, jak zostaną zagospodarowane te częstotliwości. Tak zwana pierwsza dywidenda została przeznaczona dla usług w technologii LTE umożliwiającej dostęp do mobilnego internetu o szybkości analogicznej do internetu stacjonarnego. Pozostałe częstotliwości służące telefonii komórkowej zostały przeznaczone dla operatorów telekomunikacyjnych. Obecnie trwa dyskusja nad przeznaczeniem drugiej dywidendy. Być może w sytuacji Polski, pozostającej w Europie daleko w tyle pod względem dostępu do szerokiego pasma, należałoby je przeznaczyć, tak jak to zrobiono w Wielkiej Brytanii, na dostarczenie mobilnego szerokopasmowego internetu w rejony wiejskie, najbardziej tej technologii pozbawione. Za odrzuceniem takiego rozwiązania przemawia jednak fakt, że doprowadziłoby to do zahamowania rozwoju naziemnej telewizji cyfrowej.

Rozwiązanie problemu wykluczenia zależy jednak szczególnie od tego, jaki jest charakter i treść w kontekście edukacyjnych i kulturowych zobowiązań nadawców publicznych. Warto zaznaczyć, że poziom wykluczenia, w tym społecznego i kulturowego, owocującego niezdolnością udziału w debacie publicznej, zależy również od stopnia zależności politycznej tych mediów. I to naziemna telewizja cyfrowa, a następnie radio cyfrowe mogłyby być środkiem zmniejszającym lukę cyfrową, natomiast alternatywnym środkiem dostępu do internetu – telewizja kablowa i satelitarna. Wynikają stąd istotne zadania dla nadawców publicznych. Jeżeli mają oni odgrywać główną rolę we wprowadzaniu telewizji cyfrowej

i radia cyfrowego, to powinni równocześnie angażować się we wszelkie działania technologiczne zapobiegające wykluczeniu cyfrowemu.

11.4. Zakończenie

Wyniki badań, zwłaszcza w obrębie internetu i, ogólnie biorąc, nowych mediów dowodzą, że zachodzące radykalne zmiany w technikach komunikowania i wynikające z nich przekształcenia w mediach, zmieniają, w sposób zasadniczy, sposoby i treść korzystania z mediów, w tym mediów tradycyjnych – radia i telewizji.

W końcu wszystkie czynniki brane pod uwagę w analizach danych oddziałują na siebie w złożonym procesie, który można określić jako społeczne wykorzystanie mediów cyfrowych. W analizach zwraca się szczególnie uwagę na aspekty strukturalne i kulturowe zmian: wykorzystanie mediów jest uwarunkowane przez zmienne demograficzno-społeczne oraz zmienne kontekstualne: techniczne, ekonomiczne i polityczne aspekty struktury systemu medialnego.

Wiele danych wskazuje na bodajże najważniejszą i najszybciej postępującą właściwość rozwoju współczesnych mediów – fragmentację odbioru. Proces ten zapoczątkowany został jeszcze w latach 90. ubiegłego wieku, gdy na fali tendencji neoliberalnych w gospodarce doszło do daleko idącej deregulacji, najpierw w telekomunikacji, a później w mediach. Wreszcie miało to związek ze wzrostem znaczenia internetu i mediów społecznościowych, prasy tabloidowej, technologii satelitarnej, czy radiowych audycji z udziałem słuchaczy. Jedną z konsekwencji tego procesu był rozpad, przede wszystkim pod wpływem inwazji nowych mediów, masowego audytorium. Proces ten objął również odbiorców mediów w Polsce. Choć odroczone w czasie, w stosunku do krajów zachodnich, przebiega w sposób podobny do krajów o najbardziej zaawansowanych technologiach.

Korzystanie z mediów postrzegać jednak można w inny jeszcze sposób, nie od strony audytorium jako mniej czy bardziej spójnej grupy społecznej, lecz pod kątem możliwości, jakie tworzą potrzeby i preferencje związane z mediami wywodzące się z doświadczenia społecznego (McQuail 2007). Audytoria tak powstające stanowią zbiory rozproszonych jednostek, nie-

połączonych żadnymi wyraźnymi więzami. W tym przypadku, jak zauważa D. McQuail: „zamiast mediów dedykowanych różnym publicznościom (określonym przez miejsce, klasę społeczną, religię, czy partię polityczną), mamy podaż wyznaczoną przez świadome dążenie widowni do realizacji jej własnych potrzeb” (McQuail, 2007, s. 404).

Takie rozumienie audytorium nawiązuje do pojęcia „kultury smaku”, wprowadzonego przez H. Gansa (1957), które opisuje audytorium powołane przez same media, którego podstawą nie jest wspólnota miejsca zamieszkania, poziom wykształcenia czy płeć, lecz pewna zbieżność interesów czy potrzeb składających się na charakterystyczny styl życia, wzory konsumpcji, upodobania estetyczne i artystyczne, zainteresowania intelektualne itd. Nie trzeba dodawać, że w największym stopniu taki sposób ustrukturyzowania audytorium dotyczy nowych mediów.

W stosunku do wszystkich mediów nie jedyne zapewne pytania brzmią dzisiaj: „W jakiej mierze ludzie wykorzystują media jako czynnik partycypacji społecznej, demokracji deliberatywnej i nabywania wspólnych doświadczeń?”, „W jakim stopniu stają się »ofiarami« fragmentacji odbioru, której konsekwencją jest fakt różnicujących się coraz bardziej doświadczeń wynikających z różnych piętér obiegów kultury, oraz – istotnego w warunkach polskich – zróżnicowanego uczestnictwa w dyskursie politycznym?”.

Odpowiedzi na te pytania przekraczają jednak ramy tego artykułu.

Bibliografia

- Adoni H., Nossek H. (2001), *The new media consumers: media convergence and the displacement effect*, European Journal of Communication, Vol. 26, s. 59–85
- Batorski D. (2014), *Polacy wobec technologii cyfrowych – uwarunkowania dostępności i sposobów korzystania* (w:) *Diagnoza społeczna*, GUS, Warszawa, www.diagnoza.com
- Berger P.L., Luckmann T. (1983), *Społeczne tworzenie rzeczywistości*, PIW, Warszawa
- Bogunia-Borowska M. (2012), *Fenomen telewizji. Interpretacje socjologiczne i kulturowe*, Wydawnictwo UJ, Kraków
- Bourdieu P. (1984), *Distinctions*, Cambridge Polity Press, Cambridge.

- Bourdieu P., Passeron J. (1990), *Reproduction in Education, Society and Culture*, Sage, London
- BBC (1988), *Broadcasting in the 1990s: Competition, Choice, and Quality*, BBC, London
- Castells M. (2013), *Władza komunikacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
- Couldry N., Livingstone S., Markham T. (2007), *Media consumption and public engagement. Beyond the presumption of Attention*, Besingstoke, Palgrave MacMillan
- Diagnoza społeczna* (2014), GUS, Warszawa, www.diagnoza.com
- Gans H. (1957), *The creator-audience relationship, in the mass media* (w:) *Mass culture*, red. B. Rosenberg, D.M. White, Vintage, New York
- Galperin H. (2004), *New television, old politics: The transition to digital TV in the United States and Britain*, Cambridge University Press, Cambridge
- Giddens A. (1984), *The constitution of society: Outline of the theory of structuration*, Polity Press, Cambridge
- Gorman L., McLean D. (2010), *Media i społeczeństwo. Wprowadzenie historyczne*, Wydawnictwo UJ, Kraków
- GUS (2014), *Spoleczeństwo informacyjne*, GUS, Warszawa
- Hasebrink U. (2012), *Comparing media use and reception* (w:) F. Esser, T. Hanitzsch (red.), *The handbook of comparative communication research*, ICA Handbook Series, Routledge, New York–London
- Hasebrink U., Domeyer H. (2009), *The meaning of media repertoires A qualitative approach to the understanding of transmedial patterns of media use*, referat wygłoszony podczas konferencji Transforming Audiences London, 3 września
- Hasebrink U., Popp J. (2006), *Media repertoires as a result of selective media use. A conceptual approach to the analysis of patterns of exposure*, Communications, Vol. 31, No. 1, s. 126–152
- Hopfinger M. (2003), *Doświadczenia audiowizualne*, SiCI, Warszawa
- Informacja o podstawowych problemach radiofonii i telewizji* (2014), KRRiTV, Warszawa
- Jensen K.B. (2010), *Media convergence*, Routledge, London, NY
- Jędrzejewski S. (2015a), *Consumption of news as a democratic resources – Polish case. Final report*, niepubl.
- Jędrzejewski S. (2015b), *R@dio publiczne w Europie*, Poltext, Warszawa
- Kowalski T., Jung B. (2006), *Media na rynku*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa
- Lunt P., Stenner P. (2005), *The Jerry Springer Show as an emotional public sphere*, Media, Culture & Society, Vol. 27, No. 1, s. 59–81
- McQuail D. (2007), *Teoria komunikowania masowego*, WN PWN, Warszawa
- Mitchell A., Rosenstiel T. (2012), *The state of the news media: an annual report on American Journalism*, The Pew Research Center's Project for Excellence in Journalism, Washington

11. Nowe praktyki komunikacyjne odbiorców: media w świecie konwergencji

- Pentagon Research (2014), *Urządzenia mobilne jako narzędzia konsumpcji treści* (w:) *Informacja o podstawowych problemach radiofonii i telewizji* (2014), KRRiTV, Warszawa
- Pentor (2006), *Zmiana wzorów i sposobów korzystania z telewizji w epoce nowych technologii i fragmentacji masowej widowni*, Pentor, Warszawa
- Pew Research Center (2008), *Key news audiences now blend online and traditional sources: audience segments in a changing news environment*, Pew Research Center, Washington
- Pracownia Badań Społecznych (2014), *Audiobooki w Polsce. Informacja o podstawowych problemach radiofonii i telewizji*, KRRiTV, Warszawa
- Perusko Z., Vozab D., Cuvalo A. (2015), *Digital mediascapes, institutional frameworks, and audience practices across Europe*, *International Journal of Communication*, Vol. 9, s. 342–364
- Prensky M. (2001), *On the horizon*, MCB University Press, Vol. 9, No. 5
- Schroeder K. (2010), *Citizen-consumers constellation of news media: towards a typology of what people put into their shopping carts in a news supermarkets*, referat prezentowany podczas konferencji RIPE University of Westminster, 8–11 września
- Radio Track 2001–2014 Millward Brown (SMG KRC)
Radio in Europe. Facts and figures, Media Intelligence Service EBU 2012
- Tsfati Y, Tukachinsky R., Peri Y. (2009), *Exposure to news, political comedy, and entertainment talk-show: concern about security and political mistrust*, *International Journal of Public Opinion Research*, Vol. 21, No. 4, s. 399–423

12. Wytwarzanie wspólnot jako wyzwanie przyszłości. Dwa przypadki wytwarzania wspólnoty narodowej

12.1. Uwagi wstępne

Obecnie w Polsce, w 2015 roku, pytaniom o przyszłość towarzyszą liczne obawy o jakość współczesnego życia indywidualnego i zbiorowego. W oświadczeniach partyjnych i środowiskowych, przekazach medialnych starego i nowego typu czy diagnozach kondycji normatywnej Polski wiele uwagi poświęca się źródłom i przejawom wspólnotowości, które od dawna uważa się w Polskich sporach o imponderabilia za konstans i, co nie mniej istotne, traktuje się je jako jedne z najważniejszych osiągnięć i świadectw polskiego wkładu w świat europejskich idei. W Polsce w kapitalizmie „po komunizmie”, w indywidualizmie (z wyboru), po kolektywizmie (z konieczności) mamy do czynienia nie tylko z lepszą lub gorszą reaktywacją tradycji wspólnotowości w różnych językach dyskursu akademickiego i publicznego, lecz także z jej praktykowaniem w innych sytuacjach społecznych, politycznych, kulturowych i za pośrednictwem zmodyfikowanych lub nowych form i środków przekazu. Prócz autentycznego zachwyty nad wspólnotami wybranymi, wymyślonymi po to, by lepiej czuć się w nadchodzącej przyszłości, lub przeciwnie – nad trwaniem starych wzorcowych wspólnot w nowych sytuacjach społecznych i kulturowych – mamy niemało prób refleksji nie tylko nad odziedziczonymi po przodkach wzorcami ściśle określonych wspólnot, jak rodzina czy naród szlachecki, ale też namysłu nad tym, jak o wspólnotowości współcześnie mówić i pisać, gdy myślimy o przyszłości i do przyszłości te stare wzorce, na przykład narodowe, chce się wprowadzić.

Coraz częściej, także w Polsce, padają pytania o możliwości kulturowego i społecznego przewycięzania kultury indywidualizmu (Jacyno 2007); coraz częściej zasada wspólnotowości bywa zderzana z innymi zasadami od dawna szacownymi, takimi jak wolność i równość, czy nowszymi, takimi jak sprawność i funkcjonalność. Stąd też, zajmując się diagnozowaniem Polski początku XXI wieku z perspektywy – jak trafnie to skonstratowała Mirosława Marody „przyszłość już się zaczęła” (Marody 2014; zob. rozdział ostatni) – nie sposób nie pytać o wspólnotowość w Polsce, wytwarzaną obecnie z polifonii doświadczeń jednostkowych i zbiorowych współczesności, wiążących tradycyjne elementy społeczne, kulturowe i cywilizacyjne z ich odpowiednikami nowoczesnymi i ponowoczesnymi. Trzeba o taką właśnie wspólnotowość pytać, zaczynając od tej jej formy, która Polaków Anno Domini 2015 bardziej dzieli, niż łączy. Mam tu na myśli wspólnotę narodową od dawna stanowiącą powszechnik kulturowy, polityczny i etyczny kolejnych pokoleń Polaków. Wytwarzaniu wspólnotowości kulturowej, która z jednej strony umożliwia głębsze więzi z przeszłością (temu problemowi będzie poświęcona druga część niniejszego artykułu), z drugiej zaś umożliwia nawiązać więzi społeczne z przeszłością przez bezpieczne, bo sprawdzone już w historii kraju, mniej od innych niepewne formy deindywidualizacji¹ na rzecz zgody narodowej (tej kwestii będzie poświęcona pierwsza część artykułu).

12.2. Pojednanie narodowe jako wyzwanie przyszłości

Najpierw warto choćby naszkicować kontekst zainteresowań badawczych właśnie pojednaniem narodowym i nie tradycyjnym jego wymiarem zewnętrznym, lecz wewnętrznym. Pytanie, dlaczego badacz zajmujący się problematyką narodu i nacjonalizmu powinien zajmować się pojednaniem narodowym w wymiarze współczesności i przyszłości, jest istotne, ale łatwe do przewidzenia. Jednak to, dlaczego tym typem pojednania, a nie innymi typami pojednań klasowych, środowiskowych, związanych z innymi rodzajami układów społecznych należy się zajmować, jest również pytaniem ważnym dla badacza strategii i efektów wytwarzania wspólnot w sytuacji walki kultur kolektywistycznych z kulturami indy-

¹ Zob. Krajewski (2015), a zwłaszcza tekst Rafała Drozdowskiego.

widualnymi w Polsce XXI wieku. Należy podkreślić, że pytanie to jest dla badaczy obecnych zmian w Polsce nieoczywiste i zaczęło być uważane za znaczące stosunkowo niedawno.

Powodów zainteresowania tymi kwestiami ze strony badaczy przemian w Polsce może być wiele. Przede wszystkim należy podkreślić, mimo istotnych zmian spowodowanych przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej, że socjalizacja do życia w państwie i społeczeństwie jest socjalizacją do wspólnoty narodowej, politycznej i kulturowej zarazem. Szkoła ten złożony coraz bardziej proces w sposób silnie zinstytucjonalizowany otwiera, a domyka go – mówiąc w wielkim uproszczeniu – muzeum czy galeria narodowa, które go kodyfikuje za pomocą zarządzania rekonstrukcjami projektu kanonu kultury narodowej w zmieniającym się świecie europejskim. Obie te podstawowe instytucje socjalizacji (szkoła i muzeum) kodyfikują także zasady wyłączenia i łączenia aspektu wewnętrznego i zewnętrznego identyfikacji narodowej. Nie tylko komentarze polityczne, lecz także liczne badania, zwłaszcza socjologów kultury, z sukcesem pokazywały, iż te dwie instytucje nadal prowadzą walkę kulturową o utrzymanie narodowej niepodległości. Co więcej, one właśnie narzucają przez projekty socjalizacyjne wizje wspólnoty, która jest w sposób automatyczny wynikiem zgodności interesów i wartości podzielonego społeczeństwa i podzielonej kultury. Można powiedzieć, że instytucje te nastawione są na projekt budowania integracji ogólnospołecznej i korzystają z dostarczonych przez socjalizację narodową solidarnościowych projektów narracji, które „z automatu” mają skłonność do przewyciężenia konfliktów i sprzeczności właściwych społeczeństwu i państwu demokracji liberalnej.

Kategoria pojednania wiąże się z inną narracją historii, społeczeństwa i kultury polskiej, w tym jej fazy ostatniej, współczesnej, mianowicie z narracją solidarności. Narracja ta była siłą napędową wielu polskich tożsamościowych praktyk zbiorowych i indywidualnych i wartością w indywidualnych projektach tożsamościowych, funkcjonujących w roli autorytetów moralnych i intelektualnych². Po roku 1989 polskie projekty, oparte na solidarności wewnętrznej i zewnętrznej, mogły być realizowane i mogły wpływać na kształt polskiej polityki historycznej uprawianej przez

² Chodzi tu zwłaszcza o koncepcje Jana Strzeleckiego, ks. Józefa Tischnera, Jacka Kuronia.

państwo. Innymi słowy, chodzi o to, że zainteresowanie badawcze pojednaniem narodowym jest jednym z kroków, które prowadzą do wartościowania wizji wspólnotowej interpretacji historii i teraźniejszości polskiej i znalezienia jej plusów i minusów w porównaniu z krytyczną koncepcją polskości opartą na wizji konfliktów wewnętrznych i zewnętrznych, wad moralnych i błędów politycznych. Istotę tego kontrastowego do narracji solidarności wizerunku Polski wyrażają konstatacje Marii Janion. W 2004 roku, z okazji niechęci polskich eurosceptyków do przystąpienia do Unii Europejskiej i traktowania integracji z Europą jako powodu „pójścia na wojnę”. Maria Janion mówiła: „byliśmy jednocześnie krajem kolonialnym i kolonizującym pobratymcza słowiańszczyznę. To właśnie czyni nasze życie nieznośnym – w błędnym kole dominacji, narzucania, niewolenia, wywyższania i poniżania, nieustannego pokazu pychy i chęci wyniesienia się nad drugich”³. Dodajmy, że zainteresowanie pojednaniem narodowym osłabia znaczenie wizji wspólnoty tradycyjnie pojmowanej (przez posiadanie odpowiednich cech) i opartej na rewitalizacji odziedziczonego kanonu kultury narodowej.

Pojednanie narodowe jako wytwarzanie wspólnoty ma dwa wymiary: zewnętrzny, międzynarodowy (pisała o nim właśnie Katarzyna Wigura (2011)) i wewnętrzny między różnego typu aktorami polskiego życia publicznego (a nie tylko politykami). Pojednanie dla autorki *Winy narodów* to przede wszystkim kwestia przebaczenia i skruchy w spektakularnych formach polityki międzynarodowej na najwyższym szczeblu, gdy dla mnie, badaczki narodu i lokalności w Polsce, to sprawa solidarnościowych praktyk, jednostek oraz małych i dużych grup, których celem jest przekraczanie istotnych różnic tożsamościowych, by osiągnąć porozumienie i razem zdefiniować fazy przyszłościowych scenariuszy.

Zainteresowanie wymiarem wewnętrznego pojednania wynika nie tyle z reakcji na zbrodnie XX wieku, ile z potrzeby rekonstrukcji koncepcji polskiej wspólnoty, które są elementami badań nad tożsamościami społecznymi współczesnych i dawnych Polaków. Chodzi też o próbę przezwyciężenia dychotomicznych wspólnotowych wizji polskości, apologetycznych lub totalnie krytycznych (np. opartych na opozycji duma – wstyd,

³ Wykład wygłoszony w Polskiej Radzie Biznesu 16 czerwca 2004 roku.

romantyzm – pozytywizm czy tradycja – nowoczesność). Innymi słowy, chodzi o odsłonięcie zasad konstruowania polskości w ramach współczesnych zorientowanych na przyszłość praktyk kulturowych. Przypuszczam, że ta propozycja dostrzegania mocnych społecznych podstaw pojednania narodowego pozwala uniknąć, z jednej strony – Scylli polskości nadal heroicznej, niewinnej, pastoralnej czy polskości jako wspólnoty ducha i czynu widzianej z perspektywy „oblężonej dumnej twierdzy”, z drugiej zaś – Charybdy polskości jako zbioru wad i braków wspólnoty. Wydaje się, że zainteresowanie pojednaniem narodowym jako ciągiem różnego typu praktyk kulturowych pozwoli dychotomie w budowaniu wizji polskości przezwyciężyć i *meblować* na nowo tak wspólnoty, jak procesy jej wytwarzania.

Pojednanie jest jednym ze sposobów definiowania zasięgu i intensywności więzi społecznych, które łączą ludzi. Pozwala przeciwstawić się i zanegować atomizację i egoizmy zbiorowe i dostrzec mechanizmy, które do atomizacji lub integracji prowadzą. Jest ono składnikiem pytania bardziej podstawowego – mianowicie pytania o to, jaki rodzaj solidarności może być wyobrażony i realizowany, gdy za punkt wyjścia analizy przyjmie się spluralizowaną rzeczywistość.

Najogólniej mówiąc, proponuję do interpretacji polskiej rzeczywistości narrację solidarności jako efektu praktyk pojednania. Można ją uważać za wartościową przeciwwagę popularnej narracji wspólnoty ksenofobicznej zbudowanej na kontraście: my i obcy.

W ujęciu pojednania narodowego jako konfiguracji różnego typu rytuałów, jakiejś odmiany tworzenia „my” pozwalają zająć się fundamentami szerszych stosunków uspołecznienia. Umożliwia to sprawdzenie nie tylko, jak działają uczestnicy jakiejś lokalnej postaci ładu, ale też pozwalają uchwycić interakcje społeczne, oferowane tym uczestnikom przez instytucje i zbiorowości społeczne (np. przez organizacje administracji państwa, społeczeństwa obywatelskiego czy przez partyjne ideologie narodowe, które oddziałują za pomocą zarówno starych technik, jak i nowoczesnych technologii). Takie rozumienie sprzyja traktowaniu pojednania narodowego jako zmiennego w czasie układu oddolnych, lokalnych procesów wytwarzania wyobrażonych i realnych wspólnot narodowych.

Wydaje się, że wyjście poza lokalność, a dokładniej poza rytuały lokalne i podtrzymujące je przedstawienia zbiorowe, pozwala spotkać się antropologowi – badaczowi lokalnego społeczeństwa – z socjologiem, który analizuje daną społeczność uczestniczącą w procesie pojednania, w jej szerszych kontekstach społecznych, politycznych i kulturowych.

Innymi słowy, chodzi o to, że koncepcje pojednania narodowego jako wytwarzania wspólnot i wspólnoty czynią czymś ważnym spotkania teoretyczne antropologów z socjologami. Wydaje się, że jedno z takich możliwych spotkań może dotyczyć struktury i dynamiki ładu pojednania. Chodzi bowiem o to, by pokazać na różnych szczeblach życia społecznego Polski, a zwłaszcza lokalnym, nie tylko podobieństwa strukturalne między nowoczesnymi praktykami organizacyjnym i rytuałami obyczajowości religijnej, ale żeby zwrócić też uwagę na to, że istnieje potrzeba wspólnego działania u jednostek i grup, i że chodzi o stworzenie warunków do budowania trwałych form kooperacji między np. uczestnikami tradycyjnych wspólnot (dialektu czy obyczaju) a uczestnikami otwartych wspólnot bazujących na wyborze stylów życia.

Dzięki temu jaśniejsze stają się powiązania między rytuałami (zasadniczymi elementami praktyk religijnych lokalnych społeczności opartych na tradycji a spektaklami kultury narodowej „wystawianymi” przez instytucje podtrzymujące), co pozwala badaczom zastanawiać się, czy praktyki organizacyjne urzędów, szkół, instytucji integracji społecznych, podtrzymujące konkretny ład pojednania w konkretnej społeczności mają więcej elementów specyficznych dla rytuałów tradycyjnej polskości czy przeciwnie – bardziej właściwych spektaklom wystawianych przez organizacje i media.

Wyzwania przyszłości tworzą ramy do reinterpretacji rytuałów polskości podejmowanych przez różnego typu podmioty występujące w przestrzeniach społecznych współczesnej Polski. W inspiracjach antropologicznych dostrzec można szczególnie wyrafinowaną konceptualizację form i funkcji rytuału społecznego oraz zwrócenie uwagi na podobieństwa i odmienności kategoryzacji tradycyjnego *vs* nowoczesnego ich kontekstu. Skutkiem tego badacz jakiegoś konkretnego oddolnego procesu pojednania dostaje od antropologa jakby w „prezencie” bardzo dobrze skonstruowane instru-

mentarium do określania typu wspólnoty, na której opiera się ład społeczny pojednań. Tego rodzaju koncepcje pozwalają odróżniać typy pojednań ze względu na to, na jakim wariantcie uspołecznienia (uwspólnotowienia) one się opierają i jaki model uspołecznienia postulują. Dzięki tym koncepcjom wyróżnić można „płytką wspólnotowość”, którą charakteryzować może tak całość ładu pojednania, jak praktyki tworzących go podmiotów indywidualnych i zbiorowych⁴.

Należy tu dodać, że inspiracje te pozwalają – myślę, że bardziej niż inne koncepcje – wykrywać w praktykach organizacyjnych, np. urzędów, siłę przyzwyczajień swoich aktorów i wydobywać z nich doświadczenie i pamięć dawniej skutecznych praktyk społecznych. Co więcej, pomagają w budowaniu wspólnoty narodowej dostrzec symptomy łączenia lub odróżniania rytuału od spektaklu⁵. Wszystkie te elementy kooperacji socjologa z antropologami zwiększają jego zainteresowanie rolą emocji w budowaniu i reprodukowaniu ładu społecznego pojednania lokalnego – narodowego⁶.

Wydaje się, że uwzględnienie czynników emocji pod wpływem antropologów, pozwala w konstrukcjach ładu społecznego pojednania zwrócić uwagę na dodatnie funkcje „klimatu emocjonalnego społeczności” oraz „energii emocjonalnej zbiorowości”⁷. Dzięki nim „analizy zaangażowania” w pojednanie będą odbiegały od standardowego opisu rutynowej zbiorowej działalności organizacyjnej.

Nie będzie nadużyciem wskazanie, iż antropolog pomaga socjologowi odkrywać w różnych formach pojednania siłę i wielopostaciowość emo-

⁴ W tej koncepcji przypisuje się tym podmiotom możliwość twórczego przekształcenia definicji swoich własnych praktyk społecznych, a których to przemiana wieść może do transformacji całego ładu społecznego.

⁵ Zaproponowane przez Handelmana rozróżnienie rytuału i spektaklu pokazuje, że są one oparte na innej logice zmian: rytuał tradycyjny oparty jest na transformacji, a spektakl (łączony z władzą z różnych poziomów społecznych) oparty jest na prezentacji. Zob. Handelman (1990).

⁶ Między innymi dzięki inspiracjom, „instrukcjom” Herzfelda, Handelmana oraz Vica Turnera, a także dzięki pomysłom teoretycznym Charlesa Tylora nastąpiło odejście od przerwanej koncepcji człowieka i społeczeństwa. Właśnie ci badacze zachęcają do nobilitacji studiów nad rolą emocji w przestrzeni publicznej społeczeństwa czy do odsłaniania pozytywnej funkcji emocji w konstrukcjach na rzecz dobra wspólnego we współczesnych demokracjach.

⁷ Zobacz opinię Randal Collinsa (2004).

cji. Ta właśnie umiejętność ma niemalą wagę w sytuacji, gdy pragniemy jak najlepiej zdiagnozować wyzwania przyszłości, a im przecież zwykle towarzyszą nie lada silne emocje: indywidualne i zbiorowe, pozytywne i negatywne.

Do analizy pojednania nadają się zatem te ujęcia antropologiczne, które koncentrują się na wierzeniach i wyobrażeniach cnót i wad Polaków, i w których pojednanie ujmuje się jako złożony, długotrwały proces społeczny i kulturowy, który objaśnia się w kategoriach nowych rytuałów kooperacji, świadczących, że naród, w którym występują, choć jest rozdzierany konfliktami cywilizacyjnymi i politycznymi, niektórzy aktorzy konfliktu chcą rozwiązać w momentach szczególnej bliskości emocjonalnej i normatywnej wzniosłości.

Antropologowie wspierają socjologa w jego działaniach na rzecz zastąpienia statycznego języka wspólnoty narodowej przez język wytwarzania wspólnotowości, przez różnorakie strategie jej pozyskiwania i przetwarzania.

Sugerują, że pojednanie należy analizować przy uwzględnieniu następującej triady pojęciowej: „rytuału” (który traktuje się nie jako rutynę i ściśle powtarzanie pewnych rozwiązań konfliktów z przeszłości); następnie „rzeczywistości społecznej” (którą rozumie się w kategoriach zmiennych sieci społecznych) oraz „wzniosłości” (pojęcie to jest powiązane ściśle z emocjami zbiorowymi: kategorią przeżywania godności i aktu zbiorowego wybaczenia innym poglądów i przekonań).

Zajmując się wytwarzaniem wspólnoty narodowej, należy osobliwie mocno podkreślić wagę wzniosłości. Najogólniej rzecz biorąc, skłania do tego najnowsza historia Polski i przyszła geopolityka emocji w Polsce i jej otoczeniu. Wszystko to pozwala rutynowe analizy bieżących wydarzeń i procesów oraz porównań historycznych czy psychospołecznych przekształcić przez zogniskowanie uwagi na kwestii wzniosłości. Idea wzniosłości, zabrzmiała dramatycznie – jak interpretuje to wielu badaczy – po 10 kwietnia, przechodząc z dyskusji akademickich antropologów, historyków czy etyków, nie tylko do debat publicznych, ale co ważniejsze, do masowych praktyk społecznych w sferze publicznej – lokalnej i ogólnonarodowej.

Tragedia smoleńska uruchomiła prorocstwo Kasandry i wygenerowała potrzebę wzniosłości, nie tylko przywołując asocjacje z Katyniem, ale i uruchamiając – co prawda przy użyciu wielu środków kultury popularnej, wiodących do banalizacji dziedzictwa kultury wysokiej – słownik starej romantycznej historiozofii, opowiadającej o wzlotach i upadkach ducha polskiego.

Idea wzniosłości „przyszła” do analiz akademickich bieżących wydarzeń, w tym bieżącej polityki i związanych z nią nastrojów społecznych, z zewnątrz: impuls do zajęcia się żałobą i pojednaniem w kategoriach wzniosłości i jej pochodnych przyszedł ze sfery publicznej w jej najbardziej oddolnej, ludowej formie. Innymi słowy – złożyły się nań zwłaszcza praktyki grup i środowisk, które polityki nie odróżniają od dogmatów tradycyjnej ludowej moralności i religii, swoje ich przeżywanie umieszczając w aurze podniosłości, zła, dobra oraz wyjątkowości⁸.

Pojednanie z elementem wzniosłości nie w tle, lecz blisko centrum, polega na monumentalizacji godzenia zwaśnionych aktorów i przywracania zakłóconego przez spory pokoju społecznego. Pojednanie jest rozwinięciem w czasie dochodzeniem do zwycięstwa prawości nad niegodziwością.

W pojęciu narodu traktowanym jako spektakl uwspólnotowienia narodowego, w którym uczestniczy władza i wszyscy członkowie narodu, władza i społeczeństwo narodowe – ale władza bardziej – uzyskują do wyobrażenia celów głównych i podrzędnych tego pojednania prawo do używania języka religijnego oraz do powtarzania zasad paraświeckiej liturgii religijnej. Wydaje się, że spektakl narodowego pojednania, zwłaszcza w Polsce, nadal trwa nie tylko dlatego, że kultura narodowa odziedziczyła po przeszłości ramy i treści podstawowe wzniosłości narodowej – religijnej, ale także dlatego, że obecnie wytwarzanie wspólnoty przez większość nazywane jest „narodowym”, a momenty i emocje wzniosłości to miano na różne sposoby wzmacniają. Innymi słowy, wytwarzanie wspólnoty narodowej poprzez pojednanie narodowe łączy przeszłość z przyszłością i jednostkę ze zbiorowością, a ogólne wzorce i rytuały z lokalnymi.

⁸ Ten impuls spotkał się z dążeniem wielu badaczy, by szukać nowego języka do analizy rzeczywistości, by zwracać uwagę na szeroką gamę indywidualnych i zbiorowych doświadczeń wspólnoty uczucia, w tym wielkich emocji patosu.

10.3. Rekonstrukcje historyczne, czyli przeszłość Polski dla przyszłości

Fenomenem kulturowym, który może pomóc odsłonić treściową i formalną złożoność spotkania z przeszłością narodową i usytuować ją w przestrzeni dyskusji akademickich i publicznych na temat współczesnej Polski, jest rekonstrukcja historyczna w różnych jej odmianach. Rekonstrukcje historyczne doczekały się w literaturze polskiej dotyczącej pamięci zbiorowej i tożsamości Polaków wielu określeń definicyjnych i typologii (zob. Kwiatkowski 2008). Bez względu na to, czy bardziej te próby rekonesansu teoretycznego skupione są na charakterystykach odtwarzania przedmiotów materialnych przeszłości, czy na właściwościach ich uczestników i tworzonych przez nich inscenizacji obrazów przeszłości, to nie są one niczym innym, jak pewną nową specyficzną formą zbiorowego działania kulturowego w przestrzeni społecznej współczesnej Polski.

Trzeba jednak zaznaczyć, że do określeń rekonstrukcji historycznych przez badaczy stosowana jest kategoria instytucji kulturowej lub – i to najczęściej ma miejsce – kategoria uczestnictwa w kulturze polskiej bądź w różnych kulturach stanowiących dla tej kultury podstawowe tworzywo dalszych konfiguracji. Jest to uczestnictwo – co można zobaczyć zarówno w interpretacjach danych empirycznych, jak i w studiach o charakterze teoretycznym, że jest ono ważne i społecznie i kulturowo; przedstawione jest jako zjawisko masowe, oddolne w zdecydowanej większości działań spontaniczne i jednocześnie już jakoś osadzone w strukturze zinstytucjonalizowanego życia publicznego w Polsce. Jest także, dodajmy, wspierane – co prawda z różną intensywnością – przez polityki historyczne i kulturalne organizacji samorządowych i instytucji państwowych formułowane w ramach strategii rozwojowych tych instytucji.

Co nie mniej istotne, kwestia rekonstrukcji historycznej, jak podkreślają badacze, wyzwała emocje i to czasami bardzo skrajne: budzi zachwyt nad możliwością pogłębienia przeżycia łączności z ludźmi, instytucjami czy wydarzeniami z przeszłości, ale pozwala też potępiać stwarzanie iluzji przeżycia wojny, śmierci i cierpienia w sposób dla przeżywającego bezpieczny. Należy zaznaczyć, że siła powiązań kategorii emocji z opisem rekonstrukcji historycznych jest wielce kulturotwórcza, a mianowicie wyznacza

ona zasoby i miejsca transgresji kulturowej „wychodzenia” z niepewności wielokulturowej przestrzeni w świat społeczny oparty na maksymalizacji doznań indywidualnych i zaangażowania w tworzenie form bycia razem.

Kwestia rekonstrukcji historycznej ma też swój udział, i to bardzo widoczny, w debatach publicznych i akademickich (często ze sobą na różne sposoby pomieszanych) o tym, jakiej wielkiej narracji historycznej Polacy teraz potrzebują najbardziej, i o tym, czyje i jakiego typu odtwórstwo historyczne wzmacnia przeciwstawne współczesne wizje Polski: solidarnej vs liberalnej, tradycyjnej vs nowoczesnej. Innymi słowy, interpretacje rekonstrukcji historycznej, które moim zdaniem zasługują w pełni na status istotnej i w przyszłości kwestii kulturowej, dostarczają bowiem argumentów i to w fundamentalnych sporach o Polskę, między ideologicznymi reprezentacjami opcji politycznych i etycznych. Równocześnie wspomagają ekspresję sporów ideologicznych między zwolennikami patriotyzmu romantycznego a amatorami patriotyzmu konstytucyjnego, między rzecznikami feminizmu a konserwatystami, strzegącymi tradycyjnej, paternalistycznej wizji przeszłości.

Na przykład konieczność zajęcia się rekonstrukcjami historycznymi wynika z tego, że to one przebudowują kulturowo i społecznie odziedziczone po przeszłości sposoby indywidualnego i zbiorowego przeżywania wspólnotowości. Do tych indywidualnych, otrzymanych od przodków (wykorzystywały one dyskursywne formy skodyfikowanej przez państwo czy rodzinę system edukacji historycznej) wprowadzają doświadczenia zmysłowe. Z kolei do tych grupowych form przeżywania przeszłości dostarczają wzorców „całościowego zaangażowania”, które przewyciężają chłód czy tylko neutralność wielkich narracji historycznych z odhumanizowanymi podmiotami dziejów.

Argumentów na rzecz potrzeby zajmowania się rekonstrukcjami historycznymi, gdy chcemy „głębiej wejść” w kwestię możliwości współnotowania w sytuacji rosnącej wielokulturowości współczesnej Polski, jest niżej wskazane.

Warto zaznaczyć, że wielopostaciowość rekonstrukcji historycznych (festiwałe, dialogi z przeszłością, turnieje, festyny, obrazy literackie czy multi-

medialne widowiska) pozwala, po pierwsze – odsłonić w formie gatunkowych i tematycznych krystalizacji różnorodność przedstawień przeszłości Polski zawartych w powszechnie uznanej za jednorodną wielkiej narracji romantyczno-patriotycznej polskiej historii, a po drugie – przyczynić się do rewolucji w sposobach doświadczania przeszłości.

Kontakt indywidualny i grupowy z artefaktami przeszłości wytwarza w świadomości rekonstruktora dwa przeciwstawne poczucia różnicy i podobieństwa między przeżywaniem dawności i przeżywaniem aktualności, co skutkuje poczuciem spotkania (poprzez założenie munduru żołnierza września 1939 roku i inscenizację jednej z ważniejszych bitew wojny obronnej 1939 roku buduje się doświadczenie tworzenia sfery przeżywania wartości „pomiędzy dawnością i aktualnością” przez zderzenie sfery historii wymyślanej z historią przeżywaną oraz sfery wspólnoty wyobrażonej ze wspólnotą realną). Takie sposoby kontaktu, podkreślmy, związane są z innymi modelami kultury, a ich wzajemne przenikanie się w doświadczeniach uczestników skutkować może przekształcaniem uczestnictwa w kulturach i budowaniem nowych artykulacji (tych w postaci dystynktywnych wizerunków kultury narodowej, jako wewnątrznie zróżnicowanej całości o charakterze symbolicznym).

W efekcie odsłonięcia różnorodności uznanej za jednorodną tradycji, jej rekonstrukcje mentalne i afektywne w postaci złożonego doświadczenia (pomiędzy przeszłością i terażniejszością) prowadzą do „oswojenia” przeszłości przez jednostkę czy grupę rekonstruktorów historycznych. Innymi słowy, używając metafor stworzonych przez wybitnego brytyjskiego badacza pamięci zbiorowej Davida Lowenthala, przeszłość Polski przestaje być dla rekonstruktorów „obcym krajem” (Lowenthal 1985). Przeszłość: staje się miejscem osobliwej wizyty, przestrzenią spotkań, miejscem, w którym oswaja się obcą kulturę i nabywa kompetencji w przekładach międzykulturowych o właściwościach transgresji. Tym sposobem rekonstruktorzy nie tyle inscenizują oswojaną przez siebie obcą sobie kulturę przodków, ile budują realne wspólnoty nie całościowe, lecz problemowe.

Rekonstruktorzy historyczni i ich publiczność (ta ostatnia w mniejszym stopniu, bo bez odpowiednich kostiumów historycznych) „suche” książkowe fakty nasycają życiodajnymi emocjami. Kontakt z książką, broszurą,

obrazem, staje się dzięki empatii spotkaniem wielozmysłowym z dawnością w jakiejś jej określonej przez artefakty sytuacji. W ten sposób wytwarza się jedna z form fabrykacji jakichś wydarzeń czy osób (Burke 2011, s. 133–156). Można zatem powiedzieć, że spotkanie takie i jego skutki powinno się nazwać fabrykacją Polski do ściśle określonego użytku jednostkowego i grupowego zarazem, w tym fabrykację wspólnoty narodowej i lokalnej, bo chodzi w tym nie tylko o spotkanie epizodyczne, moment „wczucia się w przeszłość”, ale i długofalowe efekty w nim ujawnione. Oddziaływanie zasobów długiego trwania wytwarza nadal symbole wspólnotowe (osobowe i rzeczowe) umożliwiające jednostkom i grupom z różnych pokoleń wchodzenie w sytuacje podwójnego wejścia w kulturę: w świat społeczny dawnych obywateli Polski oraz w świat społeczny współczesnych obywateli III RP i przez tych obywateli konstruowanych w procesie społecznym, swoich i innych kultur.

Rekonstrukcje historyczne są też formą odświeżonego uczestnictwa w odświeżonej kulturze społeczeństwa polskiego, podporządkowanej różnym wizjom otwartej lub zamkniętej państwowości. Sądzić można, iż formy teatralizacji rekonstrukcji historycznej wprowadzane przez organizatorów przy współudziale publiczności, w postaci instytucji festiwali, festynów tematycznych, widowisk wojennych spełniają kryteria wymyślone przez J. Duvignauda (2011) i V. Turnera (2005), umożliwiające przekształcanie wielowymiarowego dramatu społecznego o różnych formach trwania i wewnętrznego różnicowania w dramat teatralny, umiejscowiony w ściśle określonej lokalizacji terytorialnej i realizowany w ściśle określonym momencie czasowym, który może być ofertą wyrazistej wspólnoty na przyszłość.

Rekonstrukcję historyczną, pojmowaną jako dokładnie wyznaczony dramat teatralny, można interpretować, odwołując się do perspektywy analitycznej zorientowanej na kontakt dwóch kultur, na kontakt analizowany przy użyciu metafor i kategorii teoretycznych. Pierwszą z interpretacji takiej perspektywy proponuje Tomasz Szlendak we Wstępie do *Dziedzictwa w akcji* (Szlendak i in. 2014): „interesowało nas [tj. prowadzących badania terenowe – J.K.] dostarczenie zainteresowanym czytelnikom wiedzy na temat wkomponowania rekonstrukcji historycznej we współczesną, »stechnicyzowaną« i »usieczioną« codzienność oraz zaprezentowanie

zderzenia rekonstruowania z normami i wymogami codzienności, dające rozmaite, czasem naprawcze wobec tej codzienności, czasem zaś komiczne efekty” (Szlendak i in. 2014, s. 1).

Badacze, zdaniem Szlendaka, mają analizować rekonstrukcje historyczne w kontekście ich usytuowania w określonej jako stechnicyzowana kulturze codzienności. Jednocześnie mają pragnąć, jak pisze tenże autor, uchwycić napięcie obecne w różnych formach rekonstrukcji „między komercją a pasją, między konsumpcją a integracją i między festynem naukowym a hobby” (Szlendak i in. 2014, s. 2). Zatrzymajmy się na trochę na tej właśnie propozycji analiz. Moim zdaniem może ona stanowić zespół, głównie pozytywnych odniesień dla drugiej propozycji interpretacyjnej rekonstrukcji historycznej. Chodzi tu mianowicie o analizę rekonstrukcji historycznej w kategoriach historycznego widowiska kulturowego (spektaklu wspólnotowego)⁹. Innymi słowy, bohaterem drugiej interpretacji jest widowisko zorientowane na upamiętnianie, za pomocą środków ekspresji charakterystycznej dla grupowego świętowania polskiej przeszłości.

W tej drugiej odmianie perspektywy spotkania kultur ważne jest to, że jest to spotkanie dwóch złożonych całości kulturowych, ale nie kultury codzienności opisanej za pomocą odniesień do techniki, sieci, komercji czy festynu, z kulturą, która jest jej przeciwieństwem, bo jej fundamentami są pasja, wspólnota, naukowa kompetencja.

W obu odmianach perspektywy spotkań w centrum uwagi znajduje się kultura odświętnego widowiska, określana przez rzeczników pierwszej interpretacji – i to dość ogólnikowo – przeciwieństwem codzienności. W odmianie drugiej, którą chciałabym tu zaproponować, kultura niecodzienności, wyrażona w postaci rekonstrukcji historycznej, nie jest jednak instytucjonalizacją zabawy, lecz instytucjonalizacją podniosłego dramatu narodowego. Perspektywa ta nobilituje wejście w świat przeszłości narodu, urasta do roli wzniosłego przeżycia dramatu pokoleń i podbudowuje na różne sposoby poczucie oczywistego w nim uczestnictwa.

⁹ Do tej właśnie drugiej interpretacji się przyznaję, sugerowałam już jej znaczenie, formułując główną ideę wskazanego dopiero co piątego argumentu.

Oba te ujęcia różnią się w niuansach, ale te niuanse właśnie wskazują na cechujące te podejścia odmienne kierunki analizy. Ujęcie pierwsze nie tylko dopuszcza mówienie o rekonstrukcyjnej codzienności (Szlendak i in. 2014, s. 7–70), ale też je akcentuje, gdy drugie codzienność taką unieważnia jako problem badawczy. To pierwsze ujęcie, zwracając uwagę na wkomponowanie rekonstrukcji historycznej w codzienność, podkreśla istotność kierunku „od rekonstrukcji do kultury codzienności”, natomiast drugie ujęcie koncentruje się na uzasadnianiu struktury i dynamiki rekonstrukcji historycznej jako widowiska kulturowego scenicznego (przez innych badaczy nazywanego spektaklem), a nie na motywacjach jej uczestników i wskaźnikach ich przynależności do ruchu społecznego. Zaznacza ważność kierunku od ogólnikowo potraktowanej kultury ustawicznych dramatów społecznych jednostek i zbiorowości do drobiazgowo skategoryzowanego dramatu, operującego różnego gatunku przetworzeniami zasobów dramatów społecznych składających się na rzeczywistość Polski „tu i teraz”.

Uczestnikom i publiczności rekonstrukcji historycznych przypisuje się dużą kreatywność (wiązaną z przeszłością) w sferze przekładu międzykulturowego: przydaje się im dużą moc sprawczą w hierarchizacji składników strukturalnych i procesualnych dramatów społecznych, budujących tożsamość społeczną obywateli III RP, w ich sublimacji i puryfikacji procesów wiodących do spójnych, ale krótkotrwałych postaci dramatów teatralnych, zogniskowanych na miejscach pamięci, pojmowanych w duchu koncepcji P. Nory (2001). Innymi słowy: do mocnych zbudowanych przez uczestnictwo indywidualne (duchowe i cielesne) w przeszłości form epizodycznej wspólnotowości.

W drugiej odmianie interpretacji zajmować się zatem trzeba przede wszystkim zgromadzeniem świadectw pracy intelektualnej i emocjonalnej różnego typu uczestników rekonstrukcji historycznej. Wedle niej należy interesować się doświadczaniem wspomnień ludzi, wydarzeń, nastrojów, poszerzaniem pola doświadczeń współbycia w przeszłości i teraźniejszości, a w konsekwencji doskonaleniem i rozszerzaniem kultury odświętności. Chodzi zatem o wielowymiarowe przeżywanie przeszłości.

Choć w pierwszej i drugiej odmianie perspektywy spotkania dwóch kultur, rekonstrukcja historyczna jest bezsprzecznie na planie pierwszym, to jedna z jej form, a mianowicie forma odświętności (dramat teatral-

ny o narodowo-lokalnych treściach) dopiero w tej drugiej odmianie ma wyjątkową moc kulturową, albowiem w jej ramach właśnie ma miejsce narzucanie i doskonalenie sensów przeszłości i współczesności, a to jest „czymś więcej” niż moc „lepszego wkomponowania” się w rzeczywistość społecznych dramatów.

Odmiana pierwsza nobilituje rekonstrukcje historyczne w inny nieco niż ta druga sposób traktowania państwa i społeczeństwa. Jej rzecznicy podkreślają: „że biorąc udział w działaniach grup odtworzeniowych, ludzie budują jednocześnie unikalny przemysł kulturalny, dostarczający zasobów lokalnym społecznościom i instytucjom kultury, choćby w sferze mobilizowania i organizowania ruchu turystycznego. Co bardzo istotne dla polityki kulturalnej i historycznej państwa, za sprawą rozrastającego się ruchu grup odtworzeniowych, kreowana jest „wspólnota wyobrażona” i „historia wymyślana”. Na jaw wychodzą na przykład lokalne wydarzenia militarne, których próżno by szukać w podręcznikach historii. Za pomocą działań grup odtworzeniowych przywraca się zbiorowej pamięci wydarzenia, których forma i sens wyparowały z umysłów za sprawą luk w instytucjonalnej edukacji” (Szlendak i in. 2014, s. 1).

W przypadku drugiej odmiany zaleca się raczej mobilizowanie i organizowanie instytucji obywatelskich „ku wzniosłości”: ceni się różne działania na rzecz dumy narodowej zbudowanej z małych cegiełek pamięci narodowej, intensywnie głęboko przeżywanej z własnej woli i z chęci do współbycia z innymi. Podkreśla się w niej nie tyle rolę wypełniania białych plam w historii krajowej, czy zdolność do uzupełniania oficjalnej edukacji historycznej, potrzebnej do życia w państwie demokracji liberalnej (to oczywiście trzeba koniecznie zalecać i wszędzie), ile rolę kreowania podmiotowości historycznej przez mniej lub bardziej zorganizowane reprezentacje społeczeństwa obywatelskiego, umożliwiającej tworzenie oddolnej wielogłosowej historyki politycznej. Innymi słowy, związek tej drugiej perspektywy analitycznej z budowaniem aksjologicznych podstaw spotkań z polityką historyczną i polityką bieżącą instytucji państwa i organizacji ponadnarodowych jest najważniejszy.

Rekonstrukcje historyczne i tworzone przez ich uczestników ruch społeczny mają wedle drugiej wersji perspektywy spotkania kultur nieba-

gatelną rolę do odegrania. Mają do spełnienia rolę wielowymiarowego, nieustannie przez różne spektakle uaktualnianego (i pod względem treści i pod względem formy) układu odniesień normatywnych: autotelicznych i instrumentalnych dla jednostek, środowisk i organizacji. Chodzi w tym wszystkim o spełnianie funkcji układu odniesień w konstruowaniu tradycji dumy narodowej i wprowadzaniu do tych konstrukcji nowych wartości, i nowych o tych wartościach Wielkich Narracji.

Innymi słowy, rekonstrukcje historyczne dla przyszłości nie są niczym innym jak czytelnią norm i to norm fundamentalnych dla podtrzymywania matryc tożsamości grupowych, a zwłaszcza narodowych i państwowych, takich jak doświadczanie wspólnotowości poprzez równoczesne przeżywanie dawności i aktualności z wybranym przez siebie wydarzeniem, osobą czy instytucją.

Można sądzić, że wchodzenie za pośrednictwem rekonstrukcji historycznych (a ich gatunków jest bardzo wiele i wiele różnych wejść w przeszłość one umożliwiają i je różnymi środkami estetycznymi i etycznymi uzasadniają) powoduje rozszerzanie pola współczesnych kultur składających się na ich harmonizację w postaci kultury narodowej, co pozwala na szczególnie efektywny i efektowny przebieg i skutek spotkania kultur. Krótko mówiąc: wszystko to daje większe szanse na uzgadnianie różnych typów indywidualnych i zbiorowych polityk kulturalnych. Ten typ teatralizacji dramatów społecznych, zorientowanych na narodową przeszłość, ułatwia mianowicie – dzięki temu, że zwykł doprowadzać do maksymalizacji widowiskowości i wszechstronnego zaangażowania mentalnego i afektywnego oraz kondensacji ukierunkowanych prospołecznie wartości – polsko-polskie, czyli wewnętrzne, pojednanie narodowe (zob. Kurczewski, 2013), a w konsekwencji prowadzi do lepszych warunków negocjowania wspólnoty moralnej, która będzie miała większe szanse niż inne koncepcje stać się wspólnym mianownikiem przyszłej formy Rzeczypospolitej Polskiej.

Zasygnalizowane wyżej dwa przypadki wytwarzania wspólnoty narodowej – i to w tonie wielce optymistycznym (a może nawet zbyt optymistycznym) – oczywiście nie wyczerpują listy pożądanych w przyszłości dla Polski wspólnot. Nie były one jakąś postacią konserwatywnej apologii polskich tradycji i przeciwstawieniem ich nowoplemionom Maffesolego

ani tym bardziej pochwałą dla wspólnot ukrytych w globalnej, europejskiej czy krajowej sieciowości. Przypadki te miały tylko zwrócić uwagę, że myśląc i praktykując jakąś wersję wspólnoty narodowej w Polsce w XXI wieku, jesteśmy – i to z wielu źródeł – inspirowani do różnych operacji na wspólnotowej idei narodowej, idei o szczególnej inkluzywności i plastyczności w czasach tak polskiej normalności, jak wyjątkowości.

Bibliografia

- Collins R. (2004), *Interaction Ritual Chains*, Princeton University Press, Princeton
- Burke P. (2011), *Fabrykacja Ludwika XIV*, Wydawnictwa Naukowe UW, Warszawa
- Duvignaud J. (2011), *Dar z niczego. O antropologii święta*, Wydawnictwa Naukowe UW, Warszawa
- Handelman D. (1990), *Models and Mirrors. Towards an Anthropology of Public Events*, Cambridge University, Cambridge
- Jacyno M. (2007), *Kultura indywidualizmu*, WN PWN, Warszawa
- Krajewski M. (red.) (2015), *Deindywiduacja. Socjologia zachowań zbiorowych*, Bęc Zmiana, Warszawa
- Kurczewski J. (red.) (2013), *Socjologia pojednania*, Nomos, Warszawa
- Kwiatkowski P. (2008), *Pamięć zbiorowa społeczeństwa polskiego w okresie transformacji*, Scholar, Warszawa
- Lowenthal D. (1985), *The Past Is a Foreign Country*, Cambridge University, Cambridge
- Marody M. (2014), *Jednostka po nowoczesności. Perspektywa socjologiczna*, Scholar, Warszawa
- Nora P. (2001), *Czas pamięci*, Res Publica Nowa, R. XV, 7(153), s. 37–43
- Szlendak T., Nowiński J., Olechnicki K., Karwacki A., Burszta W.J. (2014), *Wstęp do dziedzictwa w akcji – rekonstrukcja historyczna jako sposób uczestnictwa w kulturze*, NCK, Warszawa
- Turner V. (2005), *Od rytuału do teatru. Powaga zabawy*, Volumen, Warszawa
- Wigura K. (2011), *Wina narodów: przebaczenie jako strategia prowadzenia polityki*, Scholar, Warszawa

13. Czy koniec świata społecznego?

Obserwując różnego typu podziały polskiego społeczeństwa, trudno nie oprzeć się wrażeniu, że uległy one w ostatnich latach gruntownemu wymieszaniu. Co prawda komentatorzy życia społeczno-politycznego wciąż usiłują wyodrębnić w ogólnej masie Polaków jakieś grupy, których działania noszą znamiona większej spójności i stałości, odkrywając co pewien czas istnienie a to „pokolenia Jana Pawła II”, a to „ludu smoleńskiego”, a to „lemingów”, a to „słoików”, czy też – ostatnio – „wkurzonych”, jednak wszystkie te publicystyczne klasyfikacje mają u swych podstaw raczej luźne impresje niż porządnym analitycznym namysł. Z socjologicznego punktu widzenia dodatkowym ich mankamentem jest fakt, iż wiele z nich rozbija ustalone wcześniej zależności między różnymi aspektami położenia społecznego a kierunkiem indywidualnych działań, podważając tym samym spójność wiedzy gromadzonej przez tę dyscyplinę.

Przez ostatnie 150 lat wiedza ta organizowana była wokół pojęcia podziału klasowego, definiującego najogólniejszą zasadę zarówno wspólnotowości, jak i podporządkowania. Trudno przecenić znaczenie, jakie miało ono dla rozwoju dwudziestowiecznej socjologii. Na poziomie makro wyodrębniało podstawowe segmenty społeczeństwa nowoczesnego, wyznaczało ich interesy i kształt preferowanych rozwiązań systemowych oraz identyfikowało zasadniczy wymiar społecznych konfliktów (Dahrendorf 1993). Na poziomie mikro wyjaśniało zróżnicowanie sposobów życia, przekonań, postaw i wartości jednostek oraz nadawało im tożsamość. Innymi słowy: wszystko to, co społeczne, miało swe zakorzenienie, powiązanie lub zwieńczenie w podziale klasowym, który łącząc w sobie wymiar wspólnoty i wymiar podporządkowania, ustanawiał podstawowe ramy uspołeczniania jednostkowych zachowań, a tym samym, przyczyniał się do reprodukcji całego systemu.

Warto jednak pamiętać, że pojęcie podziału klasowego ani nie zostało od razu zaadoptowane przez socjologów, ani nie zachowało w ich analizach raz na zawsze tego znaczenia, jakie nadał mu Marks, wprowadzając je jako podstawowy czynnik strukturujący społeczeństwo. Durkheim – choć dzielił z tym ostatnim przekonanie, iż korzeni porządku społecznego należy poszukiwać w obszarze przemian ekonomicznych i choć musiał znać jego idee – pisząc *O podziale pracy społecznej* (1893/1999), używa pojęcia klasy w znaczeniu czysto logicznym, na określenie specyficznych zbiorowości wyróżnianych już to przez zawód („klasa urzędników sądowych”, s. 28), już to przez swe usytuowanie w hierarchii społecznej („klasa wyższa/niższa”, s. 473). Również u pozostałych, współczesnych mu klasyków – Simmla czy Tönniesa – pojęcie klas nie odgrywa żadnej roli.

Pojawia się dopiero u Webera, w ujęciu jednak znacząco odmiennym niż u Marksa, dla którego podział klasowy był uniwersalną zasadą różnicowania społecznego, wspartą na własności środków produkcji i generującą przeciwstawne interesy, prowadzące do nieuniknionego konfliktu. Dla Webera jest on natomiast jedną z trzech – obok urodzenia i partyjności – komplementarnych zasad różnicujących społeczeństwo, znaczenie zaś, jakie dla ustalania podziałów klasowych ma fakt posiadania lub nieposiadania własności, jest pochodną dominacji mechanizmów rynkowych. Tak więc „»[p]ołożenie klasowe« jest w tym sensie ostatecznie »położeniem rynkowym«” (Weber 1975, s. 416) i to sytuacja rynkowa wyznacza interesy klas, które nie muszą mieć antagonistycznego charakteru.

Koncepcje Marksa i Webera dzieli pół wieku i jest to pół wieku bardzo istotne dla kształtowania się społeczeństwa nowoczesnego. Marks urodził się w 1818 roku, swe główne dzieło, *Kapitał*, wydał w 1867 roku. Weber miał wtedy 3 lata, a jego główne dzieło *Gospodarka i społeczeństwo* opublikowane zostało w 1922 roku. Różnica między tymi koncepcjami nie jest zatem tylko różnicą teoretycznych stanowisk, lecz także odzwierciedla różnice będące skutkiem ewoluującego społeczeństwa – kapitalizm z początku XIX wieku różnił się bowiem w sposób zdecydowany od tego z początku XX wieku. Różnił się przede wszystkim stopniem, by tak rzec, ucywilizowania – nie bez kozery do dziś jeszcze funkcjonuje pojęcie „dzikiego kapitalizmu”, ukute do opisu tej fazy rozwoju ekonomicznego, na

analizie której koncentrował się Marks. Rolę „cywilizatora” przyjęło na siebie państwo, zdaniem Webera, odgrywające istotną rolę w wyciszaniu/rozwiązywaniu konfliktów klasowych.

Dwudziestowieczne przemiany kapitalizmu skutkowały dalszym rozmywaniem pojęcia podziału klasowego. W popularnych w latach 50. i 60. XX wieku teoriach stratyfikacyjnych, rozwijanych w Stanach Zjednoczonych, uwarstwienie jest nadal nieodłącznym korelatem porządku społecznego (Davis, Moore 1945/1975), jednakże pojęcie klas, jeżeli w ogóle się pojawia, to jest stosowane zamiennie z pojęciem warstw wyróżnianych przede wszystkim przez wielkość jednostkowych zasobów, takich jak pieniądze, władza czy prestiż. Innymi słowy, zróżnicowanie klasowe staje się tożsame ze zróżnicowaniem głównie dochodowym, znika również pojęcie interesów i konfliktu klasowego, odgrywające podstawową rolę w ujęciu marksowskim. Ich miejsce – nie bez przemożnego oddziaływania teorii systemów Parsonsa – zajmuje pojęcie norm i wartości jako głównego czynnika strukturalizującego działania społeczeństwa.

Jak słusznie zauważył Ralf Dahrendorf (1959/1975), ta dominacja podejścia normatywnego nie tylko usuwała w cień pojęcie konfliktu klasowego, akcentując integracyjne funkcje społeczeństwa, ale i prowadziła do rozdzielenia problematyki struktury instytucjonalnej i struktury działań jednostkowych. I choć sam Dahrendorf wydaje się akceptować to rozdzielenie¹, to po latach widać wyraźnie, że jego efektem stało się wyłonienie dwu niezależnych – przynajmniej pojęciowo – modeli „społeczeństw”: jednego skoncentrowanego wokół postaw i działań jednostkowych i drugiego, którego budulcem były instytucje. Ich swoistym, „empirycznym”, by tak rzec, spoiwem było założenie o dominacji klasy średniej – to jej postawy i interesy znajdować miały swój wyraz w instytucjonalnym porządku społeczeństwa.

Próbę ponownego, teoretycznego połączenia tych dwu aspektów funkcjonowania społeczeństwa podejmuje w końcówce lat 70. Pierre Bourdieu,

¹ Pisząc o modelu integracyjnym i koercyjnym, Dahrendorf stwierdzał: „Stanowią one raczej uzupełniające się niż alternatywne aspekty zarówno struktury społeczeństw globalnych, jak i każdego elementu tej struktury. Musimy wybierać między nimi jedynie w celu wyjaśnienia określonych problemów [...]” (1959/1975, s. 433).

wprowadzając pojęcie habitusu jako zespołu dyspozycji do działania, wytwarzanego pod wpływem powtarzających się okoliczności życia (zob. 1972/2007; 1979/2005). Dla Bourdieu habitus jest produktem obiektywnie istniejących możliwości działania, związanych z określoną pozycją społeczną i wcielonych w indywidualne zachowania, a zarazem – dzięki społecznej rozpoznawalności budowanego przezeń systemu znaczeń² – podstawowym mechanizmem pozycjonowania jednostek w społeczeństwie³. W jego ujęciu różnicowanie wytwarzanych przez habitusy stylów życia jest konsekwencją różnicowania klasowego, z leżącym u jego podstaw podziałem na świat pracy i świat kapitału.

Co prawda, Bourdieu stara się unikać bezpośredniego przywoływania tego podziału, wykorzystując w swych analizach empirycznych raczej kategorie zawodowe⁴, a w teoretycznych partiach swej książki posługując się najczęściej enigmatycznymi sformułowaniami typu „klasa dominująca/wyższa”, „klasa ludowa/nizsza”, niemniej u podstaw jego koncepcji tkwi wizja różnicowania społecznego opartego na ostrym przeciwstawieniu dwu strukturalnie umocowanych kategorii społecznych⁵. Właściwe klasie dominującej wzory zachowań, wiedzy oraz wartości, wkomponowane w instytucjonalne systemy edukacji, pracy i kultury, stają się narzędziem walki klasowej, pozwalającym na podtrzymanie i reprodukcję układu przywilejów i upośledzeń.

Innymi słowy, klasowe różnicowanie form zachowania utrwalone zostaje dzięki przemocy symbolicznej – narzuceniu przez elity właściwych im form kulturowych jako lepszych, poprzez instytucjonalne zagwaran-

² „*Habitus* charakteryzuje oszczędność, czy też jak mawia Bourdieu, *ekonomia* działania. Wychwytuje on wyłącznie cechy znaczące społecznie, to znaczy wspólne danym grupom (jednostkom, działaniom, przedmiotom) lub różnicujące je. Przekształca rzeczy w odrębne i odróżniające się od siebie [...] »znaki dystynktywne«. Pozwala na przejście od fizycznego porządku ciał do symbolicznego porządku istotnych dystynkcji” (Sztandar-Sztanderska 2007, s. 37).

³ „Jednostki, rozumiane jako osoby fizyczne, właśnie swoją obecnością i przeszłą pozycją w strukturze społecznej przenoszą ze sobą zawsze i wszędzie w postaci habitusów, które noszą niczym strój, a strój czyni człowieka, tzn. w tym przypadku osobę w społeczeństwie ze wszystkimi jej dyspozycjami, będącymi jednocześnie oznakami *pozycji społecznej* [...]” (Bourdieu 1972/2007, s. 207; podkr. autora).

⁴ Choć zastrzega się, że nie jest to „formą powrotu do założonej z góry zmiennej w rodzaju kategorii »społeczno-zawodowej«” (Bourdieu 1979/2005, s. 133).

⁵ Za taką interpretacją przemawiają również te fragmenty teorii Bourdieu, w których zajmuje się on możliwościami konwersji kapitału kulturowego na ekonomiczny i odwrotnie.

towanie ich wartości – i dzięki temu właśnie może być wykorzystywane nie tylko do zaznaczenia dystynkcji, ale i osiągnięcia wyższego prestiżu. Łatwo przy tym pokazać – co zresztą czynił i sam autor – że możliwość egzekwowania przemocy symbolicznej zależy od dostępu do środków przemocy ekonomicznej i politycznej, jest więc w ostatecznym rachunku konsekwencją właściwego dla nowoczesnego społeczeństwa zróżnicowania klasowego, z leżącym u jego podstaw podziałem na świat pracy i świat kapitału.

Sukces koncepcji Pierre'a Bourdieu wynikał, w moim przekonaniu, właśnie z faktu, iż przywróciła ona socjologii możliwość rozpatrywania związku pomiędzy strukturą instytucjonalną a strukturą działań jednostkowych. Wskazując na podwójną rolę podziału klasowego, strukturalizującego praktyki społeczne, a zarazem będącego przez nie strukturuowanym, umożliwia ona śledzenie dynamiki społeczeństwa oraz jednocześnie rozpatrywanie integracyjnych i koercyjnych aspektów jego funkcjonowania. Swoistą ironią historii jest jednak fakt, iż koncepcja ta sformułowana została w momencie, kiedy rozpędu nabral proces zamazywania się tych podziałów strukturalnych, które legły u podstaw teorii konfliktu dwu podstawowych klas społecznych, zarówno w jej marksowskiej, jak i przyjętej przez Bourdieu złagodzonej wersji. W efekcie tego procesu coraz trudniejsze zaczęło stawać się ustalenie zakresu i składu „klasy dominującej” oraz „klasy ludowej”⁶.

W połowie lat 80. Ulrich Beck, publikując swą najbardziej znaną książkę, która wprowadziła do dyskursu socjologicznego pojęcie społeczeństwa ryzyka, doszukiwał się źródła owych przemian w ogólnym wzroście dobrobytu społeczeństw zachodnich oraz w rozwoju *welfare state*. Jego zdaniem to „dynamika zabezpieczonego przez państwo opiekuńcze ryn-

⁶ Fakt ten podkreśla Manuel Castells, pisząc, iż współcześnie: „[t]o, kim są właściciele, kim są producenci, kim są menedżerowie, i kim są służący, staje się coraz bardziej rozmyte w systemie produkcji o zmiennej geometrii, opartym na pracy zespołowej, usieciowieniu, *outsourcing'u* i podwykonawstwie” (Castells, 2007, s. 472). Odtworzenie tego podstawowego dla koncepcji Bourdieu wymiaru zróżnicowania społecznego utrudnia dodatkowo fakt, że wraz z rozmywaniem się podziałów klasowych, rozmyciu ulegać zaczął również system nadbudowanych nad nimi symbolicznych markerów pozycji społecznej, odwołujących się do uczestnictwa w kulturze wyższej. Świadczą o tym dobitnie wyniki badań Michèle Lamont (1992; zob. też Strzyczkowski 2007).

ku pracy osłabiła lub zniosła funkcjonujące w kapitalizmie klasy społeczne” (Beck 1986/2002, s. 113), przyczyniając się do „uwolnienia” jednostek z „form społecznych społeczeństwa przemysłowego – klasy, warstwy, rodziny, położenia uwarunkowanego płcią” (s. 111–112). Efektem tego miał być postępujący proces indywidualizacji, wymuszany strukturalnymi własnościami współczesnego społeczeństwa i utrudniający powstawanie bardziej trwałych więzi, które mogłyby stać się podłożem formowania grup społecznych, negocjujących w sferze publicznej warunki realizacji swych interesów.

Teza Becka o strukturalnej indywidualizacji współczesnych społeczeństw do dziś dostarcza teoretycznej podbudowy dla wszystkich tych koncepcji, w ramach których społeczeństwo jest opisywane jako zbiór jednostek, kierujących się w swych działaniach indywidualnymi wyborami zakorzenionymi w osobistych preferencjach. Zarazem dla jednostki „wyzwolonej z więzów”, jakie narzucały na nią podziały społeczne okresu wczesnej nowoczesności, podstawowym problemem staje się odpowiedź na pytanie, „kim jestem?” (lub „kim chciał(a)bym być?”); od niej to bowiem zależą wszelkie pozostałe wybory⁷. Odpowiedź na to pytanie przestaje jednak być dana przez sam fakt przynależności do określonej klasy społecznej, staje się również wybierana, miejsce zaś klasowo podtrzymywanych habitusów zajmują zróżnicowane style życia, nie tyle zakorzenione w czynnikach strukturalnych, ile na masową skalę wytwarzane przez specjalistów od marketingu i mass mediów.

Choć uzasadnione przemianami społecznymi, to ponowne odejście socjologów od podziału klasowego jako nadrzędnej zasady strukturującej społeczeństwo ma dziś jednak znacznie poważniejsze następstwa niż w latach 50. XX wieku, gdy dokonywało się pod wpływem rosnącej popularności perspektywy integracyjnej. Tym razem pociąga bowiem za sobą zachwianie podstawowych elementów tożsamości samej socjologii. I to nie tylko dlatego, że działania jednostek „wyzwolonych z więzów

⁷ Jak pisze Jürgen Straub, „problemy tożsamości są *problemami orientacji*. [...] Tylko ktoś, kto zna, choćby do pewnego stopnia, swoje położenie w określonych ramach, które definiują społeczno-kulturowe i indywidualne możliwości dla znaczących orientacji w działaniu i życiu, w skrócie: tylko ktoś zdolny do *orientowania się* może mieć poczucie i doznanie zdolności do bycia mniej lub bardziej tożsamym ze sobą [*self-identical*]” (Straub, 2006, s. 1125; podkr. autora).

klasowych” zaczynają być w niej rozpatrywane przede wszystkim przez odwołanie do psychologicznych mechanizmów sterujących indywidualnymi wyborami. Także, a może nawet przede wszystkim dlatego, że stawia pod znakiem zapytania samo istnienie społeczeństwa, tego podstawowego „obiekta”, wokół badania którego ukonstytuowała się socjologia⁸.

Nawet jednak gdyby uznać te niebezpieczeństwa tkwiące w „socjologicznej indywidualizacji” za nadmiar przeteoretyzowanych skrupułów – socjologię tworzą wszak socjologowie, a ich istnieniu nic jak na razie nie wydaje się zagrażać – to pozostaje wiele pytań *stricte* socjologicznych, na które trudno byłoby znaleźć odpowiedź przy przyjęciu tego typu perspektywy. Wśród nich również te najważniejsze: co strukturalizuje działania współczesnych społeczeństw, kim są główni aktorzy ukryci za toczącymi się w nich procesami, co i jak ukierunkowuje ich strategie, jaka nadrzędna zasada różnicowania tkwi u podstaw pojawiających się konfliktów?

Jednym z nielicznych autorów, którzy próbowali się zmierzyć z tymi, konstytutywnymi dla socjologii pytaniami, był Manuel Castells, który na samym wstępie swej trylogii, wydanej w połowie lat 90. i poświęconej analizie dokonujących się współcześnie przemian, stawia tezę, iż „nasze społeczeństwa są w coraz większym stopniu ustrukturuwane wokół bipolarnej opozycji między Siecią a self” (Castells, 2007, s. 21). Prowadzi go ona do stwierdzenia, iż „pierwsze historyczne kroki społeczeństw informacyjnych wydaje się cechować dominacja tożsamości jako zasady je organizującej” (s. 38). Konsekwencją tych ustaleń jest wyróżnienie we współczesnym społeczeństwie trzech głównych typów tożsamości – tożsamości legitymizującej, tożsamości oporu oraz tożsamości projektu – które u swych podstaw mają stosunek do instytucji systemowych (Castells 2008).

⁸ Ulrich Beck, opisując różnego typu następstwa strukturalnej indywidualizacji, stawia wprost pytanie, czy w świetle dokonujących się współcześnie przemian możliwe jest jeszcze zintegrowanie naszych wysoce zindywidualizowanych społeczeństw. To zaś prowadzi go do pytania, „czy w ogóle jest możliwe, by społeczeństwo [zanurzone] w ruchomych piaskach indywidualizacji, dało się rejestrować statystycznie i analizować socjologicznie? Czy pozostała jeszcze jakakolwiek podstawowa jednostka [*unit*] tego, co społeczne, czy będzie nią gospodarstwo domowe, rodzina, czy wspólnota?” (Beck 1996, s. 42). Na tak postawione pytanie próbuję odpowiedzieć w innym miejscu; zob. Marody (2014).

Mimo że samo pojęcie tożsamości od dłuższego już czasu stało się niezmiernie popularne w analizach współczesnych przeobrażeń⁹, a dzieło Castellsa miało olbrzymi rezonans, na trwałe wprowadzając do słownika socjologii pojęcie społeczeństwa sieci, to zaproponowane przez niego rozwiązanie teoretyczne, definiujące głównych aktorów społecznych poprzez dominujące typy tożsamości, nie zyskało szerszego wsparcia. Ze znacznie przychylniejszym przyjęciem spotkało się za to, zaproponowane przez Guya Standinga (2014a), pojęcie prekariatu, wyodrębniające specyficzną grupę osób na rynku pracy – tych, których położenie wyznaczają elastyczne formy zatrudnienia.

Powstały z połączenia dwu słów – angielskiego *precarious* [niepewny] ze słowem „proletariat” – neologizm ten nawiązuje do marksistowskiej teorii klas. Powiązanie to w sposób bezpośredni podkreśla zresztą sam Standing, który w jednym z wywiadów stwierdza, iż prekariat „jest efektem narodzin globalnej gospodarki rynkowej, wewnątrz której kształtuje się globalna struktura klasowa. Na jej szczycie znajduje się plutokracja, ma lutka mniejszość obrzydliwie bogatych oligarchów. 85 najbogatszych ma tyle, ile połowa ludności świata! Dużo, dużo niżej mamy salariat, czyli ludzi zatrudnionych na pełen etat, z przywilejami pracowniczymi i emeryturą. To z niego składała się klasa średnia. Miał być większością, ale coraz bardziej się kurczy, podobnie jak proletariat, czyli robotnicy pracujący na pełen etat w fabrykach. No, a najniżej jest właśnie prekariat. Jedyna klasa, której liczebność rośnie” (Standing 2014b).

Choć ukute przez tego ekonomistę pojęcie prekariatu dość dobrze chwytają dominujące tendencje, które przeobrażają współczesne rynki pracy¹⁰, to rozciągnięcie jego treści na przemiany struktury społecznej budzić już może wiele zastrzeżeń. I nie chodzi tu tylko o dość swobodne potraktowanie samej kategorii klas w jej marksowskim czy weberowskim rozumieniu, i objęcie mianem prekariatu całkowicie odmiennych segmentów społeczeństwa, różniących się pochodzeniem, wykształceniem, docho-

⁹ Przyczyniła się do tego niewątpliwie popularność pracy Anthony Giddensa (2001).

¹⁰ Pod tym względem koncepcja Standinga nie jest zresztą zbyt oryginalna, gdyż wpisuje się w długi łańcuch, mających swój początek już w latach 80. XX wieku, analiz w podobny sposób opisujących przemiany współczesnych rynków pracy; zob. np. Harvey (1995), Castells (2007). Niewątpliwą zasługą Standinga jest jednak ukucie chwytliwego terminu opisującego te przemiany.

dem, wykonywanym zawodem, rodzajem kapitału kulturowego i innymi cechami tradycyjnie uwzględnianymi przy opisie struktury społecznej. Chodzi przede wszystkim o to, że za tym rozciągnięciem znaczenia trudno byłoby odnaleźć jakąś nadrzędną zasadę różnicowania społecznego. Nie może nią być wszak sama niepewność zatrudnienia, skoro zdaniem większości analityków, leżąca u jej podstaw elastyczność form zatrudnienia staje się dominującą cechą współczesnej gospodarki.

Niemniej pojęcie prekariatu zyskało olbrzymią popularność, m.in. także w Polsce, po ostatnich wyborach prezydenckich, których nieoczekiwany wynik – zdobycie w pierwszej turze 20% poparcia przez kandydata „znikąd”, niemającego żadnego zinstytucjonalizowanego zaplecza politycznego – zaczął być wyjaśniany przez socjologicznych ekspertów i komentatorów życia politycznego przez wskazywanie na frustrację i gniew tego nowego „wyklętego ludu ziemi”. Jego medialną karierę porównać można tylko do tej, jaką w pierwszej dekadzie transformacji robiło pojęcie klasy średniej jako społecznego fundamentu i gwaranta polskich przemian polityczno-gospodarczych. O ile jednak w tym drugim przypadku można mówić o swego rodzaju *jet-lagu* polskiej socjologii, z pewnym opóźnieniem reagującej na rozpoczynające się wówczas globalne procesy rozpadu dotychczasowych struktur społecznych, o tyle kariera pojęcia prekariatu stanowi raczej efekt swoistej bezradności intelektualnej tej dyscypliny w obliczu przeobrażających współczesność procesów.

Z tego ostatniego względu na szczególną uwagę zasługuje ostatnio wydana po polsku książka Alaina Touraine'a *Po kryzysie* (2013), w której do socjologicznego opisu współczesnych procesów autor ten proponuje pojęcie „sytuacji postspołecznej”¹¹. Ma ono oznaczać „coraz wyraźniejszy rozdzwitek między systemem gospodarczym (o którym nikt już nie może twierdzić, że ma nań jakikolwiek rzeczywisty wpływ) a życiem kulturalnym i politycznym (w których bardziej chodzi o zasady wolności i sprawiedliwości niż o stosunek między różnymi siłami”

¹¹ Jak pisze we wprowadzeniu do omawianej tu książki, wybrał określenie „sytuacja postspołeczna” chcąc „uniknąć stosowania niejasnego terminu »społeczeństwo postspołeczne«” (2013, s. 18), co sugeruje, iż nie kwestionuje samego istnienia społeczeństwa. Już jednak ostatnią, wydaną trzy lata później książkę Touraine zatytułował *La fin des sociétés (Koniec społeczeństw)*, radykalizując zatem swe stanowisko.

(Touraine 2013, s. 146). Zdaniem Touraine'a, w wyniku narastania owego rozdzwięku dynamiki współczesnych społeczeństw europejskich nie wyznaczają już działania strukturalnie zdefiniowanych sił społecznych, motywowanych interesami społeczno-ekonomicznymi, które związane są z ich położeniem w organizacyjnej strukturze społeczeństwa przemysłowego. Miejsce aktorów społecznych zajmują aktorzy „niespołeczni”, wśród których najważniejszą rolę odgrywa, z jednej strony, transnarodowy kapitał finansowy, z drugiej zaś siły odwołujące się do specyficznych wartości (Touraine 2013, s. 150).

U podstaw tej propozycji teoretycznej odnajdujemy opis przemian, które w trakcie ostatniego półwiecza przeobrażały funkcjonowanie zachodnich społeczeństw. Analizując owe przemiany, Touraine dochodzi do wniosku, iż mamy dziś do czynienia z postępującym rozpadem tej formy organizacji społecznej, która stanowiła produkt nowoczesności. Jak pisze, „ranga zmiany, którą obecnie przeżywamy, jest w sumie porównywalna do tej, z jaką mieliśmy do czynienia, kiedy przechodziliśmy od społeczeństwa agrarnego [...] do społeczeństwa przemysłowego” (2013, s. 146). Bezpośrednim następstwem owej zmiany jest, doświadczany od 2008 roku, kryzys ekonomiczny, oznaczający „zerwanie, którego nie sposób ograniczyć do rozejścia się świata finansów i świata produkcji, ale który niszczy samą logikę przemysłową, tzn. współzależność czy nawet swoistą fuzję kategorii ekonomicznych i kategorii społecznych” (2013, s. 195).

W swej warstwie diagnostycznej koncepcja Touraine'a nie jest jakoś szczególnie nowatorska i dobrze wpisuje się w ciąg wszystkich tych analiz współczesności, które formułowane były już od lat przez różnych badaczy. Wystarczy tu przypomnieć znaną książkę Daniela Bella (1976/1994), który już w latach 70. XX wieku pisał o kulturowych sprzecznościach kapitalizmu, wywoływanych rozchodzeniem się wartości patronujących gospodarce oraz tych, które dominują w sferze czasu wolnego. W późniejszych analizach owe sprzeczności dawały o sobie znać głównie poprzez rozchodzenie się analiz poświęconych przemianom gospodarczym i kulturowym. Mamy więc z jednej strony nurt prac opisujących procesy globalizacji, przechodzenia do gospodarki postfordowskiej oraz rosnącej siły międzynarodowych korporacji, z drugiej strony równie potężny nurt prac analizujących przemiany społeczne w kategoriach strukturalnej

i psychologicznej indywidualizacji, „płynnej nowoczesności” oraz „czystych” – tzn. pozbawionych ekonomicznych uwarunkowań – relacji.

Zasługą Touraine’a jest podjęcie ponownej próby scalenia tych dwu nurtów: analizy przemian ekonomicznych z ich społecznymi konsekwencjami. W jego ujęciu specyfika „sytuacji postspołecznej” nie polega na jakimś „odspołecznieniu” ludzkich zachowań. Nadal przecież podlegamy procesom socjalizacji, nadal podstawą naszych działań jest kooperacja z innymi, regulowana przez ogólne normy współżycia, nadal też działania te są realizowane w środowisku instytucji społecznych. Tyle tylko, że wszystkie te procesy przestały być podporządkowane jednej naczelnej zasadzie strukturującej ich przebieg i odpowiedzialnej za kształt społeczeństwa. Są raczej polem walki pomiędzy, z jednej strony, światem globalnych finansów, który przestał być kontrolowany przez głównych aktorów odchodzącego do przeszłości społeczeństwa nowoczesnego, takich jak klasy, partie polityczne, związki zawodowe itd., a – z drugiej strony – nowymi siłami, które nie są już zakorzenione w strukturze społecznej, lecz organizują się wokół specyficznych wartości, i które z tej właśnie racji można nazwać aktorami moralnymi.

Dochodzimy w tym momencie do najbardziej problematycznego punktu koncepcji Touraine’a – w jaki sposób identyfikować owych „aktorów moralnych”? Sam autor niewiele ma tu do zaproponowania, oprócz ogólnikowych stwierdzeń o nieuchronnym powiązaniu sytuacji postspołecznej z wyłanianiem się podmiotu, jednostki świadomej uniwersalności „praw przysługujących każdemu człowiekowi” (Touraine 2013, s. 198) oraz wskazywania, tyleż rozpowszechnionego, co mało użytecznego, na ruchy feministyczne i ekologiczne jako głównych obecnie aktorów zmian społecznych (Touraine 2013, s. 173–176). Trudno byłoby na tej podstawie snuć predykcje na temat przyszłego kształtu struktury społecznej czy choćby głównych sił zaangażowanych w procesy wykuwania zasad wspólnotowości i podporządkowania, zwłaszcza że sam Touraine ostrzega, iż „aktorzy zdefiniowani w kategoriach »moralnych«, nie mogą jeszcze zostać określani przez implikacje instytucjonalne” (Touraine 2014, s. 136).

Równie zawodne wydaje się przyjęcie jako punktu wyjścia do opisu tych nowych, „moralnych” aktorów ich stosunku do dominujących instytucji

systemowych. Moglibyśmy wtedy co prawda mówić o aktorach zaangażowanych w praktyki je podtrzymujące, skierowane przeciwko nim oraz zorientowane na wytwarzanie nowych instytucji¹², jednak przy bardziej szczegółowej analizie okazuje się, że podział ten jest nadmierną idealizacją, gdyż ignoruje zarówno wciąż dokonujące się przemiany instytucji systemowych (zob. Beck, Bonss, Lau 2003; Beck, Lau 2005), jak i fragmentaryczność zaangażowań jednostki, poddawanej jednoczesnemu oddziaływaniu i wymogów systemowych i konkurencyjnych wobec nich wartości.

Wszystkie te zastrzeżenia nie powinny jednak przesłaniać potencjału heurystycznego tkwiącego w zaproponowanym przez Touraine'a pojęciu aktorów moralnych, wyróżnianych poprzez stosunek do pewnych naczelnych zasad organizujących – faktycznie lub potencjalnie – życie społeczne. Jeśli bowiem „koniec świata społecznego” oznacza narastanie rozdziewięku między systemem gospodarczym a wartościami, za którymi opowiadają się różne odłamy społeczeństwa, to scalenie systemu i aktorów wymagałoby przede wszystkim ponownego podporządkowania systemowych instytucji mniej lub bardziej jednolitym regułom wyrastającym z nadrzędnych zasad podzielanych przez znaczącą część społeczeństwa. Zasad wprowadzających do rzeczywistości społecznej **porządek aksjologiczny**, rozdziałający zachowania „właściwe” od „niewłaściwych”, relacje „pożądane” od „niepożądanych”, dążenia „rozsądne” od „nierozsądnych”.

Z tego punktu widzenia tourainowską sytuację postspołeczną można rozpatrywać jako sytuację, w której tracą wiarygodność zasady legitymizujące dotychczasowy porządek społeczny. W efekcie powstaje olbrzymi deficyt sensu, który zaczyna być zapełniany przez wielość rywalizujących między sobą zasad wytwarzanych w toku praktyk społecznych, wokół których powstają różne, mniej lub bardziej stabilne „wspólnoty sensów”. To właśnie z takich „wspólnot sensów”, podtrzymywanych i reprodukowanych w przebiegach interakcji przez zaangażowane w nie jednostki, wyrastać mogą ci aktorzy moralni, którzy pod sztandarami pewnych wartości będą próbować narzucić określony porządek aksjologiczny, a w konsekwencji również porządek społeczny współczesnemu społeczeństwu.

¹² Jest to rozwiązanie, które przyjmuje przywoływany wcześniej Manuel Castells (2008) w swej koncepcji odmiennych typów tożsamości.

Przyjmując taką perspektywę, możemy wyróżnić we współczesnym społeczeństwie trzy konkurencyjne porządki aksjologiczne, skupione wokół odmiennych nadrzędnych wartości.

Pierwszy z nich, stanowiący rezydualną wersję podstawowych zasad nowoczesności, skoncentrowany jest wciąż wokół **ekonomicznego sukcesu**, który osiąga się poprzez konkurencję – między jednostkami, przedsiębiorstwami, partiami politycznymi, państwami itd. Podstawowych reguł owej konkurencji we wszystkich obszarach życia dostarcza wyidealizowany model wolnego rynku, co oznacza, że działania aktorów społecznych stają się podporządkowane zasadzie ekonomicznej efektywności. Miejsce tych normatywnych uzasadnień jednostkowych działań, jakich dostarczał niegdyś etos protestancki, przejmują obecnie ideologia indywidualizacji¹³.

Drugi rodzaj aksjologicznego porządku budowany jest wokół nadrzędnej wartości wspólnoty, której granice wyznaczane są przez najbardziej podstawowe tożsamości społeczne: religijne, etniczne, terytorialne, narodowe. Szczególną uwagę poświęca się w nim ochronie tradycyjnej rodziny traktowanej jako swoisty inkubator wspólnotowych więzi i wartości. Normatywnych uzasadnień działania dostarcza konieczność obrony owej wspólnoty przed Obcymi, przy czym kryteria zaliczania do tej ostatniej kategorii, są ustanawiane w toku konkretnych praktyk społecznych.

Wreszcie, trzeci rodzaj aksjologicznego porządku organizowany jest wokół nadrzędnej wartości, jaką jest **bycie sobą**, a więc możliwość prowadzenia życia zgodnego z własnymi inklinacjami i sposobnościami, jakie stwarza zmieniająca się rzeczywistość. Normatywnych uzasadnień dla działań podporządkowanych tak rozumianej indywidualizacji dostarcza idea samorealizacji oraz rozwoju, a podstawową zasadą porządkującą stosunki z innymi jednostkami jest uznanie ich prawa do wybierania innych od naszego sposobów życia, przynajmniej dopóty, dopóki nie kolidują one nadmiernie z naszym własnym.

Już ta bardzo szkicowa charakterystyka konkurencyjnych porządków aksjologicznych, ukrytych za toczącymi się obecnie procesami zmiany

¹³ Por. bardziej szczegółową rekonstrukcję tejże ideologii w Marody (2014, rozdział 6).

społecznej, rodzi pokusę, by przyłożywszy je do polskiej rzeczywistości, identyfikować w ich terminach występujące w niej konkretne wspólnoty sensów czy też – używając języka Touraine'a – konkretnych aktorów moralnych. Jest to jednak pokusa, której należałoby się oprzeć, gdyż tym, co charakteryzuje współczesność, jest fakt, że działania większości jednostek poddawane są jednoczesnemu wpływowi znaczeń generowanych przez wyróżnione wyżej porządki. Tak więc nawet gdybyśmy byli w stanie stworzyć skończoną listę głównych „aktywistów moralnych”, to indywidualne strategie większości członków polskiego społeczeństwa wyznacza dominacja postawy, którą, odwołując się do znanego powiedzenia, można byłoby opisać poprzez stwierdzenie, iż chcieliby „i zjeść ciastko, i je mieć” – a więc i odnieść sukces ekonomiczny, i zachować możliwość bycia sobą oraz/lub zanurzyć się we wspólnocie dopasowanej do własnych poglądów.

Skoro jednak zaproponowany wyżej podział konkurencyjnych porządków aksjologicznych nie ma być używany do określenia głównych aktorów życia społecznego, to co uzasadnia jego wprowadzanie? Co miałyby przesądzać o jego użyteczności, wyższej od tej oferowanej przez przytaczane na wstępie próby ich wyodrębnienia?

Podstawową zaletą przedstawionej wyżej perspektywy wydaje się to, iż eksponując kontekst głębokiej zmiany społecznej, wymusza analizę otaczającej nas rzeczywistości nie tyle w kategoriach konfliktu strukturalnie umocowanych aktorów społecznych, ile w terminach procesów sprzyjających bądź przeciwdziałających wyłanianiu się i utrwalaniu nowych, innych od dotychczasowych, zasad wspólnotowości i podporządkowania. Zwróćmy bowiem uwagę, że każdy z opisanych wyżej porządków aksjologicznych ukrywa w sobie odmienne – i wzajemnie wykluczające się – zasady różnicowania społecznego. Dla porządku zorganizowanego wokół sukcesu ekonomicznego charakterystyczny jest podział na wygranych i przegranych¹⁴. Porządek skupiony wokół wartości wspólnotowych

¹⁴ Zwróćmy tu uwagę, że podział ten, choć podobnie jak podział klasowy czy stanowy skutkuje wyodrębnieniem bogatych i biednych, ma u swych podstaw inną niż „urodzenie”, „własność środków produkcji” czy „pozycja na rynku” zasadę różnicowania. Choć może należałoby powiedzieć, że tym, co go wyróżnia, jest właśnie brak zasad, swoista losowość pozycji, jaką jednostka zyskuje w wyniku działania „globalnego kasyna”, w jakie zamienia się sieciowa gospodarka (zob. Castells 2007, s. 469).

cechuje podział na swoich i obcych¹⁵. Najbardziej płynną postacią owa zasada przybiera w przypadku porządku zorientowanego na indywidualizację – po pierwsze, dlatego że zróżnicowanie traci tu swój wymiar hierarchiczny, po drugie dlatego, że dopuszcza wielorakie, choć często krótkotrwałe alianse między grupami zorientowanymi na rozwiązywanie odmiennych problemów. Z tego ostatniego względu należałoby uznać, że podstawą podziału społecznego byłyby tu wspólnoty problemowe¹⁶.

Inaczej mówiąc, każdy z naszkicowanych wyżej porządków aksjologicznych kryje w sobie załączek innego społeczeństwa wytwarzanego w procesach instytucjonalizacji praktyk społecznych, podporządkowanych odmiennym zasadom. Proklamowany przez Touraine'a „koniec świata społecznego” można zatem traktować jako otwarcie nowego etapu dopasowywania instytucji do zasady naczelnej – którejś z wyżej naszkicowanych, bądź innej, jeszcze niewyartykułowanej. Dynamikę całego procesu wyznaczać będą, z jednej strony, konkretne problemy – gospodarcze, społeczne i polityczne – piętrzące się we współczesnym świecie, z drugiej zaś, działania tych – obecnych i potencjalnych – aktorów „niespołecznych”, którzy próbują owe problemy wyartykułować w kategoriach „moralnych” właśnie.

Wielorakość wytwarzanych w toku tego procesu podziałów oraz ich wzajemne nakładanie się i przenikanie, podobnie jak różne, najbardziej egzotyczne z punktu widzenia wiedzy socjologicznej alianse polityczne, są w tym układzie następstwem faktu, iż w sytuacji „końca świata społecznego” wszystkie w gruncie rzeczy grupy społeczne – także te, nastawione na obronę swego stanu posiadania – stają się zainteresowane zmianą obecnego systemu instytucjonalnego. Alarmistyczne raporty na temat stanu współczesnej gospodarki¹⁷ pokazują bowiem, że systemowi tego nie da się

¹⁵ Szczegółowe kryteria zaliczania do tej ostatniej kategorii są ustanawiane w toku konkretnych praktyk społecznych. Por. casus „prawdziwych Polaków” czy amerykańskich „Patriotów”, analizowanych przez Castellsa (2008, s. 89–100).

¹⁶ Ta zasada podziału nosi pewne podobieństwa do Weberowskich „partii” pojmowanych jako „celowe zrzeszenia” (Weber 1975, s. 426–427). Podstawową różnicą jest jednak to, że Weber osadzał „partie” w obszarze władzy, podczas gdy obserwowane współcześnie załączki „wspólnot problemowych” wydają się mało zainteresowane władzą *stricto* polityczną.

¹⁷ Jest przy tym ważne, że raporty te płyną ze strony „zarządców” współczesnego kapitalizmu. Por. np. Basu (2014); Stasiński (2015).

już uzasadnić odwołaniami do retoryki wolnorynkowej, a próby jego stabilizacji środkami czysto „technicznymi”, oznaczają trwanie w zawieszaniu, które żadnej z grup nie pozwala na swobodną realizację jej interesów.

Bibliografia

- Basu K. (2014), *Centralny wyrównywacz* (rozm. J. Żakowski), *Polityka*, nr 24, s. 40–42
- Beck U. (1986/2002), *Spółeczeństwo ryzyka*, Scholar, Warszawa
- Beck U., Beck-Gernsheim E. (1996), *Individualization and "Precarious Freedom": Perspectives and Controversies of a Subject-oriented Sociology* (w:) P. Heelas, S. Lash, P. Morris (red.), *Detraditionalization. Critical Reflections on Authority and Identity*, Oxford: Blackwell Publishers, Cambridge Mass., s. 23–48
- Beck U., Bonss W., Lau Ch. (2003), *The theory of reflexive modernization. Problematic, hypotheses and research programme*, *Theory, Culture & Society*, Vol. 20(2), s. 1–33
- Beck U., Lau Ch. (2005), *Second modernity as a research agenda: theoretical and empirical explorations in the "meta-change" of modern society*, *The British Journal of Sociology*, Vol. 56(4), s. 525–557
- Bell D. (1976/1994), *Kulturowe sprzeczności kapitalizmu*, WN PWN, Warszawa
- Bourdieu P. (1979/2005), *Dystynkcja. Społeczna krytyka władzy sądzania*, Scholar, Warszawa
- Castells M. (2007), *Spółeczeństwo sieci*, WN PWN, Warszawa
- Castells M. (2008), *Siła tożsamości*, WN PWN, Warszawa
- Dahrendorf R. (1959/1975), *Teoria konfliktu w społeczeństwie przemysłowym* (w:) W. Derczyński, A. Jasińska-Kania, J. Szacki (red.), *Elementy teorii socjologicznych*, PWN, Warszawa
- Dahrendorf R. (1993), *Nowoczesny konflikt społeczny. Esej o polityce wolności*, Czytelnik, Warszawa
- Davis K., Moore W. (1945/1975), *O niektórych zasadach uwarstwienia* (w:) W. Derczyński, A. Jasińska-Kania, J. Szacki (red.), *Elementy teorii socjologicznych*, PWN, Warszawa
- Durkheim É. (1893/1999), *O podziale pracy społecznej*, WN PWN, Warszawa
- Giddens A. (2001), *Nowoczesność i tożsamość. „Ja” i społeczeństwo w epoce późnej nowoczesności*, WN PWN, Warszawa
- Harvey D. (1995), *The Condition of Postmodernity. An Enquiry into the Origins of Cultural Change*, Blackwell, Cambridge MA & Oxford UK
- Lamont M. (1992), *Money, Morals & Manners. The Culture of the French and American Upper-Middle Class*, University of Chicago Press, Chicago
- Marody M. (2014), *Jednostka po nowoczesności. Perspektywa socjologiczna*, Scholar, Warszawa

- Standing G. (2014a), *Prekariat: nowa niebezpieczna klasa*, WN PWN, Warszawa
- Standing G. (2014b), *Wyklęty lud ziemi, o jakim Marksowi się nie śniło* (rozm. K. Wężyk), *Gazeta Wyborcza*, 22 listopada
- Stasiński P. (2015), *Lagarde. Sumienie kapitalizmu*, *Gazeta Wyborcza*, 27–28 czerwca, s. 12–13
- Straub J. (2006), *Tożsamość osobista i zbiorowa. Analiza pojęciowa* (przekł. M. Marody) (w:) A. Jasińska-Kania, L. Nijakowski, J. Szacki, M. Ziółkowski (red.), *Współczesne teorie socjologiczne*, Scholar, Warszawa
- Strzyczkowski K. (2007), *O (nie)użyteczności pojęcia kapitału społecznego z perspektywy ustaleń socjologii amerykańskiej*, *Kultura i Społeczeństwo*, nr 3, s. 41–69
- Sztandar-Sztanderska K. (2010), *Teoria praktyki i praktyka teorii. Wstęp do socjologii Pierre'a Bourdieu*, Wydawnictwa UW, Warszawa
- Touraine A. (2013), *Po kryzysie*, Oficyna Naukowa, Warszawa
- Weber M. (1975), *Klasy, stany partie – podział władzy w obrębie wspólnoty* (w:) *Elementy teorii socjologicznych*, red. W. Derczyński, A. Jasińska-Kania, J. Szacki, PWN, Warszawa

14. Jak Polacy zabiegają o reprezentację własnych interesów?

14.1. Wstęp

Do napisania tego artykułu skłoniła nas chęć zrozumienia tego, jak Polacy zabiegają o własne interesy. Podejmujemy w nim próbę określenia mechanizmów kształtowania się tych interesów, wskazania sposobów ich artykulacji oraz zarysowania form ich reprezentacji. Rekonstrukcja reguł formowania się tych interesów posłuży nam do scharakteryzowania wyłaniającego się w ostatnich latach w Polsce systemu reprezentacji interesów. Namysł nad tym, jak nasi rodacy zabiegają o własne interesy lokujemy w sferze aktywności ekonomicznej powiązanej z rynkiem pracy.

Rozumowanie, na którym oparliśmy nasze rozważania, zakłada, że strategię zrzeszania się w celu realizacji interesów grupowych sytuują nasze społeczeństwo, w coraz większym stopniu, poza regułami zarówno klasycznego pluralizmu, jak i neokorporacjonizmu. Coraz wyraźniej zmierzamy w kierunku zasad właściwych dla porządku sieciowego pluralizmu, co zdaje się odpowiadać ogólnej logice przeobrażeń systemów reprezentacji interesów.

Przyjmujemy, że poprawne odczytanie właściwości dominujących mechanizmów formowania się interesów grupowych, a także ich projekcja wymagają, jak zalecają instytucjonałiści historyczni, pamiętania o „ścieżce zależności”, nawet jeśli doszło do „przerwania równowagi”. Tak też, pomni ich rad, postępujemy.

Rozpoczynamy od namysłu nad potencjałem samoorganizowania się polskiego społeczeństwa, uznając, że jego silnie historycznie kształtowana natura jest koniecznym elementem rekonstrukcji i poznania wzorców formowania się interesów grupowych. W poszukiwaniu relacji przyczynowo-skutkowych dominujących regularności formowania się i wyrażania interesów kolektywnych, odwołujemy się do fundamentów porządku społeczno-ekonomicznego. Ujmujemy go zarówno z perspektywy transformacyjnej, upatrując możliwości odpowiedzi na stawiane dziś pytania przez odwołanie się do tego, co zdaje się być jedynie historią. Następnie konstruujemy mapę aktorów reprezentacji interesów, opisując ich potencjał i ewolucję pozycji w systemie.

Centralnym problemem podjętym w tym artykule jest rekonstrukcja motywacji, mechanizmów strategii i praktyk organizacyjnych aktorów społecznych w obszarze tego, co nazywamy reprezentacją interesów kolektywnych. Równie ważne jest dla nas zrozumienie mechanizmów społecznego uczenia się powiązanych z powstawaniem interesów i zabieganiem o ich realizację. Rozpoznanie zależności między społecznym uczeniem się a strategiami zabiegania o te interesy – strategiami indywidualnymi i kolektywnymi – jest w tym kontekście zagadnieniem interesującym. Dalsza część artykułu jest poświęcona rozpoznaniu przeobrażeń współczesnego państwa, pracy i kapitału oraz zarysowaniu wynikających z tego konsekwencji dla ewolucji systemu reprezentacji interesów. Opierając się na tych ustaleniach, opisujemy system reprezentacji interesów wyłaniający się w ostatnich latach w Polsce, który określamy mianem pluralizmu sieciowego. W części końcowej artykułu staramy się odpowiedzieć na pytanie o skuteczność Polaków w walce o ich interesy ekonomiczne. Dla omówienia ewolucji wzorców reprezentacji interesów, w czasie ostatnich 25 lat, dokonujemy jego periodyzacji na dwa okresy, wykorzystując propozycję W. Morawskiego (2012). Nasze rozważania nad wzorcami reprezentacji interesów po 1989 roku opieramy na następującej periodyzacji:

- a) pluralizm neoliberalny (1990–1992);
- b) neokorporacjonizm (od 1992–2004).

Dla obu przedziałów czasowych identyfikujemy modelowe cechy charakteryzujące dominujący w nim wzorec reprezentacji interesów, wskazujemy jego kluczowych aktorów oraz charakter występujących między nimi interakcji.

14.2. Pluralizm neoliberalny

14.2.1. Wzorce reprezentacji interesów

Naturą tego modelu reprezentacji interesów jest wielość konkurujących ze sobą jednostek, zarówno po stronie pracy, jak i kapitału, dobrowolnie zrzeszających się dla realizacji partykularnych interesów w sposób autonomiczny i niehierarchiczny (Schmitter, Lehmbruch 1979, s. 15).

Właściwością pluralistycznego modelu reprezentacji interesów jest konfliktowe postrzeganie interesów pracy i kapitału. Relacje między nimi mają naturę antagonisticzną i cechują się wysoką zmiennością. Areną dla naturalnych w tym modelu konfliktów i sprzeczności między światem pracy i kapitału jest przedsiębiorstwo. Tam powstają konflikty, które charakteryzują się wysokim stopniem indywidualizacji, i to na poziomie przedsiębiorstwa poszukuje się rozwiązań tych konfliktów. Model pluralistyczny, cechujący się wysoką dynamiką konfliktów, wymaga istnienia na tyle silnych organizacji pracodawców i pracowników, aby możliwe było zachowanie kruchej równowagi między pracą a kapitałem (Morawski 2012). Powinnością państwa jest przede wszystkim dostarczenie rozwiązań proceduralnych służących rozstrzygnięciu sporów i konfliktów, a zwłaszcza procedur negocjowania przetargów zbiorowych, mediacji, arbitrażu, odwołań itp. (Gardawski 2001). Rolą państwa, równie istotną jak tworzenie reguł, jest zapewnienie ich respektowania przez aktorów pluralistycznego modelu reprezentacji interesów.

14.2.2. Charakterystyka aktorów

Wkraczając na ścieżkę transformacji ustrojowej, Polska znalazła się w podobnej sytuacji i pod podobną presją jak większość krajów byłego bloku sowieckiego. Koniec lat 80. XX wieku to pozornie niezagrożone panowanie zasad neoliberalnych w gospodarce państw zachodnich. W ich duchu kształtowały się mechanizmy reprezentacji interesów grupowych.

W pierwszym okresie transformacji Solidarność – będąca formalnie związkiem zawodowym – sprawowała szeroko społecznie legitymizowaną władzę. Zarazem jednak wywodzący się z szeregów solidarnościowych

rząd realizował reformy zgodne z zaleceniami międzynarodowych instytucji finansowych, skupiając się na dławieniu inflacji, stabilizacji gospodarki i jej radykalnym urynkowaniu. Można zatem stwierdzić, że związki zawodowe, a raczej NSZZ Solidarność, stanowiły parasol ochronny dla działań rządu, który zmieniał relacje społeczno-gospodarcze w duchu pluralizmu neoliberalnego. Na początku lat 90. Polska była postrzegana, generalnie, jako kraj „rządzony” przez związki zawodowe, które obok przynależnych im *a priori* kompetencji, wspierały też głębokie reformy i zmiany transformacyjne (Pańków 1999, s. 168), biorąc na siebie niejednokrotnie współodpowiedzialność za ich przebieg. Wraz z postępami transformacji rynkowej pozycja związków zawodowych ulegała jednak istotnej zmianie.

W 1989 roku w Polsce istniały dwie liczące się centrale związków zawodowych: NSZZ Solidarność oraz Ogólnopolskie Porozumienie Związków Zawodowych. Ponownie zalegalizowana Solidarność od początku łączyła aktywność związkową z działalnością polityczną. Zaangażowanie polityczne Solidarności wynikało z tego, że była ona wtedy jedyną siłą zdolną do przeprowadzenia masowej aktywizacji i konsolidacji najistotniejszych grup interesu. Wygrane przez Solidarność wybory w czerwcu 1989 roku zapoczątkowały dyskusję nad przyszłą rolą tego związku zawodowego. Pojawiały się głosy zachęcające do utworzenia, na bazie Komitetów Obywatelskich „Solidarność”, partii politycznej. Władze związku podjęły jednak decyzję o rozwiązaniu Komitetów Obywatelskich i bezpośrednim zaangażowaniu związku w politykę. Solidarnościowe elity cieszyły się dużym zaufaniem społecznym, ale pogłębiające się odczucie kryzysu gospodarczego przyczyniło się do utraty tego zaufania.

Model reprezentacji interesów określany jako pluralizm neoliberalny (lata 1990–1992), będący wyrazem odrzucenia socjalistycznego korporacjonizmu, cechował się wyraźnym wycofaniem się państwa z kształtowania procesów gospodarczych. Jako aksjomat ówczesne elity przyjęły silne, ideologicznie warunkowane przekonanie o wyższości mechanizmów wolnego rynku i nieskrępowanej konkurencji nad mechanizmami koordynacji i interwencjonizmu. Dla decydentów publicznych najważniejsze stało się stworzenie instytucjonalnych podstaw równowagi makroekonomicznej.

Zmierzch pluralizmu neoliberalnego rozpoczął się już w połowie 1991 roku, kiedy Sejm przyjął ustawę o związkach zawodowych, mającą na celu centralizację i instytucjonalizację negocjacji interesów. Warto podkreślić, że posłowie Obywatelskiego Klubu Parlamentarnego zostali zobligowani do poparcia ustawy, a jej zwolennikami byli również posłowie z OPZZ. Zapisy ustawy dały podwaliny pod kształtowanie się nowego porządku reprezentacji interesów w Polsce nazywanego neokorporacjonizmem, który w 1994 roku zapoczątkowało powołanie Komisji Trójstronnej.

14.2.3. Motywacje i strategie aktorów modelu reprezentacji interesów

Podłożem dla kształtowania się modelu reprezentacji interesów opartych na regułach pluralizmu neoliberalnego była negacja układu określanego jako socjalistyczny korporacjonizm. Jego istotę J. Hausner określił jako „[...] słabo uświadomiony i kontrolowany, wielocentryczny, choć hierarchiczny, mechanizm koordynacji interesów, który pozwala systemowi trwać, za cenę stopniowego wyczerpywania zasobów i rozkładu, którego finalnym stadium jest łagodna agonia” (Hausner 1994, s. 13). Demontaż socjalistycznego korporacjonizmu i pojawienie się autonomicznych ośrodków politycznych, z których każdy zabiegał o poparcie przedsiębiorstw, walcząc o zasoby w ich interesie, niezwykle utrudniały przeprowadzanie reform gospodarczych (*ibidem*, s. 19).

Wiara w racjonalną alokację rynku oraz automatyzm rynkowych procesów dostosowawczych wiązała się z wycofaniem państwa ze sfery wpływu na relacje na rynku pracy i tworzenie systemowych uwarunkowań dla regulacji związków między pracą a kapitałem. W odniesieniu do tej sfery rząd starał się pełnić jedynie funkcję regulatora protestów społecznych. W tym okresie system reprezentacji interesów cechowało duże rozproszenie. Relacje między pracą a kapitałem kształtowała wielość aktorów rynku pracy, przy nikłym udziale władzy publicznej zajętej budową nowych porządków społecznych, gospodarczych i politycznych. Relacja między kapitałem a pracą opierała się na założeniu o płynności i decentralizacji oraz wielości zaangażowanych pracodawców i związków zawodowych – wzdłuż kontinuum rozciągającego się od kooperacji po konfrontację.

Taki typ relacji, w sferze reprezentacji interesów, można określić mianem radykalnej wersji fragmentaryzowanego pluralizmu.

W omawianym okresie interesy grupowe były niedostatecznie czytelne, co wynikało z braku wyrazistego zróżnicowania społeczno-ekonomicznego będącego dziedzictwem komunistycznej uniformizacji świata społecznego. Ponadto należy wspomnieć o dużej aprobacie pracowników dla procesów prywatyzacji oraz mechanizmów konkurencji (Gardawski 2014). Dokonujące się przemiany świadomości społecznej pracowników były między innymi przejawem indywidualizacji oraz demobilizacji tej grupy społecznej, coraz bardziej obojętnej wobec organizacji samorządu pracowniczego i związków zawodowych. Pracownicy coraz częściej tracili zainteresowanie wykorzystywaniem takich podmiotów jako instytucji służących wzmacnianiu ich pozycji w relacjach z pracodawcami (*ibidem*).

14.3. Neokorporacjonizm

14.3.1. Wzorce reprezentacji interesów

Neokorporacjonizm to system reprezentacji interesów łączący zorganizowane interesy z decyzyjnymi strukturami państwa (Schmitter, Lehmbruch 1979, s. 19). Jest on postrzegany jako system pośredniczenia interesów, w którym kluczowi aktorzy są zorganizowani w ograniczoną liczbę obliigatoryjnych zrzeszeń o hierarchicznej strukturze i odrębnych funkcjach. W ramach domeny przypisanej im przez państwo dysponują one monopolem reprezentacji, zarazem muszą jednak przestrzegać reguł określonych przez państwo (*ibidem*).

W teorii neokorporacjonizmu stosunki pracy są zinstytucjonalizowane w sieci formalnych struktur i form wzajemnych relacji między organizacjami pracodawców i związkami zawodowymi. Jednak pozapaństwowi aktorzy społeczni nie tylko wpływają na decyzje państwa, jak to ma miejsce w modelu pluralistycznym, lecz są także zaangażowani we wszystkie fazy procesu kreowania i realizacji polityk publicznych.

System neokorporacjonistyczny zakłada istnienie skryształizowanych interesów grupowych, posiadających silną reprezentację, oraz stabilnych

instytucji państwa pełniących funkcję strażnika wejścia zorganizowanych interesów na arenę publiczną. System ten jest oparty na regule negocjacji odnoszących się do całej gospodarki, poszczególnych branż, konkretnych przedsiębiorstw, a także do każdego szczebla regionów (Morawski 2012). Silne państwo jest uważane za konieczny warunek uzgodnień korporacyjnych.

14.3.2. Charakterystyka aktorów

Rozwijający się od początku lat 90. ruch związkowy formował się wraz z kształtującym się ówczesnie systemem partyjnym. Przybierało to formę, którą A. Panebianco określa mianem relacji sponsorskich, jednokierunkowych. W takim układzie partie polityczne „legitymizowane” dzięki sponsoringowi związkowemu są mniej autonomiczne i niezależne w swoich działaniach. Jednocześnie może jednak zachodzić relacja, w której to partia polityczna odnosi więcej korzyści dzięki możliwości dysponowania „zasobem” związku, mobilizując zwolenników poprzez struktury organizacyjne związku (Godlewski 2003). Rozwój systemu reprezentacji interesów w Polsce w okresie neokorporacjonizmu należy rozpatrywać w powiązaniu z rozwojem systemu partii politycznych. O ile relacje NSZZ Solidarność z powoływanymi przez związek bytami politycznymi zwykle przybierały postać relacji sponsorskich, o tyle pozycja OPZZ w ramach Sojuszu Lewicy Demokratycznej wydawała się bardziej zrównoważona i korzystna dla obu organizacji.

Przełomowe dla systemu reprezentacji interesów lata charakteryzowały wydarzenia sygnalizujące, że dotychczasowy układ społeczno-gospodarczy ulega gruntownym zmianom. W kontekście aktorów grup interesu ważnym momentem jest powstanie Samoobrony – organizacji parazwiązkowej pozostającej poza dwiema centralami związkowymi, świadomie zacierającej różnicę między związkiem zawodowym a partią polityczną. Jednocześnie należy odnotować, że liczba członków związków zawodowych systematycznie malała. W samej Solidarności narastał konflikt wokół wytyczenia granic między działalnością związkową i aktywnością polityczną. Ostre spory polityczne wewnątrz obozu solidarnościowego miały brzemienne skutki dla zwolenników kontynuacji politycznej misji związku zawodowego – po drugich wolnych wyborach

w 1993 roku w polskim parlamencie nie znalazł się już nikt reprezentujący NSZZ Solidarność.

Druga centrala związkowa, OPZZ, od 1991 roku była częścią Sojuszu Lewicy Demokratycznej i na początku lat 90. także miała swoją reprezentację w Sejmie i Senacie. OPZZ okazał się trudnym partnerem dla SLD i skutecznie przeciwstawiał się działaniom ówczesnego rządu usiłującego ograniczać uprawnienia związków zawodowych. OPZZ dążył do posiadania wpływu na pracę części ministerstw oraz doprowadził do zapisania swoich postulatów w programie wyborczym SLD, w tym płacy minimalnej, obrony miejsc pracy, minimum socjalnego, taniego budownictwa oraz bezpłatnego szkolnictwa.

NSZZ Solidarność, po serii porażek wyborczych, częściowo powrócił do działalności *stricte* związkowej, np. poprzez przystąpienie do Światowej Federacji Związków Zawodowych. Nie zrezygnował jednak z ambicji politycznych i przed wyborami w 1997 roku delegaci związku powołali własną partę polityczną – Akcję Wyborczą Solidarność. Zaowocowało to przejściem władzy przez AWS w 1997 roku. Nową siłą polityczną targały jednak te same konflikty, które cechowały NSZZ Solidarność na początku transformacji społeczno-ekonomicznej. I tak jak wtedy doprowadziły do rozpadu „politycznego” ramienia związku i jego druzgocącej klęski w kolejnych wyborach. Znow okazało się, że udział związku zawodowego w rządzeniu w Polsce przyczynia się do osłabienia zarówno związku zawodowego, jak i promowanej przezeń siły politycznej.

Oprócz prowadzenia działalności typowo politycznej, oba związki angażowały się (lub angażowano je) w proces przemian gospodarczych. Pod koniec lat 90. NSZZ Solidarność i OPZZ zbliżyły się do siebie, co dotyczyło przede wszystkim współpracy na poziomie przedsiębiorstw. Powodem była wspomniana malejąca liczba członków obu organizacji. To jednak nie zmienia faktu, że na poziomie centralnym nadal istniał spór wynikający, w przeważającej mierze, z odmiennej przeszłości obu związków.

Inny ważny aktor reprezentacji interesów – pracodawcy i ich organizacje – podlegał gwałtownym zmianom w całym okresie po 1989 roku. W początkowym etapie transformacji trudno uważać organizacje praco-

dawców za znaczące grupy interesów. Najstarszą organizację – Konfederację Pracodawców Polskich – tworzyli dyrektorzy byłych przedsiębiorstw państwowych. Dynamikę zmian w organizacjach pracodawców determinowały przekształcenia własnościowe w polskiej gospodarce (Zuba 2003). Zmieniały się także nazwy organizacji. Obecnie, w myśl polskiego prawa, reprezentatywne dla pracodawców organizacje to Pracodawcy RP, skupiający regionalne i branżowe związki pracodawców oraz przedsiębiorstwa o znaczeniu ogólnokrajowym, Konfederacja Lewiatan, Związek Rzemiosła Polskiego (ZRP) zrzeszający cechy, spółdzielnie rzemieślnicze, izby rzemiosła i przedsiębiorczości oraz Business Centre Club – Związek Pracodawców (BCC-ZP) tworzący lobby przedsiębiorców oraz więzi środowiskowe i towarzyskie.

Znaczenie związków pracodawców różni się w zależności od szczebla organizacyjnego stosunków ekonomicznych. Na szczeblu ogólnokrajowym mamy do czynienia z silną reprezentacją pracodawców. Znacznie słabsza okazywała się branżowa i regionalna reprezentacja pracodawców. O ile była ona w stanie skutecznie funkcjonować w relacjach z administracją lokalną, o tyle przez długi czas praktycznie nie zaistniała w dialogu społecznym ze związkowymi strukturami branżowymi lub lokalnymi. Sytuacja ta zaczęła ulegać zmianie stosunkowo niedawno, kiedy w obliczu kryzysu finansowo-ekonomicznego organizacje związkowców i pracodawców coraz częściej prowadziły partnerskie uzgodnienia, których przejawem był m.in. szereg porozumień składających się na tzw. pakiet antykryzysowy.

Od początku XXI wieku OPZZ i Solidarność nie prowadziły już zakrojonych na większą skalę działań politycznych, lecz skupiły się na realizacji swoich zadań statutowych, do czego w dużym stopniu przyczyniło się powstanie, przy aktywnym wsparciu obu central związkowych, forum uzgadniania interesów, czyli Komisji Trójstronnej. To powołane przez rząd w 1994 roku ciało początkowo w bardzo niewielkim stopniu spełniało swoją funkcję, pozostając w zasadzie forum uzgodnień wskaźnika wzrostu płac, często zresztą nierespektowanego przez sektor prywatny (Urbaniak 1999, s. 32). Komisja nie była umocowana ustawowo, a ulokowano ją przy ministerstwie pracy. Warto jednak podkreślić jej rolę w kształtowaniu się sposobów rozwiązywania konfliktów opartych na negocjacjach, kompromisie i konsensusie (Olesiński 1997).

Ustawa o Trójstronnej Komisji ds. Społeczno-Gospodarczych z lipca 2001 roku lokowała ją przy premierze, a jej funkcjonowanie finansowała kancelaria premiera. Komisja przyjęła tzw. sztywny model członkostwa, wymieniając w ustawie organizacje wchodzące w jej skład. Komisja ma kompetencje do prowadzenia dialogu w sprawach indeksacji płac oraz opiniowania projektów budżetu. Przedstawiciele Komisji Trójstronnej mają swoich reprezentantów w radach nadzorczych wielu instytucji, takich jak Zakład Ubezpieczeń Społecznych, Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych i Naczelna Rada Zatrudnienia. Powstanie i ustawowe umocowanie Komisji Trójstronnej może być uznane za kluczowy element modelu neokorporacjonistycznego. Jednocześnie z biegiem czasu ujawnił swoje wszelkie wady i niedociągnięcia, które przyczyniły się do zmian istotnie modyfikujących obecny model reprezentacji interesów w Polsce.

14.3.3. Motywacje i strategie aktorów modelu reprezentacji interesów

W polskim wariantcie neokorporacjonizmu wykluczono rozwiązania właściwe dla modelu pluralizmu neoliberalnego. Państwo odrzuciło rolę pasywnego regulatora stosunków pracy i stało się ich uczestnikiem – uczestnikiem wpływającym na kształt relacji między pracą i kapitałem oraz aktywnie koordynującym, a po części kontrolującym, procesy gospodarcze. Pełnienie tej nowej funkcji wiązało się z przyjęciem reguł dialogu i partnerstwa społecznego opartego na uzgodnieniach trójstronnych (Morawski 2012).

U podstaw polskiego neokorporacjonizmu leży wysokie koszty społeczno-ekonomiczne transformacji ustrojowej. Narastająca dezaprobatę społeczną wobec neoliberalnej polityki państwa skutkowało odrzuceniem pluralistycznego modelu reprezentacji interesów.

W sytuacji kryzysu finansowego państwa oraz konieczności uruchomienia procesów wzrostowych konieczne stało się stworzenie koalicji na rzecz strategii wzrostu gospodarczego, która skupiałaby grupy identyfikujące w jej realizacji swój własny interes, tworząc przy tym bazę społeczno-polityczną rządu (Hausner 1992, s. 34). Oznaczało to konieczność prowadzenia przez rząd polityki negocjacyjnej z partnerami legitymizującymi się mandatem

społecznym w układach branżowych i regionalnych. Partnerami tymi miały być związki zawodowe oraz stowarzyszenia zawodowe i społeczne. Legło to u podstaw neokorporacjonistycznego systemu reprezentacji interesów. W latach 90. XX wieku zasadność tego sposobu reorientacji mechanizmów reprezentacji interesów wiązała się także z narastającą wśród pracowników aprobatą dla koordynowanej gospodarki planowanej ograniczającej prawa wolnego rynku, zwłaszcza na rynku pracy, co wiązało się z postulatem pełnego zatrudnienia i godziwej płacy (Gardawski 2014).

14.4. Państwo – kapitał – praca – ewolucja systemu reprezentacji interesów

Ewolucja systemu reprezentacji interesów odzwierciedla zmiany, którym podlegają jego aktorzy oraz przeobrażenia wzajemnych zależności. Zrozumienie natury tej ewolucji wymaga analizy charakteru przekształceń, którym poddawani są aktorzy tego systemu, czyli państwo, kapitał i praca, oraz opisanie sił uruchamiających owe przekształcenia.

14.4.1. Państwo

Od lat 70. XX wieku demokratyczne państwo prawa stało się przedmiotem ostrej krytyki. Wobec państwa stawiane są poważne zarzuty. Jest ono oskarżane o „nierządność” (Crozier i in. 1995), zarzuca mu się słabość demokratycznej legitymizacji (Habermas 1988), nieumiejętność przeciwstawiania się siłom globalizacji oraz niezdolność do realizacji ważnych celów społecznych (Beck 1998; Habermas 1998; Munch 1998; Scharpf 1998; Held i in. 1999). Piętnuje się jego strukturalną słabość w sferze godzenia celów społecznych i ekonomicznych (Dahrendorf 1996; Habermas 1998) oraz wskazuje się na niemożność ustanowienia trwałej równowagi między konkurującymi celami. Ostry atak na państwo pochodzi nie tylko z obozu badaczy globalizacji, ale również z grona protagonistów teorii wyboru publicznego. Niezdolność godzenia reguły demokratycznej reprezentacji i zasad ekonomicznie pojmowanej efektywności (Buchanan, Tullock 1962; Sartori 1987), przechwytywanie zasobów publicznych przez grupy interesu oraz przeciwstawne efekty interwencji publicznych to kolejne mocne oskarżenia kierowane pod adresem współczesnego państwa.

Państwo ulega głębokim przeobrażeniom – zmieniają się jego relacje z obywatelami, postępuje erozja władzy hierarchicznej, narasta deficyt zaufania względem władzy publicznej, pojawia się problem jej legitymizacji. Zjawiska te pogłębiają problemy związane z kryzysem polityki regulacyjnej, chroniczną nierównowagą budżetową oraz efektywną i społecznie aprobowaną alokacją dóbr publicznych. Narastająca konkurencja i globalizacja to kolejne czynniki, które w odmienny sposób – niż to miało miejsce dotychczas – wytyczają relację państwa, administracji i obywateli. Równie ważnym wyzwaniem stało się zjawisko dyferencjacji funkcjonalnej społeczeństwa. Wynikająca z niej segmentacja struktur społecznych oraz różnicowanie się ich celów i interesów prowadzi do powstawania wielu zróżnicowanych strukturalnie systemów społecznych posiadających heterogeniczne wartości i silnie wyodrębnione poczucie własnych tożsamości i interesów (Mazur 2011).

Istotą przeobrażeń współczesnych systemów rządzenia jest rozpraszanie monocentrycznej i scentralizowanej władzy publicznej. W nowej rzeczywistości konieczne jest pojmowanie rządzenia jako kompleksowego procesu konfiguracji zasobów, w istotnej mierze od państwa niezależnych, respektowanie autonomii i suwerenności aktorów społecznych w proces ten zaangażowanych. Prowadzi to do intensyfikacji interakcji społecznych, pogłębienia ich współzależności oraz wzrostu kompleksowości życia społecznego, a co za tym idzie integralności zasobów posiadanych przez państwo oraz różnych aktorów społecznych i gospodarczych (*ibidem*).

Rządzenie za pomocą klasycznych – wprowadzonych z modelu idealnej biurokracji – zasad i instrumentów, jak również ograniczanie się do instrumentów właściwych dla logiki działania rynku staje się coraz bardziej problematyczne w społeczeństwie zmiany, niepewności i ryzyka. Klasyczne formy rządu (*government*) są stopniowo wypierane przez sieciowe mechanizmy współrządzenia (*governance*).

Wielu badaczy uważa, że w miejsce hierarchicznie pojmowanej władzy publicznej i jej wertykalnie zorganizowanego aparatu wykonawczego pojawiają się horyzontalne sieci o różnej kompozycji i zróżnicowanych funkcjach (Stoker 1998; Castells 1996). W interorganizacyjnych sieciach

upatruje się ram do negocjowania wspólnych celów, wymiany zasobów koniecznych do rozwiązywania problemów kolektywnych, których zdolność eliminowania wykracza poza możliwości współczesnego państwa (Rhodes 1997). Istotą podejścia sieciowego jest interakcja zachodząca między aktorami rządowymi i nierządowymi oraz proces podejmowania decyzji kolektywnych. Wzajemne oddziaływania nie są już oparte na dominacji władzy i autorytecie państwa, ale na jego zdolności do sterowania kompleksowymi procesami społecznymi, z wykorzystaniem zróżnicowanych instrumentów i zasobów (Stoker 1998; Salamon 2001). Państwo przestaje być suwerennym podmiotem władzy, lokującym się ponad i poza policentrycznym społeczeństwem. Nie wyklucza to jednak możliwości sterowania przez państwo procesami społecznymi (Willke 2007, s. 125).

Popularność sieciowych mechanizmów zarządzania sprawami publicznymi jest związana z przekonaniem, że umożliwiają one „przezwycięzenie ograniczeń anarchicznej wymiany rynkowej oraz centralnego planowania w narastającej kompleksowości i globalnym świecie” (Jessop 2003, s. 101–102). Wielu badaczy dostrzega w nich także słabości i zagrożenia związane z pluralizmem sieciowym, szczególnie dla aktorów o niskim potencjale „gry” w sieci (Dowding 1995; Marsh, Smith 2000; Provan, Milward 2001).

14.4.2. Praca

Tradycyjne modele zrzeszania się oraz reprezentacji interesów ulegają erozji. Postępująca globalizacja, dynamiczny rozwój technologii oraz dominacja nowych form produkcji przemysłowej (postfordyzmu) mocno naruszyły podstawy tych modeli. Rozkwit kultury indywidualizmu, instrumentalne i sprywatyzowane strategie angażowania się w sprawy wspólne osłabiają więzi społeczne (Aarts 1995, s. 205), wzmacniają postawy krytyczne i roszczeniowe oraz ograniczają włączanie się w działania kolektywne (Kaase, Newton 1995, s. 28). Coraz bardziej widoczna jest malejąca baza członkowska związków zawodowych, a tym samym ich słabnąca pozycja w systemie reprezentacji interesów (Visser 1994, s. 81; Hyman 1994, s. 109).

Można powiedzieć, że we współczesnym kapitalizmie w pewnym zakresie osłabieniu uległ marksowski antagonizm między kapitałem a pracą. Dyfe-

rencjacja procesów gospodarczych powoduje, że współczesna gospodarka kapitalistyczna składa się z wielu zróżnicowanych, tak co do formy, jak funkcji, sektorów gospodarki. Nasilająca się konkurencja powoduje zarazem, że oś ekonomicznej rywalizacji w coraz większej mierze przebiega nie między pracodawcami i pracownikami a między firmami konkurującymi na rynku (Castree 2004, s. 56).

Istotny wpływ na charakter relacji między pracą a kapitałem wywiera, już przywoływane, zjawisko dyferencjacji. Jego konsekwencją jest segmentacja popytu i podaży pracy. Przybiera ona postać wielu pól, na których kształtują się relacje między pracą i kapitałem. Co ważne, każde z nich funkcjonuje na podstawie różnych, nierzadko odmiennych reguł (Castree 2004, s. 56). W takich okolicznościach dychotomiczne i antagonistyczne ujmowanie relacji między pracą a kapitałem może okazać się nieuprawnione.

Globalna natura gospodarki kapitalistycznej i jej transnarodowy charakter powodują, że rozwiązywanie problemów pracowników wymaga zrzeszania się w wymiarze międzynarodowym. To kolejny czynnik powodujący przekształcenia krajobrazu reprezentacji pracy w relacjach z kapitałem.

14.4.3. Kapitał

Współczesny kapitał, podobnie jak praca i państwo, ulega istotnym przeobrażeniom. Koncentrujemy się na tych jego cechach, które w stopniu najpełniejszym wpływają na relacje z państwem i światem pracy.

Cechą charakterystyczną współczesnego kapitału jest jego względnie wyższa mobilność geograficzna w porównaniu z pracą. Owa mobilność staje się źródłem „asymetrycznych” relacji władzy tego pierwszego nad tym drugim (Castree 2004, s. 120), jak również wobec państwa. Mobilność jest wykorzystywana przez kapitał do wywierania wpływu na państwo celem wprowadzenia korzystnych regulacji inwestycyjnych. Stanowi ona także potężny oręż w ustalaniu wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych. Owa niesymetryczność prowadzi do obniżania standardów pracy i wynagradzania, a w konsekwencji do sytuacji, w której praca jest podporządkowana kapitałowi (Burawoy 1985). Źródłem tej mobilności jest, w znacznym

stopniu, rozwój technologiczny (w sferze wytwarzania, transportu i komunikowania), który „uwolnił” kapitał od terytorium.

Ważną cechą współczesnego systemu kapitalistycznego jest proces intensywnej i szeroko zakreślonej deregulacji służącej ograniczeniu barier w handlu międzynarodowym oraz otwarciu dostępu do rynków kapitałowych i funduszy inwestycyjnych. Integralnym elementem tej deregulacji jest także liberalizacja stosunków pracy. Ta ostatnia osłabia zazwyczaj pozycję pracy w relacjach z kapitałem.

Konkurencyjność to kolejny atrybut nowoczesnej gospodarki kapitalistycznej. Stanowi ona podstawową regułę organizującą, przynajmniej w jej neoliberalnej postaci, gospodarkę rynkową. Stopień jej spełnienia przesądza o pozycji podmiotu gospodarczego na rynku. Respektowanie tej reguły wiąże się z koniecznością wzrostu efektywności oraz podnoszenia wydajności pracy. To ostatnie może łączyć się z pogarszaniem warunków pracy i wynagradzania.

Liberalizacja rynków, w tym finansowych, „uwolniła” kapitał inwestycyjny, wyposażając jego posiadaczy w możliwość nieomal nieskrępowanego przemieszczania się w przestrzeni globalnej gospodarki celem korzystnego inwestowania zasobów. Przemieszczanie kapitału nie jest bynajmniej zjawiskiem nowym. Nigdy jednak skala wykorzenienia kapitału z przestrzeni geograficznej nie była tak znaczna jak ta, którą obserwujemy od lat 80. XX wieku. Łatwość inwestowania i przemieszczania środków finansowych to duża przewaga kapitału w relacjach z państwem i pracą (Castree 2004, s. 130).

Poprzez kapitał państwo jest niejednokrotnie postrzegane jako kolektywna struktura, której podstawową funkcją powinno być dostosowywanie gospodarki narodowej do wymogów gospodarki globalnej. To postawa często występująca w ekonomii głównego nurtu. Jak zauważa Burnham (1999), większość ekonomistów fetyszyzuje rynek jako obszar handlu, wymiany, finansów i technologii. Marginalizują oni zarazem znaczenie pracy, wiążąc ją z przetargami i negocjacjami związkowymi. W klasycznej międzynarodowej ekonomii politycznej wciąż nie wypracowano systematycznej konceptualizacji relacji między państwem, kapitałem i pracą (Burnham 1999, s. 38).

14.5. Pluralizm sieciowy – system reprezentacji interesów *in statu nascendi*

14.5.1. Wzorce reprezentacji interesów

Strukturalne przeobrażenia zachodzące w systemach społeczno-ekonomicznych państw demokratycznych osłabiły atrakcyjność neokorporacjonizmu. Podstawą tradycyjnego modelu reprezentacji interesów grupowych były silne więzi społeczne skonsolidowane wokół interesów ugruntowanych na rynku pracy. Ten typ więzi dominował w klasycznym modelu gospodarki kapitalistycznej, zarówno w modelu pluralistycznym, jak i neokorporacjonistycznym, odzwierciedlających logikę masowej produkcji przemysłowej. Z końcem XX wieku ten model gospodarki, jak i związane z nim formy formowania i reprezentacji interesów uległy zmianie (Streeck, Schmitter 1992, s. 212–214). Procesy globalizacyjne i powiązane z nimi zmiany w strukturze właścicielskiej gospodarki, zmiany technologiczne oraz nowe praktyki produkcyjne doprowadziły do erozji tradycyjnego modelu gospodarki. Narastająca konkurencyjność gospodarki, skrócenie horyzontu produkcji, sieci kooperacyjne i łańcuchy zależności, zróżnicowany, coraz mniej stabilny i sfragmentaryzowany rynek oraz statusy zatrudnienia naruszyły pozycję związków zawodowych (Baglioni 1990; Visser 1994; Hyman 1994). Procesy te naruszyły tożsamość grupowych interesów, a oddzielone od swoich fundamentów społecznych grupy interesu muszą nieustannie redefiniować punkty odniesienia i zmieniającą się klientelę z określonymi skutkami dla logiki działania zbiorowego.

Pluralizm sieciowy ma stanowić antidotum na zasygnalizowane powyżej problemy. Do jego podstawowych atrybutów należy zaliczyć wielość funkcjonujących w sieci podmiotów o zróżnicowanych statusach, celach i funkcjach formalnie autonomicznych względem siebie, ale współzależnych operacyjnie. Równie ważnym wyróżnikiem pluralizmu sieciowego jest szerokie zróżnicowanie mechanizmów uzgadniania decyzji oraz instrumentów ich realizacji. Ponadto należy zwrócić uwagę na zdolność sieci do integrowania zasobów jej uczestników, służących zarówno celom publicznym, jak i partykularnym celom uczestników oraz na relatywnie wysoką zdolność sieci do samoregulacji i uczenia się.

Istotą pluralizmu sieciowego jest interakcja zachodząca między aktorami rządowymi i nierządowymi oraz proces podejmowania decyzji kolektywnych. Wzajemne oddziaływania nie są już oparte na dominacji władzy i autorytecie państwa, ale na jego zdolności do sterowania kompleksowymi procesami społecznymi, z wykorzystaniem zróżnicowanych instrumentów i zasobów (Stoker 1998; Salamon 2001). Państwo przestaje być suwerennym podmiotem władzy, usytuowanym ponad i poza policentrycznym społeczeństwem.

Miejsce trwałych sojuszy i antagonizmów zajmują kontekstowe porozumienia i doraźne spory. Miejsce reguł ogólnych zajmują reguły sytuacyjne. Na arenę systemu reprezentacji interesów coraz śmielej wkraczają aktorzy będący wyrazicielami interesów dotychczas słabo dostrzeganych. W sieciach tego systemu znalazło się wielu aktorów, którzy jak dotąd nie byli trwale włączeni w procesy decydowania.

Zapewnienie warunków do rozwoju społeczno-gospodarczego wymaga otwartości na współdziałanie i wymianę zasobów przez różnych aktorów społecznych. U podstaw tak rozumianego państwa leży przekonanie, że integracja zasobów służy osiągnięciu celów zarówno państwa, jak i innych aktorów społecznych. Bez tej integracji ani państwo, ani inni aktorzy społeczni nie są w stanie osiągać swoich celów.

14.5.2. Charakterystyka aktorów

Spuścizna neokorporacjonizmu lat 90. XX wieku spowodowała to, że polski system reprezentacji interesów znalazł się w złożonej sytuacji. Specyfika polskich związków zawodowych na początku drugiej dekady XXI wieku przypomina nieco okoliczności, w których znalazły się francuskie organizacje świata pracy. Baza członkowska związków zawodowych malała, ale w niektórych firmach (zwłaszcza państwowych) były one bardzo liczne i silne: „Często w większych przedsiębiorstwach państwowych działa więcej niż 10 związków zawodowych, a w jednym z holdingów węglowych zanotowano aż 74 związki” (Gardawski i in. 2012, s. 12).

Spadek uzwiązkowienia po stronie pracowników następuje przy jednoczesnym braku powszechnego zorganizowania po stronie praco-

dawców. Stosunkowo duża liczba organizacji „reprezentatywnych” w Polsce wskazuje raczej na rozproszenie reprezentacji niż jej koncentrację. Jak wskazują badania, poziom centralizacji organizacji „reprezentatywnych” w Polsce jest raczej niski, co oznacza, że formalna reprezentacja nie idzie w parze z siłą organizacji nadrzędnych, a organizacje członkowskie dysponują stosunkowo dużą autonomią (Anacik i in. 2009, s. 55). Na podstawie danych sondażowych za 2008 rok Gardawski, Mrozowicki i Czarrasty (2012, s. 8, 11) zauważają, że liczba związkowców niezrzeszonych w żadnej z trzech dużych centrali może wynosić nawet 600 tys. osób, czyli od 15 do 20% związkowców. Największe z nich to ogólne związki wielobranżowe (np. Wolny Związek Zawodowy Sierpień 80), ogólne związki jednobranżowe (np. Związek Zawodowy Pracowników Rolnictwa RP), związki zawodowe pracowników administracji publicznej oraz związki zawodowe mające charakter stowarzyszeń zawodowych (np. Ogólnopolski Związek Zawodowy Lekarzy) (Woźniak-Jęchorek 2014).

Instytucjonalizacja systemu była niekompletna, a zainteresowanie społeczeństwa aktywnością reprezentantów jego interesów systematycznie się zmniejszało. Wydaje się zatem, że w drugiej dekadzie XXI wieku dotychczasowy system organizacji grup interesu wyczerpał swój potencjał rozwojowy. Oprócz postępujących procesów globalizacji i liberalizacji gospodarek narodowych, o konieczności reform zadecydował kryzys finansowy i społeczny. Uświadomił on wszystkim stronom zaangażowanym w negocjacje interesów, że należy redefiniować dotychczas stosowane rozwiązania i rozważyć skuteczne wdrożenie nowych pomysłów.

Złożoność oraz dynamika problemów, w obliczu których stają świat pracobiorców oraz świat przedsiębiorców, także w Polsce, powodują, że statyczne mechanizmy trójstronnego, sformalizowanego i długotrwałego dialogu, uzgadniania i rozstrzygania stają się dysfunkcyjne. Napięcia, konflikty powstające w relacjach praca i kapitał, wymagające szybkiej reakcji, są rozstrzygane z pominięciem formuły trójstronnych rozmów poprzez bezpośrednie ustalenia zainteresowanych. Tak działo się w przypadku negocjacji nad pakietem antykryzysowym w 2009 roku. Od czerwca 2013 roku Komisja Trójstronna praktycznie nie funkcjonowała, a szefowie wszystkich trzech central związkowych – Solidarności, OPZZ i FZZ – zadecydowali o bojkocie jej posiedzeń, domagając się istotnych zmian w jej funkcjonowaniu.

Projekt ustawy o mającej zastąpić Komisję Radzie Dialogu Społecznego przygotowały związki zawodowe, uznając, że dialog w Komisji jest pozorowany, a rząd nie bierze pod uwagę ich postulatów. Własny projekt przedstawili także pracodawcy, a następnie wspólny zespół wypracował jednolity tekst. Projekt wzmacnia pozycję Rady w stosunku do obecnej Komisji¹.

Na tym etapie trudno rozstrzygać, czy nowy organ spełni pokładane w nim nadzieje. Godne podkreślenia jest natomiast to, że nowe rozwiązania stanowią kompromis wszystkich zainteresowanych (z czołową rolą pracodawców i związków zawodowych) i mogą stworzyć fundamenty organizacyjno-prawne dla nowego porządku reprezentacji interesów. Wprowadzanie nowych regulacji prawnych stanowi jednak ukoronowanie procesu odchodzenia od tradycyjnie pojmowanego neokorporacjonizmu i próbę instytucjonalizacji odmiennego podejścia do godzenia rozbieżnych interesów społeczno-gospodarczych.

14.5.3. Motywacje i strategie aktorów modelu reprezentacji interesów

W pluralizmie sieciowym radykalnej zmianie ulegają relacje, zarówno między aktorami systemu reprezentacji interesów, jak i między nimi a podmiotami, które reprezentują. Z jednej strony, następuje wzrost ich autonomii, z drugiej zaś narasta współzależność oraz poszerzenie spektrum interakcji – od konfliktu po współdziałanie. Zaletą tego systemu jest także odblokowanie sztywnej struktury systemu reprezentacji interesów poprzez uwzględnianie aktorów dotychczas nieobecnych w tym systemie. Wynika to, przede wszystkim, z rosnącego znaczenia podmiotów słabo reprezentowanych w stosunkach pracy. W modelu pluralizmu sieciowego elitarny klub udziałowców, powstały w modelu neokorporacjonistycznym, zmuszony jest do otwierania się na nowych członków.

Istotny wpływ na kształtowanie się nowego modelu reprezentacji interesów wywiera zmiana natury ruchu związkowego. Po części jest to związane z przeobrażeniami w sferze świadomościowej, a po części – z postę-

¹ Rada Dialogu Społecznego uformowała się w trakcie prac nad książką – w październiku 2015 roku.

pującą indywidualizacją stosunków pracy. W tym pierwszym przypadku mowa jest o „holistycznym” postrzeganiu relacji pracy przez pracowników, oznaczającym identyfikację ze związkami zawodowymi i zarządami przedsiębiorstw (Gardawski 2014). W drugim przypadku chodzi o zmianę struktury zasobów rynku pracy i wzrost liczby osób prowadzących indywidualną działalność gospodarczą. Naturalną konsekwencją takiego stanu rzeczy jest spadek liczebności związków zawodowych, a co za tym idzie – ich siły przetargowej. Podobną tendencję obserwujemy także w organizacjach pracodawców, co generalnie prowadzi do niskiego poziomu reprezentatywności związków zawodowych i organizacji pracodawców.

Wśród podmiotów wchodzących w skład otoczenia rynku pracy można wyróżnić „insiderów” i „outsiderów” systemu reprezentacji interesów. T. Sigeman (2009), przywołujący teorię A. Lindbecka i D. Snowera (1988), kreśli różnice między „insiderami” i „outsiderami”. Ci pierwsi są pracownikami niejako „z urzędu”, a ich pozycja zawodowa jest chroniona dzięki różnym instrumentom prawnym i działaniom związków zawodowych. Posiadają duży i formalnie gwarantowany wpływ na sytuację na rynku pracy. „Outsiderzy” nie mają takiego wpływu, ich pozycja jest nieuprzywilejowana. Podział ten, odnoszący się początkowo do pracowników, można rozszerzyć na podmioty znajdujące się wewnątrz lub na zewnątrz systemu reprezentacji interesów. Do „insiderów” można zaliczyć środowiska i organizacje reprezentowane na forum Komisji Trójstronnej. „Outsiderów” można podzielić na dwie grupy: bliższych, którzy w bieżąco realizowanej polityce gospodarczej, jako zaplecze rynku pracy, zostają włączeni w istniejący system reprezentacji interesów, oraz dalszych, którzy nominalnie z rynku pracy są wykluczani (na przykład długotrwale bezrobotni, niepełnosprawni). W chwili obecnej można dostrzec wzmocnienie pozycji części „bliższych outsiderów” i stopniowe włączanie ich do grona grup reprezentacji interesów. Świadczy o tym orzeczenie Trybunału Konstytucyjnego z czerwca 2015 roku, w którym zakwestionowano zgodność z Konstytucją ustawy o związkach zawodowych w zapisach mówiących o braku możliwości zrzeszania się osób zatrudnionych na podstawie form innych niż umowa o pracę. Uznanie przez Trybunał niekonstytucyjności tych przepisów otwiera drogę do poszerzenia zorganizowanych grup interesu o związki zrzeszające rosnącą liczbę pracowników zatrudnianych na podstawie umowy zlecenia lub umowy o dzieło.

14.6. Czy Polacy potrafią zadbać o swoje interesy?

Na wstępie tego tekstu postawiliśmy pytanie o to, jak Polacy zabiegają o swoje interesy ekonomiczne realizowane dzięki aktywności na rynku pracy. Poszukując na nie odpowiedzi, naszkicowaliśmy dominujące na przełomie stuleci systemy reprezentacji interesów w naszym kraju. Zasygnalizowaliśmy także przeobrażenia, którym są poddawane współczesne państwo, praca i kapitał – w celu zarysowania kierunku ewolucji tych systemów w demokratycznych krajach o gospodarce rynkowej. Odniesienie tych zmian do mechanizmów reprezentacji interesów w naszym kraju skłoniło nas do wyrażenia opinii, że coraz wyraźniej przesuwają się one od rozwiązań neokorporacyjnych w kierunku zasad właściwych dla porządku pluralizmu sieciowego.

Na pytanie o zdolność Polaków do realizacji ich interesów ekonomicznych odpowiadamy w dwojaki sposób. Po pierwsze, zastanawiamy się, czy istniejący/zmieniający się porządek instytucjonalny im to umożliwi. Po drugie, przyglądamy się, czy w ramach tego porządku Polacy potrafią zadbać o ważne dla nich interesy ekonomiczne.

Porządek instytucjonalny systemu reprezentacji interesów jest w naszym kraju w większej mierze wytworem projekcyjnej niż ewolucyjnej zmiany instytucjonalnej. Konsekwencje „przerwanej równowagi”, wpływ „ścieżki zależności”, presja „przyśpieszonej modernizacji” oraz siły globalizacji nadają temu systemowi charakter relatywnie dynamiczny, a zarazem niejednorodny. W okresie 25 ostatnich lat natura tego systemu ulegała silnym przeobrażeniom. W efekcie powstał wewnętrznie zróżnicowany konstrukt, w obrębie którego współwystępują elementy pluralistyczne, neokorporacjonistyczne i sieciowe (te ostatnie zdają się stopniowo dominować). Składowe te po części są komplementarne, po części zaś pozostają w relacjach antagonistycznych i wzajemnie się wykluczających. Interpretacja i respektowanie reguł oraz mechanizmów tak wysoce heterogenicznego systemu rodzi wiele problemów z powodu jego złożoności i wewnętrznej niespójności. Dobrze radzą sobie z takimi problemami społeczeństwa państw Zachodu, które przez stulecia doskonaliły porządki instytucjonalne i usprawniały mechanizmy koordynacji działań zbiorowych, w tym reguły reprezentacji interesów. Państwa, które

przechodziły transformację systemową, w tym Polska, nie miały takiej sposobności. Stawia je to w podwójnie niekorzystnej sytuacji. Po pierwsze, ich słabo skonsolidowane łądy instytucjonalne wciąż nie są mocno osadzone w tkance społecznej i ugruntowane w tożsamości historycznej. Po drugie, przychodzi im mierzyć się z wielkimi procesami globalizacji i kulturowymi przeobrażeniami, które podważają tworzone przez nie porządki instytucjonalne. Te ostatnie nie uległy jeszcze konsolidacji i rzeczywistemu społecznemu osadzeniu. Okoliczności te mogą prowadzić do dezorganizacji normatywnej i funkcjonalnej owych porządków. W konsekwencji może to oznaczać osłabienie pozycji państwa w systemie reprezentacji interesów i zintensyfikować kształtowanie się sieci o dominującej pozycji aktorów niepaństwowych, w szczególności tych związanych z kapitałem ponadnarodowym.

Paradoksalnie może się jednak okazać, że nikłe społeczne zakorzenienie systemu reprezentacji interesów, relatywnie słabo skonsolidowane interesy (branżowe), wysoki stopień ich płynności, stosunkowo niski poziom uzwiązkowienia oraz silnie zindywidualizowane strategie walki o interesy ekonomiczne staną się specyficznym zasobem adaptacyjnym. Zasób ten może bowiem konweniować z naturą mechanizmów wyłaniającego się systemu reprezentacji interesów, zwanego pluralizmem sieciowym. Nie oznacza to, że w sposób automatyczny doprowadzi to do symetryczności relacji pracy, kapitału i państwa, może jednak zarówno ułatwiać współpracę, jak i wytwarzać napięcia i konflikty w relacjach owych wielkich, zbiorowych aktorów społecznych.

W okresie ostatnich 25 lat Polacy doświadczyli działania pluralistycznego i neokorporacjonistycznego systemu reprezentacji interesów. Obecnie, w coraz większym stopniu, mierzą się z mechanizmami pluralizmu sieciowego. Odpowiedź na to, jak skutecznie w ramach tych systemów zabiegają o własne interesy ekonomiczne, nie jest jednoznaczna. Wiele w niej jednak niepokojących elementów.

Z jednej strony, tworzone są nowe miejsca pracy, spada bezrobocie, rosną średnie wynagrodzenia w gospodarce, podnosi się poziom minimalnego wynagrodzenia, ograniczeniu ulega skala rozwarstwienia dochodowego. Z drugiej jednak strony, miejsca pracy mają niską jakość. Pod względem

jakości miejsc pracy Polska znajduje się, zdaniem Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), na odległym miejscu wśród państw przynależących do tej organizacji. W grupie 32 badanych państw, w przypadku każdego z kryterium oceny jakości pracy, nasz kraj zajmuje końcowe miejsca, jeżeli chodzi o: poziom zarobków (26. miejsce), stopień nierówności dochodowych (23.), ryzyko utraty pracy (25.), świadczenia dla bezrobotnych (26.), wymagania pracodawców (28.), jakość udzielanej pomocy osobom bez pracy (27.). Sytuuje nas to w grupie państw o najniższej jakości pracy, wspólnie z Węgrami, Słowacją i Turcją (OECD Employment Outlook 2014).

Zdaniem badaczy OECD rynek pracy w Polsce charakteryzują takie parametry, jak niskie płace, duży stres w pracy, brak zabezpieczenia na wypadek utraty pracy i wysokie ryzyko bezrobocia (*ibidem*). Należy także wspomnieć o problemie tzw. umów śmieciowych, na podstawie których pracuje blisko 9% zatrudnionych (około 1,2 mln pracowników). W konsekwencji jesteśmy państwem z największym odsetkiem osób pracujących na kontraktach czasowych, co oznacza najniższy poziom relatywnego bezpieczeństwa i stabilności dla pracowników. Niepokojąco rysuje się także problem tzw. ubogich pracujących (*working poor*). W Polsce w 2013 roku ich udział w populacji pracujących ogółem wynosił 10,8% (średnia dla 28 państw UE to 8,9%).

Przykładem pogarszania się zarówno jakości pracy, jak i jej braku jest masowa emigracja, głównie młodych i przedsiębiorczych osób. Uprawniona, przynajmniej do pewnego stopnia, wydaje się opinia, że jednym z powodów tego exodusu jest ułomność mechanizmów kształtowania relacji między kapitałem a pracą i niezdolność państwa do wypełniania formułowanych wobec niego oczekiwań społecznych.

Wydaje się zatem, że znane mechanizmy neokorporacjonistycznego systemu reprezentacji tracą na znaczeniu, a w ich miejsce coraz śmieiej wkraczają rozwiązania charakterystyczne dla pluralizmu sieciowego. Może się jednak okazać, że wzorce reprezentacji interesów ekonomicznych dominujące w Polsce mogą dobrze współgrać z owym podejściem sieciowym. Trudno rozstrzygać, czy będzie to prowadzić do symetrii relacji kapitału i pracy, czy też do pogłębiania tej nierówności. Wydaje się, że bardzo wie-

le będzie zależało od państwa. To jego postawa może decydować o zachowaniu kruchej równowagi, stanowiącej wypadkową konfliktu i współdziałania, zbieżności i rozłączności interesów między pracą i kapitałem. Aby państwo mogło odegrać taką rolę, musi posiadać umiejętność kombinacyjnego posługiwania się zróżnicowanymi mechanizmami sterowania procesami społeczno-ekonomicznymi oraz potencjał systemowego uczenia się. Państwo polskie posiada te zdolności w relatywnie niewielkim stopniu.

Konkludując w wymiarze ogólniejszym, należy podkreślić, że systemy reprezentacji interesów ewoluują w konsekwencji zmian zachodzących po stronie państwa, kapitału i pracy. Zmiany te prowadzą do kształtowania nowych współzależności oraz nowych wzorców reprezentacji interesów. Podstawową ich cechą zdaje się sieciowa natura współzależności. Miejsce stabilnych, czytelnych, zamkniętych mechanizmów uzgadniania racji i interesów, właściwych dla neokorporacjonizmu, zajmują wielość aktorów uczestniczących w systemie reprezentacji interesów, relatywna otwartość na nowych uczestników, dynamiczna rekonfiguracja kompozycji tego systemu, osłabienie dominującej pozycji państwa w sieci, fragmentaryzacja procesów decyzyjnych oraz krucha równowaga wzajemnych relacji. Wiele przemawia za tym, że relacje między państwem, pracą i kapitałem mogą zmierzać od układów opartych na relacjach konfliktowych w stronę zestawu norm osadzonych na współzależnościach pracy i kapitału oraz regułach gry o sumienie niezerowej (Morawski 2012, s. 207) i dzielonej odpowiedzialności.

Bibliografia

- Aarts K. (1995), *Intermediate Organisations and Interest Representation* (w:) *Beliefs in Government Series*, Vol. 1: *Citizens and the State*, red. H.-D. Klingemann, D. Fuchs, Oxford University Press, Oxford
- Baglioni G. (1990), *Industrial Relations in Europe in the 1980s* (w:) *European Industrial Relations: The Challenge of Flexibility*, red. G. Baglioni, C. Crouch, Sage, London
- Beck U. (1998), *Democracy without Enemies*, Polity Press, Cambridge
- Buchanan J., Tullock G. (1962), *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*, The University of Michigan, Ann Arbor, MI
- Burawoy M. (1985), *The Politics of Production*, Verso, London

- Burnham P. (1999), *The Politics of Economic Management in the 1990s*, New Political Economy, Vol. 4, No. 1, s. 37–54
- Castells M. (1996), *The Rise of the Network Society*, Blackwell, Cambridge, MA
- Castree N. i in. (2004), *Space of Work: Global Capitalism and the Geographies of Labour*, Sage, London Thousand Oaks, New Delhi
- Crozier M.J., Huntington S.P., Watanuki J. (1975), *The Crisis of Democracy: Report on the Governability of Democracies to the Trilateral Commission*, New York University Press, New York
- Dahrendorf R. (1996), *Economic opportunity, civil society and political liberty*, Development and Change, Vol. 27, No. 2, s. 229–249
- Dowding K. (1995), *Model or Metaphor? A Critical Review of the Policy Network Approach*, Political Studies, Vol. 43
- Gardawski J. (2014), *Oczekiwane wizje dobrze ułożonego systemu społeczno-gospodarczego w epoce transformacji (w:) 25 polskiej transformacji systemowej, dokonania i wyzwania*, red. J. Kornaś, Ł. Danel, Wydawnictwo AGH, Kraków
- Gardawski J. (2001), *Związki zawodowe na rozdrożu*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Gardawski J., Mrozowicki A., Czarzasty J. (2012), *Historia i terażniejszość związków zawodowych w Polsce*, „Dialog”, nr 3
- Godlewski T. (2003), *Polskie związki zawodowe a partie polityczne (w:) Grupy interesu, teorie i działanie*, red. Z. Machelski, L. Rubisz, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń
- Habermas J. (1988), *Legitimation Crisis*, Polity Press, Cambridge
- Hausner J. (1994), *Reprezentacja interesów w społeczeństwach socjalistycznych i postsocjalistycznych (w:) Studia nad systemem reprezentacji interesów, Tom 2: Od socjalistycznego korporacjonizmu do...*, red. J. Hausner, P. Marciniak, Fundacja Polska Praca, Warszawa
- Held D., McGrew A., Goldblatt D., Perraton J. (1999), *Global Transformations. Politics, Economics and Culture*, Stanford University Press, Stanford, CA
- Hyman R. (1994), *Introduction: Economic Restructuring, Market Liberalism and the Future of National Industrial Relations Systems (w:) New Frontiers in European Industrial Relations*, red. R. Hyman, A. Ferner, Wiley
- Jessop B. (2002), *The Future of the Capitalist State*, Polity Press, Cambridge
- Jessop B. (2003), *Governance and meta-governance: On Reflexivity, Requisite Variety, and Requisite Irony (w:) Governance, Governmentality and Democracy*, red. H. Bang, Manchester University Press, Manchester
- Kaase M., Newton K. (1995), *Beliefs in Government (w:) Beliefs in Government*, t. V, Oxford University Press, Oxford
- Lindbeck A., Snower D.J. (1988), *The Insider-Outsider Theory of Employment and Unemployment*, MIT Press, Cambridge MA
- Marsh D., Smith M. (2000), *Understanding Policy Networks: Towards a Dialectical Approach*, Political Studies, Vol. 48, s. 4–21

- Mazur S. (red.) (2011), *Państwo integrujące zasoby*, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków
- Morawski W. (2012), *Socjologia ekonomiczna. Problemy. Teoria. Empiria*, WN PWN, Warszawa
- OECD (2014), *Employment Outlook*, OECD, Paris
- Olesiński Z. (1997), *Negocjacyjny sposób rozwiązywania konfliktów* (w:) *Negocjowanie metodą interesów*, red. J.P. Gieorgica, Oficyna Wydawnicza Promocja – BP, Warszawa
- Pańków W. (1999), *Funkcje związków zawodowych w zakładach pracy* (w:) *Rozpad bastionu? Związki zawodowe w gospodarce sprywatyzowanej*, red. J. Gardawski, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa
- Provan K.G., Milward H.B., (2001), *Do Networks Really Work? A Framework for Evaluating Public-Sector Organizational Networks*, *Public Administration Review*, Vol. 61, s. 414–423
- Rhodes R.A.W. (1997), *Understanding Governance: Policy Networks, Governance, Reflexivity and Accountability*, Open University Press, Buckingham
- Salamon L.M., (2001), *The New Governance and the Tools of Public Action: An Introduction*, *Fodham Journal of Urban Law*, Vol. XXVIII, No. 5, s. 1611–1674
- Sartori G. (1987), *The Theory of Democracy Revisited*, Chatham House Publishers, Chatham, NY
- Scharpf F.W. (1994), *Games Real Actors Could Play: Positive and Negative Coordination in Embedded Negotiations*, *Journal of Theoretical Politics*, Vol. 6, No. 1, s. 27–53
- Scharpf F.W. (1989), *Decision Rules, Decision Styles, and Policy Choices*, *Journal of Theoretical Politics*, Vol. 1, s. 149–176
- Schmitter P.C., Lehmbruch G. (1979), *Trends Toward Corporatist Intermediation*, London
- Sigeman T. (1999), *Insiders and Outsiders in the Labour Market: Experiences of a Nordic Welfare State in Labour Law Perspective*, *Scandinavian Studies in Law*, Vol. 38, s. 265–278
- Stoker G. (1998), *Governance as theory: five propositions*, *International Social Science Journal*, Vol. 50, No. 155, s. 17–28
- Streeck W., Schmitter P.C. (1992), *From National Corporatism to Transnational Pluralism: Organized Interests in the Single Market* (w:) W. Streeck, *Social Institutions and Economic Performance: Studies of Industrial Relations in Advanced Capitalist Economies*, Sage, London, Newbury Park, New Delhi
- Urbaniak B. (1999), *Ocena efektywności negocjacji trójstronnych w zakresie wynagrodzeń* (w:) *Dialog społeczny, zasady, procedury i instytucje w odniesieniu do podstawowych kwestii społecznych*, IPiSS, Warszawa
- Visser J. (1994), *European Trade Unions: The Transition Years* (w:) *New Frontiers in European Industrial Relations*, red. R. Hyman, A. Ferner, Wiley

14. Jak Polacy zabiegają o reprezentację własnych interesów?

- Willke H. (2007), *Tragedia państwa. Prolegomena do teorii państwa i policentrycznego społeczeństwa*, Zarządzanie Publiczne, nr 1
- Woźniak-Jęchorek B. (2014), *Działanie grup interesu na rynku pracy. Związki zawodowe w Polsce*, *Studia Oeconomica Posnaniensia*, Vol. 2, No. 7
- Zuba K. (2003), *Grupy interesu w procesie przetargów industrialnych w Polsce po 1989 r.* (w:) *Grupy interesu, teorie i działanie*, red. Z. Machelski, L. Rubisz, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń

15. Modernizacja i więzi etniczne, czyli „naród stoi przed nowymi zadaniami”

15.1. Wprowadzenie

Osobliwa maksyma poety znalazła znaczny rozgłos: „Musisz zmienić swe życie...”¹ Już przedtem krążyło zawołanie rewolucyjnego przedsiębiorcy i autora: „[...] obecnie zadaniem jest zmienić świat!”². Pośród narodów świata bardzo mały odsetek może sobie pozwolić na redukcję aspiracji do podtrzymania *status quo*, podczas gdy większość stoi przed poważnymi zadaniami poprawy warunków bytu, powstrzymania aktów przemocy, ograniczenia korupcji, podniesienia poziomu edukacji narodowej i wielu innymi, które to zadania często podsumowuje się zwrotem „modernizacja”. W najprostszym ujęciu oznacza to wprowadzenie sieci powiązań i instytucji, które się sprawdziły w krajach wiodących w procesie unowocześniania, czyli tych, które górują na liście wskaźników rozwoju gospodarczego, społecznego i kulturowego. Strukturalną opozycją modernizacji jest zacofanie, którego etykietalne konotacje budzą oburzenie i prowokują protest. Komplikacje związane ze skalą modernizacji są głównie natury ideologicznej, ponieważ w życiu codziennym istnienie takiej hierarchii jest całkiem jednoznaczne i wyraża się w przesunięciach emigracyjnych „ze wschodu na zachód” i „z południa na północ”, stosując potocznie używane metafory. W sferze światopoglądowej związanej z obserwacjami i przeżyciami występującymi w codzienności złożoność problematyki modernizacji daje się uprościć poprzez relatywizację do kwestii narodu

¹ Gena Rowlands w filmie Woody Allena *Another Woman* i Owen Wilson w *Midnight in Paris* oraz Peter Sloterdijk w tytule książki (Sloterdijk 2014) używają ten zwrot Rilkego.

² Friedrich Engels *Tezy o Feuerbachu*; zob. „Stoją przed nami gigantyczne zadania” (Manifest PKWN, lipiec 1944).

lub kultury narodowej. O ile w salach seminaryjnych uniwersytetów rozważa się wiele aspektów ideologii modernizacji (zob. Habermas 2000), o tyle dla „człowieka z ulicy” sprawa redukuje się do retorycznego pytania: „A co to, my gorsi niż...?!” i to nie w sensie pozostawania w tyle pod względem siły nabywczej i związanych z tym wskaźników obiektywnych, ale w sensie duchowym: rozumienia świata i waloryzowania jego cech. Ten duchowy aspekt życia społecznego to kultura, której kolektywnym nośnikiem jest naród, czyli rozwinięta grupa etniczna, albo już mająca status państwowy, albo gotowa do jego przyjęcia.

15.2. Ethnos jako podstawa znaczących różnic

W odniesieniu do agregatów społecznych, a nie ich jednostkowych elementów, rozróżnienie bytu materialnego i duchowego, wprowadzone w powyższym podrozdziale, jest natury ontologicznej, czyli wskazuje na sposób istnienia, a nie na sposób widzenia. Z jednej strony mamy do czynienia z *brakiem* dostępnych udoskonaleń systemowych, których wprowadzenie napotyka trudności instrumentalne³, z drugiej zaś stoimy wobec swoistego *przesytu* znaczenia wyrastającego z życia duchowego. Zarówno braki materialne (systemowe), jak i przesyt kulturowy mają charakter ilościowy i jako takie nie odsyłają do *różnicy* jakościowej, która pojawia się dopiero przez porównanie i skalowanie oraz kieruje uwagę w stronę poszanowania, uznania dla odmienności i dla tradycji, którą ona się chlubi.

W poszukiwaniu *różnicy* trudno byłoby trafić na lepszy grunt niż podziały etniczne, które mogą konkurować jedynie z religijnymi i w duchu logiki historycznego eliminowania zbędnych problemów oba zostały w znacznej mierze ze sobą utożsamione. Tożsamość etniczna to jeden element pośród kategorii identyfikacyjnych, do których należą również płeć i orientacja seksualna, rasa, status obywatelski, klasa społeczna i każda inna identyfikacja, która opanowała wyobraźnię i może być sensownie skorelowana z atrybutami stopniowanymi na skali uprzywilejowania w oczach innych. Tożsamość, czyli identyfikacja cech jednostki jako należących do pewnej znaczącej kategorii, stała się osią organizującą dominujące ideologie,

³ Jest to raczej lemat niż twierdzenie – w końcu Taliban burzył szkoły i szpitale zbudowane przez armię amerykańską bynajmniej nie z powodu usterek technicznych...

a także niezbywalnym momentem potocznych nastawień. Powszechnie przekonywającym o jej ważności aspektem tożsamości jest stereotypizacja i uprzedzenia, względnie uprzywilejowania wynikające z obserwacyjnie lub komunikacyjnie osadzonych przypuszczeń dotyczących cech charakteru, zdolności i powiązań jednostki jako przynależącej do danej kategorii. Ludzie są traktowani według tego, jak są utożsamiani z pewną kategorią identyfikacyjną, co zaćmiewa osobiste atrybuty, utrudnia etyczne traktowanie według zasług i niesprawiedliwie, pochopnie bowiem, narusza względnie potęguje rangę społeczną i związane z nią uprawnienia. To stwierdzenie stało się tak powszechne, że jego negacja w odniesieniu do kategorii tożsamościowych jest traktowana przez wielu jako asumpt do moralnego potępienia, które w wydaniu intelektualnie dojrzałym przybiera formy oskarżeń o brak rozeznania, ideologiczną ślepotę i złą wolę. Rezultatem jest swoisty „wyścig zbrojeń” w mnożeniu skal obrazujących, jak kategorie społeczne są traktowane niesprawiedliwie, a także również wzrost zorganizowanych wysiłków, aby te nierówności zlikwidować.

Również pod tym względem nie wszyscy są jednakowi i zarówno oburzenie wobec niesprawiedliwego traktowania, jak i wysiłki naprawy rozkładają się nierównomiernie. Dla polityków i moralnych agitatorów staje się to okazją do tożsamościowych gier politycznych, by okazać, kto ma silniejszy grunt do narzekania i wynikającą z tego legitymizację żądań. W tym aspekcie zagłada Żydów, niewolnictwo Murzynów oraz wielotysiącletnia społeczna rola kobiety jako istoty niepublicznej mają absolutny priorytet. Wszakże im silniej antysemityzm, rasizm i seksizm są piętnowane, tym silniejsze są uczulenia na ich przejawy i tym więcej postrzeganych okazji, w których się one ujawniają, co prowadzi do sytuacji, że postęp w zwalczaniu tych niegodnych postaw jest celebrowany głównie jako okazja do żądania wzmocnienia wysiłków do ich zwalczania.

Zasadnicza komplikacja leży w tym, że istnieje znaczna liczba przykładów osób z kategorii niesłusznie poniżanych, które zdołały przewyciężyć uprzedzenia i uplasowały się wysoko na hierarchiach statusu w różnych dziedzinach społeczeństwa. Budując na tych faktach, kontrastujący punkt widzenia utrzymuje, że cechy etniczne są złudzeniem, a w realiach społecznych liczy się jedynie pozycja w strukturze z przynależnymi nagrodami lub mankami. Pozycja jest osiągnięta poprzez starania i zмага-

nia – niewątpliwie wspomagane dziedzictwem, ale nie sprowadzalne do odziedziczonych atrybutów – które są rozłożone względnie równomiernie, wymagając od jednostek wysiłku, przygotowań i uzdolnień, które mogą wyrastać z podłoża etnicznego, ale nie są przezeń determinowane, ich transcendowanie bowiem jest otwartą możliwością.

Wobec wagi tych kwestii warto zastanowić się, na ile podtrzymywanie specyfiki statusu etnicznego jest warte zachodu i komu przynosi ono korzyści. Rzecz jasna zwolennicy pielęgnowania cech różnicujących nie ujmują tego w tych terminach, widząc problem raczej w istocie rzeczy, czyli w nieprzewidywalnym fakcie, że gdzie się nie mieszka, jest się z istoty rzeczy tym, kim się jest z urodzenia i wychowania (w określonej kulturze), a wszelkie uniki są godnym pogardy zaparciem się swej egzystencjalnej istoty. Przyjmując realistyczną perspektywę na te kwestie, można się odwołać do faktu społecznego, że inni patrzą na nas poprzez pryzmat tożsamości etnicznej (poza jeszcze innymi tożsamościami wspomnianymi skrótowo powyżej). Wszelkie unikanie identyfikacji jest złudzeniem uniwersalistycznym, którego rezultatem może być jedynie otrzeźwiająca przypomnienie, gdy na forum publicznym jest się traktowanym jako „delegat” suponowanej narodowości⁴, lub gdy pewne interesy pozostaną niezaspokojone z powodu delegitymizacji na gruncie tożsamości etnicznej. Zamiast dać się prowadzić w tunel bez wyjścia, winniśmy podjąć nieuniknione wezwanie i konstruować grupę tożsamościową, która byłaby świadoma samej siebie i taktycznie sprawna w przewycięzaniu uprzedzeń – głosi dominująca perspektywa ideologiczna.

Z perspektywy „wygranych”, czyli osób, które uplasowały się na pozycjach wysoko cenionych i godziwie wynagradzanych najbardziej prawdopodobne podejście sugeruje, iż osiągnięcia wynikają z cech pozycjonalnych w siatce powiązań społecznych wyróżniających jednostkę, a nie z cech, które ona podziela z innymi. Ludzie posuwają się (lub nie) do przodu (czyli w górę lub w dół) bez względu na przynależność do prefigurowanych grup o przypisanych cechach, lecz w stosunku do swych osiągnięć, choć te – można argumentować – nie biorą się „z powietrza”, lecz wynika-

⁴ Drastyczny przykład przytacza Zdzisław Krasnodębski: niemiecki politolog Stefan Garsztecki przedstawiony automatycznie jako Polak! Zob. Krasnodębski (2000, przypis 44, s. 34).

ją z możliwości stworzonych przez innych, czyli z układu interakcyjnego, w którym dana osoba funkcjonuje i co do którego można utrzymywać, że cechą decydującą jest więź etniczna.

15.3. Uniwersalistyczne i partykularne różnice

Ostatnio francuski ekonomista (Piketty 2015) dołączył się do chóru żądań niwelowania nierówności społecznych w wymiarze posiadania. Ten wymóg dotyczy także krajów wiodących modernizacyjnie, czyli nie jest wyrazem zacofania. Od dłuższego czasu mówi się o konieczności ograniczenia wpływu naszego gatunku na klimat, pogarszający się w oczach, który to postulat zmiany też ma charakter globalny. Jednak tak, jak się sprawy mają w dzisiejszym świecie, te globalne wymagania muszą się wprawdzie przebić na poziomie poszczególnych państw, narodów lub społeczeństw. Postulat uniwersalności nabiera konkretnego charakteru dopiero po przełożeniu na język części partykularnych. Taki przykład wszakże prowadzi na manowce sporów identyfikacyjnych jednostek uniwersum. Ustalanie tożsamości, czyli nazywanie, to całkiem specjalna gra językowa, w której desygnacje, denotacje i konotacje przecinają się na różne sposoby, z których żaden nie pozostaje bez ideologicznych konsekwencji⁵. Skupiając się na dwu podstawowych kategoriach analizy społecznej interesie i wartościach, zauważamy, że patriotyzm przetłumaczony na język interesów staje się szowinizmem, altruizm przynosi korzyści w postaci euregetyzmu (klientelizm) (Veyne 1972), wierność etniczna pozwala tworzyć kliki operujące poza prawem. Innymi słowy: w tej grze językowo-pojęciowej granice są płynne i znaczenia zmienne, zależnie od tego, kto mówi i o co mu/jej chodzi.

Przyjęcie perspektywy jednostki wielce upraszcza analizę, a ponadto ma duży walor ontologiczny, jako że wiadomo, o jakie jestestwo chodzi: o konkretnego człowieka. Taka redukcjonistyczna ucieczka od odpowiedzialności za zbiorowość projektowana przez uczonych, których wysiłki uznane zostały za godne Nagrody Nobla (Kahneman 2012), napotyka wszakże wspomnianą już trudność utożsamienia, ponieważ człowiek jako

⁵ Zob. wspomniany Stefan Garsztecki lub Rachel Dolezal – biała Amerykanka podająca się za Murzynkę (zob. wiadomości i komentarze w połowie czerwca 2015 – wiele źródeł).

taki po prostu nie miałby żadnego specjalnego powodu, aby rano podnosić się z pieleszy. Ten czyn, heroiczny z egzystencjalnego punktu widzenia, wymaga celu, cel zaś zależy od tego, za kogo się uważamy i za kogo nas biorą inni, czyli od tożsamości. Ponieważ tożsamość dzielimy z innymi, wynosi nas ona do poziomu pewnej abstrakcji, której ontologiczny status można jedynie określić jako kolektyw. Postępując celowo, plasujemy się w kohorcie, dla której ten cel jest do przyjęcia, lub nawet która jest zmuszona do jego przyjęcia dla zachowania swej grupowej tożsamości. Jakiś trudny polemista mógłby nalegać, że jednak w jakiejś mierze i na jakiejś płaszczyźnie musimy być w stanie robić coś celowo, choć bez celu, tzn. bez przypisywania się jakiejś grupie, dla której ten cel jest celem istnienia. Taka forma bezcelowego istnienia, które jest jednak pełne zadań do wykonania i w związku z tym wymaga „podniesienia się na nogi”, to życie podlegające ciągłemu postulatowi zmiany poprzez ćwiczenie – metanoia (Sloterdijk 2014).

Problem modernizacji leży w tym, że postulat zmiany, ćwiczenia w celu podniesienia sprawności odnosi się do kolektywu zorganizowanego politycznie, czyli zależy od decyzji o charakterze autorytatywnym, które wymagają narzucenia, pewne kategorie członków *polis* nieuniknienie bowiem odczuwają stratę – czy to w sferze wartości, czy interesów, podczas gdy inni nie postrzegają sensu nowatorskich posunięć – w obu wypadkach rodzi się opór wobec zmian, który trzeba przezwyciężyć. Nakazowy charakter procesów unowocześnienia nie eliminuje wymogu ideologicznego uzasadnienia, potrzebnego, by wyrazić sens oraz uzasadnić zmiany w świetle wartości. Problematyka ta jest dyskutowana pod nagłówkiem „uprawomocnienie” lub „legitymizacja” i zajmuje poczesne miejsce wśród tematów nauk politycznych, które wszakże okazały się niezdolne do uchwycenia istoty tej kwestii, ponieważ leży ona w sferze światopoglądu raczej niż stosunków władzy. Światopogląd stwarza poczucie jedności kolektywu i zbieżności myśli, czyli norm i wiodących, najważniejszych wartości z działaniem. Kolektyw związany jednorodnym światopoglądem jest w zgodzie z samym sobą, a również jest w stanie zmobilizować energię do działania na rzecz zachowania owej jedności wobec zagrożeń z otoczenia zewnętrznego. Rozglądając się po współczesnym świecie, znajdujemy wspomniane już uprzednio dwa potężnie wpływowe motywy kształtujące światopoglądy: religię i poczucie etniczne/narodowe. W obu wypadkach

nacisk pada na partykularyzm, odróżnienie od innych i zawężenie konotacji, pozwalające na wykluczanie sfer tematycznych⁶. W tym sensie i pod tym względem motywy te mają co najmniej podejrzany status w procesie modernizacji⁷. Trzeba wszakże odnotować, że ich siła, utrzymująca się wbrew oświeceniowym oczekiwaniom, może po prostu wskazywać, że świat przeszedł w nową fazę – postmodernistyczną⁸, która porzuca przekonanie, że proste przesunięcia waloryzacji, np. z religii na naukę, doprowadzą do likwidacji nieszczęść ludzkości. Temat charakterystycznego „trzeźwego realizmu” postmodernizmu będzie podjęty w dalszej części.

15.4. Ukierunkowanie modernizacji

Nie mówimy o modernizacji narodu, lecz społeczeństwa! Naród prowadzi swe prace systemowe jako społeczeństwo, które podtrzymuje ducha zbiorowości, apelując do poczucia narodowego. Rozróżnienie nie jest całkowicie semantyczne, lecz odnosi się do interpretacji wydarzeń historycznych i jest ważne dla uchwycenia sensu historii.

Pewne okresy były przełomowe dla społeczeństwa polskiego, ale nie miały większego znaczenia dla narodu i odwrotnie⁹. Obywatelstwo w sytuacji, gdy wybory były pozorne, paszporty nieosiągalne, podatki minimalne, a władze arbitralne, nie miało żadnych konkretnych efektów. Po przejęciu władzy w latach 1945–1947 stronnicy ustroju ukoronowali swe posunięcia polityczne narzuceniem industrializacji jako silnika dalszych postępowych zmian w społeczeństwie. Z obecnej perspektywy widać, że zmiany społeczne były pozorne, aczkolwiek przesunięcia polityczne miały charakter dramatyczny: tragiczny dla jednych, komediowy dla innych. Jako ironię losu można określić narzucony przez władze radzieckie mo-

⁶ Dla przykładu: Kościół katolicki ma wąskie stanowisko wobec stosunków homoseksualnych; muzułmanie okazują szacunek dla kobiet przez ograniczanie ich roli publicznej itd.

⁷ Ponownie interesujące fakty są cytowane w tekście Krasnodębskiego, który zawiera przykłady *ridicule* wobec naukowców, którzy „przeszli” na konserwatywne stanowisko.

⁸ Nieostrożne używanie tego terminu może prowadzić do absurdalnych wniosków, że 600 milionów mieszkańców Indii, którzy nie mają dostępu do ubikacji (sic!), po prostu przeszło w fazę postmodernistyczną, kontynuując obyczaje starożytnych Ateńczyków.

⁹ Reforma rolna po drugiej wojnie światowej zmieniła społeczeństwo, ale nie wpłynęła, na przykład, na poczucie narodowe. Powstania wyzwolenicze wpłynęły na poczucie narodowe, ale nie miały wpływu na kształt społeczeństwa. Por. Leon Kruczkowski (1955).

del uprzemysłowienia oparty na doświadczeniach wilhelmińskich Niemiec, który łączył priorytet przemysłu ciężkiego z dążeniem do autarkii, wszystko z narastającą mentalnością oblężenia przez wrogie otoczenie. W Niemczech rezultatem była militaryzacja przemysłu i po otrząśnięciu się z traumy pierwszej wojny światowej również społeczeństwa przesiąkniętego duchem nacjonalistycznym. W przeciwieństwie do Kraju Rad czy Polski Ludowej, Niemcy zachowały wszakże junkierskie rolnictwo, drobną wytwórczość i rzemiosło, co pozwoliło na utrzymanie wysokiej stopy życiowej. W krajach socjalistycznych przemysł i zbrojenia nabrały sensu ideologicznego – w odniesieniu do otoczenia zewnętrznego jako konieczność samoobrony nowego ustroju, a na wewnątrz jako instrument pokonywania wstecznictwa, czyli tłumienia oporu w społeczeństwie. O ile w państwie ludowym trudno byłoby winić lud za hamowanie postępu, klasą dogodną dla tego celu stali się obszarnicy. Fikcyjność tej sytuacji jest rażąca: o ile podstawą klas są stosunki produkcji, o tyle wraz ze zlikwidowaniem gospodarki folwarcznej zlikwidowano klasę obszarniczą, czyli wrogiem klasowym postępowej klasy robotniczej stała się nieistniejąca klasa¹⁰. Siły postępowe natomiast zyskały oparcie społeczne w wyzwolonym spod ucisku ludzie.

Ta konstrukcja ideologiczna postawiła zadanie utrzymania i zasilania ekonomicznego podsystemu społeczeństwa przy jednoczesnym ograniczaniu oczekiwanych przez pracowników (przynajmniej natychmiastowych) wynagrodzeń: ludzie winni pracować gorliwie mimo deprymujących niedostatków w zaopatrzeniu. Brak rekompensaty w sferze „nadbudowy”, czyli kultury i postępu cywilizacyjnego był równie dotkliwy. Głównym osiągnięciem w tej dziedzinie było pozostawienie Kościoła katolickiego w jego czołowej roli rytualno-duchowej, co stanowiło decydujący wentyl dla niezadowolenia społecznego, ale nie miało roli postępowej – zadania stawiane przez Kościół były tradycyjne, a nie dyktowane potrzebą zmian. Konflikt na tej osi był nieunikniony i jego rezultat nieprzewidywalny. W końcu papież nie dysponuje żadnymi dywizjami, co również okazało się dużą korzyścią gdy nie było jak określić położenia „wroga”, który miał

¹⁰ Te kwestie podnosi również Andrzej Leder (Leder 2014). Nie każdy ulegał temu sofizmatowi. Pewnego roku tygodnik „Polityka” świętował 1 maja, publikując rysunki sylwetek polskich arystokratów, którzy obrócili się w pracowników najemnych (choć o znacznym statusie). Prawdziwe „święto” ludzi pracy!

charakter fantomowy (Sowa 2011). Ostatecznie sojusz Kościoła z klasą robotniczą, oparty na mgliście tradycjonalistycznym i gruntownie przesiąkniętym materializmem światopoglądzie, zmiotł strukturalnie niewydajny ustroj ekonomiczny w 1989 roku. Wszelako nowa perspektywa wymagała nowej ideologii, która podsumowałaby niedostatek poprzedniego ustroju i pozwoliła na formułowanie oczekiwań wobec zmienionego układu sił politycznych¹¹.

Niegodne człowieka instytucje poprzedniego reżymu, jak notoryczne niezaspokajanie popytu, kolejki po zakupy ograniczonej podaży towarów, cenzura, utrudnianie samoorganizacji społecznej i, co gorsza, gospodarczej, zostały zlikwidowane i organizacyjne bariery do godziwego życia przestały istnieć. Nowym zadaniem stała się budowa warunków dla stylu życia, który zasługiwałby na miano godziwego, godnego obywatela wolnego społeczeństwa. Niestety prędko się okazało, że nie każdego, lub może raczej wielu, nie stać na przyjęcie odpowiedniej mentalności¹². Źródłem tej niemocy był zarówno niedostatek materialny, jak i duchowy, manifestujący się w biedzie i korupcji (zob. Kamiński 2014). W obu wypadkach osią niezszczęścia jest pieniądz – jego brak i jego nieokiełznane pożądanie.

Tak więc powstanie nowej sprzeczności stało się nieuniknione: pieniądz jest jedynym spolegliwym mechanizmem organizacji życia, który może liczyć na legitymizację bezwarunkowo, ale zarazem pieniądz wprowadza zakłócenia harmonii społecznej, których przewyciężenie wymaga silnej wiary w trwałość porządku społecznego. Skrajnym przykładem tej zależności są kraje afrykańskie, gdzie elity „zagrabiają” kwoty przeznaczone na finansowanie projektów publicznych, których niedofinansowanie potęguje niedostatek i likwiduje motywacje do prospołecznych zachowań (Burgis 2015). Członkowie rządzących elit słusznie obawiają się już nie tylko utraty szans dostatniego życia po odejściu od władzy, ale wręcz utraty szans utrzymania się przy życiu. Aby osłabić tak dyktowaną motywację do dyktatorskich rządów, kraje zachodnie utworzyły fundusz, który wypłacałby wielomilionowe sumy politykom afrykańskim, którzy „dobrowolnie” wycofają się z aktywności politycznej po utraconych wy-

¹¹ Szerzej o kwestiach rozwojowych zob. Morawski (2014).

¹² Por. Fromm (1970), gdzie tego typu nastawienie jest obszernie przedstawione.

borach. Ten typ korupcji pozostaje w sprzężeniu zwrotnym z pokojową organizacją życia społecznego: wzrost organizacji eliminuje korupcję, ale jest możliwy jedynie wtedy, gdy korupcja jest wielce ograniczona. Ta sytuacja opisywalna w terminach etycznych (i prawnych) znajduje etniczny oraz etniczno-religijny podkład, gdy polityczni agitatorzy odwołują się do poczucia poniżenia, wyzysku, politycznego ubezwłasnowolnienia grup reprezentowanych przez skorumpowanych polityków. Warto podkreślić, że ucieczka do takiej taktyki propagandowej jest nieobecna w Polsce, co stanowi decydujący argument przeciwko porównywaniu Polski ze społeczeństwami postkolonialnymi, w których ponadto więzy plemienne odgrywają kluczową rolę¹³.

Poza poruszoną kwestią wewnętrznej sprzeczności motywacji pieniężnej, przy uznaniu jej dominującej roli, pojawia się też rola innego czynnika w sterowaniu społecznych zachowań, mianowicie poszanowania. Jako „Anerkennung” (Honneth 2012) („recognition”) pojęcie to stało się przedmiotem dyskusji i podmiotem teorii o szerokim zasięgu. Występuje ono w odróżnieniu od abstrakcyjnej normy wiązanej z definicyjnym poczuciem człowieczeństwa jako poczucie uznania w oczach innych ze względu na specyficzną formę własnej egzystencji społecznej. Człowiekowi należy się poszanowanie jego godności jako – powiedzmy – nosiciela duszy, ale ponadto w swym materialnym wcieleniu „dusza” prowadzi do specyficznych zachowań, w których objawia się charakter, osobowość, intelekt. Oznacza to, że człowiek dąży do zdobycia uznania jako indywiduum, które zajmuje konkretną pozycję w społeczeństwie uzyskaną poprzez sposoby postępowania i wynikające z tego osiągnięcia. Łatwo zauważyć, że „milionowe rzesze” niczym się nie wyróżniają w swym postępowaniu ani też nie mają podstaw do ogłaszania specyficznych osiągnięć, niemniej żywią przekonanie, że zasługują na poszanowanie i poczucie jego braku uznają za wystarczający powód do oburzenia. Tak więc czynnik uzupełniający rolę pieniądza, czyli poszanowanie jako moment włączający jednostkę w ramy społeczeństwa, rodzi problem identyfikacji źródeł oczekiwanych oznak uznania w oczach innych, podczas gdy pieniądz również nie jest czystym błogosławieństwem w autonomicznej roli regulatora, ponieważ daje asumpt do korupcji. Zauważmy, że pieniądź działa na

¹³ Poważny błąd popełniony przez Jana Sowę (2011).

płaszczyźnie formalnej, czyli jego używanie nie zależy od głębszego stosunku między kontrahentami, ale uznanie jest tak uzależnione. Ponadto pieniądź jest używany w tonie indywidualistycznym – przysłowiowy czek musi być podpisany przez jedną i tylko jedną osobę, podczas gdy uznanie ma charakter zarówno indywidualny, jak i grupowy.

Dla dopełnienia tych uwag trzeba wskazać, że oparcie godności na zarobkach, które przynosi realna praca, rodzi konflikt wartości wokół sposobu uzyskiwania funduszy potrzebnych dla życia. Chodzi tu nie tylko o jałmużnę lub hochsztaplerstwo, ale przede wszystkim o powstawanie hierarchii społecznych opartych na szeregowaniu według skali statusu. Pewne sposoby wykonawstwa określa się jako osiągnięcia, które wyróżniają wykonawcę, podobnie jak pewne pozycje w społeczeństwie kojarzy się powszechnie ze spełnieniem wymagań przekraczających przeciętne oczekiwania. Uznanie lub poszanowanie jest zatem konkretyzowane na sposoby całkowicie nieobojętne dla ogółu członków społeczeństwa. Na przykład charakter zajęć typowo podejmowanych przez daną grupę etniczną na emigracji nie pozostaje bez wpływu na percepcję całej grupy narodowej.

15.5. Jednorodność narodu wobec nacisków na system społeczny

Wymiary zróżnicowania, na które składa się hierarchia pozycji społecznych z uwzględnieniem wirtuozerii wykonawstwa były w „złej” tradycji odnoszone do grup etnicznych i stają się przedmiotem eliminacji zarówno przez mobilizację interesów w postaci ruchów społecznych, jak i w imię uznawanych wartości, takich jak powszechne prawa człowieka czy poszanowanie godności ludzkiej. Wynika z tego, że prawo do osiedlenia nie musi być ograniczone do formalnej kategorii obywateli danego kraju, jak również prawo do wypowiedzi nie zależy od stopnia zainteresowania (i poinformowania) w danej kwestii. Problemem pozostaje fakt ograniczeń systemowych, które stwarzają trudności rozwiązywalne jedynie poprzez selekcję: opieka społeczna wymaga finansowania; łamy publikacji nie mogą przyznać każdemu jednakowej proporcji czytelników itd. Podstawy selekcji nie muszą mieć charakteru wartościującego, lecz mogą

ograniczać się do funkcjonalnych wymogów utrzymania trwałości „systemu” (zob. Luhmann 2007) wobec nacisków otoczenia – teza łatwa do przedstawienia na kanwie ruchów emigracyjnych współczesnego świata, wobec których kraje OECD przyjmują fikcyjną (bo arbitralnie stosowaną) zasadę selekcji: „prawo do azylu”.

Sposobem rozwiązania wskazanego konfliktu między formalnymi uprawnieniami a systemowymi ograniczeniami jest krystalizowanie się tożsamości kolektywnych. Osoby uważające się za członków określonej kategorii, która jest reprezentowana zadowalająco z ich punktu widzenia, mają proporcjonalnie osłabioną motywację do wyrażania własnej opinii i podejmowania osobistych kroków na rzecz sprawy, która im leży na sercu. Choć ludzie utożsamiają się z pewną grupą ze względu na palącą kwestię lub bieżącą sprawę, która dotyczy ich interesów lub wartości, to jednak głównym czynnikiem identyfikacji kolektywnej jest samoświadomość pochodzenia, tradycji, przekazanych w rodzinie rytuałów i efektywności porozumiewania się w języku ojczystym. Szeroko dyskutowane narodziny poczucia narodowego (Greenfeld 1992; Conzen i in. 1992) w czasach nowożytnych mogą być rozumiane jako konieczne (funkcjonalnie) rozwiązanie szybko narastających problemów systemowych w epoce kapitalizmu, które nie pozostawiały miejsca na „miękką” problematykę różnic kulturowych, mających przeważnie negatywny wpływ na gospodarkę pieniężną, ale nabierających kluczowego znaczenia w sferze godności, szacunku, uznania. Własne niedostatki w dziedzinie osiągnięć systemowych można sobie wytłumaczyć niesprawiedliwym rozkładem szacunku dla zróżnicowanych kolektywów, którego odmowa przez innych w ramach systemu hipotetycznie uniemożliwia postęp¹⁴. Tak więc nieograniczone wymagania powzięte z kręgu fundamentalnych wartości, napotykając opór w postaci wymogów systemowych, znajdują ujście w identyfikacji kolektywnej. Ta z kolei nie jest wymysłem *ad hoc*, lecz jest podtrzymywana świadomością wspólnoty, którą kultywują zainteresowani twórcy w sferze estetycznej, religijnej i, na mniejszą skalę, politycznej. Kluczowym czynnikiem w tej mierze jest efektywność motywacyjna poczucia wspólnotowego w odniesieniu do działalności wewnętrznej. Jeśli poczucie narodowe mobilizuje rzemieślnika do

¹⁴ Jak to czyni Honneth (2012).

solidnej wytwórczości, to można uważać, że ma ono moc agencyjną¹⁵, podobnie gdy hamuje ono jego działalność zawodową, ale gdy takiej zależności nie ma, to świadomość kolektywu nie ma nic do rzeczy i plasuje się w sferze ideologii pozasystemowej. Dla systemu nie jest to nic więcej niż irytacja, którą trzeba zasymilować jako czynnik mobilizacyjny w ramach systemu lub wyeliminować (Luhmann 1999).

Oczywistym zarzutem pod adresem takiego rozumienia sprawy jest fakt, iż ludzie żyją nie samym chlebem – mówiąc metaforycznie. Innymi słowy: życie społeczne człowieka nie wyczerpuje się w organizowaniu systemowych reakcji na wymogi gospodarki i organizacji państwowej, lecz sięga do korzeni egzystencjalnych leżących w sferze wartości. Sukces w systemie może pozostawić głęboki niedosyt samouznania, jak również przesył samouznania może usunąć wątpliwości co do własnego wkładu w funkcjonowanie systemu. Zdolność do takiego przejęcia odpowiedzialności za siebie wobec świata, do przeciwstawienia siebie światu i świata sobie, to charakterystyka osoby, którą Nietzsche określił jako „nadczołowiek” („Übermensch”), czyli ktoś zdolny do spojrzenia na siebie z perspektywy wartości świata, ale bez resentymentu wobec własnej nieadekwatności. Prawdziwym testem bycia nadczołowiekiem nie jest wszakże taka zdolność do transcendowania okoliczności życiowych, lecz zdolność do życia pośród innych ze świadomością niepodzielania ich kulturowych wartości, przesądów, zwyczajów. Typem nadczołowieka jest ktoś, kto żyje bez zależności od kolektywnych determinant kulturowych, ale ze zrozumieniem ducha kolektywu: pośród innych, ale bez nich, rozumiejąc ich, ale nie dzieląc ich światopoglądu¹⁶. Ze względu na znamienitą rolę wspólnot, zwłaszcza językowych, jest to sytuacja, w której znajdzie się bardzo niewielu, co ilustruje ubolewanie Bierdiajewa nad brakiem poczucia transcendencji pośród inteligencji rosyjskiej, która poddała się mitowi

¹⁵ Jest to zgodne z interpretacją instytucjonalno-racjonalistyczną. Por. Chmielewski (2011).

¹⁶ Liberali pośród faszystów można by powiedzieć, ale czy faszysta pośród liberałów? Tu Nietzsche mógłby się bronić jedynie na gruncie „przewartościowania wartości”, czyli postulując niemożliwość takiego rozumienia sytuacji. Jest to linia przyjęta przez radykałów socjologicznych w kwestii rasy: Murzyn nie może być rasistą z definicji, nawet gdy się wyraża z wyższością i pogardą o białych. Francuscy radykałowie, którzy rozwinęli ten cyniczny wątek, pominęli fakt, że niemiecki filozof rozumiał wagę przetrwania biologicznego dla kultywacji wartości: wola mocy poprzedza frywolną naukę!

„narodu” (zob. Bierdiajew 1986)¹⁷. Rozróżnienie narodu i inteligencji przeprowadzone przez rosyjskiego filozofa pasuje do tej koncepcji i wypukła jej krytyczną wymowę. Mannheima określenie „freischwebende Intellektuellen” wobec osób tak dalece pochłoniętych transcendentnymi problemami, że tracą one znaczący związek z jakąkolwiek tradycją, może zaspokoić socjologiczne poszukiwanie realnych korelatów idealizującej koncepcji. W obecnych czasach do tego modelu zbliżają się emigranci z krajów opanowanych kolektywną pasją bezrozumu znajdującego ujście w gwałcie i przemocy, którzy mobilizują swą wiedzę dla poparcia oporu wobec zagrożenia cywilizacyjnego. Taki *test* wszakże jest wielce nieadekwatny, co widać natychmiast, gdy się weźmie pod uwagę wielość motywacji, które można domniemywać poza takim postępowaniem, a także wątpliwą skuteczność wszelkich form nawoływania do rozumu. „Walenderodyzm”, poza tym, że tylko wyjątkowo przynosi rezultaty, jest na domiar oparty na dogmatycznym założeniu wyższości racji bytu jednego kolektywu nad drugim. Postawa apolityczna w stylu Tomasza Manna (z okresu przedhitlerowskiego) pozostawia szerokie spektrum posunięciom systemowym, mającym za cel powstrzymanie rozpadu wspólnoty¹⁸, ale narażona jest na zarzut pięknoduchostwa, powstrzymuje bowiem przed aktywizmem moralnym.

15.6. Ambicje i ambicje narodowe

Dualizm człowieczeństwa, które realizuje się poprzez instytucje systemowe, ale również na drodze doboru wartości, wyklucza jednak możliwość radykalnych uproszczeń w duchu – krótkotrwałej – apolityczności Manna. W jakąś stronę człowiek musi się obrócić w swych orientacjach interpretacyjno-ewaluatywnych. Postawa nadczłowieka ma być może pewną adekwatną wykładnię w sferze estetycznej, ale ze względu na wielorakość motywacyjną i utylitarną postępowania, ma empirycznie marginesową rolę w interpretacjach zachowań społecznych. Nie podziela tego

¹⁷ Zygmunt Bauman mówi o „ludziach płynnej moderny”.

¹⁸ Michel Houellebecq (2015) ilustruje łatwość korumpowania poglądów poprzez systemową manipulację. O ile Nietzsche przedstawił diagnozę nihilizmu (europejskiego) w duchu buntu przeciw rezygnacji, to Houellebecq jest antynietzscheański poddając się jego nieuchronności. Komentarz Heideggera (1998) jest ambiwalentny w świetle oślepienia faszyzmem któremu on uległ.

losu inna konstrukcja typologiczna Nietzschego, a mianowicie „ostatniego człowieka” (*der letzte Mensch*)¹⁹. Faktem jest, że większość z nas nie ma ambicji polityczno-ideologicznych, jak również nie posiada energii i intelektu do podjęcia zadań związanych z przedsiębiorczością. Kierowanie firmą lub uzyskanie i zachowanie pozycji politycznej jest udziałem wybranych jednostek – elit, mówiąc językiem Pareto. Brak takich ambicji wśród mas i czysto systemowa doniosłość elit, które całkowicie straciły „aurę” wiodących wartości i wyrastają ponad przeciętność jedynie w ramach adaptacji systemowych (zob. Niklas 2012) nie oznacza, że model „ostatniego człowieka” jest wyprany z duchowych ambicji. Raczej na odwrót: masy w systemie demokratycznym są wyzwolone od tyranii elit i kształtują swoje orientacje aksjologiczne według własnego uznania choć, rzecz jasna, nie według własnego autorstwa, czyli samodzielnie, ale nie autopoetycznie (Sloterdijk 2012). Czerpią wzory z otoczenia swych mikrosystemów, ale raz przekonani, nie będą łatwo przeprogramowani, a więc by użyć tradycyjnej terminologii, wykazują tendencję do zachowania wierności swym ideałom, czyli popadają w nałóg myślenia jednowymiarowego. Biorąc pod uwagę niesłyszana łatwość przepływu informacji (komunikacji), nie trzeba daleko szukać, by znaleźć konfigurację odpowiadającą indywidualnym predylekcjom i wybór typowo pada według zasady najmniejszego oporu. „Ostatni człowiek” jest sybarytą, który unika wysiłku woli i związanej z tym konieczności poddania się dyscyplinie, zastępując metodyczne dążenie do realizacji wartości poczuciem zadowolenia z przeżycia (zob. Schulze 1992). Ulubioną rozrywką staje się podróżowanie dostarczające wrażeń i przeżyć co niemiara, choć niestety nie każdy ma środki po temu²⁰.

Spółeczeństwa podlegają indywidualizacji (Beck 2002), co nie znaczy, że różnymi metodami nie da się skategoryzować owych atomów społecznych, ale oznacza, że w swej samoświadomości pozostają one monadami, wyposażonymi w paradoksalną cechę poszukiwania możliwości utożsa-

¹⁹ Francis Fukuyama (1997) wyraża jedynie pesymizm co do ludzkiej zdolności przeciwstawienia się rozwojowi technologicznemu. Michel Houellebecq (2004) pisze z pozycji cyborga, który nastąpił po ostatnim człowieku. Nietzsche nie miał nic takiego na myśli...

²⁰ Tę sytuację uchwycił Simmel w koncepcji „tragedii kultury”. Kultura potrzebna, by zrównoważyć instrumentalne wymogi systemu, proponuje znaczenia niezrozumiałe dla aktorów społecznych: co czyni abstrakcje w muzeum dziełem sztuki (poza ceną na aukcjach)?

mienia z kolektywem. Na przykład w USA, już nie mówiąc o wielości ugrupowań etniczno-narodowych, nawet „bikers” gromadzą się w stowarzyszenia – „kluby”, mimo różnych związanych z tym kłopotów, w tym kolizje z prawem. Celem zawiązywania takich kolektywów jest utwierdzenie prawa do idiosynkratycznych zachowań – w sumie raczej paradoksalne „koło”. Ten trywialny przykład unaocznia typową sytuację ucieczki od indywidualności, przy jednoczesnym żądaniu uznania dla partykularyzmu, idiosynkrazji i specyfiki „kulturowej”. Na znacznie szerszą skalę ten sam proces zachodzi w przypadku konstrukcji tożsamości etnicznych, znajdujących swój najpełniejszy wyraz w poczuciu narodowym. Ich uzasadnieniem jest prawo do bycia sobą i niepodporządkowywania się innemu, ale egzekwowanie tego prawa prowadzi do zagubienia się w jedności z innymi, do utożsamienia z kolektywem, co wymaga rezygnacji z pretensji do monadystycznej egzystencji. W ostatecznym rozrachunku zorientowany na przeżycia i doznania „ostatni człowiek” szuka ich spotęgowania, rozdrabniając je pośród kolektywu, z którym się identyfikuje.

Dzielenie przeżycia z innymi podnosi jego wartość jako kapitału kulturowego, który odpowiednio zainwestowany pomnaża poczucie wartości. Człowiek, który uważa się za członka narodu jest wart więcej we własnych oczach i dla pobratymców. Chodzi o to, że historia życia tak jednostek, jak społeczeństw nie kończy się na wyobrażeniach i poczuciach, których wartość eksplanacyjna jest wątpliwa, wyobrażone tożsamości mają bowiem swe źródła w twórczej działalności pisarskiej i oratorskiej²¹. W przeciwieństwie do siły produkcyjnej maszyn lub siły nabywczej pieniądza, „siła” mitu, opowieści itd. nie przekształca się w zdolność systemową, lecz pozostaje w sferze motywacji, ideału – podnosi ducha, ale nie wyposaża w narzędzia²². W momentach bardzo prozaicznych trudności gospodarczych, polegających na nieprzystawalności sfery krążenia kapitału ze sferą produkcji materialnej, kraje takie jak Argentyna lub Grecja uciekają się do retoryki dumy narodowej, rzekomo niepozwalającej na przyjęcie rozwiązań logicznie wy-

²¹ Być może najbardziej przekonujący argument przedstawił Niklas Luhmann w Luhmann (2003).

²² ISIS ma bojowników o niesamowitej motywacji i z łatwością bije (jak na razie) regularną armię Iraku wyszkoloną i wyposażoną przez US Army, więc wydawać by się mogło, że motywacja ma decydujące znaczenie. Jednostki armii amerykańskiej, choć bardzo słabo motywowane ideowo, mają jednak zdecydowaną przewagę ze względu na wyższość systemową.

nikających z „logiki” kapitału. Przywraca to zapewne samopoczucie wartości, ale – mówiąc obrazowo – nie wypełnia garnuszka. Na dodatek rodzi się tu podejrzenie, że u podłoża wątków narracyjnych podnoszących ducha narodowego leżą specyficzne interesy reprezentowane przez ich autorów. Ta koncepcja jest sama w sobie obszernym wątkiem narracji postmodernistycznej i wywodzi się z idei „genealogii moralności” Nietzschego²³. W poszukiwaniu „genealogii” myśl nie poddaje się iluzjom ideałów, ale ob staje przy trzeźwym, nihilistycznym liczeniu się z realiami życia. Tożsamości gatunkowe w świecie społecznym oparte są na konstrukcjach pojęciowo-wyobrażeniowych, których zasadność i szeroka akceptacja są rezultatem przekonująco prezentowanych opowieści o całkiem określonym autorstwie. Równie jasna i zdeterminowana jest ich rola ideologiczna, czyli powiązanie morala z celowym ukierunkowaniem działalności zbiorowej.

O ile poza sferą ideologii ważność, rola i wartość poczucia narodowego pozostają wielce dyskusyjne, o tyle *ambicje*, oparte na tożsamości narodowej, nie budzą wątpliwości co do swego wpływu na bieg historii. W przeciwieństwie do mglistej i łatwej do rozwiania *motywacji* ambicja prowadzi do zdyscyplinowanego stylu życia i postępowania, którego aspekty Nietzsche uchwycił w pojęciu „woli mocy”. Trzeba w tym momencie przypomnieć, że Nietzsche ubolewał nad uproszczonym rozumieniem woli, które wyklucza opór i inercję oraz utożsamia akt woli z działaniem. Wola łączy nakaz z posłuszeństwem już w obrębie jednej osoby, gdy człowiek znajduje przyjemność w wydawaniu sobie (swej „pod-duszy”) rozkazów, które są wykonywane za pośrednictwem dyscypliny, czyli wzorców zachowań nabytych poprzez „wychowanie”. Ten mechanizm samokontroli różni ludzi i prawie na pewno jest cechą fenotypową²⁴. Rozszerzenie tej sytuacji na społeczeństwo – w przypadku, gdy jest ono „szczęśliwą wspólnotą” – jest uzurpacją zasług przez klasę rządzącą, która przywołuje swój autorytet „moralny” (Nietzsche 1912, odcinek 12) dla wyjaśnienia sukcesów należących w istocie do „wielu »dusz« składających się na społeczeństwo”²⁵.

²³ Obwinęta w terminologię lacanowską idea ta leży u podłoża krytyki ideologii szlacheckiej przeprowadzonej przez Jana Sowę (zob. Sowa 2011).

²⁴ Badania neuropsychologiczne w tej dziedzinie są głównie skoncentrowane na przestępczości.

²⁵ *Trylogia* była wzorem literatury budującej duszę (w duchu narodowym w tym wypadku), jednak Nagroda Nobla została przyznana Sienkiewiczowi za *Quo vadis*, natomiast Reymont otrzymał to samo wyróżnienie za *Chłopów*. Wrażliwość na manipulacyjne tendencje wyprzedza świadomość postmodernistyczna.

„Ostatni człowiek” to mieszczanin pchany ku wyższym celom przez ambitne jednostki, zrećnie grające na powszechnym dążeniu do okazania mocy nad samym sobą poprzez narzucanie sobie dyscypliny niezbędnej, by uruchomić wolę, czyli wyzwolić ją z inercji i skierować ku dokonaniu dającemu odczuć przyjemność panowania. W ten sposób wszyscy uczestniczymy w sprawowaniu władzy, choć tylko elity roszczą do tego pretensje i domagają się uznania swego wkładu. Z tego punktu widzenia modernizacja jako kwestia dopasowania stylu życia do przekształceń systemowych podejmowanych w duchu dogonienia społeczeństw będących pod tym względem źródłem podziwu, okazuje się polegać na typie dyscypliny, którą narzucamy sami sobie, aczkolwiek za pośrednictwem twórczych elit, które wymyślają na nasz użytek różne sposoby rozkazywania i podporządkowywania²⁶. Szczególną formę dyscyplinowania mas przyjęły reżymy totalitarne dwudziestego wieku, przypomnijmy stalinowską brutalną przemoc czy nazistowską euforię mas (zob. Sloterdijk 2011), otwierając drogę dla fanatyzmu religijnego obserwowanego obecnie w sferze tzw. Trzeciego Świata.

W tym kontekście mechanizmy dyscyplinarne stosowane na masową skalę w celu podniesienia stopy życiowej i minimalizowania przemocy i brutalności w krajach anglosaskich są równie skuteczne co absolutnie zdumiewająco nieprawdopodobne i w pełni uzasadniają poczucie „wyjątkowości”²⁷, szczególnie odczuwane w USA. Jest to diagnoza gorączkowo zwalczana przez „lewicę”, choć nawet Jürgen Habermas przyznaje, „przez ściśnięte zęby”, z sarkazmem na dodatek, Anglosasom sukces, dodając wszakże, że ta metoda jest zbyt partykularna, by mogła być eksportowana²⁸. Tą metodą jest, rzecz jasna, gospodarka rynkowo-pieniężna²⁹ prowadząca do dominacji burżuazji i parlamentaryzmu. Modyfikacje w imię opieki społecznej podejmowane są dla zapobieżenia naruszaniu ogólnie akceptowanych norm estetyczno-moralnych, a nie noszą charakteru na-

²⁶ Cytowany Sloterdijk przedstawia to bardzo obszernie, koncentrując się na elitach religijnych, które, jego zdaniem, celowały w skutecznym przymuszaniu do samokontroli.

²⁷ *American exceptionalism*, zob. Lipset (2008).

²⁸ „Oślawiona północnoatlantycka »droga rozwojowa« państwa prawa [...] nie daje podstaw, które by pozwoliły tym, którzy przypadkiem nie urodzili się jako spadkobiercy ojców amerykańskiej konstytucji, rozróżnić w ich własnej tradycji to, co warto zachować, od tego co wymaga krytyki” (zob. Habermas 2005).

²⁹ Zob. Niklas (2012) po skrótove omówienie tego mechanizmu.

kazów etycznych czy politycznych. Dyscyplina rynku pracy, rynku podaży dóbr i rynku ideologii jest żywiołowo przejmowana bez specjalnych środków nakazowych na podstawie zasad wolności słowa, własności i sposobu życia. Dla partykularnych ambicji narodowych czy etnicznych nie ma w tym schemacie miejsca i nie przejmują one większej roli legitymizującej, choć są ciągle podnoszone przez różne ugrupowania jako narzędzia walki specjalnych interesów.

15.7. Duch czasu, czas ducha

Wbrew racjonalizującym spekulacjom, naród i wspólnota etniczna, a nie ludzkość i człowieczeństwo, stanowią decydujące momenty ducha naszych czasów. Gdzie nie spojrzeć, odnajduje się partykularyzm i tendencje odśrodkowe. Nawet tam, gdzie nie mają one sensu ze względu na pełną jednorodność tworu społecznego, jak na przykład w Polsce, pojawiają się wyraziste i ostro prezentowane formuły ideologiczne potępiające orientacje transcendujące organiczne wartości i interesy. Wyłaniają się partie, które nawołują społeczeństwa do samoświadomości narodowej i agitują w duchu narodowym, przeciwstawiając się tym, których można oskarżyć, że są gotowi wyprzedać odziedziczone wartości na rzecz doczesnych udogodnień. Narracje wszakże nie uciekają się do wyrafinowanych konstrukcji ideologicznych, lecz są osadzone w twardych realiach już nie tyle układów politycznych, ile presji na system spoza jego granic, czyli zasięgu kontroli. Dwa typy takich nacisków nawiedziły Europę: ruchy ludnościowe z krajów ubóstwa do krajów dobrobytu i korupcja jako wyciąganie korzyści ze służby dla społeczeństwa. Licząc się z powyższymi niebezpieczeństwami, można sformułować zadania narodu jako obronę terytorium własnej kultury i usunięcie ze służby publicznej tych, co się okazali niegodni zaufania. Oba zadania mają szereg specyficznych implikacji, z których główna odnosi się do potępienia działaczy, którzy dążą do osłabienia czujności i wysiłków w celu spełnienia zadań. Ideologie³⁰ narodowościowe zalecają szczególne wyczulenie na posunięcia kolaborantów i wrogich sąsiadów.

³⁰ Przez „ideologię” rozumiem przetwarzanie doświadczenia codziennego w pojęciowych abstrakcjach, które otwierają „niecodzienne” rozumienie przeżyć. Na przykład ideologia rasistowska przekształca doświadczenie odmienności w abstrakcyjne pojęcie hierarchii ras. Por. Ricoeur (1986, s. 310).

Biorąc pod uwagę, jak dalece uproszczony jest powyższy punkt widzenia, dostrzegamy jego atrakcyjność dla „sybarytów” – nietzscheańskich „ostatnich ludzi”. Dyscyplina potrzebna dla przeprowadzenia jakiegokolwiek programu zmian, zarówno indywidualnego, jak i zbiorowego, wyraasta z ducha, ale musi wykazać efekty w sferze materii, czyli systemu. Teza Webera o roli protestantyzmu w inicjowaniu kapitalistycznych przemian ilustruje to w pełni, choć oczywiście pozostaje dyskusyjna. Zdyscyplinowani protestanci byli społecznie zorganizowani w sekty, które celowały w realizowaniu ekonomicznych osiągnięć, ponieważ dążyły do zyskania uznania w oczach innych poprzez okazanie gospodarności i wysokiego szczebla samoorganizacji. Ale czasy się zmieniły. Obecnie duch religijny pcha do używania przemocy, która może zastraszyć (mało prawdopodobne!), jak na Bliskim Wschodzie, lub skupia się na mobilizacji w duchu religii i uznania dla jej instytucjonalnej formy, jak w Polsce. Efekt systemowy jest niewidzialny, ponieważ zapał religijny co najwyżej osłabia dążenia do systemowych osiągnięć takiej natury, by mogły budzić uznanie, nawet podziw pośród obcych, dla których liczą się dokonania wymierne w pieniądzu, czyli wykazujące efekty poprawy warunków życia i poszerzenia skali stylów życia.

Ceną modernizacji jest cynizm wyrażający się w przeliczaniu wartości na pieniądze (zob. Sloterdijk 2008), co w przełożeniu na język bardziej filozoficzny jest nihilizmem (zob. Heidegger 1998). Jego wyrazem jest dążenie do ułożenia sobie życia raczej niż dążenie do realizacji cnót i prowadzi on do egzystencji, która nie naraża bliźnich na doraźne niebezpieczeństwa, pozwalając na medytacyjno-pojęciowe bogactwo przeżyć bez angażowania się w działalność na rzecz poprawiania lub ratowania ludzkości, co naraża na ryzyko i niebezpieczeństwa sięgające daleko poza krąg aktywistów. Typowe zarzuty wykluczania zmian społecznych lub fiksacji na zysku w nihilistycznej kulturze krajów zmodernizowanych są całkiem bezpodstawne – wystarczy zanalizować *sine ira et studio* charakter i źródła zmian w dzisiejszym świecie lub kierunek ruchów ludnościowych, by się o tym przekonać. Raczej niż tępić aspiracje duchowe, motywacje finansowe lub komercyjne szlifują ich ostrość i otwierają możliwości ich wielokierunkowego kształtowania. Jak zauważył Sokrates, gdy już ułożymy sobie życie, to wtedy możemy się zacząć troszczyć o ducha, czyli Byt.

Bibliografia

- Beck U. (2002), *Individualization: institutionalized individualism and its social and political consequences*, Sage, London, Thousand Oaks CA
- Bierdiajew M. (1986), *Drogowskazy: zbiór rozpraw o inteligencji rosyjskiej*, Przedświt, Warszawa
- Burgis T. (2015), *The Looting Machine. Warlords, oligarchs, corporations, smugglers, and the theft of Africa's wealth*, Public Affairs
- Chmielewski P. (2011), *Homo agens*, Poltext, Warszawa
- Conzen K.N., Gerber D.A., Morawska E., Pozzetta G.E., Vecoli R.J. (1992), *The Invention of Ethnicity: A Perspective from the U.S.A.*, *Journal of American Ethnic History*, Vol. 12, No. 1
- Fromm E. (1970), *Ucieczka od wolności*, Czytelnik, Warszawa
- Fukuyama F. (1997), *Ostatni człowiek*, Zysk i S-ka, Poznań
- Greenfeld L. (1992), *Nationalism: five roads to modernity*, Harvard University Press, Cambridge Mass.
- Habermas J. (2000), *Filozoficzny dyskurs nowoczesności*, Universitas, Kraków
- Habermas J. (2005), *Faktyczność i obowiązywanie: teoria dyskursu wobec zagadnień prawa i demokratycznego państwa prawnego*, Scholar, Warszawa
- Heidegger M. (1998), *Nietzsche*, t. 1, WN PWN, Warszawa
- Honneth A. (2012), *Walka o uznanie: moralna gramatyka konfliktów społecznych*, Nomos, Kraków
- Houellebecq M. (2004), *Cząstki elementarne*, W.A.B., Warszawa
- Houellebecq M. (2015), *Soumission: roman*, Flammarion, Paris
- Kahneman D. (2012), *Pułapki myślenia: o myśleniu szybkim i wolnym*, Media Rodzina, Poznań
- Kamiński A. (2014), *Dezercja elit: konsolidacja ustroju politycznego w pokomunistycznej Polsce*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa
- Krasnodębski Z. (2000), *O czym można dyskutować w demokracji?*, *Znak*, t. LII, nr 536
- Kruczkowski L. (1955), *Kordian i cham*, Wydawnictwo MON, Warszawa
- Leder A. (2014), *Prześlona rewolucja*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa
- Lipset M.S. (2008), *Wyjątkowość amerykańska: broń obosieczna*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa
- Luhmann N. (1999), *Die Gesellschaft der Gesellschaft*, t. 2, Suhrkamp, Frankfurt/M
- Luhmann N. (2003), *Semantyka miłości: o kodowaniu intymności*, Scholar, Warszawa
- Luhmann N. (2007), *Systemy społeczne*, Nomos, Kraków
- Morawski W. (2014), *'Path Dependence': How Geopolitics and Culture Shape Divisions in Poland after the Fall of Communism*, *Polish Sociological Review*, Vol. 4, No. 188

15. Modernizacja i więzi etniczne, czyli „naród stoi przed nowymi zadaniami”

- Nietzsche F. (1912), *Poza dobrem i złem*, Jakob Mortkowicz, Kraków
- Niklas D. (2012), *Melancholia modernizacji*, [w:] W. Morawski (red.), *Powiązania zewnętrzne. Modernizacja Polski*, Wolters Kluwer, Warszawa
- Piketty Th. (2015), *Kapitał w XXI wieku*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa
- Ricoeur P. (1986), *Lectures on Ideology and Utopia*, Columbia University Press, New York
- Schulze G. (1992), *Die Erlebnisgesellschaft. Kultursoziologie der Gegenwart*, Campus Verlag, Frankfurt–New York
- Sloterdijk P. (2014), *Musisz życie swe odmienić: o antropotechnice*, WN PWN, Warszawa
- Sloterdijk P. (2012), *Pogarda mas: szkic o walkach kulturowych we współczesnym społeczeństwie*, Aletheia, Warszawa
- Sloterdijk P. (2008), *Krytyka cynicznego rozumu*, Dolnośląska Szkoła Wyższa, Wrocław
- Sowa J. (2011), *Fantomowe ciało króla*, Universitas, Kraków
- Veyne P. (1972), *Le pain et le cirque: sociologie historique d'un pluralisme politique*, Seuil, Paris

16. Żeby było normalnie, czyli o polskim ideale polityki

Historyk idei – w roli komentatora życia społecznego – nie powinien właściwie wypowiadać się w czasie innym niż teraźniejszy dokonany, ostatecznie teraźniejszy dokonany ciągle – gdyby tylko takie czasy istniały w języku polskim! Jeśli bowiem jego głos ma wnieść do debaty publicznej coś specyficznego, nie może być jedynie gorącym komentarzem do wyników socjologicznych badań nad wartościami społeczeństwa. Nie może ich oczywiście ignorować w swojej narracji, ale też brać pod uwagę powinien jedynie jako przejawy idei ogólnych, które ujawniają się dopiero z perspektywy czasu. Jego perspektywa upoważnia go do wypowiedzania się na temat trwałych tendencji, nawet jeśli są one zmienne w czasie. Świętowane niedawno 25 lat od momentu odzyskania przez Polskę suwerenności zapewnia mu już dostatecznie długie trwanie, by mógł sobie pozwolić na sformułowanie kilku uwag o ideowym wymiarze III Rzeczypospolitej. Może sobie na to pozwolić tym bardziej, że zamknięcie okresu transformacji systemowej ekonomii i socjologii ogłosili już kilka lat temu.

Z perspektywy historyka idei proces ten zakończył się wówczas, kiedy wraz z upadkiem IV Rzeczypospolitej ostateczną porażkę poniosła idea „nowego początku”, sformułowana jeszcze w roku 1990 jako radykalna alternatywa do strategii modernizacji Polski rozpoczętej rok wcześniej¹. Oczywiście, pobrzmiwa ona jeszcze w takich hasłach jak „Budapeszt w Warszawie”, ale jej zwolennicy nie mogą liczyć na taki odzew społeczny, by wygrać wybory pod tym transparentem. Wyższe poparcie społeczne mierzone w sondażach zyskują właśnie wtedy, kiedy tą ideą się nie afi-

¹ Piszę o tym w artykule *Powrót do normalności i nowy początek* (Waśkiewicz 2015).

szują. Znakomita większość Polaków, nawet bardzo krytycznych wobec ładu instytucjonalnego powstałego w wyniku transformacji, ani nie wierzy w możliwości jego radykalnej zmiany, ani takiej zmiany nie chce. Nie znaczy to jeszcze, że zadowala się „ciepłą wodą w kranie” – oczekiwania wobec władzy idą znacznie dalej. „Ciepła woda w kranie” wskazuje jedynie na ich charakter: polityka rządu ma tak zwanym zwykłym ludziom zapewnić normalne życie. Ideą rządzącą polską polityką jest apolityczna normalność², choć oczywiście wizje normalnego życia tyleż dzielą, co łączą, a państwo nie jest instytucją neutralną wobec tych wyobrażeń.

Żeby zrozumieć, jak do tego doszło, należy rzeczywiście spojrzeć w przeszłość, ale niezbyt odległą. Przechodząca swój terminalny kryzys PRL od dawna nie była już państwem ideologicznym, nawet jeśli ostatnią próbę jego ratowania – poprzez dopuszczenie elementów kapitalistycznej gospodarki – ekipa rządząca złożona z partyjnych wojskowych i przedsiębiorców nazwała rytualnie „socjalistyczną odnową”. Po amnestii dla internowanych nie była też państwem szczególnie opresywnym – pozwalała nawet śmiać się z siebie: kabaretom na scenie, a Pomarańczowej Alternatywie na ulicy. W codziennym życiu tak zwanym zwykłym ludziom bardziej niż siłą dokuczała słabość władzy, nieradzącej sobie z niedoborem podstawowych środków do życia. Jeśli obywatele mogą od państwa wymagać „normalności”, to Polska roku 1989 była państwem podwójnie nienormalnym, bo nie była już nawet normalnym demoludem. Przełom obiecywał właśnie normalność – „życie udane zamiast udawanego”, jak to ujął w swoim manifestie gospodarczym wygłoszonym przed Sejmem wicepremier Balcerowicz. Przywrócenie normalności wymagało „tylko” określenia grubą kreską nieudanego eksperymentu i budowania na sprawdzonych zasadach parlamentarnej demokracji i wolnorynkowej gospodarki. A pragnienie normalnego życia było tak silne, że już w pierwszych wyborach prezydenckich Polacy gotowi byli oddać władzę komuś (Stanowi Tymińskiemu), kogo zupełnie nie znali, wiedząc o nim tylko tyle, że przychodzi z normalnego świata i wierząc, że w teczce przywozi plan błyskawicznej normalizacji.

² Jak to ujął prezydent Bronisław Komorowski, „jak ktoś ma wizję, to powinien iść do lekarza” („Dziennik Gazeta Prawna”, 6 kwietnia 2013).

W 1978 roku, będący już od 10 lat na emigracji, Leszek Kołakowski pytał – wtedy jeszcze bardziej zachodnich Europejczyków niż Polaków³ – czy można być konserwatywno-liberalnym socjalistą. I odpowiadał, że tak, bo o różnych kwestiach życia publicznego myślimy – my, czyli tzw. zwykli ludzie – zazwyczaj sami o tym nie wiedząc, wedle wartości tych ideologii. W 1989 roku Polacy w znakomitej większości byli właśnie konserwatywno-liberalnymi socjalistami. Co więcej, byli przekonywani przez solidarnościowe elity, że myślenie ideologiczne jest wyrazem intelektualnej rutyny i schematyzmu, usiłujących wtłoczyć bogatą i zróżnicowaną rzeczywistość w nieprzystające do niej formuły. Ideologia totalitarna była oczywiście potępiana jako zbrodnicza, ale nawet przeciwstawiana jej ideologia w szerokim sensie liberalna, dla jej zwolenników była bardziej aideologicznym fundamentem demokracji⁴, i tylko dla przeciwników ideologią w tym samym sensie co każda inna, uwikłana w światopoglądową walkę z Kościołem⁵. W myśl demokratycznego *credo* wczesnych lat 90. minionego wieku, nie ma polityki bez odniesienia do wartości, ale nie powinny one, paradoksalnie, układać się w żadną ideologię; obywatel demokracji otwarty jest na wszystkie.

O tych wartościach też wiele nie dyskutowano, nie mobilizowały też one szczególnie do działania⁶, choć od razu podzieliły społeczeństwo. Ci, którzy za oczywistość uważali oparcie porządku politycznego na jednoznacznych podstawach aksjologicznych, traktowali je jako „obiektywne”, powszechnie obowiązujące i bezdyskusyjne, ci natomiast, którzy tego miana wartościom odmawiali, oczekiwali od państwa światopoglądowej neutralności i przestrzegania samych procedur formalno-prawnych. Dla tych pierwszych wartości miały być zatem przyczyną przedpolitycznej zgody, dla drugich – politycznej niezgody, z którą należy się po prostu pogodzić. W istocie nie były ani jednym, ani drugim. Wyciszeniu sporów ideowych

³ Pierwodruk tekstu ukazał się w czasopiśmie „Encounter” (październik, 1978), a polski przekład rok później w drugoobiegowym „Aneksie” (20/1979).

⁴ Jak pisał wówczas Jerzy Szacki, „trudność największa bierze się stąd, że pojęcie liberalizmu uległo w Europie Wschodniej bezprzykładowemu rozszerzeniu” (Szacki 1994, s. 212).

⁵ Pogląd taki wielokrotnie prezentował w publicystyce dominikanin Maciej Zięba (zob. Zięba 1996).

⁶ „Aktywność ruchów obywatelskich duża na początku lat 80., kiedy obok »Solidarności« zaczęły kształtować się ruchy feministyczny i lesbijsko-gejowski, a potem na przełomie lat 80. i 90., kiedy działały silne ruchy ekologiczne, pacyfistyczne i antynuklearne, takie jak Wolność i Pokój, Pomarańczowa Alternatywa czy Ruch Ekologiczno-Pokojowy »Wolę Być« – wyczerpała się w trakcie trwania transformacji” (Rafałowski, Sadura 2012, s. 430).

– z ważnym wyjątkiem jednego: o miejsce Kościoła katolickiego w życiu publicznym – towarzyszyło przekonanie, że pierwszoplanowym celem Polski jest reforma gospodarki, a w drugiej kolejności pozostałych instytucji życia społecznego, i to kształt tych instytucji powinien być ostatecznie przedmiotem debaty publicznej. Dlatego też, być może nawet *bona fide*, większość sporów o wartości etykietowano jako „tematy zastępcze”. Zachodnia lewica sympatyzująca od 1980 roku z Solidarnością, licząca na ożywienie w debacie publicznej ducha demokracji, musiała być rozczarowana: kapitalizm znowu pokonał demokrację⁷.

Ale też w Polsce doby transformacji pogląd, że kapitalizm i demokracja mogą być sobie wrogie wypowiediany był jedynie na marginesie politycznej debaty – raczej na ulicy niż na sejmowej trybunie⁸. Ścisły związek między wolnym rynkiem a pluralizmem politycznym należał do przekonań legitymizujących nowy porządek – na sposób aforystyczny wielokrotnie wyrażał go Lech Wałęsa, przed i po elekcji na prezydenta. Nie kwestionowała go prawica, z oczywistych względów nie mogła też kwestionować pokomunistyczna lewica; mogła to zrobić dopiero ta, której nie obciążał PRL. W istocie, pojawienie się nowej lewicy nieco ponad 10 lat po rozpoczęciu transformacji systemowej można uznać za jeden z symptomów zmierzania tego procesu do końca.

Nową lewicę, choć nie można jej odmówić wrażliwości na tradycyjną biedę, powołuje jednak do życia pojawienie się na wokandzie politycznej zagadnień szeroko rozumianej kultury, a w szczególności tzw. polityki tożsamości. W tych kwestiach, rzecz można – egzystencjalnych, osiągnięcie konsensusu jest czymś zupełnie innym niż w sprawie wielkości podatku dochodowego czy zakresu interwencji państwa w gospodarkę. W wielu przypadkach jest po prostu niemożliwe. Nowej lewicy w całej Europie – w odróżnieniu od socjaldemokracji – wcale to jednak nie martwi, oznacza bowiem przywrócenie polityce wymiaru *agonu*, którego tak domaga się Chantal Mouffe, uważana za jedną z jej intelektualnych patronów; konsensus oznacza przecież wykluczenie.

⁷ Wyrazem tego rozczarowania może być choćby wydana również w Polsce książka Davida Ost (Ost 2005).

⁸ Jednym z takich środowisk była istniejąca do dziś Pracownica demokracja; www.pracownica-demokracja.org.

Problem polega na tym, że wyraźnie wyartykułowane idee należące do świata wartości, takie choćby „ochrona życia od momentu poczęcia do naturalnej śmierci” czy legalizacja związków homoseksualnych, wprowadzają ferment w struktury partyjne – politycy ideowi są mniej skłonni do kompromisu, a liderzy partyjni nie tolerują frakcji. Jednocześnie, co pokazują secesje głównie z partii prawicowych, elektorat ideowy nie jest tak liczny, by zapewnić secesjonistom miejsce w parlamencie. Znajdą je, jeśli wejdą w sojusz z silniejszą partią, ale za cenę pozostawania w jej programowym cieniu – tak jak choćby Zieloni. Nowe idee polityczne tylko wtedy zachowują swoją wyrazistość – „tożsamość” – gdy pozostają na marginesie życia politycznego. Najlepszym przykładem będzie tu Krytyka Polityczna, środowisko o coraz bardziej akademickim czy też *quasi*-akademickim charakterze.

Czy tego stwierdzenia nie podważa jednak sukces wyborczy Ruchu Palikota w wyborach parlamentarnych roku 2011? Pod sztandarem nowoczesnego, świeckiego, otwartego na różnorodność państwa, udało mu się zebrać znaczną część młodych i wykształconych ludzi, głosujących dotąd na Platformę Obywatelską. Czy Palikotowi nie powiodło się zatem zmobilizowanie elektoratu ideowego, nawet jeśli – być może pod wpływem uwikłania się w normalną politykę partyjną i własnych błędów – zaczął go szybko tracić? Dobry wynik Nowej Prawicy w eurowyborach roku 2014 pomógł socjologom i politologom wyjaśnić ten nieoczekiwany sukces Ruchu w roku 2011: obu liderom udało się przyciągnąć nie tyle młody elektorat ideowy, ile elektorat antyestablishmentowy, a Palikot właśnie go utracił teraz na rzecz Korwin-Mikkego. Okazało się, że retoryka nowoczesnej Polski na równi z eurofobicznym językiem Nowej Prawicy przemawia do mniej więcej tego samego typu wyborcy – ideą, która go pociąga, jest protest wobec klasy politycznej.

Nie jest to oczywiście wniosek napawający optymizmem, ale bynajmniej nie zaskakujący – młodzież od wielu lat nie interesuje się właściwie życiem społecznym, jest więc wymarzoną targetem dla opozycji pozasystemowej. Nie wydaje się jednak, by młodzi wyborcy wykoleili polską politykę, nawet jeśli od czasu do czasu wnoszą do niej jakiś ferment. Wszelkie badania socjologiczne pokazują bowiem, że w kwestii wartości nie ma między pokoleniami Polaków zasadniczego rozdzwieńku: zna-

komita większość młodych ludzi nie różni się w swych aspiracjach od własnych rodziców: chce po prostu normalnego życia (dlatego też Barbara Fatyga nazywa ich trafnie normalsami) i razem z rodzicami dzieli niechęć do polityki.

Nic więc nie wskazuje na to, by po spektakularnej porażce idei „nowego początku” cokolwiek mogło przemawiać do Polaków bardziej niż idea państwa zapewniającego im bezpieczne i w miarę wygodne życie, symbolizowane obecnie przez ciepłą wodę w kranie. III RP nie wyzwoliła w nich energii aktywnego obywatelstwa – to już właściwie banał powtarzany w większości publikacji. Zasadnicza zmiana, którą przyniósł rok 1989 polega natomiast na tym, że w PRL Polacy próbowali prowadzić normalne życie mimo istnienia komunistycznego państwa, podczas gdy w III RP uważają, że dzięki istnieniu demokratycznych instytucji mają do niego prawo. Mają prawo do jego wyegzekwowania od władzy, której nie kwapią się nawet wybierać, ale w końcu tak samo egzekwują swoje świadczenia od urzędników państwowych, których też nie wybierają⁹. Demokracja to prawo do prowadzenia normalnego życia. A czym jest demokratyczna polityka?

W języku polskim, podobnie zresztą jak w innych językach kontynentalnej Europy, nie występuje rozróżnienie na anglosaskie *politics* i *policy*. *Politics*, mówiąc w największym skrócie, to proces prowadzący do wyłonienia rządu, poprzez wybory i stworzenie ewentualnej koalicji, natomiast *policy* to sprawowanie przez ów rząd władzy, kierowanie państwem. W ustroju przedstawicielskim *politics* jest tyle walką między politykami o prawo do reprezentacji, ile samym jej wyborem przez obywateli; w tym sensie obywatele także ją uprawiają, są wręcz jej podmiotem. Inaczej w przypadku *policy* – tu już pozostają jedynie jej przedmiotem, adresatem działań władzy. Język polski nie rozróżnia tych znaczeń, a jednak przydatne są one do przedstawienia społecznego obrazu polityki.

⁹ Niemal od początku transformacji Polacy odpowiadają na pytanie stawiane przez CBOS: „Czy zgadza się Pan(i) ze stwierdzeniem, że dla ludzi takich jak Pan(i) nie ma w gruncie rzeczy znaczenia, czy rządy są demokratyczne czy niedemokratyczne?”. Odsetek odpowiedzi twierdzących (od 29% w listopadzie 2007 roku do 50% na przełomie września i października 2005 roku, ostatnio w czerwcu 2014 roku 36%) przyjmuje się za miarę alienacji politycznej obywateli.

Polacy mają jak najgorsze zdanie o tym, czym jest krajowa *politics*: niczym innym niż walką polityków o władzę dla własnych korzyści, stąd też ma jak najgorsze konotacje już jako *policy*: „stołki” i „koryto”. Doświadczenie 20 lat demokracji jeszcze pogorszyło pierwsze wrażenia. Jacek Raciborski zestawia wyniki badań swojego zespołu w roku 2009 z wynikami badań zespołu Mirosławy Grabowskiej i Tadeusza Szawiela sprzed 14 lat. O ile w 1995 roku 67% badanych uważało, że wybory są najlepszym sposobem wyłaniania władzy, o tyle w 2009 roku było ich już tylko 55%, przybyło natomiast tych, którzy je uważali za grę pozorów i mydlenie oczu (40% wobec 56%) oraz stratę czasu obywateli i państwowych pieniędzy (32% wobec 39%) (zob. Raciborski 2011, s. 127). Wystarczy rzut oka na dowolny ranking prestiżu zawodów – politycy lokują się w nich na samym dole (zob. CBOS 2013). Zresztą oni sami zdają się nie mieć o swojej profesji wysokiego mniemania, skoro nawet w parlamencie potrafią oskarżać się o... robienie polityki.

A czym, zdaniem Polaków, polityka być powinna? Powinna być oczywiście działaniem na rzecz dobra wspólnego. Powinna być *policy*, sprawowaną przez ludzi kompetentnych i nienaganych moralnie. Przeprowadzając swoje badania w połowie lat 90. ubiegłego wieku, Cezary Trutkowski dochodzi do wniosku, że „[b]adani, traktując politykę jako zarządzanie, ustawiają się w roli prawodawcy, który wymaga od zatrudnionego przez siebie pracownika rzetelnej pracy na rzecz firmy, w której pracuje, a nie pracy na własny rachunek. Wyborcy domagają się przy tym, aby zatrudnieni przez nich pracownicy stosowali się do obowiązującego regulaminu i aby wypełniali wpisane do przyjętego zakresu obowiązków zadania, ustalone jeszcze w trakcie rozmów o pracę” (Trutkowski 2000, s. 164).

Trawestując zdanie Georges-a Clemenceau o wojnie i wojskowych, można by powiedzieć, że polityka jest dla Polaków rzeczą zbyt poważną, by chcieli powierzyć ją politykom. Kto zatem powinien się nią zajmować? W rankingach zaufania pierwsze miejsca zajmują nieodmiennie ci politycy, których Polacy nie kojarzą z polityczną walką, z konfliktem, ale tacy, których mogliby uważać za mężów stanu. Ten autorytet nie wiąże się bynajmniej z zajmowanym stanowiskiem, ze stanowiskiem prezydenta włącznie, choć to oczywiście on ma najwięcej możliwości, by wystąpić w roli dobrego gospodarza wspólnego domu, jakim jest Polska.

Przywołanie domu nie jest tu przypadkowe. W istocie według powszechnego przekonania kierowanie państwem nie może być czymś zupełnie różnym od zarządzania gospodarstwem domowym¹⁰. Nic dziwnego, że w 2007 roku aż 44% ankietowanych w ramach Polskiego Generalnego Studium Wyborczego uważało, iż Polsce wystarczyłaby „jedna dobra i sprawna partia polityczna” – jeden mądry gospodarz zamiast wielu awanturników. Wsłuchując się w codzienną krytykę polityków można odnieść wrażenie, że większość Polaków zdaje się uważać politykę za łatwe i dobrze intratne zajęcie, któremu oni sami mogliby podołać, gdyby tylko się nim nie brzydzą. Bo skoro od władzy oczekuje się jedynie normalnego życia, dlaczego normalni ludzie nie potrafiliby go zapewnić¹¹?

Oczywiście, oczekiwanie od władzy zapewnienia normalnego życia nie jest bynajmniej wyrazem minimalizmu rządzących; przeciwnie, oznacza realizację ich potrzeb, których nie sposób zamknąć w jakimś pakiecie. Władza to obiecująca wpaść musi nieuchronnie w pułapkę państwa bezpieczeństwa socjalnego, opisaną choćby przez Niklasa Luhmanna w *Teorii politycznej państwa bezpieczeństwa socjalnego* (Luhmann 1994): realizując jedno potrzeby, tworzy następne, a przy tym korygować musi nowe nierówności będące skutkiem tej polityki. Ostatecznie zasada kompensacji wymaga rozciągnięcia interwencji na każdą dziedzinę życia publicznego i w coraz większej części prywatnego; pojęcie normalności przyczynia się skądinąd do zacierania różnic między nimi.

Władzy powołanej przez mniejszość społeczeństwa (to skutek niskiej frekwencji wyborczej), tym bardziej nie wolno sprawiać wrażenia, że dba tylko o interesy swoich wyborców; jej gotowość do zapewnienia normalnego życia wszystkim („Godne życie dla wszystkich”) wyrasta na podstawową formułę legitymizacyjną. Urzędnicy rządowi odpowiedzialni za „komunikację” będą więc uspokajać obywateli, że „władza nie zostawi nikogo w potrzebie” (frazja powszechnie używana w przypadku kataklizmów naturalnych) i że

¹⁰ „W wypowiedziach wyborców najczęściej przywoływane są porównania do zasad funkcjonowania gospodarstwa domowego, małżeństwa czy przedsiębiorstwa, a więc obiektów z poziomu codziennego, bardzo konkretnego doświadczenia” (Trutkowski, 2000, s. 164).

¹¹ Przeświadczenie, że za normalne życie obywateli odpowiedzialne jest właśnie państwo, nie różni socjalnego elektoratu partii lewicowych i prawicowych; 86% badanych opowiada się za jego opiekuńczym modelem, różniąc się oczywiście co do zakresu tej opieki (zob. komunikat CBOS 2011).

„nie ma takiej kwestii, jeśli tylko dotyczy dużej grupy ludzi, by władza się nią nie interesowała”¹². Nie można przecież żyć normalnie, kiedy woda zalewa gospodarstwo domowe albo następnego dnia trzeba płacić bankowi raty wyższe o 20% od dotychczasowych. Pomóc nie można jednak wszystkim. Ponad 3 tysiące ludzi ginie rocznie w Polsce w wypadkach samochodowych, ale rząd pomoże rodzinom 65 osób, które zginęły w spektakularnej katastrofie budowlanej. Rzec można, że swego rodzaju szczęście mają ci, których problemy indywidualne zostaną zakwalifikowane jako społeczne i jako takie nagłośnione przez media.

Jeśli władza legitymizuje się zapewnieniem obywatelom normalnego życia, to strategią opozycji nie może być nic innego niż obwinianie rządu za to, że tego nie potrafi. Nie chodzi tu tylko o kwestie, na które rząd ma czy mógłby mieć jakiś wpływ, jak choćby bezrobocie czy polityka finansowa. Na równi z nimi jest on odpowiedzialny za wzrost cen energii czy spadek cen węgla kształtowane przez globalne rynki. Legitymizacja tego rodzaju każe bowiem władzy ponosić polityczną odpowiedzialność za rzeczy, które zachodzą poza domeną polityki – wymaga, by mierzył się z problemami, wobec których jest praktycznie bezradny, ponieważ na ich rozwiązanie nie ma ani środków materialnych, ani prawnych możliwości. Opozycja niezmiennie będzie jednak przekonywać, że akurat „na to” (a na co nie?) rząd powinien bezwzględnie znaleźć pieniądze w budżecie, a prawo nie może być zasłoną dla pasywności władzy: „prawo jest w końcu dla ludzi”. Można powiedzieć, że normalne życie nie mieści się więc w granicach państwa prawa i dyscypliny budżetowej, a polityka prowadzona w jego imię prowadzić musi do deflacji prawa i psucia finansów publicznych.

Normalne życie obywateli, jako cel i miara słuszności decyzji politycznych, kwestionuje również, co tu istotne, ideowy wymiar polityki. Z tej perspektywy jest on balastem. A skoro w polityce powinny się liczyć jedynie dobra wola i skuteczność działania, to w politycznej retoryce język ideologiczny zastępują język moralizatorski i technokratyczny¹³. Język

¹² Tak to ujął na początku roku 2015 jeden z posłów partii rządzącej zapytany, co rząd zrobi dla Polaków zadłużonych we franku, którego wartość właśnie gwałtownie wzrosła.

¹³ Pisałem o tym szerzej w artykule *Technokraci i moralizatorzy. O retoryce klasy rządzącej* (Waśkiewicz 2006).

technokratyczny to język eksperta wykonującego zlecenie. Brak w nim nie tylko powinności wobec rządzonych, ale też wszelkiej więzi między nimi a rządzącymi. Więż tę można wyrazić jedynie w języku moralizatorskim: jest to asymetryczna, w istocie paternalistyczna relacja troski polityków o tzw. zwykłych ludzi. Zwykły człowiek nie ma bowiem w tym języku ideologicznych przekonań, a jedynie codzienne problemy, nad którymi „pochylają się” zatroskani politycy¹⁴.

Antytezą normalności jest afery. Afera nie jest właściwie wydarzeniem, ale definicją pewnej sytuacji: etykietą, która zostaje mu przyklejona. Tak jak normalność jest ideą organizującą życie polityczne, choć samo wydarzenie je oczywiście dezorganizuje (wielogodzinne przesłuchania przed parlamentarną komisją śledczą). Politycy naznaczeni aferą zostają objęci przez swoją partię kwarantanną bądź też od razu z niej usunięci, co tylko zachęca ich oponentów, by twierdzić, że to, co wyciekło do mediów, to jedynie „wierzchołek góry lodowej”. Dla tych, którzy zawodowo obserwują politykę, afery ujawnia jej patologię, dla tych, którzy interesują się nią tylko w czasach afery – politykę w całej krasie. To dzięki aferze mają poczucie, że oto zajrzeli za jej kulisy i przekonali się, że jest ona tym, o co ją zawsze podejrzewali.

Jakkolwiek zabrzmi to cynicznie, afery jest dla mediów wydarzeniem szczęśliwym. Właśnie wtedy okazuje się, że są one czymś więcej niż czwartą władzą – to media utrzymują aferę w świadomości społecznej bądź ją wygaszają. Afera jest *eventem*, organizującym na wiele dni pracę redakcji gazet i telewizji. Od niej zaczynają się wiadomości, do jej „obsługi” zapraszani są liczni eksperci i „eksperci” – każdy znajdzie w niej coś dla siebie. Na czas afery, którą zająć ma się sejmowa komisja śledcza (dotychczas powołano 8 takich komisji), w każdym razie tych najbardziej spektakularnych, życie polityczne przenosi się do sal przesłuchań, czym jednak byłyby przesłuchania bez ich transmisji? Niewielu Polaków zapew-

¹⁴ Otwierając przed wyborami samorządowymi w 2006 roku pierwszy Punkt Obsługi Wyborców, prezes PiS powiedział 14 czerwca w Węgrowie: „Chcemy po prostu pomagać ludziom, stworzyć takie miejsca, gdzie człowiek pokrzywdzony może przyjść i się poskarżyć, może uzyskać pomoc, a tam, gdzie jest niemożliwa, choćby dobre słowo, choćby wsparcie moralne.”, za: <http://wiadomosci.wp.pl/kat,1342,title,Rozpoczela-sie-kampania-samorzadowa-PiS,wid,8350845,wiadomosc.html?icaid=1146ab> (dostęp: 27.02.2015).

ne pamięta, jak zakończyła się afera Orlenu, „gruntowa” czy nawet afera Rywina, któż jednak nie pamięta wspaniałych występów kilku członków tej drugiej komisji i blamażu kilku przesłuchiwanym? Pojęcia aktora politycznego, podobnie jak sceny politycznej, nabiera tu zupełnie nowego znaczenia, a właściwie odzyskuje swoje znaczenie źródłowe – politykę odgrywa się przed audytorium wyborców¹⁵.

Pojęcie afery musiało jednak spowszednieć, skoro opozycja odwołuje się do niego zawsze, kiedy na światło dzienne wychodzą różnorakie patologie, jakich w polityce każdego kraju nie ma. Do takich afer Polacy już przywykli; życie polityczne toczy się na ich tle. Nie można więc powiedzieć, by któraś z afer – z wyjątkiem afery Rywina – wstrząsnęła Polską, by cokolwiek kończyła lub zaczynała. Jadwiga Staniszkis jeszcze w czasach PRL dowodziła, że w systemie realnego socjalizmu dopiero kryzys powoduje konieczność przeorientowania polityki (regulacje przez kryzys). W III Rzeczypospolitej jedynie afera Rywina doprowadziła do dymisji rządu – w pozostałych kończyło się na dymisji uwikłanego w nią polityka. Nic dziwnego, że nie powodują one zmiany postaw politycznych po stronie społeczeństwa – wywołują oburzenie, które nie przekłada się na zaangażowanie polityczne, a przeciwnie, przyczyniają się raczej do pogłębienia apatii i alienacji obywateli¹⁶.

Przywiązani do idei normalności Polacy dużo oczekują od władzy, a jednocześnie mało robią, aby te oczekiwania wyegzekwować. Nie ufają władzy, ale też nie ufają sobie nawzajem, by wspólnie wymusić na niej poprawę jakości rządzenia. Do jej patologii wolą się indywidualnie dostosować, niż jej zbiorowo przeciwdziałać, zresztą tym obowiązkiem obarczyliby najchętniej instytucje tego samego państwa. Nawiązując do znanej książki Pierre'a Rosanvallon, można by powiedzieć, że ideałem politycznym

¹⁵ Współcześnie nawet kanały informacyjne nie mogą ignorować rozrywkowej funkcji telewizji. Czemuż, jeśli nie rozrywce służą bowiem takie programy jak *Wstajesz i wiesz*, w którym w nadzwyczaj lekkim tonie mówi się o sprawach poważnych czy *Kawa na ławę*, w którym politycy okładają się słowem zachęceni niemal do tego przez prowadzącego? A przecież w porze wysokiej oglądalności TVN24 mamy jeszcze typowo rozrywkowe programy: *Dwie prawdy* i *Szkoło kontaktowe*.

¹⁶ Frekwencja w wyborach parlamentarnych roku 2005, już po przyjęciu raportu komisji w sprawie afery Rywina, wyniosła jedynie 40,57% i była najniższą (nie licząc eurowyborów i referendum uwłaszczeniowego w 1996 roku) w całym 25-leciu.

Polaków jest zatem kontrdemokracja: władza zdolna do kontrolowania władzy przedstawicielskiej. Jest ona rozproszona, często ukryta i aktywizująca się dopiero w sytuacji „afery”. Rzec można, że właśnie w niej demokratyczny lud zachowuje swoje residuum suwerenności, nieoddane w momencie wyborów.

Czy jednak Polacy tak bardzo różnią się w tej kwestii od innych Europejczyków? Być może tylko bardziej otwarcie niż inni wyrażają swoje przekonania. Odwołując się do wspomnianej książki, Iwan Krastew uważa to zjawisko za powszechne: „żyjemy w epoce, w której obywatele będą mogli skutecznie monitorować władzę wykonawczą, a wyborcy będą mogli odsunąć łajdaków od władzy, ale ci obywatele-wyborcy będą zmuszeni uznać, że to nie oni decydują, w jakim społeczeństwie będą żyć” (Krastew 2014, s. 14). Krastew dodaje, że sam w takiej demokracji żyć nie chce. Większość Polaków zdaje się jednak uważać, że kontrdemokracja jest już w wystarczającym stopniu demokracją i jeśli jeszcze rządy objęliby jakimś cudem ludzie kompetentni i uczciwi, to w takim państwie ich ideał normalnego życia doczekałby się wreszcie ucieleśnienia.

Bibliografia

- CBOS (2011), *Elektoraty partyjne o istotny kwestiach społeczno-politycznych*, K103_2001, CBOS, Warszawa
- CBOS (2013), *Prestiż zawodów*, BS/164/2013, CBOS, Warszawa
- Kołąkowski L. (1979). *Jak być konserwatywno-liberalnym socjalistą?*, Aneks, nr 20
- Krastew I., *Demokracja nieufnych*, Krytyka Polityczna, Warszawa 2014, s. 14
- Luhmann N. (1994), *Teoria polityczna państwa bezpieczeństwa socjalnego*, WN PWN, Warszawa
- Ost D. (2005), *Kłęsa „Solidarności”. Gniew i polityka w postkomunistycznej Europie*, Muza, Warszawa
- Raciborski J. (2011), *Obywatelstwo w perspektywie socjologicznej*, WN PWN, Warszawa
- Rafałowski W., Sadura P. (2012), *Polityka i władza (w:) Współczesne społeczeństwo polskie*, red. A. Giza, M. Sikorska, WN PWN, Warszawa
- Szacki J. (1994), *Liberalizm po komunizmie*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak – Fundacja im. Stefana Batorego, Kraków
- Trutkowski C. (2000), *Społeczne reprezentacje polityki*, Scholar, Warszawa
- Wańkiewicz A. (2006), *Polityka dla dorosłych. Eseje*, Scholar, Warszawa

Część II. Potrzeby relacyjne: przynależności i współdziałania

- Waśkiewicz A. (2015), *Powrót do normalności i nowy początek* (w:) *Liberalizm polski*, red. I. Krzemiński, Wydawnictwo Akademickie Sedno, Warszawa 2015 (pierwodruk: *Przegląd Polityczny* 2007, nr 85–86)
- Zięba M. (1996), *O Polsce, kapitalizmie i kontemplacji*, Znak, Kraków

Część III

**Potrzeby samorealizacji: ambicje,
szanse i wybory**



17. Religijność i duchowość w Polsce okresu transformacji – konflikt czy kontynuacja?

17.1. Wstęp. Ewolucja przedmiotu badań socjologii religii

Socjologowie, analizując religię, obserwują przedmiot swoich dociekań z konieczności „w ruchu”, w procesie wzajemnego dostosowywania się form religijnych i typu więzi społecznych, ustroju, ekonomii, struktury społecznej itp. Refleksja socjologiczna podąża zatem za zmianami społecznymi i nowe formy religijne wyrażają się zarówno w teoriach, jak i w rozwoju empirycznych badań. W dorobku zgromadzonym przez ponad 100 lat rozwoju tej subdyscypliny można wyróżnić dwa kluczowe momenty, konstruujące wywody. Pierwszy stanowi odniesienie do społeczeństwa tradycyjnego, czasem też określanego mianem prostego, charakteryzowanego przez totalną obecność religii w systemie społecznym i w biografii jednostek. Już klasycy socjologii religii, Émile Durkheim i Max Weber, charakteryzowali przemiany religijne, związane z unowocześnianiem się społeczeństw – ten pierwszy pisał o indywidualizacji przekonań religijnych, ten drugi o racjonalizacji jako dominujących, nowych zjawiskach w obrębie rozwijających się społeczeństw Europy Zachodniej. Przesłanki te, zawarte w teoriach klasyków, stały się bardzo ważne dla dwóch teorii, sformułowanych w latach 60. XX wieku i później rozwijanych, kluczowych dla kierunku interpretacji przemian religijnych – sekularyzacji i prywatyzacji religii. Ich waga leży nie tylko w wartości diagnostycznej, dotyczącej stanu religii, ale także w tym, że odwołania do nich stanowią po dzień dzisiejszy podstawę konstruowania kolejnych koncepcji, na rozmaite sposoby reinterpretujących miejsce religii w zmieniającym się świecie. Co ważne jest także dla nas – teorie te zarysowują dwa odmienne kierunki interpretacji (Borowik 1997).

Zrekapitulujmy: w myśl założeń teorii sekularyzacji religia w starciu z modernizacją, demokratycznym ustrojem i ekonomiczną prosperitą słabnie, i to zarówno w wymiarze ogólnospołecznym, wyrażonym przez siłę wpływu na pozareligijne obszary (kultura, nauka, prawo itp.), jak i w indywidualnym, manifestującym się jako odchodzenie od religii. O ile Thomas Luckmann, autor koncepcji prywatyzacji religii zgadza się z tym pierwszym elementem teorii sekularyzacji, o tyle ten drugi – sekularyzację świadomości – odrzuca. Twierdzi on, że w nowoczesnych społeczeństwach religijność instytucjonalna, kościelna, zmniejsza swój zasięg i traci na popularności, ale, równolegle, powstają nowe formy religijnego zaangażowania, nowe tematy religijne (np. turystyka, seksualność, rodzinność), które zaspokajają zmienione potrzeby religijne współczesnego człowieka, dążącego do samorealizacji we wszystkich dziedzinach, także w obszarze religii (Luckmann 1996).

Od około 20 lat na gruncie nauk społecznych coraz częściej mówi się o swoistym „renesansie” potrzeb religijnych. Ponowoczesny człowiek poszukuje różnych form zaspokojenia swoich potrzeb religijnych, tyle że nie zawsze w zinstytucjonalizowanych religiach i Kościołach, lecz bardziej w sferze „odkościelnionej”, niezwiązanej i sprywatyzowanej religijności, będącej nierzadko kompilacją różnych systemów religijnych i światopoglądowych. To, że religia może zyskiwać na znaczeniu, traktowano do niedawna jako zwykłe myślenie życzeniowe teologów i hierarchów Kościołów chrześcijańskich. Obecnie część socjologów przyjmuje tezę desekularyzacyjną (formułowaną rozmaicie) jako prawdopodobną. Wyrażają oni pogląd, że religia jest wciąż znaczną siłą społeczną, chociaż przejawia się w nowych, zmodernizowanych formach.

Ponad dwie dekady temu Peter L. Berger wprowadził pojęcie desekularyzacji na opisanie różnych form odradzania się religii na całym świecie, ale i dla usprawiedliwienia zmiany swojego stanowiska w odniesieniu do teorii sekularyzacji. Opisuje on desekularyzację jako przeciwieństwo czy odwrócenie trendów sekularyzacyjnych (*counter-secularization*), ukazując tym samym nowatorskie podejście do kwestii żywotności religii, pomimo postępującej modernizacji o zasięgu globalnym. Ukazuje więc desekularyzację jako odradzanie się religii oraz jej wpływ na społeczeństwo jako reakcję na sekularyzację. Zaznacza on, że badanie zależności

dynamiki i trendów sekularyzacyjnych oraz desekularyzacyjnych stanowi jeden z ważniejszych celów w socjologii religii. Od tezy desekularyzacyjnej istnieje jeden wyjątek, którym jest Europa Zachodnia i Centralna, ale i tu religia – głównie chrześcijańska – przetrwała. Można więc raczej mówić bardziej o zmianie instytucjonalnego umiejscowienia religii niż o sekularyzacji. Zsekularyzowane pozostają międzynarodowe środowiska tzw. świeckiej inteligencji, propagujące świecki (sekularny) dyskurs przeciwny dyskursowi religijnemu. Sam termin „desekularyzacja” nie został przez Bergera ostatecznie i precyzyjnie zdefiniowany (Berger 2013, s. 2). Także inni socjologowie, interpretując przemiany religijne, co szczególnie zauważa się od początku lat 90. XX wieku mówią nie tylko o sekularyzacji, ale i o desekularyzacji, o odnowie religijności, o powrocie *sacrum*, o respirowaniu i o nowej duchowości jako megatrendzie kulturowym. Nie mówi się już o zaniku czy upadku religii. Wypływa to między innymi z uwrażliwienia na przejawy religii poza Europą, gdzie wykazuje ona wiele oznak ożywienia. W tym kontekście zsekularyzowana Europa jest traktowana jako przypadek szczególny (Davie 2002). Zgodnie z tymi konstatacjami religia nie umiera, ale pozostaje w ustawicznym ruchu, przybiera rozmaite formy, adaptuje się do wymogów nowoczesności, zmienia się. Z tej perspektywy sekularyzacja, desekularyzacja i sakralizacja mogą być widziane jako istniejące równoległe dynamiczne procesy przekształceń religii.

Z dzisiejszej perspektywy jest widoczne, że koncepcja Thomasa Luckmanna jest ciągle aktualna, i że to on stworzył żyzny grunt dla rozwijania szerokich ujęć religii oraz powstania socjologii duchowości. Jeśli duchowość i religię traktujemy jako odrębne zjawiska, i jeśli poszukujemy dystynktywnych różnic między nimi, to zapewne za najważniejszy element różnicujący możemy uznać kwestię instytucji – religia nie tylko w swych dojrzałych, historycznych formach, ale także we wcześniejszych stadiach rozwoju, jest zinstytucjonalizowana. Oznacza to, że wyraża się w wymiarze organizacyjnym (wspólnota, gmina, umma, sangha, kościół), a z tym elementem współgra postępująca kodyfikacja doktryny religijnej i zasad moralnych. Wyznawcy danej religii, zapoznawani są z doktryną, zasadami moralnymi i wdrażani są do życia swoich organizacji, czemu służą określone rytuały. Zwrot ku nowej duchowości jest rozumiany nie tyle jako ewolucja dotychczasowych form religijności, ile raczej ich prze-

ciwstawienie. Może być ona także traktowana jako transformacja religii, która w nowych kształtach jest dobrze przystosowana do społeczeństw współczesnych.

Duchowość nie posiada swoich zinstytucjonalizowanych form ani skodyfikowanej doktryny. Wyrasta z poszukiwania świętości – jak to przekonująco dowodzą Paul Heelas i Linda Woodhead (2005) – nie na zewnątrz człowieka, ale w zwróceniu się ku sobie samemu jako źródłu jej rozpoznawania. Religia jest transcendentna, a duchowość – immanentna. Teoretycznie relacje między religijnością a duchowością można przedstawić następująco: a) religijność i duchowość utożsamiają się; b) duchowość jest częścią składową religijności; c) religijność jest częścią składową duchowości; d) religijność i duchowość różnią się od siebie, ale częściowo na siebie zachodzą; e) religijność oraz duchowość różnią się od siebie całkowicie (Knoblauch 2007, s. 61–77). Jeżeli nawet uznać, że zinstytucjonalizowane religie tracą swoją moc i siłę kształtowania tożsamości osobowej i społecznej, to na ich miejsce pojawiają się nowe formy alternatywnej religijności i duchowości. Wypełniają one przestrzeń między kościelną religijnością i niereligijnością. Wielu z tych Europejczyków, którzy dystansują się coraz bardziej od tradycyjnych religii, wciąż uważa się za „osoby duchowe”, które praktykują jakieś formy pozakościelnej, wyrażanej „na swój sposób” wiary religijnej. Nie spodziewanie, ku zaskoczeniu zwolenników tezy o totalnej sekularyzacji we współczesnym świecie, w wielu społeczeństwach ponowoczesnych o daleko idącej sekularyzacji, pojawiają się tendencje świadczące o „duchowej produktywności” współczesnej kultury.

W dwóch kluczowych teoriach zmiany religijnej wspomnianych powyżej wskazuje się na cechę wspólną procesów, zachodzących w konfrontacji z nowoczesnością i ponowoczesnością – słabnięcie religii instytucjonalnej. Jak pod tym względem można widzieć rolę religii i stosunek do niej w polskim społeczeństwie w ostatnich 25 latach? W niniejszych rozważaniach podejmujemy kilka wybranych zagadnień związanych z religijnością i duchowością w warunkach transformacji ustrojowej po 1989 roku. W analizach socjologicznych odwołujemy się zarówno do wybranych sondaży ogólnopolskich (głównie do sondaży CBOS), jak i do celowych badań socjologicznych.

17.2. Wiara i praktyki religijne w warunkach transformacji: ciągłość i zmiana

Postępująca transformacja i modernizacja społeczna oznaczają nie tylko zmiany w materialnych warunkach życia Polaków, w strukturze społeczno-politycznej i w kulturze, ale również w świecie uznawanych wartości i orientacji życiowych oraz religijności i moralności. Społeczeństwo staje się coraz bardziej sfragmentaryzowane, zdecentralizowane, podlega rozbiciu na wiele rozmaitych grup społecznych o zróżnicowanych poglądach, preferencjach, wartościach i normach, gustach, modzie itp. W praktyce oznacza to odchodzenie w wyborach życiowych od strategii „albo – albo”, do taktyki wielokrotnego wyboru „nie tylko to, ale i tamto”. W charakterystyce społeczeństwa polskiego wskazuje się na wiele pozytywnych aspektów, jak np. rozwój gospodarczy, procesy demokratyzacyjne, otwarcie się na Europę i świat globalny, ale i na niektóre negatywne konsekwencje, jak np. emigracja zarobkowa, zapaść demograficzna, poszerzanie się enklaw biedy, słabość społeczeństwa obywatelskiego, brak zaufania do ludzi i instytucji, zwłaszcza do polityków, i wiele patologii w życiu społecznym.

Jedną z tych sfer życia Polaków, które w okresie transformacji nie poddały się wyraźnym zmianom lub tylko uległy im w niewielkim stopniu, była religijność i moralność. Po prawie dwóch dekadach transformacji społeczno-politycznej i kulturowej po 1989 roku religijność i moralność pozostawały na względnie stabilnym poziomie. Zmiany w strukturach społecznych były znacznie szybsze niż w sferze aksjologicznej. Jeżeli chodzi o zróżnicowania w religijności i moralności w społeczeństwie polskim, to były one nie tyle czymś radykalnie nowym i nieznanym dotąd, ile raczej nasileniem się pewnych procesów, które miały swój rodowód wcześniejszy, zarówno w procesach modernizacji społecznej, jak i w kontekście globalizującego się świata. Zmiany te następowały stopniowo i w mniejszym lub większym stopniu były niezauważalne.

Wydaje się, że dopiero w ostatnich 10 latach (2006–2015) następują i w tej dziedzinie coraz wyraźniejsze zmiany, które pozwalają sformułować hipotezę już nie tylko o pełzającej, lecz także o przyspieszonej sekularyzacji w społeczeństwie polskim. Badania socjologiczne i sondaże opinii

publicznej potwierdzają tezę o zarysowującej się zmianie w globalnych postawach młodego i starszego pokolenia Polaków wobec religii, czyli zarówno na płaszczyźnie tzw. religijności ogólnonarodowej, jak i przede wszystkim na płaszczyźnie życia codziennego (świadomość oraz zachowania religijne i moralne). Kwestionowane, a nawet odrzucane są zwłaszcza wartości i normy moralne o proveniencji religijnej; podlegają liberalizacji i marginalizacji. Nie mówi się o jednej, lecz o wielu zróżnicowanych formach religijności i moralności.

Większość Polaków przyznaje się do członkostwa w Kościołach chrześcijańskich, zwłaszcza w Kościele katolickim. Według danych z Europejskiego Sondażu Społecznego w 2002 roku 93,33% badanych dorosłych Polaków uważało się za wyznawcę jakiejś religii, w 2012 roku – 89,93%, a wskaźnik identyfikujących się z jakąś religią zmniejszył się o 3,4%. Wśród tych, którzy czuli się związani z jakąś religią, wyznaniem czy Kościołem, 98,56% badanych wskazywało w 2002 roku na wyznanie rzymskokatolickie, w 2012 roku – 98,74% (0,40% – wyznanie protestanckie, 0,31% – wyznanie prawosławne, 0,49% – inne wyznania chrześcijańskie, 0,07% – religie Wschodu). Bardzo ważnym uwarunkowaniem zachodzących w tym obszarze procesów jest struktura wyznaniowa polskiego społeczeństwa, a szczególnie dwie jej cechy: dominacja Kościoła rzymskokatolickiego oraz to, że inne związki wyznaniowe, w tym także nowe ruchy religijne, są ilościowo mało znaczące (obejmują około 4% mieszkańców Polski) i, poza pasem prawosławia we wschodniej Polsce oraz protestantami na Śląsku Cieszyńskim – rozproszone. Także alternatywne w stosunku do religijnego światopoglądu, takie jak ateizm bądź niewiara, obejmują zasięgiem swoich wpływów niewielką część Polaków. To stwarza mocne przesłanki do zachowania ciągłości przynależności wyznaniowej w społeczeństwie polskim.

Wzrastający we współczesnym świecie pluralizm religijny sprawia, że w świadomości ludzi wierzących treści wiary tracą na znaczeniu, stają się do pewnego stopnia nieokreślone i rozproszone (dyfuzyjne). W Europie, ale i w Polsce, przybywa tych, którzy nie traktują Biblii jako Słowa Bożego, lecz jako księgę zawierającą treści religijne lub ważne życiowo prawdy. Coraz mniej ludzi wyobraża sobie Boga jako osobę, niekiedy jako Siłę Wyższą, a także nie wierzy w życie po śmierci, zwłaszcza w istnie-

nie piekła czy w zmartwychwstanie ciał. W pojmowaniu prawd eschatologicznych treści chrześcijańskie przeplatają się z niechrześcijańskimi, np. z wiarą w reinkarnację.

Autodeklaracje wiary według skali od głęboko wierzących do zdecydowanie niewierzących utrzymywały się w latach 1989–2005 na dość stabilnym, wysokim poziomie: ponad 90% badanych dorosłych Polaków uważało się za wierzących, w tym około co dziesiąty oceniał swoją religijność w kategoriach głęboko wierzący. W okresie 2005–2014 zmiany deklaracji objęły niewierzących (wzrost z 4% do 8%) oraz głęboko wierzących (spadek z 12% do 8%). W zbiorowości najmłodszych respondentów (18–24 lata) udział głęboko wierzących pozostawał w miarę stabilny, ponaddwukrotnie natomiast wzrosła liczba niewierzących (od 6% do 15%) (Boguszewski 2015b, s. 2–12).

Te ogólne trendy potwierdza także analiza deklarowanej wiary w Boga. W sondażu CBOS z lutego 2015 roku dorośli Polacy deklarowali w następujący sposób swój stosunek do Boga: wierzę w Boga i nie mam co do jego istnienia wątpliwości – 56%; wierzę w Boga, choć mam niekiedy chwile zwątpienia – 27%; czasami wydaje mi się, że wierzę w Boga, a czasami, że nie wierzę – 5%; nie wierzę w osobowego Boga, ale wierzę w pewnego rodzaju Siłę Wyższą – 5%; nie wiem, czy Bóg istnieje i nie wierzę, że jest sposób, żeby to sprawdzić – 4%; nie wierzę w Boga – 3% (w 1997 roku odpowiednio: 61%, 25%, 5%, 6%, 2%). W latach 1997–2015 uwidocznił się zatem nieznaczny spadek niezachwianej wiary w Boga (od 61% do 56%), minimalnie przybyło natomiast osób wątpiących i niewierzących (Boguszewski 2015a, s. 1–3).

W społeczeństwie polskim jeszcze większość badanych deklaruje wiarę w Boga osobowego. Jest to jednak prosta deklaracja, za którą kryją się z pewnością różne wyobrażenia, a nawet niekiedy i zwykła ignorancja. W pewnych kręgach społeczeństwa, zwłaszcza w środowiskach młodzieżowych, pojawiają się już wyobrażenia Boga nieosobowego. Bóg jest pojmowany jako pewna siła transcendentna, Siła Wyższa, Energia, Siła Kosmiczna. Jeżeli nawet ateizm jest sprawą zdecydowanej mniejszości, to postawy pośrednie pomiędzy wiarą i niewiarą wydają się w pierwszej dekadzie XXI wieku wyraźnie narastać w różnych środowiskach

społecznych. Poszukuje się niejednokrotnie możliwości rozszerzenia zakresu wolnego wyboru w sprawach wiary, co także sprzyja wyborowi niewiary religijnej.

W podobnym kierunku następują zmiany wskaźnika przeciętnej deklarowanej wiary w osiem wybranych prawd, przy czym charakterystyczne jest to, że niektórych prawd dotyczą spadki bardziej znaczące. Na przykład w to, że rodzimy się obciążeni grzechem pierworodnym, wierzyło w 2015 roku w porównaniu z 1997 rokiem o 10,6% mniej Polaków (70% i 59,4%), że człowiek ma duszę nieśmiertelną – o 8% mniej dorosłych Polaków (odpowiednio 76% i 69,0%), w sąd ostateczny – 7,7% (77% i 69,3%), w życie pozagrobowe – 6,6% (71% i 65,6%), w zmartwychwstaniu zmarłych – 5,8% (67% i 61,2%). Mniejszy spadek, zbliżony do średniego, dotyczył wiary w istnienie piekła (59% i 55,4%), zdecydowanie najniższy – w istnienie nieba (72% i 70,1%). Nastąpił też znaczny wzrost wiary w „cuda, których nie można wyjaśnić za pomocą ludzkiej wiedzy” z 60% do 69,3% (Wyniki badania nr 297, 2015, s. 20–22; Boguszewski 2015a, s. 8). Jak interpretować te wyniki? Jako postępującą erozję ortodoksji? Jako dalsze tracenie na znaczeniu tych wierzeń, które nie są postrzegane jako centralne?

Badacze religijności polskiego społeczeństwa od dawna podkreślają, że pod powierzchnią wysokich deklaracji toczą się procesy polegające na odchodzeniu od katolickiej ortodoksji. Władysław Piwowarski kiedyś mówił o ludziach przynależących do tej grupy, że to nieświadomi heretycy, Janusz Mariański proces odchodzenia od ortodoksji nazywa dezinstytucjonalizacją religii, Irena Borowik – prywatyzacją religii. Niezależnie od tego, jak ten proces nazwiemy, jego istotą jest: wybiórcza akceptacja dogmatów (np. wiara w Boga tak, ale w piekło i diabła nie), zasad etycznych (wierność małżeńska tak, zakaz współżycia bez ślubu – nie, sztuczna antykoncepcja w rozmaitych formach – dozwolona, rozwód dopuszczalny), a także dystans do Kościoła katolickiego i niechęć wobec jego społeczno-politycznych wpływów.

Jakkolwiek większość Polaków podziela jeszcze prawdy religijne Kościołów chrześcijańskich, to od około połowy pierwszej dekady XXI wieku obserwuje się powolny proces erozji świadomości religijnej Polaków. De-

klaracja „jestem wierzący” nie zawsze oznacza akceptację podstawowych prawd wiary chrześcijańskiej, nierzadko zbiega się z wyznawaniem poglądów sprzecznych z nauczaniem dogmatycznym Kościołów. Prawdopodobnie nieco szybszy jest proces, w którym wierzenia religijne nabierają statusu zwykłych opinii wśród wielu innych, niż proces bezwarunkowego kwestionowania prawd wiary chrześcijańskiej. I jeden, i drugi proces przyczynia się do erozji świadomości religijnej i osłabienia wiarygodności religii. Może być jednak także uznany jako proces autonomizacji i kreatywności religijnej.

Ważnym wymiarem religijności Polaków są praktyki religijne. Praktyki religijne nakazane (obowiązkowe) i zalecane (nadobowiązkowe) należą do często stosowanych pomiarów zinstytucjonalizowanej religijności. Są one zewnętrznym wyrazem identyfikacji z grupą wyznaniową, przejawem integracji społecznej ze wspólnotą Kościoła i parafii, wpływają na międzypokoleniowy przekaz wzorów religijności, a także na inne, pozakulturowe wymiary życia religijnego (np. aprobatą reguł moralnych o proveniencji religijnej) oraz życia społecznego (np. postawy prospołeczne, postawy obywatelskie). Te skutki uczestnictwa w praktykach religijnych ujawniają się w zróżnicowany sposób w życiu poszczególnych osób praktykujących regularnie, nieregularnie lub rzadko. Udział w praktykach religijnych nie zawsze wskazuje na poziom internalizacji norm regulujących życie religijne katolików, na więź z parafią czy działających w ramach parafii ruchów i wspólnot religijno-kościelnych.

Z sondaży CBOS zrealizowanych w latach 1997–2005 wynika, że poziom praktyk niedzielnych pozostawał w miarę stabilny i zmieniał się dopiero po 2005 roku. W tym czasie zmniejszył się udział respondentów praktykujących regularnie (przynajmniej raz w tygodniu) z 58% do 50%, przybyło zaś tych, którzy w ogóle nie uczestniczą w praktykach religijnych – z 9% do 13% oraz praktykujących nieregularnie – z 33% do 37%. Szczególnie znaczące zmiany dokonały się w zbiorowości badanych będących w wieku 18–24 lata. Wskaźnik praktykujących w każdą niedzielę zmniejszył się w latach 2005–2014 z 51% do 44%, zwiększył się natomiast wskaźnik w ogóle niepraktykujących – z 10% do 18%. Inną grupą badanych, w której dokonują się zmiany w praktykach religijnych, są mieszkańcy miast liczących ponad 500 tys. mieszkańców (Boguszewski 2015b,

s. 3–13). Ciekawą zmianą w tym zakresie jest w ostatnim dwudziestoleciu upodabnianie się młodych kobiet do młodych mężczyzn – zwykle kobiety we wszystkich kategoriach wiekowych cechują się zdecydowanie wyższymi wskaźnikami, także w odniesieniu do regularności uczestniczenia w niedzielnych nabożeństwach.

Zmiana ta może zapowiadać nowy trend w religijności, a być może także mieć wpływ na przyszły model socjalizacji religijnej w rodzinie, tradycyjnie przypisany w większym stopniu kobietom. Wydaje się, że chrześcijańska Polska dopiero po dwóch dekadach transformacji ustrojowej i społeczno-kulturowej, po wejściu do Unii Europejskiej, zaczyna w sposób bardziej wyraźny zmagać się z wyzwaniem postchrześcijańskiej czy postsekularnej Europy, co ujawnia się m.in. w spadku udziału w mszach niedzielnych, nabożeństwach czy spotkaniach religijnych. Już dzisiaj wielu duszpasterzy alarmuje, że Kościół „traci młodzież”.

Badania biograficzne Ireny Borowik wśród młodzieży ukazują wieloaspektowy krytycyzm w stosunku do Kościoła. Księża krytykowani są za to, że nie rozumieją swoich parafian, żyją życiem odległym od ich problemów, wystawnie, jeżdżą drogimi samochodami, z jednej strony wypowiadają się w sprawach, o których, zdaniem młodych, sami nie mają pojęcia, a z drugiej – są hipokrytami (nawołują do wstrzemięźliwości, a sami mają konkubiny i dzieci – wielu podawało przykłady ze swoich środowisk). Młodzi krytykują katechetów (a szczególnie katechetki) za to, że mają – „klapki na oczach” – jak się wyraziła jedna z respondentek, czy też „głupotę” jak się wyraziła inna. Podstawowym wymiarem tej sygnalizowanej ograniczoności jest niechęć do dyskusji, podawanie gotowych rozwiązań, sztywność całego przekazu religijnego.

Sam Kościół, jako instytucja, także podlega rozległej krytyce, której wyrazem może być fragment wypowiedzi Bogdana, który określa go jako instytucję istniejącą sama dla siebie:

„Byłem zmuszony w momencie, kiedy dorastając, zobaczyłem, jak instytucja kościelna jest zlaicyzowana, jak funkcjonuje, to znaczy jakie ma priorytety, tzn. że chodzi o wpływ, o władzę i siłę i wtedy przestałem chodzić do kościoła. Początkowo byłem bardzo przymuszany, potem

powoli gdzieś to się rozmyło i zostałem pozostawiony swoją drogą, chociaż oskarżenia przeciwko mnie pod tym kątem wracały jak natręctwo. [...] O,(!) Kościół ma swój niezmienny zacofany pogląd od dwóch tysięcy lat, który nawet pogłębił się, czyli pogorszył w okresie XIX wieku i pocz. XX. Seksu zabrania bez względu na sytuację przed małżeństwem, czyli po prostu chce nam narzucić swoją wolę jako instytucja. Źle się wyrażam, troszeczkę niejasno. Chodzi o to, że po prostu chce panować nad tymi ludźmi. Nie ma on w sobie nic z pierwiastka boskiego, mimo że przykazania kościelne mówią całkiem inaczej, ale to nie są przykazania boskie, a przykazania kościelne, czyli same usprawiedliwiają swoje istnienie”¹.

Ogólny wniosek, jaki płynie z tych dość rozległych badań (zob. Borowik 2005), jest taki, że znaczna część młodzieży nie czuje się podmiotem poszukującym odpowiedzi na nurtujące pytania związane z religią, ale matrycą, na której powiela się ten sam wzór. Musi to pozostawać w sprzeczności ze znanymi z psychologii procesami rozwojowymi, odkrywaniem „ja”, indywidualizacją i indywiduacją, a okres transformacji samorealizacyjne dążenia uwydatnił.

17.3. Kościół katolicki w warunkach transformacji: ciągłość i zmiana

Wytworzona i podtrzymana przez ideologów okresu komunistycznego kontraideologia, której najważniejszym aktorem tak symbolicznym, jak politycznym stał się Kościół rzymskokatolicki, w warunkach transformacji okazała się w pewnym sensie poręczna, a historycznie ukształtowany związek polskości z katolicyzmem okazał się „operacyjny”, także w warunkach transformacji ustrojowej. Być może wcale nieprzypadkowo, bo zabory, tracenie i odzyskiwanie niepodległości, zrywy powstańcze, wszystkie te przełomowe wydarzenia w historii Polski, właśnie potwierdzały siłę i wartość tego związku. Z tej perspektywy przeżywaną od 1989 roku transformację można widzieć jako kolejną próbę, w której Kościół jest gwarantem stabilności, podobnie jak w minionych okresach aspiruje

¹ Bogdan, 24 l., student, metalurgii, AGH, wywiad z 17 maja 1999 roku, archiwum własne Ireny Borowik.

do roli lidera społecznego i – jak się wydaje chętnie, a w każdym razie z dużą wprawą – w tę rolę wpisuje swoje działania.

Patrząc na kwestię ciągłości wzorców instytucjonalnych, zgodnie z którymi działa Kościół rzymskokatolicki, z nieco szerszej perspektywy możemy powiedzieć, że społeczeństwo okresu transformacji posiada wiele cech podobnych do formacji wcześniejszych. Pomimo gwałtownych nieraz przemian i ich wielokierunkowości, zamrożone pod powierzchnią socjalistyczną modernizacją pokłady tradycjonalizmu, szerokie rzesze tych, którzy na transformacji tracą i szukają swego „głosu” na scenie publicznej, powolne tempo przemian w obszarze religii, w tym także elit i władz kościelnych, pielęgnujących znane z wcześniejszych okresów sposoby rozwiązywania problemów – wszystko to sprawia, że Kościół rzymskokatolicki w Polsce utrzymuje stabilną pozycję. Konstatacja ta dotyczy zarówno opinii społecznych, jak i relacji w strukturach władzy. Jeżeli chodzi o pierwszy wątek, to po mocnych spadkach zaufania na początku lat 90., w pierwszej dekadzie XXI wieku zaufanie do Kościoła jako instytucji utrzymuje się na dość wyrównanym poziomie około 60%. Jak to podkreśla Mirosława Marody, spadek zaufania do Kościoła w latach 1990–1999 dotyczył przede wszystkim wiary w to, że Kościół potrafi dać właściwe odpowiedzi na pytania dotyczące problemów życia rodzinnego (spadek o 20%), moralnych problemów i potrzeb jednostki (13%), problemów społecznych i politycznych (8%) (Marody 2002, s. 153). Tradycyjnie na wyższych pozycjach znajdują się instytucje charytatywne i wojsko, także policja plasuje się wysoko. Dzieje się tak, mimo że zaangażowanie społeczno-polityczne, inaczej niż w okresie poprzedzającym transformację, nie jest od Kościoła oczekiwane, a wręcz przeciwnie – większość Polaków, podobnie wielu jak tych, którzy okazują zaufanie, krytykuje nadmierne wpływy Kościoła w obszarze polityki.

Deklarowane zaufanie do Kościoła katolickiego ma do pewnego stopnia fluktuacyjny charakter, raz nieco podnosi się, potem opada, w zależności zarówno od konkretnych wydarzeń, jak i jego miejsca w społeczeństwie. Od kilku lat obserwuje się lekką tendencję spadającą w zakresie zaufania i oceny działalności Kościoła katolickiego. Według sondażu CBOS z lutego 2015 roku 13,9% badanych dorosłych Polaków oceniło zdecydowanie pozytywnie działalność Kościoła rzymskokatolickiego w Polsce, 47,8% –

raczej dobrze, 18,7% – raczej źle, 8,8% – zdecydowanie źle, 10,3% – trudno powiedzieć i 0,5% – odmówiło odpowiedzi. Łącząc pierwszą i drugą ocenę, otrzymujemy wskaźnik 61,7% badanych dobrze oceniających działalność Kościoła rzymskokatolickiego. Jest on znacznie wyższy od tego, który dotyczył Sejmu (17,6%), Senatu (22,0%), NSZZ Solidarność (32,3%), OPZZ (24,2%) (Wyniki badania nr 297/2015, s. 6–7).

Według najnowszego sondażu CBOS z marca 2015 roku 8,8% badanych dorosłych Polaków oceniło zdecydowanie dobrze działalność Kościoła rzymskokatolickiego, 45,4% – raczej dobrze, 23,7% – raczej źle, 8,5% – zdecydowanie źle, 12,7% – trudno powiedzieć i 0,8% – odmówiło odpowiedzi. Łączny wskaźnik odpowiedzi pozytywnych kształtował się na poziomie 54,2% i był niższy od notowań Prezydenta Bronisława Komorowskiego (68,4%), władz lokalnych w gminie, w miejscowości respondenta (66,2%), policji (64,6%), wojska (61,9%) i wyższy od 17 innych instytucji życia publicznego (Wyniki badania /nr 298/2015, s. 12–15). W marcu 2015 roku zmniejszył się on nieco w porównaniu z poprzednimi sondażami o kilka punktów procentowych.

Osobną kwestią jest obecność religii w życiu publicznym społeczeństwa polskiego. Według sondażu CBOS z marca 2015 roku 10,5% badanych dorosłych Polaków deklaroowało, że rażą ich krzyże w budynkach publicznych (np. w urzędach i szkołach), 88,1% – że nie rażą, 1,2% – trudno powiedzieć i 0,2% – odmówiło odpowiedzi; lekcje religii w szkołach (odpowiednio) – 16,3%, 81,3%, 2,1%, 0,3%; religijny charakter przysięgi wojskowej – 9,3%, 83,2%, 7,0%, 0,5%; księża występujący w telewizji publicznej – 19,9%, 75,3%, 4,4%, 0,4%; wypowiedzianie się Kościoła na tematy moralne i obyczajowe – 33,3%, 59,8%, 6,6%, 0,4%; zajmowanie przez Kościół stanowiska wobec ustaw uchwalanych przez Sejm – 55,0%, 34,8%, 9,8%, 0,5%; księża mówiący ludziom, jak głosować w wyborach – 83,8%, 12,4%, 3,3%, 0,5%; święcenie przez księży miejsc i budynków użyteczności publicznej – 18,3%, 77,5%, 3,9%, 0,3%; udział księży/biskupów w obrzędach i uroczystościach państwowych – 14,1%, 81,1%, 4,4%, 0,4% (Wyniki badania /nr 298/ 2015: 27–30). O ile obecność symboli religijnych w przestrzeni życia publicznego uzyskuje w społeczeństwie polskim daleko idącą aprobatę, o tyle zaangażowanie polityczne Kościoła, a zwłaszcza duchowieństwa parafialnego, jest oceniane negatywnie przez większość Polaków.

Określenie obecnej sytuacji Kościoła katolickiego w Polsce jako kryzysowej jest trafne i błędne zarazem. Trafne, bo wskazuje na negatywne zmiany w postawach Polaków (w tym katolików) wobec Kościoła, na zmiany, które w najbliższych latach – być może – będą się nasilać. Jest to jakby kryzys od wewnątrz, powodowany przez członków Kościoła i na swój rachunek. Błędne, bo jakby *ex definitione*, wyklucza się zmianę samego Kościoła w jego wymiarach instytucjonalnych i wspólnotowych, czyli samomodernizację Kościoła. Niezależnie od tego, w jakich terminach będziemy opisywać kondycję religijną i społeczną Kościoła katolickiego w społeczeństwie polskim, nie należy włączać cmentarnych dzwonów obwieszczających jego ostateczny kryzys. Kościół katolicki w Polsce nie jest tylko „ofiara” procesów transformacji i modernizacji społecznej.

Do pewnego stopnia także w Polsce Kościół katolicki głoszący swoją doktrynę moralną w sposób zdecydowany i wymagający znajduje się jak okręt na wzburzonym oceanie ludzkich oczekiwań, pragnień, a niekiedy i żądań. Osłabienie zaufania do Kościoła pociąga za sobą erozję wartości i norm moralnych przez niego głoszonych, w końcu oddziałuje negatywnie i na samą religię, także na religijny kapitał społeczny ważny dla integracji społeczeństwa. Jeżeli te negatywne scenariusze przemian w religijności i kościelności będą realizować się w społeczeństwie polskim, to ich tempo nie będzie zbyt gwałtowne i radykalne (raczej pełzająca niż gwałtowna sekularyzacja). Nie grozi nam kościelne „tsunami” ani eurosekularyzm. Katolikiem czy chrześcijaninem można być na wiele sposobów.

17.4. Subiektywny wymiar religijności

Od strony subiektywnej religijności jest także wiele przesłanek warunkujących ciągłość, która, najkrócej rzecz ujmując, wyraża się w trwale wysokich deklaracjach przynależności do Kościoła rzymskokatolickiego, sięgających 90% ogółu dorosłych Polaków, ponad 90% uznających znaczenie religijnych obrzędów z okazji narodzin, ślubu i pogrzebu, także wysokich deklaracjach wiary, regularnie wysokim udziale deklarujących uczestnictwo w niedzielnych nabożeństwach (ok. 50%). Przyczyn trwałości tych postaw wobec religii można upatrywać w kilku czynnikach. Pierwszoplanowa wydaje się trwałość pewnego modelu socjalizacji religijnej, który – co być może paradoksalne – wydaje się nie podlegać zmianom w okresie transformacji.

Z prowadzonych przez Irenę Borowik badań biograficznych wyłania się specyficzny model socjalizacji religijnej w rodzinie, która jest przede wszystkim socjalizacją przez działanie. Zaczyna się ona bardzo wcześnie, i owo religijne działanie – modlitwa, klękanie, uczestniczenie w nabożeństwie – jest regularne. Działanie jest wcześniejsze niż refleksja na jego temat, jest trwalsze, bo wkodowane jako swoisty „instynkt społeczny”, z silnym elementem społecznej kontroli i samokontroli. Religia w takich okolicznościach funkcjonuje jako oczywistość, o którą się nie pyta i nad którą się nie należy zastanawiać. Ma ona cechy rzeczywistości, o której Peter Berger i Thomas Luckmann piszą jako o *taken for granted* – bycie religijnym w Polsce i bycie katolikiem jest do pewnego stopnia tak oczywiste jak czyszczenie zębów, mycie rąk i jedzenie chleba na śniadanie.

Dobrze to oddaje fragment opowieści Marty: „ja byłam wychowana w tej tradycji, ja byłam wychowana w tradycji właśnie takiej katolickiej, chodziłam jako małe dziecko z babcią do kościoła, i zanim jeszcze umiałam czytać, to nauczyłam się wszystkich pieśni, na pamięć wszystkich zwrotów i codziennie wieczorem żeśmy z babcią śpiewały pół godziny i... i... no i tak jak ja jestem, zostałam w tej tradycji jakby i wszystko sobie tłumaczę w tym języku...”².

Jednocześnie – ponieważ dominuje bezrefleksyjna socjalizacja do religii, religia nie jest podważana przez rozmyślanie i teologiczne lub *quasi*-teologiczne dysputy. Kwestie doktrynalne Polaków nie interesują i nie wzbudzają sporów. Wygląda to tak, że rytuał, uczestnictwo w życiu religijnym, wspólnotowym jest samoistną wartością, niekoniecznie powiązaną z wiarą, a tym bardziej z moralnością. Wyrazem tego autonomicznego statusu rytuału są między innymi wspomniane wcześniej wysokie wskaźniki praktyk, które się nie zmieniały lub tylko nieznacznie do drugiej połowy pierwszej dekady XXI wieku w populacji ogólnopolskiej dorosłych. Ponadto pewne cechy deklaracji praktyk wskazują na to, że praktyki religijne postrzegane są przez Polaków jako istotniejszy element identyfikacji z katolicyzmem niż wiara. Co pozwala na taki wniosek? Między innymi także to, że odsetek niepraktykujących jest w Polsce na ogół niższy niż odsetek osób niereligijnych.

² Archiwum własne Ireny Borowik.

Inną przyczynę trwałości można widzieć w kontekście ustaleń Pippy Norris i Ronalda Ingleharta, którzy w analizach wyników badań z ponad 80 krajów odkryli wyraźną zależność między poziomem bezpieczeństwa socjalnego a poziomem religijności. W odniesieniu do krajów postkomunistycznych autorzy ci sformułowali takie oto założenie: „W tych częściach regionu, gdzie poziom życia uległ stopniowej poprawie, powinna wystąpić tendencja do stopniowej erozji religijności w kolejnych kohortach wiekowych, jak sugeruje tradycyjna teoria sekularyzacji. Z drugiej strony pogorszenie się standardów życia i erozja państwa opiekuńczego, jakie miały miejsce w ostatnim dziesięcioleciu, kazałyby nam oczekiwać krótkotrwałego odrodzenia religijności w społeczeństwach o niskich i średnich dochodach, szczególnie wśród słabszych grup ludności” (Norris, Inglehart 2006, s. 173). We wnioskach stwierdzają wyraźnie, że bezpieczeństwo socjalne, prawa polityczne i swobody obywatelskie sprzyjają sekularyzacji.

W myśl tej dobrze przez autorów uargumentowanej tezy ciągłość postaw religijnych dałaby się wyjaśniać w Polsce splotem następujących czynników: znikomym odsetkiem ludzi o wysokich dochodach, stanowiących podstawę bezpieczeństwa egzystencjalnego i tym, że polskie społeczeństwo starzeje się. Osoby starsze, renciści, emeryci to grupy o obniżonym poczuciu bezpieczeństwa i bardziej religijne od pozostałych. W Polsce bezpieczeństwo socjalne jest dość niskie, co przekłada się na wyższą religijność, podobnie jak we wszystkich krajach w tej grupie. Dochody większości są niskie, usługi, w tym związane z ochroną zdrowia, są w fatalnym stanie, rolnictwo w dużym stopniu tradycyjne, a klasy miejskie i wielkomiejskie młode w dużym stopniu są wprost lub poprzez przeskok jednego pokolenia spadkobiercami awansu po II wojnie światowej. Ci „nowi” mieszkańcy miast noszą w swojej pamięci i zasobach wizerunek religii środowisk wiejskich lub małomiasteczkowych, typ religijności ludowej. Historyczne badania Władysława Piwowarskiego w Puławach (1977) i Hieronima Kubiaka w Nowej Hucie (1972) pokazały silny związek wzorców religijnych z miejscem pochodzenia. Wydaje się że ten związek trwa dalej.

17.5. Nowe formy duchowości w społeczeństwie polskim

Opisane powyżej zjawiska trwałości religijności w społeczeństwie polskim oraz coraz bardziej wyraźne zmiany w ostatnich 10 latach prowadzą nie

tylko do przyspieszenia procesów sekularyzacyjnych, lecz także do zmian w samej religijności, idących w kierunku jej prywatyzacji i subiektywizacji. Pojawiają się coraz wyraźniej nowe formy religijności pozakościelnej, a także nowej duchowości. Konstatacje te prowadzą do pytania o to, czy w Polsce można mówić o obserwowanej przez socjologów religii gdzie indziej ewolucji – od religii do duchowości. Badania empiryczne nad duchowością w społeczeństwie polskim są w fazie początkowej, jeżeli chodzi o badania zarówno ilościowe, jak i jakościowe, dotyczące duchowości nie tylko religijnej, lecz także niereligijnej.

Czy jednak religia, też w swej zinstytucjonalizowanej formie, nie może być immanentna? Czy nie jest możliwe pogodzenie w religii wymiaru transcendencji i immanencji? Otóż jest możliwe inne spojrzenie na relację religia–duchowość – takie, w którym duchowość mieści się w obszarze religii. Dowodów uzasadniających takie ujęcie znaleźć można wiele, szczególnie w ścieżkach mistycznych poszczególnych religii, w których zresztą także dychotomia transcendencja–immanencja ulega zatarciu. Dobrym wyrazem tej tendencji mogą być słowa św. Teresy od Jezusa, dotyczące modlitwy, określanej przez nią jako modlitwa skupienia: „ktokolwiek potrafi w taki sposób zamknąć się w tym małym niebie duszy swojej, która stała się mieszkaniem Tego, który stworzył niebo i ziemię, ktokolwiek przywyknie nie patrzeć na rzeczy zewnętrzne i takiego szukać sobie miejsca do modlitwy, gdzieby się nic nie obijało o jego uszy, co by mogło sprawić roztargnienie – ten niechaj będzie pewny, że idzie bardzo dobrą drogą” (św. Teresa od Jezusa 1943, s. 210).

Wyraźne jest, że dla św. Teresy, powołującej się zresztą w swym sądzie-
niu na *Wyznania* św. Augustyna, Bóg jest wewnątrz człowieka, „tak blisko jest”, można „ogłądać Go obecnego we własnym wnętrzu”, a zatem – transcendentny Bóg jest jednocześnie Bogiem immanentnym w człowieku i nie ma w tym sprzeczności. Praktyki duchowe w obrębie religii historycznych są uformowane, podlegają określonej dyscyplinie i posługują się wypracowanymi w ich ramach technikami. Zakorzenione są więc w tradycji, doświadczeniu zbiorowym wielu lat i w określonych szkołach przekazywania takich umiejętności jak modlitwa, medytacja czy kontemplacja. Praktykowane są przez – jak to określał Max Weber – wirtuozów religijnych. Rozważania te mają jednak abstrakcyjny, głównie systematy-

zujący charakter, bo nie jest możliwe odnoszenie tego rodzaju duchowości do ulubionej przez socjologów „ogółu Polaków”.

Do niedawna termin „duchowość” był używany w teologii chrześcijańskiej na określenie pewnego rodzaju religijności, bardziej wzniosłej i pogłębionej, zalecanej dla „wybranych”. Był używany niemal zawsze z terminem „religijność”, lub jako jeden z jej aspektów. Należy zaznaczyć, że wraz z ekspansją nowej duchowości rozwijają się i nabierają nowych treści różne formy duchowości chrześcijańskiej (np. duchowość biblijna, duchowość Starego Testamentu, duchowość Nowego Testamentu, ewangeliczna, franciszkańska, salezjańska, karmelitańska, ignacjańska, dominikańska, pallotyńska, benedyktyńska, duchowość cierpienia, duchowość osób konsekrowanych, duchowość życia kapłańskiego, duchowość życia rodzinnego, duchowość związana z jakimś autorytetem religijnym, duchowość neokatechumenalna, duchowość maryjna, duchowość apostołska, duchowość Miłosierdzia Bożego, duchowość pierwotnego Kościoła, duchowość Taizé, duchowość posoborowa, duchowość świętowania itp.). Zyskują na znaczeniu stare centra duchowości chrześcijańskiej, powstają nowe. Coraz częściej ludzie wierzący odkrywają swoje głębokie potrzeby duchowe i dążą do ich zaspokojenia, także w ramach tradycyjnych Kościołów chrześcijańskich. W naszych rozważaniach socjologicznych nie zajmujemy się tym rodzajem duchowości.

Od dwóch dekad mówi się w socjologii coraz częściej o tzw. nowej duchowości. Te nowe poszukiwania duchowości, swoisty powrót *sacrum*, o czym mówią socjologowie, oznacza z jednej strony odejście od tradycyjnego rozumienia sensu z jego odniesieniami do wielkiej Transcendencji (doświadczenie wertykalne), z drugiej zaś akcentowaniem życia jako wartości samej w sobie, będącej źródłem poznawania siebie i rozwoju osobowego (doświadczenie horyzontalne). Człowiek początku XXI wieku poszukuje *sacrum* poprzez szeroko rozumianą duchowość. „Nowa duchowość to jeden z megatrendów początku XXI wieku, to doświadczenie *sacrum*, niekiedy bezimiennego, rozumianego w kategoriach czegoś osobistego, intymnego, czegoś, co odnosi się do mocy tkwiącej we wnętrzu człowieka. Duchowość ta podkreśla rolę doznań i duchowych ćwiczeń, traktuje ludzkie ciało jako wypełnione wewnętrznym, duchowym sensem oraz jako manifestację kreatywnej siły Ducha; odnosi się z szacunkiem do

natury i propaguje zdrowe odżywianie; przywiązuje dużą wagę do więzi międzyludzkich opartych na wierności i miłości; do etyki wyrażającej się w poszanowaniu uznawanych przez siebie wartości moralnych; jest wrażliwa na sztukę, podkreśla też równość płci. Duchowość ta jest holistyczna, demokratyczna, łatwo dostępna i niehierarchiczna; stawiana jest ona w opozycji do zinstytucjonalizowanej religii, czyli jest pozakościelna (Marański, Wargacki 2011, s. 138).

To, co duchowe i święte, przybiera wiele kształtów i form, rośnie rynek ofert z dziedziny duchowości. W księgarniach, a zwłaszcza w internecie, można zaopatrzyć się w informacje o wielu pozycjach zarówno nawiązujących do tradycji chrześcijańskich, jak i do niechrześcijańskich religii światowych, o praktykach magicznych, aż po wciąż poszukiwane pozycje dotyczące New Age. W miarę jak słabnie zainteresowanie religiami zinstytucjonalizowanymi, rośnie popyt na inne oferty duchowe i światopoglądowe. To, co duchowe i święte, podlega pluralizacji i zwielokrotnieniu, granice między kulturami religijnymi w warunkach globalizacji stają się „przepuszczalne”, a treści duchowe o różnej proveniencji przenikają się wzajemnie i mieszają (synkretyzm). Zacierają się też granice między *sacrum* i *profanum* (sakralna świeckość, świecka sakralność). Te nowe formy masowych przeżyć i doświadczeń (*eventy* religijne) wciągają w orbitę swoich wpływów nawet tych, którzy określają siebie jako „religijnie niemuzycznych”.

Polska socjologia religii dysponuje w szerszym zakresie danymi empirycznymi dotyczącymi wierzeń, określanymi przez niektórych socjologów (zwłaszcza niemieckich) jako religijność pozakościelna, przez innych jako parareligia, jeszcze przez innych (a zwłaszcza przez teologów) jako przesady i praktyki magiczne, jako zjawiska analogicznie religijne czy sytuujące się między nauką i religią, jako zjawiska paranormalne. Mówiąc o wierzeniach i praktykach parareligijnych czy irracjonalnych, mamy na myśli wierzenia i praktyki, które rozwijają się na pograniczu religii i innych dziedzin kultury, nie zawsze wykazują one powiązania z podłożem religijnym. Pod koniec XX wieku utrwaliła się w Europie Zachodniej i w Ameryce swoista moda na religie wschodnie, astrologię, medytację transcendentálną, jogę, uzdrowienia dzięki interwencji osób o szczególnych predyspozycjach duchowych, poszukiwanie nauk życiowych z róż-

nych źródeł i u różnych nauczycieli. Magia, wróżbiarstwo, alchemia, radiestezja, spirytyzm, magnetyzm, tarot, wiara w UFO, kontakty ze zmarłymi, komunikowanie się z istotami pozaziemskimi (np. z aniołami), kult szatana – wszystkie te wierzenia i praktyki parareligijne szybko się rozpowszechniają, zwłaszcza w środowiskach młodzieżowych.

Niektóre motywy związane z duchowością można też interpretować w kategoriach ludowego modelu religijności czy nawet szerzej – kultury. Na przykład korzystanie z niekonwencjonalnych metod leczenia („zamawianie”), przewidywania przyszłości (jasnowidzenie) czy wróżenie. W 2013 roku 10% badanych przyznawało się do tego, że korzystało kiedykolwiek z rady wróża lub jasnovidza (w 1994 roku – 19%), spośród których prawie połowa uważała, że te przepowiednie spełniły się (w 1994 roku – 36%). W całej zbiorowości Polaków będących w wieku 15 lat i więcej 11% badanych interesowało się sprawami astrologii i parapsychologii (w 1994 roku – 16%); 38% ankietowanych uważało, że w snach mogą być zawarte przestrogi i wskazania (w 1994 roku – 68%); 34% czyta często lub czasami horoskopy (w 1994 roku – 65%), ale tylko 13% wierzy w to, co mówią horoskopy (w 1994 roku – 20%); 16% informowało, że zdarzyło mu się odłożyć często lub czasami jakąś decyzję lub zmienić swoje postępowanie pod wpływem wróżby, przepowiedni, snów lub innych znaków (w 1994 roku – 19%) (*Czy wierzymy* 2013, s. 1–14). Badania jakościowe Doroty Hall pokazują, że nowe i czasem egzotyczne formy wierzeń nakładają się na wcześniejsze, dobrze utrwalone w modelu religijności ludowej (Hall 2008).

W międzynarodowym sondażu przeprowadzonym w 2008 roku w krajach Europy Środkowo-Wschodniej postawiono m.in. pytanie o wierzenia parareligijne (tzw. religijność alternatywna). W Polsce 11% badanych deklaroowało wiarę w reinkarnację, 8% – w astrologię i horoskopy, 27% – w uzdrowicieli, 4% – w spirytyzm i okultyzm, 8% – w medytację, zen, jogę, 2% – w New Age. Wiara we wróżbitów, uzdrowicieli czy w inne tradycyjne formy popularnej religii i pobożności ludowej szerzy się bardziej w społeczeństwach o stosunkowo silnie wykształconej kulturze wyższej. Zjawiska „nowych religii”, jak np. medytacja zen, okultyzm lub New Age, silniej ujawniają się w zsekularyzowanych społeczeństwach Europy Środkowo-Wschodniej. W sumie jednak religijność alternatywna znajduje niewielki oddźwięk w społeczeństwach postkomunistycznych,

cieszy się zainteresowaniem bardzo małych grup ludności. Wyniki badań empirycznych nie potwierdzają tezy o wyparciu tradycyjnej religijności przez alternatywne idee i praktyki religijne. Ku religijności alternatywnej skłaniają się częściej osoby młodsze, lepiej wykształcone, zajmujące lepszą pozycję społeczną i hołdujące nowoczesnemu stylowi życia (Müller 2012, s. 97–98).

Granica pomiędzy „oficjalnymi” formami religijności (religijność kościelna) i nieformalnymi” czy „nieoficjalnymi” formami religijności pozakościelnej i parareligijności nie jest ustalona raz na zawsze ani dana *a priori*. Te drugie, jakkolwiek nie są związane z modelami wiary i przynależności propagowanymi przez organizacje kościelno-religijne, wnoszą pewne znaczenia sakralne do życia codziennego, a niekiedy dobrze wkomponują się w religijność indywidualną. W ostatnich latach zyskuje na znaczeniu, wspomniana wyżej, nowa duchowość, niezwiązana z przynależnością do zorganizowanych form religijnych, oznaczająca poszukiwanie *sacrum* we własnym wnętrzu jednostki, które gwarantuje jej poczucie sensu życia i duchową moc. W wielkich miastach, a zwłaszcza w miejscowościach wypoczynkowych i sanatoryjnych, pojawiają się ogłoszenia dotyczące tzw. medycyny naturalnej. „Mistrzowie”, czyli uzdrowiciele oferują zabiegi bioenergoterapeutyczne wspomagające leczenie chorób układu sercowego, oddechowego, pokarmowego, nerwowego i innych dolegliwości, ćwiczenia odmładzające oraz kursy uzdrawiania. Powstają centra rozwoju osobowości, upowszechniają się usługi wróżbiarskie, poradnie psychoterapeutyczne odwołujące się do osób odczuwających pewne braki w zakresie zdrowia psychicznego, różnego rodzaju ośrodki medytacji itp.

Po 1989 roku zmienia się powoli panorama polskiej religijności i duchowości. W literaturze socjologicznej należy odnotować liczne już opracowania dotyczące nowych (alternatywnych) ruchów religijnych i nowych form duchowości. Nowe ruchy religijne poza Kościołami chrześcijańskimi były przedmiotem badań socjologicznych przede wszystkim Tadeusza Doktora i Marii Libiszowskiej-Żółtkowskiej, ale i wielu innych badaczy. Można wymienić także przykładowo opracowania dotyczące szczegółowych tematów: Ruch Reiki, ruchy buddyjskie i hinduistyczne, Ruch „Rodzina”, Ruch Świadomości Kryszny i Kościół Zjednoczeniowy, Wspólnota Le Verbe de Vie, a także takie kwestie jak: duchowość we współczesnej

literaturze, duchowość w popkulturze, duchowość wielkich imprez sportowych, kibice jako wspólnota niewidzialnej religii, duchowość w zarządzaniu, duchowość w pracy socjalnej, duchowość pielgrzymowania, duchowość w religii bon. Szczególnie liczne są opracowania dotyczące New Age. Nie sposób omówić te szczegółowe badania empiryczne, jednak stanowią one bez wątpienia ważny dorobek polskiej socjologii religii.

Nowa duchowość jest niezwykle rzadko wprost tematem badawczym socjologii religii, w Polsce prawie wcale. Wyjątkiem na tym polu jest propozycja Zbigniewa Paska, który duchowością nazywa „takie działania i postawy człowieka, w których realizuje się jego dążenie do transgresji, czyli pojmowanego na różne sposoby przekroczenia własnej natury i doczesnej kondycji” (Pasek 2013, s. 49), nowa duchowość zaś od duchowości ma się różnić warunkami transgresji – współpracą wymiaru cielesnego i psychicznego człowieka, podkreślaniami zmysłowości, kontemplacyjności, naciskiem na transformujący charakter relacji ze świętością, rezygnacją z pewności posiadania prawdy. Nowa duchowość ma być indywidualistyczna, holistyczna, cielesna, materialna i doczesna, a wyraża się w szerokim spectrum zjawisk: reprezentują ją psychotroniczne, astrologiczne szkoły, New Age, tradycje ezoteryczne, gnostyckie. Jest ona identyfikowana w nowych ruchach religijnych, takich jak Kościół Chrystusa Naukowca (USA), Kościele Scjentologicznym, charyzmatycznych grupach protestanckich, Zakonie Braci Zjednoczenia Energetycznego i wielu innych. Autor odkrywa zmianę sposobu wyrażania treści religijnych i idącą za tym zmianę znaczeń – *sacrum* jest bowiem jego zdaniem „opisywane za pomocą metaforyki zaczerpniętej z gruntu nauk ścisłych, która jest bliska gnozje w tym, że traktuje poznawanie, a nie wiare, jako procedurę soteriologiczną” (Pasek 2013, s. 159). Pasek analizuje nowy język mówienia o *sacrum* – metafory – np. energia elektryczna jako wyrażająca doświadczenie religijne i płynącą Bożą łaskę (Pasek 2013, s. 160), dusza to „stan energetyczny”, Głos Boga jako DNA itp. Zdaniem autora zmiana języka wyraża zmianę świadomości, którą konstatuje on następująco: „Jak uczy pragmatyka językoznawcza, to użycie słów wyznacza ich znaczenia, a nie słownik. Odnosząc to do obszaru religii, można powiedzieć, że jeśli moc i siła, która sprawia, że dzieje się to, co się dzieje (w sensie jest sprawczą siłą dającą na przykład zdrowie), jest nazywane energią, to dokonała się zasadnicza zmiana wyobrażeń językowych i metafor pojęciowych,

przez które człowiek współczesny poznaje, opisuje i obejmuje świat” (Pasek 2013, s. 168). W tym nowym świecie pojęcie grzechu jest zastąpione przez zablokowane kanały energetyczne; kultura cudu zostaje zastąpiona kulturą (naukowych) przypisów, raj, kara i pokuta motywami z literatury science fiction, a Bóg przez DNA.

Socjologiczne badania nad nową religijnością i duchowością w Europie nie są tak zaawansowane jak w Ameryce; samo zjawisko jest tam zresztą o wiele bardziej rozpowszechnione niż w społeczeństwach europejskich. Według sondażu zrealizowanego w 11 krajach europejskich 35% badanych nie uważało siebie ani za religijnych, ani za uduchowionych, 37% – zarówno za religijnych, jak i uduchowionych, 15% – za religijnych, ale nieuduchowionych i 12% – za uduchowionych, ale niereligijnych (w Polsce odpowiednio: 13%, 51%, 34%, 2%). Wskaźniki uduchowionych, ale niereligijnych wahały się od 2% do 22% w poszczególnych krajach (najwięcej w Norwegii). Niereligijna duchowość występuje w naszym kraju najrzadziej ze wszystkich badanych krajów europejskich, i najrzadziej brak religijności i duchowości, szczególnie często występowały obydwie formy, czyli religijność i duchowość. Niestety nie wiemy, co respondenci rozumieli pod słowem „duchowość”, ale z pewnością jakaś część z nich pojmowała duchowość jako odejście od tradycyjnej, zinstytucjonalizowanej religijności (Barker 2007, s. 139–140).

W Polsce tylko 2% badanych określiło siebie jako uduchowionych, ale niereligijnych. Jeżeli wymienić – najogólniej – cztery typy postaw ludzi wobec rzeczywistości transcendentnej: religijni i duchowi, religijni, ale nieuduchowieni, uduchowieni, ale niereligijni, niereligijni i nieuduchowieni (Kozłowska 2015, s. 6–12), to w Polsce przeważają dwa pierwsze typy. Można przypuszczać, że typy trzeci i czwarty będą w przyszłości narastać, zwłaszcza w środowiskach ludzi mieszkających w wielkich miastach, lepiej wykształconych, młodszych wiekiem, zdystansowanych wobec tradycyjnych Kościołów chrześcijańskich. Pojawienie się nowych form duchowości, odrębnych od religijności, stawia nowe wyzwania dla nauk społecznych, także w Polsce.

Omówione skrótowo wybrane wyniki z sondaży opinii publicznej i badań socjologicznych wskazują na małe upowszechnienie różnego rodzaju zja-

wisk określanych jako nowa religijność lub nowa duchowość, w każdym razie mniejsze niż nadmiar widzialności nadawanej im przez nowoczesne media. W odniesieniu do duchowości, podobnie jak i w odniesieniu do religijności, nie możemy posługiwać się jednym modelem jej badania empirycznego, nie ma też jednej teorii socjologicznej dla jej wyjaśnienia. W każdym razie należy ją rozpatrywać w kontekście współczesnych przemian społeczno-kulturowych, w społeczeństwach późnej, innej, drugiej refleksyjnej, czy jeszcze inaczej określanej nowoczesności.

Można mieć wątpliwość, czy pytanie wprost o duchowość jest dla wielu Polaków zrozumiałe. Z pewnością jest ono mniej zrozumiałe niż pytanie o religijność. Wiele osób pytanych o skojarzenia związane z duchowością wskazuje na odniesienia do wiary i religii, nie potrafi odróżnić to, co religijne, od tego, co duchowe (Sokół-Jedlińska 2004, s. 5). Zatem w badaniach empirycznych należy najpierw ustalić, co to znaczy, że ktoś mówi o sobie, że jest niereligijny, ale poszukujący duchowości („duchowy”), czyli – sami badacze lepiej muszą dookreślić przedmiot badań.

17.6. Uwagi końcowe

Nowa religijność i nowa duchowość prowadzą do pewnych transformacji „pola religijnego”, ale nie przekształcają go w sposób zasadniczy, do pewnego stopnia tworzą własne „pole duchowości”, nowa duchowość jest bowiem jakąś nowoczesną formą wyznania „religijnego” i nową formą transformacji życia ludzkiego. Bóg jako ktoś, komu przypisujemy prawo do stawiania wymagań i egzekwowania posłuszeństwa, powoli traci na znaczeniu w świadomości wielu ludzi współczesnych. Dokonuje się proces transformacji religijności kościelnej w religijność pozakościelną i w niereligijną duchowość. Nie zawsze te nowe formy religijności i duchowości są traktowane jako niepołączalne czy konfliktowe w odniesieniu do tradycyjnej religijności, niekiedy są nawet uznawane za komplementarne i kompatybilne.

W Polsce mamy do czynienia z eklektyzmem religijności. Religijność znacznej części Polaków, szczególnie tych lepiej wykształconych i zamieszkujących duże miasta, ma sporo cech *self-made*. Utrzymuje się – czasem dla tzw. świętego spokoju, chodzenie do kościoła, celebrowanie świąt ważnych w rytualne rocznym i rodzinnym, takich jak Boże Naro-

dzenie czy Wielkanoc, wierzy się w Boga, ale jednocześnie podejmuje się różnego rodzaju poszukiwania magiczno-new-ageowe, nie doświadczając przy tym jakiegś paraliżującej sprzeczności (Grotowska 1999). Praktykowanie jogi daje się pogodzić z modlitwą, wiara w reinkarnację z wiarą w zmartwychwstanie, a wiara w to, że Jezus dokonywał cudów, z tym że cudów może dokonać zawieszony na szyi pogański talizman. Jeżeli nawet liczba faktycznych zwolenników nowej sceny duchowej nie jest zbyt imponująca, to jej wpływy w kulturze popularnej są dość wysokie, być może mają nawet tendencję wzrostową.

Bez wątpienia kategoria nowej duchowości poszerza pole badawcze dla socjologii, gdy chodzi zarówno o kulturę współczesną, jak i religię. Prowadzi ona zarówno do transformacji społeczeństwa i do przekształceń religii. Ze względu na fakt, że wpływa ona bez wątpienia na życie społeczne, powinna stać się w większym stopniu przedmiotem badań socjologicznych. Kategoria duchowości nie powinna jednak eliminować z refleksji socjologicznej kategorię religijności. Nowa duchowość, ze względu na swoją nieokreśloność i wieloznaczność, jest bez wątpienia trudniejszym tematem badawczym niż religijność. Subiektywne i zindywidualizowane formy nowej duchowości, upowszechniające się w ponowoczesnych społeczeństwach, występujące do pewnego stopnia równolegle z kurczeniem się obszarów religii zinstytucjonalizowanych i tradycyjnych Kościołów chrześcijańskich, upoważniają do wylegitymizowania nowej subdyscypliny socjologicznej, tj. socjologii duchowości.

Badania nad duchowością, w tym i nad nową duchowością, uzyskują powoli status świeckiego przedmiotu akademickiego, są jedną z ważnych dróg opisanie poszukiwań współczesnego człowieka. O ile dawniej było ważne sformułowanie: „im bardziej nowoczesny, tym bardziej zsekularyzowany”, to dzisiaj staje się coraz bardziej aktualne: „im bardziej zsekularyzowany, tym bardziej duchowy” (Zulehner 2008, s. 42–45).

Bibliografia

- Barker E. (2007), *Jeszcze więcej różnorodności doświadczeń i pluralizmu religijnego we współczesnej Europie* (w:) *Religia i religijność w warunkach globalizacji*, red. M. Libiszowska-Żółtkowska, Nomos, Kraków

- Berger P.L. (2013), *Nach dem Niedergang der Säkularisierungstheorie*, Centrum für Religion und Moderne – Westfälische Wilhelms-Universität, Münster
- Boguszewski R. (2015a), *Kanon wiary Polaków*, Komunikat z badań CBOS, nr 29, Warszawa
- Boguszewski R. (2015b), *Zmiany w zakresie podstawowych wskaźników religijności Polaków po śmierci Jana Pawła II*, Komunikat z badań CBOS, nr 26, Warszawa
- Borowik I. (1997), *Procesy instytucjonalizacji i prywatyzacji religii w powojennej Polsce*, Wydawnictwo UJ, Kraków
- Borowik I. (2005), *Stosunek młodzieży do Kościoła rzymskokatolickiego w Polsce w perspektywie wywiadów biograficznych* (w:) *Socjologia religii*, t. III, Uniwersytet UAM w Poznaniu, Poznań
- Czy wierzymy we wróżby, przepowiednie, sny i horoskopy?* (2013), Komunikat z badań TNS OBOP, lipiec, OBOP, Warszawa
- Davie G. (2002), *Europe: The Exceptional Case*, Darton, Longman and Todd Ltd., London
- Grotowska S. (1999), *Religijność subiektywna*, Nomos, Kraków
- Hall D. (2008), *New Age w Polsce. Lokalny wymiar globalnego zjawiska*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa
- Heelas P., Woodhead L. (2005), *The Spiritual Revolution: Why Religion is Giving Way to Spiritualit*, Wiley-Blackwell
- Knoblauch H. (2007), *Religiöse Märkte und die populäre Religion* (w:) *Woran glauben? Religion zwischen Kulturkampf und Sinnsuche*, red. G. Nollmann, H. Strasser, Klartext Verlag, Essen
- Kozłowska D. (2015), *Uduchowieni, ale niereligijni*, Znak, nr 1, s. 6–12
- Kubiak H. (1972), *Religijność a środowisko społeczne*, Ossolineum
- Luckmann Th. (1996), *Niewidzialna religia. Problem religii we współczesnym społeczeństwie*, Nomos, Kraków
- Mariański J., Wargacki St. (2011), *Nowa duchowość jako megatrend społeczny i kulturowy*, „rzegląd Religioznawczy, nr 4, s. 127–149
- Marody M. (2002), *Przemiany religijności Polaków* (w:) *Polacy wśród Europejczyków. Wartości społeczeństwa polskiego na tle innych krajów europejskich*, red. M. Marody, A. Jasińska-Kania, Scholar, Warszawa
- Müller O. (2012), *Pomiędzy sekularyzacją a rewitalizacją. Przynależność do Kościoła i religijność w Europie Środkowej i Wschodniej. Analiza porównawcza rozwoju od 1989/1990 roku* (w:) *Pomiędzy sekularyzacją a religijnym ożywieniem. Podobieństwa i różnice w przemianach religijnych w Polsce i w Niemczech*, red. E. Firlit, M. Hainz, M. Libiszowska-Żółtkowska, G. Pickel, D. Pollack, Akademia IGNATIANUM w Krakowie, Wydawnictwo WAM, Kraków
- Norris P., Inglehart R. (2006), *Sacrum i profanum. Religia i polityka na świecie*, Nomos, Kraków
- O roli przypadku i szczęścia w życiu* (2012), Komunikat z badań TNS OBOP, marzec, Warszawa

- Pasek Z. (2013), *Nowa duchowość. Konteksty kulturowe*, Aureus, Kraków
- Piwowski W. (1977), *Religijność miejska w rejonie uprzemysłowym*, Biblioteka „Więzi”, Warszawa
- Sokół-Jedlińska J. (2004), *Duchowość na co dzień*, Wydawnictwo W.A.B., Warszawa
- Św. Teresa od Jezusa (1943), *Droga doskonałości*, Rakowicka 18, Kraków
- Wyniki badania nr 297 (2015), *Aktualne problemy i wydarzenia*, Komunikat z Badań CBOS (do użytku wewnętrznego), CBOS, Warszawa
- Wyniki badania nr 298 (2015), *Aktualne problemy i wydarzenia*, Komunikat z Badań CBOS (do użytku wewnętrznego), CBOS, Warszawa
- Zulehner P.M. (2008), *GottesSehnsucht. Spirituelle Sucht in säkularer Kultur*, Schwabenverlag, Ostfildern

18. Polskie przedsiębiorstwa wobec wyzwań przyszłości

18.1. Wprowadzenie

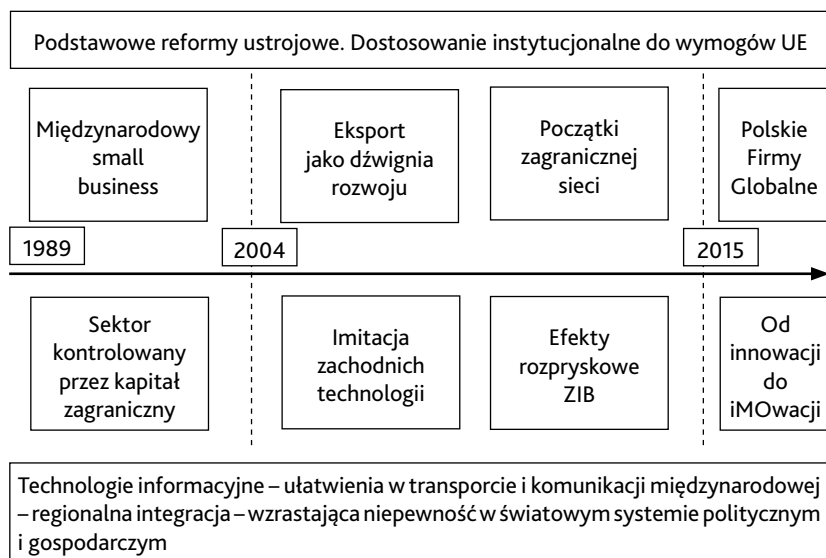
W okresie 25 lat polskiej transformacji kluczowa rola przypadła przedsiębiorcom i zakładanym przez nich firmom. Szacuje się, że w tym okresie przygodę z własnym biznesem, nie zawsze zakończoną powodzeniem, miało ponad 8 milionów osób¹. Od zmian ilościowych ważniejsze są jednak zmiany jakościowe. W dobie realnego socjalizmu Polska nie była przedsiębiorczą pustynią, gdyż działało wtedy ok. 600 tys. firm (obecnie jest ich ok. 2 mln). Wtedy jednak praktycznie nie było większych prywatnych podmiotów gospodarczych podczas, gdy obecnie mamy ponad 80 tys. firm zatrudniających 10 i więcej osób. W 1988 roku zaledwie kilkaset firm miało uprawnienia do prowadzenia bezpośredniej działalności eksportowej, z pominięciem państwowych central handlu zagranicznego. W roku 2012 liczba eksporterów według danych GUS przekroczyła 90 tys., a według innych szacunków nawet 130 tys. (Cieślik 2014, s. 175).

Zasadnicze wyzwania, z jakimi zderzały się polskie przedsiębiorstwa w dobie 25-letniego okresu transformacji ustrojowej, dotyczyły sfery powiązań z zagranicą. Zdaniem autora wyzwania globalizacyjne będą odgrywały kluczową rolę także w przyszłości, z tym że w nowym wymiarze jakościowym. Z tego względu w niniejszym opracowaniu skupiamy się właśnie na kontekście międzynarodowym wyzwań i niezbędnych

¹ Według szacunków autora do końca 2003 roku doświadczenia w uruchomieniu własnej działalności gospodarczej miało 5,8 mln Polaków (Cieślik 2014, s. 25). W kolejnych latach rejestrowanych było corocznie 250–350 tys. nowych podmiotów (GUS 2015), z tym że nie wszystkie podjęły działalność.

dostosowań, przed którymi stoją polskie przedsiębiorstwa w kolejnych dekadach².

Rysunek 18.1. Wyzwania globalizacyjne dla polskich przedsiębiorstw



Źródło: opracowanie własne.

Proponowany sposób ujęcia analizowanych zagadnień ilustruje rysunek 18.1. Dla zrozumienia procesu umiędzynarodowienia działalności polskich przedsiębiorstw po 1989 roku niezbędne jest uwzględnienie faktu historycznej koincydencji upadku komunizmu i związanej z tym transformacji ustrojowej (górna część rysunku) oraz radykalnych przeobrażeń, które w tym samym czasie nastąpiły w gospodarce światowej (dolna część rysunku). Mamy to na myśli upowszechnienie nowoczesnych technologii informacyjnych, a zwłaszcza internetu. Wiąże się z tym ściśle obniżka kosztów i ułatwienia w komunikacji i transporcie międzynarodowym. W omawianym okresie nastąpił wyraźny postęp

² Poglądy oraz dane empiryczne zawarte w niniejszym artykule zostały zaprezentowane w sposób skrótowy. Ich rozwinięcie można znaleźć w moich wcześniejszych publikacjach. Zainteresowanych czytelników odsyłam w pierwszej kolejności do monografii *Przedsiębiorczość, polityka, rozwój* (Cieślak 2014).

w integracji gospodarczej, zwłaszcza na poziomie regionalnym, czego przejawem było umocnienie ponadnarodowych struktur jednolitego rynku wewnętrznego Unii Europejskiej, obejmującego 500 mln konsumentów i 22 mln przedsiębiorstw. Otoczenie międzynarodowe to jednocześnie źródło niepewności i perturbacji, które powodują, że przedsiębiorstwa nie mogą czuć się bezpieczne, nawet gdy na rynku krajowym warunki działania są względnie stabilne.

Charakterystyczne zjawiska w procesie umiędzynarodowienia polskich przedsiębiorstw, w wyniku wspomnianej koincydencji przemian ustrojowych i przeobrażeń w gospodarce światowej omówimy, wyodrębniając dwa etapy. Pierwszy obejmuje okres od początku transformacji do momentu akcesji Polski do Unii Europejskiej w 2004 roku. W jego wyniku powstała znacząca grupa eksporterów, z tym że w zdecydowanej większości były to podmioty realizujące transakcje eksportowe na bardzo niewielką skalę. Równolegle ukształtował się stosunkowo nieliczny, ale bardzo silny pod względem ekonomiczno-finansowym i technologicznym, sektor przedsiębiorstw kontrolowany przez kapitał zagraniczny.

Drugi trwający współcześnie etap to stopniowy wzrost zaangażowania międzynarodowego polskich przedsiębiorstw, w wymiarze zarówno ilościowym, jak i jakościowym. Chodzi tu o coraz liczniejszą grupę firm wykorzystujących sprzedaż zagraniczną jako dźwignię przyspieszonego rozwoju. To z kolei wymaga stworzenia na czołowych rynkach własnej sieci handlowej i produkcyjno-handlowej. W tym drugim etapie obserwujemy przyspieszony proces asymilacji zachodnich technologii i nowoczesnych rozwiązań organizacyjnych zarówno poprzez własne działania o charakterze imitacyjnym, jak i za pośrednictwem działających na terenie Polski filii korporacji transnarodowych.

Myśląc o przyszłości, skupimy się na dwóch wyzwaniach globalizacyjnych. Pierwszy dotyczy powstania stosunkowo nielicznej grupy firm będących silnymi graczami na globalnym rynku. Równolegle chodzi o to, by czołówka polskich przedsiębiorstw uczestniczyła w globalnym wyścigu technologicznym nie tylko jako odbiorcy, ale także dostawcy własnych oryginalnych rozwiązań.

18.2. Początkowy etap transformacji 1989–2004

18.2.1. Rozkwit międzynarodowego small businessu

Lata od 1989 aż do akcesji Polski do Unii Europejskiej to okres „burzy i naporu” w polskiej transformacji. Wprowadzone w tym czasie zmiany ustrojowe ze szczególną siłą dotknęły sfery współpracy międzynarodowej. W dobie realnego socjalizmu kontakty międzynarodowe firm (także państwowych) poddane były szczególnym ograniczeniom, które miały rangę ustrojowej zasady monopolu handlu zagranicznego. Po otwarciu w 1989 roku możliwości samodzielnej realizacji transakcji eksportowo-importowych, a następnie zniesieniu ograniczeń dewizowych, liczba eksporterów prywatnych zwiększyła się błyskawicznie z 480 w 1988 roku do 41,7 tys. w 2003 roku, a więc 87 razy. Był to więc wzrost nieporównanie szybszy niż wzrost liczby wszystkich podmiotów gospodarczych w tym samym okresie (niecałe 3 razy) (Cieślik, Kąciak 2012).

Na tak duże zainteresowanie eksportem wśród przedsiębiorców, będących w przeważającej większości na początku przygody biznesowej, zaważyła niewątpliwie pochodząca jeszcze z czasów PRL pozytywna percepcja zagranicy jako źródła szybkiego dorobienia się (przykłady rodaków emigrujących do USA, wyjazdy studentów na saksy do Europy Zachodniej). Ponadto w latach 90. biznes eksportowo-importowy nie miał tak negatywnych społecznych konotacji jak w przypadku typowego krajowego biznesu, który kojarzył się z negatywnym wzorcem „prywaciarza” z czasów realnego socjalizmu.

Równie ważne, jeśli nie ważniejsze, znaczenie miały równoległe zmiany w gospodarce światowej. Tradycyjnie aktywność na rynkach międzynarodowych była domeną wielkich korporacji. Mniejsze firmy z zasady koncentrowały działalność na rynku lokalnym. Jeśli już wychodziły na rynki zagraniczne, to robiły to w sposób bardzo ostrożny, po umocnieniu swojej pozycji na rynku krajowym. Tymczasem po roku 1990, dzięki wykorzystaniu internetu, obniżce kosztów transportu i komunikacji z zagranicznymi klientami oraz postępującej regionalnej integracji gospodarczej w operacje zagraniczne mogli się także angażować początkujący przedsiębiorcy, bez silnego zaplecza kapitałowego i kadrowego i prowadzący działalność na bardzo ograniczoną skalę.

Polscy eksporterzy wkroczyli więc na rynki międzynarodowe w momencie kształtowania się nowej kategorii podmiotów w obrocie międzynarodowym, który można określić jako „międzynarodowy small biznes”. To firmy, które podejmują operacje zagraniczne krótko po rozpoczęciu działalności, ale prowadzą je na bardzo ograniczoną skalę, często w sposób nieregularny. Zdecydowana większość polskich eksporterów pierwszego etapu transformacji zasiłała segment podmiotów globalnego rynku. Aż 82% wszystkich dostawców towarów i 54% dostawców usług to eksporterzy marginalni, sprzedających poniżej tzw. progu rocznych obrotów ustalonego aktualnie przez GUS na poziomie 1,1 mln PLN. Jednocześnie w ujęciu wartościowym w eksporcie zarówno towarów, jak i usług udział eksporterów marginalnych w wolumenie sprzedaży nie przekracza 2%, a więc jest znikomy. Warto zwrócić na bardzo niską średnią wartość rocznego eksportu w tej grupie: towary – 166 tys. PLN, usługi – 221 tys. PLN (Cieślik 2014, s. 242). Ponadto w tej grupie powszechne jest zjawisko nieregularności zaangażowania eksportowego i wycofania się z rynku po kilku latach. Powyższe dane wskazują, że marginalizacja roli najmniejszych firm jest daleko bardziej posunięta w obrocie międzynarodowym niż krajowym. Przypomnijmy, że mikrofirmy stanowiły w 2012 roku prawie 96% wszystkich podmiotów, ale ich udział w przychodach ze sprzedaży przekraczał 20% (GUS 2014, s. 50).

Zjawisko drobnej i nieregularnej aktywności międzynarodowej mniejszych firm jest powszechne i występuje w wielu krajach, także wysoko rozwiniętych. Funkcjonowanie tego segmentu podmiotów w globalnej gospodarce stwarza nie lada wyzwanie dla polityki gospodarczej. Z jednej strony wiadomo, że znaczenie tej licznej grupy z punktu widzenia pozycji danego kraju w międzynarodowym podziale pracy jest praktycznie nieistotne. Co więcej, rozproszenie wysiłków eksportowych może rodzić negatywne konsekwencje, np. wizerunkowe, z tytułu nieregularności czy niskiej jakości towarów. Z drugiej strony podstawowym kanonem polityki w krajach wysoko rozwiniętych jest wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). Stąd w Unii Europejskiej przeważa stanowisko, że należy wspierać internacjonalizację mniejszych firm, by mogły odnosić korzyści z funkcjonowania jednolitego rynku wewnętrznego UE, w tym zwłaszcza zdobywania nowych doświadczeń i metod prowadzenia biznesu.

18.2.2. Powstanie sektora kontrolowanego przez kapitał zagraniczny

Równoległe z opisanym wyżej ukształtowaniem się sektora międzynarodowego small businessu pierwszy etap transformacji ustrojowej przyniósł inną radykalną zmianę: powstanie silnego sektora przedsiębiorstw kontrolowanych przez kapitał zagraniczny. W dobie realnego socjalizmu możliwości inwestowania w Polsce przez międzynarodowe korporacje były bardzo ograniczone. Mogły one co najwyżej tworzyć przedstawicielstwa handlowe, formalnie prowadzące działalność informacyjną, bez możliwości dokonywania transakcji kupna-sprzedaży. Wprowadzone w latach 70., XX wieku na zasadzie eksperymentu, rozwiązania prawne, dopuszczały bezpośrednią działalność podmiotów zagranicznych w hybrydowej formie, jaką były tzw. firmy polonijne. W latach 80. XX wieku powstała także możliwość tworzenia spółek o kapitale mieszanym (*joint venture*), ale ich liczba i skala działania były bardzo ograniczone. W sumie na koniec 1988 roku było 90 przedstawicielstw firm zagranicznych, 765 firm polonijnych i 40 spółek (*joint venture*) (Cieślik, Kaciak 2012, s. 54).

Możliwość klasycznej formy umiędzynarodowienia, czyli przejmowanie udziałów w istniejących firmach bądź tworzenie od nowa przedsiębiorstw afiliowanych, powstała w Polsce dopiero po 1989 roku. Sprzyjała temu wdrożona w Polsce strategia przyspieszonej prywatyzacji wiodących gałęzi przemysłu. Uznano, że dużych państwowych zakładów nie da się zreformować bez wprowadzenia zmian własnościowych, połączonych z zastrzykiem kapitału, technologii i organizacyjnego *know-how*. Takimi atutami dysponowały duże międzynarodowe korporacje i stąd występowały preferencje dla przejmowania przez nie zarówno pojedynczych zakładów, a także przekazywanie w ręce zagranicznych inwestorów całych gałęzi polskiego przemysłu, w ramach tzw. prywatyzacji sektorowej.

Charakterystyczna była niesłychanie szybka ekspansja na nasz rynek zarówno wielkich korporacji transnarodowych, jak i mniejszych firm zagranicznych. Trzeba pamiętać, że w latach 90. XX wieku warunki instytucjonalne do prowadzenia działalności nie były korzystne, ze względu na niejednoznaczność przepisów, niestabilność gospodarki czy utrwalone nawyki pracownicze z epoki realnego socjalizmu. Takiej reakcji nie da się

w pełni wyjaśnić na gruncie współczesnych teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Natomiast w teorii organizacji zdiagnozowano zjawisko, że w warunkach zmian w otoczeniu (tzw. szoków regulacyjnych) firmy reagują w sposób żywiołowy, odchodząc od standardowych procedur podejmowania decyzji. Zmiany ustrojowe w latach 90. XX wieku niewątpliwie były takim szokiem (Cieślik, Kąciak 2011).

W rezultacie sektor kontrolowany przez kapitał zagraniczny ukształtował się już w pierwszej fazie transformacji, w latach 1989–2003. Na koniec tego okresu funkcjonowało 15,4 tys. przedsiębiorstw z udziałem zagranicznym³, ale ich rola w gospodarce była nieporównanie większa, niż wynikałoby to z proporcji ilościowych. Według Instytutu Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, który od początku lat 90. dokonywał pomiaru znaczenia tych firm w polskiej gospodarce, za pomocą syntetycznego wskaźnika, poziom tego wskaźnika systematycznie wzrastał w pierwszej fazie transformacji z 13% w 1994 roku do ok. 40% w roku 2004 i na tym poziomie ustabilizował się w kolejnych latach (Chojna 2012, s. 48–51). Podobny szacunek przeprowadzony przez autora, oparty na bardziej rozbudowanym zestawie wskaźników cząstkowych (Cieślik 2014, s. 181–183), wskazuje, że wspomniany udział był niższy, gdyż w 2012 roku kształtował się na poziomie 31%. Różnił się on jednak bardzo w zależności od gałęzi gospodarki. Był on szczególnie wysoki w przemyśle przetwórczym (47%), gdzie filie międzynarodowych korporacji realizowały 63% wpływów z eksportu i ponad połowę wartości dodanej, nakładów na nowe środki trwałe i wartości niematerialne i prawne.

W wyniku opisanych wyżej procesów Polska należy do grupy krajów o najwyższym zaangażowaniu kapitału zagranicznego w gospodarce (UNCTAD 2012). Wokół udziału kapitału zagranicznego w procesie polskiej transformacji toczą się od lat ostre spory. Wachlarz poglądów jest bardzo szeroki: od podkreślania nieuchronności szybkiego wejścia obcego kapitału i generalnie pozytywnej oceny jego roli w polskiej gospodarce, po totalną krytykę rabunkowej wyprzedaży majątku narodowego, co miało doprowadzić

³ Po przystąpieniu do Unii Europejskiej ogólna liczba firm z udziałem zagranicznym wzrosła z 15,4 tys. w 2003 do 26,1 tys. w 2013 roku, jednak *gros* przyrostu dotyczyło firm zatrudniających do 9 osób, prowadzących działalność gospodarczą na bardzo niewielką skalę, spełniających handlowe funkcje przedstawicielskie.

do faktycznej deindustrializacji polskiej gospodarki. Charakterystyczne dla krytycznego kierunku są poglądy W. Kieżuna (2012). Można oczekiwać, że kwestia ta przez długie lata będzie zajmowała uwagę historyków procesu transformacji ustrojowej. Jeśli natomiast chodzi o współczesne wyzwania polityki gospodarczej, to trzeba realistycznie stwierdzić, że opisane wyżej zmiany strukturalne mają charakter nieodwracalny. Wachlarz możliwych działań może dotyczyć eliminowania potencjalnych zagrożeń oraz maksymalizacji efektów tak znacznego udziału zagranicznego kapitału dla gospodarki, w tym zwłaszcza dla mniejszych, lokalnych firm.

18.3. Etap konsolidacji po 2004 roku

Po roku 2004 zmiany instytucjonalne w Polsce nie były już tak radykalne, choć skala dostosowań do wymogów obowiązujących w krajach UE była w wielu dziedzinach bardzo szeroka. Równoległe początek XXI wieku przyniósł ogromne perturbacje w globalnym systemie politycznym i w światowej gospodarce. Nadzieje, że upadek komunizmu zakończył etap groźnej dla ludzkości konfrontacji ideologicznej, po którym nastąpi okres harmonijnego rozwoju, okazały się złudne. W efekcie polskie przedsiębiorstwa, które znalazły bardziej stabilne warunki działania w ramach jednolitego rynku UE, zostały narażone na negatywne skutki perturbacji w gospodarce światowej. W drugiej, konsolidacyjnej fazie transformacji ujawniły się nowe zjawiska i procesy dotyczące zarówno udziału polskich przedsiębiorstw w międzynarodowej wymianie handlowej, jak i asymilacji zachodnich technologii i rozwiązań organizacyjnych.

18.3.1. Eksport jako dźwignia rozwoju przedsiębiorstw

Prowadzone na świecie badania dotyczące sektora przedsiębiorstw wskazują na kluczową rolę firm dynamicznych (*high-growth, gazelle*), charakteryzujących się wysoką dynamiką sprzedaży, zatrudnienia i zysków, dzięki czemu bardzo szybko przechodzą z grupy firm małych do średnich i dużych. Mają one ponadprzeciętny udział w przyroście zatrudnienia i wartości dodanej. Podobne tendencje występują także w Polsce (Cieślik 2014, s. 71–72).

Czy i w jakim zakresie to właśnie eksport stanowi dźwignię rozwoju tej grupy firm? Otwarcie się na rynki międzynarodowe to niewątpliwie szan-

sa na przyspieszony rozwój, zwłaszcza gdy na lokalnym rynku ograniczone są dalsze możliwości zwiększenia sprzedaży. Takie wyjście łączy się zazwyczaj z dodatkowymi korzyściami – poprawą efektywności ze względu na przyspieszoną asymilację wiedzy i doświadczenia (ang. *learning by exporting*). Proces uczenia się jest tym szybszy i bardziej efektywny, im wyższa jest intensywność eksportu, czyli jego udział w sprzedaży ogółem.

Dostępne dane dotyczące 3-letniego okresu 2009–2012 pozwalają wyodrębnić te firmy dynamiczne w przemyśle przetwórczym, w których eksport rósł szybciej niż sprzedaż krajowa (Cieślik 2014, s. 187–189). W badanym okresie takich firm było 812 spośród 2245 (36%), jednak generowały one 79% wpływów z eksportu wszystkich firm dynamicznych. Na szczególne podkreślenie zasługuje nieliczna grupa dużych krajowych przedsiębiorstw, które bardzo szybko się rozwijają, a jako dźwignię wykorzystują eksport. Mimo wspomnianych pozytywnych trendów, mamy jednak w Polsce nadal zbyt mało znaczących krajowych eksporterów. Aby zmniejszyć przewagę firm z kapitałem zagranicznym w eksporcie wyrobów przemysłowych, trzeba byłoby wielokrotnie zwiększyć ich liczbę i skalę działania.

18.3.2. Początki tworzenia własnej sieci handlowej i produkcyjno-handlowej za granicą

Wyraźnie niższy poziom produktywności i wyposażenia w czynniki produkcji krajowych eksporterów w porównaniu do filii zagranicznych nie wyjaśnia zdecydowanej przewagi tych ostatnich w polskim eksporcie przemysłowym. Kluczowym czynnikiem różnicującym jest dostęp do światowej sieci dystrybucji eksportowanych wyrobów. Dla filii dużych korporacji transnarodowych eksport z Polski to w istocie sprzedaż wewnątrzfirmowa. Towary przekazywane są do międzynarodowej sieci dystrybucji bez żadnego zaangażowania dostawcy bądź z niewielkim tylko zaangażowaniem.

Dla polskich eksporterów, od pewnego poziomu zaangażowania, pojawia się jednak potrzeba budowania własnej sieci handlowej i produkcyjno-handlowej, gdyż brak takiej sieci może ograniczać możliwości dalszej ekspansji. Jak dotąd tylko nieliczne polskie firmy podjęły wysiłek budowania własnej sieci handlowej, niemniej nie podejmując działalności produkcyjnej

za granicą. Na koniec 2013 roku łącznie 1588 polskich podmiotów gospodarczych posiadało prawie 3366 filii i oddziały zagraniczne. Przypomnijmy, że w tym samym roku liczba filii i oddziałów zagranicznych firm w Polsce przekroczyła 26 tys., a więc była 8-krotnie większa (GUS 2014a).

Dokładniejsza analiza pokazuje, że sporą część (30%) polskich filii i oddziałów za granicą stanowiły inwestycje, które można określić jako „kaskadowe” (Cieślak 2014, s. 193–194). Były to filie zagraniczne polskich podmiotów, które same są filiami zagranicznych korporacji. Motywy, dla których centrala korporacji, np. w Niemczech, decyduje się na inwestycje w Rosji za pośrednictwem swojej filii zlokalizowanej w Polsce, mogą być zróżnicowane. Może to być przejawem własnej inicjatywy polskich filii, ale też może wskazywać, że w Polsce tworzone są regionalne centra koordynujące działalność globalnych koncernów w Europie Środkowo-Wschodniej. Na obecnym etapie trudno formułować szczegółowe wnioski, gdyż zjawisko „kaskadowych” inwestycji zagranicznych jest, jak do tej pory, słabo rozpoznane⁴.

Generalnie jednak postęp w dziedzinie tworzenia przez polskich eksporterów własnej sieci dystrybucyjnej za granicą trudno uznać za zadowalający. Obserwujemy co prawda stopniowy wzrost ich liczby, ale w ostatnich latach są to przyrosty kilkuprocentowe, co nie daje szansy na jakościowe zmiany w tym zakresie. Tymczasem doświadczenia wielu krajów, także mniejszych, takich jak Szwecja, Dania czy Finlandia, pokazują, że przez rozbudowaną sieć przedsiębiorstw afiliowanych można stosunkowo szybko przekształcić czołowe krajowe przedsiębiorstwa w międzynarodowe firmy o zasięgu regionalnym, a nawet globalnym.

18.3.3. Asymilacja zagranicznych technologii i rozwiązań organizacyjnych

Asymilacja zachodnich technologii i nowoczesnych rozwiązań w sferze organizacji i marketingu przez krajowe przedsiębiorstwa następowała praktycznie od początku procesu transformacji, jednak proces ten uległ

⁴ W tej grupie mogą się także znajdować filie polskich grup kapitałowych, które ze względów organizacyjnych i/lub podatkowych przeniósł główną siedzibę poza teren Polski.

nasileniu na początku XXI wieku, gdy nowo zakładane prywatne firmy okrzepły i osiągnęły pewien poziom dojrzałości. Proces ten można rozpatrywać w kontekście teorii „korzyści z zacofania”, sformułowanej na początku ubiegłego stulecia przez T. Veblena (Veblen 1915) i rozwiniętej przez A. Gerschenkrona (Gerschenkron 1962). Zgodnie z tą teorią kraje zacofane mają niekorzystną pozycję w międzynarodowym podziale pracy, ale realizują jednocześnie przywileje i swoiste „korzyści z zacofania” (*advantages of backwardness*). Mogą bowiem asymilować już sprawdzone rozwiązania techniczne i organizacyjne dostępne w krajach wyżej rozwiniętych. Koszty takiej asymilacji są z reguły znacznie niższe niż koszty oryginalnego wdrożenia, dodatkowa zaś korzyść wynika z możliwości przeskoczenia pośrednich faz rozwoju i uniknięcia błędów popełnionych przez innych.

Kraje Europy Środkowo-Wschodniej, w tym Polska, w okresie transformacji ustrojowej miały szczególnie dogodne warunki dla realizacji wspomnianych korzyści z zacofania. W przeciwieństwie do najsłabiej rozwiniętych krajów Trzeciego Świata miały bowiem rozwinięty przemysł, a także system edukacji, i w efekcie bariera absorpcji nowoczesnych technologii nie była zbyt wysoka. Asymilacja zagranicznych technologii była ułatwiona dzięki upowszechnieniu w gospodarce i w społeczeństwie nowoczesnych technologii informacyjnych i komunikacyjnych (ICT).

Równolegle można wskazać szereg ważnych korzyści z realizacji imitacyjnej strategii rozwoju na płaszczyźnie mikroekonomicznej. Najnowsze badania dowodzą, że spektakularny sukces w biznesie nie musi wynikać z wdrożenia własnych, oryginalnych technologii. Oczywiście mamy sztandarowe przykłady, jak Apple, Microsoft, Dell, Google czy Facebook, gdzie zależność ta jest oczywista. Ale nie bierzemy pod uwagę, że jednocześnie dziesiątki, jeśli nie setki tysięcy technologicznych start-upów bądź zbankrutowały, bądź nigdy nie rozwinęły skrzydeł. Mamy też bardzo liczne przykłady firm, które szybko się rozwijają i zarabiają duże pieniądze w branżach uznawanych za mało nowoczesne. W USA ponad 80% najszybciej rozwijających się gazeli biznesu prowadzi działalność w tradycyjnych sektorach gospodarki. Podobne tendencje obserwujemy wśród polskich gazeli biznesu. Jak przekonująco udowadnia prof. O. Shenkar, z perspektywy przedsiębiorstwa strategia imitacyjna jest nie gorsza,

a w wielu wypadkach lepsza, niż strategia oparta na oryginalnych rozwiązaniach (Shenkar 2010).

W debacie publicznej skupienie uwagi polskich przedsiębiorców na imitacji cudzych rozwiązań traktowane jest jako poważne zagrożenie. Stąd badacze, na czele z prof. J. Hausnerem, wskazują na konieczność przejścia od modelu „dyfuzji naśladowczej” do modelu „dyfuzji kreatywnej”, opartego na rozwijaniu działalności badawczo-rozwojowej i wdrażaniu własnych, oryginalnych rozwiązań (Geodecki i in. 2012, s. 93). Do tej kwestii wrócimy w końcowej części artykułu.

18.3.4. Asymilacja pośrednia – efekty rozpryskowe zagranicznych inwestycji bezpośrednich

Jak uzasadnialiśmy wcześniej, procesy, które doprowadziły do bardzo dużego udziału kapitału zagranicznego w polskiej gospodarce, mają charakter nieodwracalny. W takiej sytuacji znajduje się zresztą wiele krajów na różnych etapach rozwoju. W ostatnich 20 latach obserwujemy wyraźny zwrot w kierunku bardziej wyważonego podejścia do zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Opiera się ono na przekonaniu, że negatywne skutki tych inwestycji można w dużym stopniu ograniczyć, a jednocześnie krajowe przedsiębiorstwa mogą osiągnąć znaczące korzyści, dzięki tzw. efektom rozpryskowym zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB) (*FDI spillover effects*). Chodzi tu o „darmowe” korzyści dla lokalnych firm w wyniku naturalnej dyfuzji (imitacji) rozwiązań wdrożonych przez filie zagranicznych koncernów. Pozostają one niejako „w zasięgu ręki” krajowych kooperantów. To powoduje, że asymilacja nowoczesnych technologii i rozwiązań organizacyjnych przebiega w sposób naturalny i ma często charakter bardziej reaktywny niż proaktywny. Zaangażowanie się lokalnych firm w dostawy materiałów, podzespołów czy specjalistycznych usług wymaga, a nierzadko wymusza, wdrożenie zaawansowanych procesów technologicznych i nowoczesnych metod zarządzania.

Jeśli chodzi o skalę efektów rozpryskowych ZIB w Polsce, to ten aspekt funkcjonowania filii zagranicznych korporacji jest, jak dotąd, słabo rozpoznany w badaniach (Gorynia, Samelak 2013). Pewne wycinkowe ana-

liza pokazuje jednak, że mogą być one znaczące w takich obszarach jak: dostęp do nowych technologii, przyspieszony proces wdrażania innowacji, wyższa jakość i efektywność wymuszona presją konkurencji, a także poziom kwalifikacji kadry kierowniczej (Gorynia i in. 2006). Generalnie, zwłaszcza po 2000 roku, obserwujemy rosnącą skłonność filii korporacji transnarodowych do wchodzenia w powiązania kooperacyjne z lokalnymi firmami, co oczywiście sprzyja osiągnięciu wspomnianych efektów rozpryskowych. Współcześnie, gdy skala podejmowania dużych projektów inwestycyjnych z udziałem kapitału zagranicznego została znacznie ograniczona, większego znaczenia nabierają zarówno komercyjne efekty transferu technologii, jak i „darmowe” efekty rozpryskowe ZIB. Z pewnością stymulowanie tych procesów to ważny kierunek polityki państwa wobec kapitału zagranicznego.

18.4. Polskie przedsiębiorstwa wobec globalnych wyzwań przyszłości

Przedstawione wyżej tendencje internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw uzasadniają tezę, że zwłaszcza po akcesji Polski do Unii Europejskiej w 2004 roku ujawniły się pozytywne zmiany, odzwierciedlające podwyższoną zdolność polskiego sektora przedsiębiorstw do konkurowania na rynkach międzynarodowych. Można zatem oczekiwać kontynuacji wspomnianych procesów, zwłaszcza gdy uzyskają wsparcie w ramach aktywnej polityki gospodarczej. Równoległe w wybranych dziedzinach potrzebne będą szybkie i radykalne zmiany o charakterze jakościowym. Dwa kierunki takich pożądaných zmian omawiamy poniżej.

18.4.1. Polskie firmy o zasięgu globalnym

Aktualną „mapę” zaangażowania przedsiębiorstw w polskim eksporcie wyrobów przemysłowych obrazuje rysunek 18.2. Decydujący udział w obrotach z zagranicą mają firmy duże, a jednocześnie wysoce zinternacjonalizowane (ponad 50% udział eksportu w sprzedaży ogółem). Jednocześnie w tej grupie wyraźna jest dominacja filii korporacji transnarodowych. Z pewnością nie chcielibyśmy ograniczać aktywności eksportowej filii, jednakże, z wielu względów, także natury strategicznej, konieczne staje się wzmocnienie „polskiej nogi” w eksporcie. Można tego dokonać poprzez

szybkie przesunięcie na wspomnianej „mapie” znaczącej liczby krajowych podmiotów do prawego górnego sektora (duża skala działania i wysoki udział eksportu w sprzedaży).

Rysunek 18.2. Udział grup firm w eksporcie przedsiębiorstw o liczbie 10 i więcej pracujących w przetwórstwie przemysłowym w 2012 roku (w % oraz liczba firm)

		Liczba pracujących					
		10–49		50–249		250+	
Intensywność eksportu %	> 50%	2%	1%	5%	7%	9%	46%
		K	Z	K	Z	K	Z
		609	491	853	680	252	406
	25–50%	Wszystkie pozostałe				13%	5%
		9%		4%		K	Z
	do 25%	K		Z		155	94
4 776		830					

K – firmy z kapitałem krajowym, Z – firmy z większościami udziałem zagranicznym

Źródło: opracowanie własne na podstawie specjalnie przetworzonych danych GUS.

Z podobnym wyzwaniem boryka się wiele krajów „doganiających”, takich jak Chiny, Indie, Brazylia, Meksyk, Rosja, Indonezja, Malezja, RPA, gdzie dużą wagę przywiązuje się do tworzenia rodzimych globalnych koncernów (grup kapitałowych), a jako sukces traktuje się wprowadzenie jak największej liczby tego typu firm na listę „Fortune Global 500”.

Profesor H. Simon, nie zgadza się z takim podejściem. Krajom wschodzącym, do których należy Polska, doradza, by nie ulegać „złudzeniu listy Fortune Global 500”. Szansa na wprowadzenie większej liczby rodzimych firm na tę listę jest niewielka, a nadmierna koncentracja potencjału eksportowego rodzi pewne zagrożenia (porażka rodzimego giganta negatywnie wpływa na całą gospodarkę). Na podstawie przeprowadzonych badań międzynarodowych H. Simon udawania, że ponadprzeciętny sukces eksportowy Niemiec, a także Chin wynika z posiadania przez nie oprócz relatywnie niewielkiej liczby firm z listy „Fortune Global 500”, także globalnych „tajemniczych mistrzów” albo inaczej „lide-

rów bez rozgłosu”⁵. Liderzy ci charakteryzują się następującymi cechami (Simon 2009):

- 1) znacząca, ale ograniczona skala działania. W przypadku ponad 2700 tajemniczych mistrzów, zidentyfikowanych przez H. Simona w różnych krajach (Simon 2014), ich średnie obroty wynosiły 325 mln euro, najmniejsze zaś realizowały roczną sprzedaż na poziomie 5–10 mln euro. Z perspektywy rynku światowego są to więc „zglobalizowane średniaki”;
- 2) czołowa pozycja na rynku, z reguły w wąskiej niszowej dziedzinie. Pozycja w pierwszej trójce światowych dostawców bądź nr 1 na rodzimym kontynencie;
- 3) niski poziom obecności w świadomości publicznej. Ten trudny do skwantyfikowania warunek należy rozpatrywać na kilku płaszczyznach. „Liderzy bez rozgłosu” są najczęściej dostawcami wyspecjalizowanego sprzętu, a także podzespołów, a w związku z tym informacja o ich dokonaniach nie dociera do szerszej publiczności. Firmy tego typu przywiązują mniejszą wagę do promocji własnej marki, upatrując swój sukces w wysokiej jakości wyrobów, konkurencyjnej cenie i ścisłej współpracy z odbiorcami.

Koncepcja H. Simona zasługuje ze wszelkich miar na uwagę w kontekście prowadzonej w naszym kraju dyskusji na temat kreowania polskich firm o globalnym zasięgu określanych jako „narodowi czempioni”. Jednak idea „narodowych czempionów” kojarzy się raczej z bezpośrednim zaangażowaniem kapitałowym państwa. Tymczasem kandydatami na „globalnych liderów” powinny być w pierwszej kolejności krajowe firmy prywatne, które już osiągnęły znaczące sukcesy na rynkach międzynarodowych. Teraz wchodzi w następną globalną fazę rozwoju i potrzebują wsparcia procesu przez państwo. Trzeba jednak podkreślić, że „zglobalizowane „średniaki”, do których odwołuje się H. Simon, to w polskich warunkach firmy duże, a nawet bardzo duże. Przykładowo zidentyfikowana w ramach międzynarodowego projektu badawczego grupa 41 polskich globalnych liderów miała w 2011 roku przeciętne przychody na poziomie 1 mld PLN (Purg, Rant 2011).

⁵ Tłumaczenie *hidden champions* jako „tajemniczy mistrzowie” nie jest precyzyjne. Bardziej adekwatny wydaje się termin „liderzy bez rozgłosu”. To jednak nie znaczy, że tajemniczy mistrzowie obawiają się rozgłosu. Wręcz przeciwnie: starają się go osiągnąć, nie angażując większych środków na promocję. W dalszej analizie stosujemy bardziej neutralny termin „globalni liderzy” jako synonim „tajemniczych mistrzów”.

Na podstawie strategii kreowania „zglobalizowanych średniaków” H. Simona autor opracował i przedstawił w Ministerstwie Gospodarki Program *Polskie Firmy Globalne*. Przewiduje on kompleksowe wsparcie dla tych polskich firm, które już osiągają znaczące obroty na rynkach międzynarodowych i mają szansę, by zostać „zglobalizowanymi średniakami”. Wsparcie byłoby adresowane do ok. 3000 zaawansowanych eksporterów, z tym że w pierwszym etapie wysiłki byłyby skoncentrowane na czołowej grupie 300 firm (Cieślik 2015).

18.4.2. Od imitacji do iMOwacji

Jak podkreślaliśmy wcześniej w debacie publicznej podnoszone są argumenty, że kontynuowanie doczasowej ścieżki rozwoju technologicznego polskich przedsiębiorstw, polegającej na imitacji rozwiązań wdrożonych w krajach zachodnich rodzi szereg zagrożeń.

W pierwszej kolejności chodzi o tzw. pułapkę średniego poziomu dochodu (*middle income trap*). Chodzi o to, że wraz z postępem industrializacji rosną koszty pracy. W efekcie kraje o średnim poziomie PKB na głowę tracą zdolność konkurencyjną w eksporcie wyrobów niskoprzetworzonych, a jednocześnie nie są jeszcze w stanie konkurować w dziedzinie wyrobów zaawansowanych technologicznie. W konsekwencji wzrost wspomnianych krajów ulega spowolnieniu (Paus 2012).

Wielu polskich badaczy dostrzega niebezpieczeństwo wystąpienia tego rodzaju pułapki w naszym kraju (Geodecki i in. 2012; Hausner i in. 2013). Wskazują, że jakkolwiek na razie polska gospodarka rozwija się w przyzwoitym tempie, możliwości modelu opartego na naśladownictwie stopniowo się wyczerpują. Należy zatem dążyć do przejścia od modelu „dyfuzji naśladowczej” do modelu „dyfuzji kreatywnej”, opartego na rozwijaniu działalności badawczo-rozwojowej i wdrażaniu własnych, oryginalnych rozwiązań (Godecki i in. 2012, s. 93).

Przedstawiona wyżej argumentacja budzi szereg wątpliwości. Przede wszystkim kategoria „pułapki średniego poziomu dochodu” nie jest adekwatna do aktualnej sytuacji gospodarczej Polski. Przykładowo przeprowadzone przez Eichengreena i in. (2013) międzynarodowe badania

porównawcze wykazały, że spowolnienie rozwoju, związane ze wspomnianą pułapką, występuje przy poziomie PKB na głowę 10–11 tys. USD, a następnie 15–16 tys. USD. Polska przekroczyła wyraźnie oba progi. Trudno też abstrahować od silnego powiązania naszej gospodarki z gospodarką światową, co przejawia się chociażby w dominującej roli filii zagranicznych korporacji w polskim eksporcie przemysłowym. Niewątpliwie Polska stoi przed wieloma wyzwaniami, związanymi z przejściem do wyższego stadium, opartego na wiedzy i innowacjach. Mają one jednak inny wymiar niż te opisane w modelu pułapki średniego poziomu dochodu.

Tym, co budzi największe obawy, jest przeniesienie makroekonomicznej analizy procesu wdrażania innowacji na poziom przedsiębiorstwa. Po pierwsze możliwe strategie są rozpatrywane w dychotomicznym ujęciu: oryginalne wdrożenia–imitacja cudzych rozwiązań. Tymczasem, jak pokazują doświadczenia krajów należących do ścisłej czołówki, na poziomie przedsiębiorstwa procesy te przebiegają równoległe i współzależnie. Po drugie, w makroekonomicznej dyskusji „dyfuzja naśladowcza” jest czymś znacznie gorszym niż „dyfuzja naśladowcza”. Jak argumentowaliśmy w poprzedniej sekcji, patrząc z perspektywy przedsiębiorstwa, nie jest to takie oczywiste.

Jaka powinna być zatem strategia najbardziej zaawansowanych technologicznie polskich firm, mających szansę na nawiązanie kontaktu ze światową czołówką? Nawiązując do koncepcji O. Shenkara (2010), może to być strategia iMOWacji. W uproszczeniu polega ona na asymilacji nowatorskich technologii opracowanych przez innych, a równoległe wdrażaniu własnych, oryginalnych rozwiązań. W ramach szerokiego spektrum praktyk iMOWacyjnych mieści się ciągła obserwacja trendów na globalnym rynku technologii, by wyszukiwać atrakcyjne rozwiązania, które z różnych względów nie zostały zagospodarowane przez oryginalnych twórców. Dzięki temu zyskuje się na czasie i ogranicza nakłady, gdyż nierzadko licencję na tego typu niewykorzystane technologie można uzyskać za niewielką opłatą. Na bardziej zaawansowanym etapie tworzona jest wspólna platforma technologiczna, gdzie równoległe, często przez te same zespoły B+R, rozpracowywane są obce technologie i wdrażane własne rozwiązania.

Realizacja strategii iMOWacji jest obecnie łatwiejsza, w obliczu współczesnych trendów komercjalizacji i dyfuzji technologii i powstaniu rynku

„otwartych innowacji” (*open innovation*) (Chesbrough, 2003). W klasycznym modelu budowania przewagi konkurencyjnej zaawansowane technologicznie korporacje prowadziły badania, a opracowane wynalazki wdrażały we własnym zakresie, chroniąc je przed potencjalną konkurencją. Był to system innowacji „zamkniętych”. Współcześnie przodujące w innowacjach globalne firmy w dalszym ciągu traktują nowatorskie rozwiązania jako podstawowe źródło przewagi konkurencyjnej, działają jednak w sposób bardziej elastyczny i otwarty. Już na etapie wstępnych poszukiwań nie koncentrują się wyłącznie na własnych badaniach, ale penetrują rynek w poszukiwaniu dostępnych pomysłów. Gotowe są też udostępnić za opłatą „półprodukty” swojej działalności badawczej.

Dobrą ilustracją realizacji strategii „od imitacji do iMOwacji” są doświadczenia SELENY, jednej z nielicznych, dużych, rdzennie polskich firm, prowadzących działalność w skali globalnej, podsumowane w wypowiedzi jej założyciela K. Domareckiego:

„Odwołam się do doświadczenia mojej firmy. W latach 1998–2002, kiedy uruchomiliśmy naszą pierwszą fabrykę pian montażowych, ja powiedziałem zespołowi R+D »Koledzy, żadnych innowacji, dopóki nie skopiujemy wszystkiego, co się rusza w Europie Zachodniej. Jak się nauczycie robić ich produkty, to zaczniemy się z nimi ścigać na wynalazki«. I okazało się, że to podeście legło u podstaw późniejszego, naszego sukcesu...

Nie bójmy się po prostu kopiować – nazywajmy to elegancko imitacje, dyfuzje, jak tam naukowcy sobie to chcą nazwać, ale my jesteśmy na etapie takim, w którym jeśli chcemy zwiększyć efektywność naszego przemysłu, to musimy najpierw dogonić świat”⁶.

Obecnie SELENA – potentat w branży chemii budowlanej – eksportuje swoje wyroby do ponad 70 krajów, a w 20 krajach posiada spółki handlowe i produkcyjno-handlowe. Prowadzi na szeroką skalę własne prace badawczo-rozwojowe. Wiele polskich firm znajduje się obecnie na etapie zmniejszania dystansu do światowej czołówki, w którym SELENA była

⁶ K. Domarecki, wypowiedź na Konferencji PARP, *Świt innowacyjnego społeczeństwa*, 8 marca 2013 r.

15 lat temu i dla nich ścieżka twórczych imitacji, prowadzących do oryginalnych wdrożeń, może być szczególnie atrakcyjna. Warto dodać, że wspomniana strategia „dogonić, by przegonić”, jest realizowana, przy wydatnym wsparciu państwa, przez najbardziej zaawansowane firmy z Chin, Indii czy Brazylii.

Na zakończenie warto podkreślić, że omówione wyżej dwa kierunki działań w celu wzmocnienia czołówki polskich firm, tak by stały się równo-
rzednymi graczami na globalnym rynku towarów, usług i technologii, nie są konkurencyjne, ale występuje tu oczywista synergia. Polskie „zglobalizowane średniaki” powinny być także iMOWatorami, a jednocześnie firmy, które potrafią opracować i wdrożyć technologie, nowatorskie w skali światowej powinny posiadać niezbędne zaplecze finansowe, organizacyjne i kadrowe, by rozwijać sprzedaż na dużą skalę i być obecne na wszystkich kluczowych rynkach.

Bibliografia

- Chesbrough H.W. (2003), *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*, Harvard Business School Press, Boston
- Cieślak J. (2014), *Przedsiębiorczość, polityka, rozwój*, Wydawnictwo Akademickie Sedno, Warszawa
- Cieślak J., Kaciak E. (2011), *The Response of MNCs to Radical Systemic Change in a Transition Environment*, Journal of East-West Business, Vol. 17, s. 3–31
- Cieślak J., Kąciak E. (2012), *Internacjonalizacja polskich małych i średnich przedsiębiorstw w warunkach transformacji ustrojowej (w:) Powiązania zewnętrzne. Modernizacja Polski*, red. W. Morawski, Wolters Kluwer, Warszawa
- Cieślak J. (2015), *Program „Polskie Firmy Globalne – PFG”*, materiał niepublikowany, przedstawiony na forum Krajowej Rady Przedsiębiorczości przy Ministrze Gospodarki 11.02.2015
- Chojna J. (red.) (2012), *Inwestycje zagraniczne w Polsce 2010–2012*, IBRKK, Warszawa
- Domarecki K. (2013), Wypowiedź na Konferencji PARP, *Świt innowacyjnego społeczeństwa*, 8 marca 2013.
- Eichengreen B., Park D., Shin K. (2013), *Growth Slowdowns Redux: New Evidence on the Middle-Income Trap*, Working Paper 18673, National Bureau of Economic Research, Cambridge
- Geodecki T., Gorzelak G., Górniak J., Hausner J., Mazur S., Szlachta J., Zaleski J. (2012), *Kurs na innowacje. Jak wprowadzić Polskę z rozwojowego dryfu*, Fundacja GAP, Kraków

- Gerschenkron A. (1962), *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Belknap Press, Cambridge, MA
- Gorynia M., Bartosik-Purgat M., Jankowska B., Owczarzak R. (2006), *Efekty zewnętrzne bezpośrednich inwestycji zagranicznych – aspekty teoretyczne i wyniki badań empirycznych*, *Ekonomista*, nr 2, s. 185–204
- Gorynia M., Samelak O. (2013), *Przegląd badań nad funkcjonowaniem filii korporacji transnarodowych w Polsce*, *Gospodarka Narodowa*, nr 10, s. 69–92
- GUS (2014), *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2012 r.*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa
- GUS (2014a), *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2013 r.*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa
- GUS (2015), *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w Rejestrze REGON w 2014 r.*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa
- Hausner J. (red.) (2013), *Konkurencyjna Polska Jak awansować w światowej lidze gospodarczej?*, Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej, Kraków
- Kieżun W. (2012), *Patologia transformacji*, Poltext, Warszawa
- Paus E. (2012), *Confronting the Middle Income Trap: Insights from Small Latecomers*, *Studies in Comparative International Development*, Vol. 47, s. 115–138
- Purg D., Rant M. (red.) (2011), *Hidden Champions in CEE and Dynamically Changing Environments*, CEEMAN, Bled.
- Shenkar O. (2010), *Copycats: How smart companies use imitation to gain a strategic edge*, Harvard Business Press, Boston
- Simon H. (2009), *Tajemniczy mistrzowie XXI wieku*, Difin, Warszawa
- Simon H. (2014), *Tajemniczy mistrzowie – awangarda Globalii (w:) Zarządzanie i polityka gospodarcza dla rozwoju*, red. G.W. Kołodko, Poltext, Warszawa
- UNCTAD (2012), *World Investment Report 2012*, United Nations, Geneva
- Veblen T. (1915), *The opportunity of Japan*, *Journal of Race Development*, 6, June, reprint (w:) L. Ardzrooni (red.) (1964), *Essays in Our Changing Order*, Augustus M. Kelly, New York

Lidia D. Czarkowska

19. Sukces a spełnienie – motywatory przedsiębiorców XXI wieku. Przedsiębiorczość jako forma autokreacji siebie i otoczenia

„Life isn't about finding yourself.
Life is about creating yourself”.

George Bernard Shaw

19.1. Społeczeństwo nadmiaru – wobec wyzwań dnia dzisiejszego

Paradoksalnie nadmiar możliwości może być równie paraliżujący, co ich brak. Żyjemy w Polsce, w której przemiany ustrojowe, gospodarcze, technologiczne i społeczno-kulturowe spowodowały w ciągu ostatnich 30 lat całkowitą zmianę warunków mających wpływ na zakres dokonywania wyborów i podejmowania istotnych życiowych decyzji przez jednostki. Jak pokazuje historia, kiedy człowiek zostaje całkowicie pozbawiony możliwości samostanowienia – cierpi w bezsilności; gdy ma mocno zawężone spektrum wyborów – czuje się ograniczony i walczy o zwiększenie zakresu własnej niezależności. Jednak co dzieje się wówczas kiedy, przynajmniej potencjalnie, może wszystko?

W naszym kraju osiągnięcie wolności osobistej, o którą początkowo walczone, a następnie wraz z nastaniem demokracji i rozwojem gospodarki wolnorynkowej budowano, doprowadza do sytuacji dającej ludziom z jednej strony dostęp do szerokiego spektrum wyborów, z drugiej zaś – wysoki poziom niepewności (Kozłowski, Zagórski 2015). Już

nie można odpowiedzialności za własne szczęścia i nieszczęścia zrzucić na „System” ani na „Partię”; na rodziców nie wypada, a na Boga tudzież na przeznaczenie – obecnie w butnych czasach wiary w ludzką omnipotencję – nie jest dobrze widziane. Nadal w wyborze ścieżek życiowych obowiązują do pewnego stopnia tzw. ograniczenia twarde, czyli dostępny kapitał, czas oraz obowiązujący system regulacji prawnych, który jednak gwarantuje wolność osobistą, szeroki zakres swobód obywatelskich, prawa socjalne i gospodarcze oraz tolerancję religijną i seksualną. Dynamika zmian ekonomicznych na skalę globu, mających istotny wpływ na lokalny popyt i podaż, a także nieustanny rozwój technologii, umożliwiające stałe przyspieszanie oraz wymuszający ciągłe wdrażanie innowacji w produkcji dóbr i dostarczaniu usług, także generują wzrost niepewności. Ponad dwudziestowiecznymi wymogami skuteczności i efektywności pojawia się jeszcze oczekiwanie nieustannego performansu (McKenzie 2011).

Aby dopełnić obrazu warunków, w jakich młode pokolenie współczesnych Polaków dokonuje ważnych decyzji życiowych, należy uwzględnić towarzyszące naszej 25-letniej transformacji ustrojowej intensywne, czasem wręcz gwałtowane procesy de-instytucjonalizacji i re-instytucjonalizacji (Morawski 2001), rozluźnienie rodzinnych i lokalnych więzi społecznych, stosunkowo otwartą strukturę stratyfikacyjną oraz upowszechnienie medialnych wzorców „sukcesu”, które, będąc globalnie wszechobecne w internecie i mass mediach, wzbudzają bardzo wysokie aspiracje, często nieadekwatne do regionalnych kontekstów. Wzorce te promują w naszej polskiej świadomości zbiorowej przekonania, że „jesteś twórcą swojego życia”, jeśli wystarczająco mocno chcesz, to „wszystko możesz”, świat stoi otworem, „wszystko jest dostępne”, a przynajmniej oferowane wirtualnie na „wyciągnięcie palca na klawiaturze”, że tylko od osobistej determinacji zależy sukces, bo przecież „jesteś zwycięzcą”, a „spektrum życiowych wyborów jest ograniczone jedynie twoją własną wyobraźnią”. Wydawać by się mogło, że na pytanie: „Czy samodzielnie kierujesz swoim życiem?” zdecydowana większość pokolenia Y i pokolenia C odpowie: „Tak, oczywiście!!!”. Jednak, czy aby na pewno? Przy nadmiarze potencjalnie dostępnych opcji do wyboru i przy jednoczesnym braku klarownych reguł i kryteriów podejmowania decyzji na skalę społeczną pojawia się anomia, a na skalę jednostkową

– rodzi frustracja, która w skrajnych przypadkach może prowadzić do decyzyjnego paraliżu.

Dlatego warto jeszcze zatrzymać się na moment nad pewną kwestią. Czy nasze życiowe wybory dotyczące celów, jakie przed sobą stawiamy, faktycznie są wolne? Teoretycznie wybieramy to, czego pragniemy – ale co kształtuje nasze przekonania odnośnie do tego, co można, lub czego w ogóle warto chcieć? Co ewokuje nasze potrzeby i pragnienia? Co ma wpływ na to, jaki konkretnie wzorzec życia czy model kariery uznamy za godzien pożądaną i wart podjęcia wysiłku jego realizacji? Czemu zabiegamy właśnie o to, a nie o coś zupełnie innego? Jeżeli to my kierujemy własnym życiem, to co kieruje nami i naszymi wyborami, mając zasadniczy wpływ na to, jaki kierunek wybieramy?

Gdyby odpowiedzi na powyższy zestaw pytań szukać wśród ekonomistów – wskazaliby prawdopodobnie na tzw. ograniczenia twarde: dostęp do kapitału i poziom rozwoju gospodarki; jeśli wśród socjologów – to stosownie do reprezentowanych paradygmatów niektórzy uznaliby za kluczowe uwarunkowania strukturalne (Lévi-Strauss 2009); inni – funkcjonalne, obowiązujące społecznie wartości i style życia, zestawy dostępnych ról i statusów (Merton 2005); instytucjonałisci zaś uwzględnialiby, dzięki analizie instytucjonalnej, zarówno obowiązujące idee, wartości i normy, jak i istniejące organizacje i działających aktorów społecznych (Morawski 2001; North 1994). Natomiast gdyby zapytać psychologów, znów, stosownie do reprezentowanej szkoły, podkreślaliby rolę wrodzonych różnic indywidualnych albo nabytych w toku socjalizacji świadomych, lub nieświadomych uwarunkowań, mających wpływ na motywację wewnętrzną jednostki oraz jej podatność na konkretny typ motywatorów zewnętrznych. Z kolei antropolodzy zwróciliby szczególną uwagę na obecne w sferze kultury memy (ang. *meme*), czyli nośniki najmniejszych jednostek informacji kulturowej (Dawkins 2007), które analogicznie do genów działających na poziomie biologicznym, potrafią na masową skalę replikować się w ludzkiej świadomości i upowszechniać poprzez mentalny kontakt z danymi ideami, a także mutować, tworząc nowe wzorce myślenia i działania, zmieniające się wraz z modami obowiązującymi w danej zbiorowości.

19.2. Między determinizmem a woluntaryzmem – wieczny dylemat i dynamiczna synteza

Od stuleci trwa debata filozoficzno-społeczna: Czy to człowiek tworzy warunki swojej egzystencji, czy też warunki, w jakich przychodzi na świat, tworzą jego samego? Dwa klasyczne nurty, determinizm i woluntaryzm, udzielają dwóch odmiennych, wydawałoby się nie do pogodzenia, odpowiedzi (tabela 19.1). Pierwszy z nich, nurt deterministyczny, stawia człowieka w pozycji biernego produktu kultury i zastanych warunków socjoekonomicznych. Jednostka ludzka jawi się jako zdeterminowana biologicznie (instynktownie), ekonomicznie (materialnie) i systemowo (politycznie) oraz uwarunkowana społecznie (stratyfikacyjnie) i kulturowo (zsocjalizowana). W ramach tego nurtu można przyjąć za Karolem Marksem perspektywę materialistyczną, że to „byt określa świadomość”; czyli założyć, że warunki ekonomiczno-społeczne determinują podstawowe wartości, sposób myślenia i reagowania przedstawicieli danej klasy społecznej. Można też, przyznać rację Maxowi Weberowi, uznając w zgodzie z perspektywą racjonalistyczną, iż kultura (w tym religia) jest źródłem porządku materialnego, a struktury ekonomiczne i społeczne widzieć jako wytwór przyjętych powszechnie założeń i wartości, czyli uznać, że świadomość zbiorowa jest wobec bytu generatywna. W obydwu przypadkach człowiek stanowi zaledwie trybik w systemie, istota ludzka jest przedmiotem oddziaływań, poddanym uwarunkowaniom zarówno twardego (materialnym), jak i miękkim (kulturowym).

Drugi nurt, woluntarystyczny przyznaje człowiekowi rolę twórcy swojej rzeczywistości, stawiając go w pozycji świadomego oraz proaktywnego sprawcy, aktywnie nadającego sens i znaczenie swojemu istnieniu (Frankl 2009) i powodującego zmiany w fizycznych, materialnych, politycznych i społeczno-kulturowych warunkach własnej egzystencji. W tym idealistycznym ujęciu człowiek staje się kreatorem własnego życia, który wyraża swoją indywidualność w działaniu, a poprzez autoekspresję tworzy też samego siebie.

Tabela 19.1. Deterministyczne i woluntarystyczne ujęcie człowieka

Determinizm Człowiek jako:	Woluntaryzm Człowiek jako:
Przedmiot oddziaływań	Podmiot poznania i działań
„Zachowujący się” (reagujący)	„Działający” (podejmujący decyzje)
Element świata społecznego (puzzle, trybik w systemie)	Indywidualność (osoba wchodząca w interakcje)
Wytwór procesu socjalizacji (dobrze lub źle przystosowany, w zależności od powszechnie obowiązującego standardu)	Kreator własnego życia (nadający sens, aktywnie interpretujący oto- czenie, podejmujący świadome decyzje)
Przyswajający i odgrywający przypisane mu role społeczne, realizujący standardy (dostosowanie społeczne)	Tworzący i reinterpretujący własne role spo- łeczne, wyrażający i realizujący siebie (autoekspresja, samorealizacja)

Źródło: opracowanie własne na podstawie Czarkowska (2011, s. 46).

Współcześnie integracyjny głos w tej debacie zabrał też Witold Morawski (2010), pisząc o procesie modernizacji z trzech perspektyw: 1) perspektywy strukturalistycznej, uznającej deterministyczną rolę istniejących struktur ekonomicznych, politycznych, społecznych i kulturowych; 2) perspektywy konstruktywistycznej, zakładającej decydujący wpływ agencji (podmiotów indywidualnych i zbiorowych), kierujących się osobistymi wartościami, ustalających cele i podejmujących proaktywne działania prowadzące do zmiany zastanej sytuacji i 3) perspektywy instytucjonalnej, która zdaniem autora może połączyć dwie poprzednie, wprowadzając instytucje stanowiące „rodzaj mostu pośredniczącego pomiędzy strukturami i agencjami” (Morawski 2010, s. 23).

W zgodzie z ujęciem deterministycznym jednostka ludzka może jedynie **zachowywać się** w określony sposób, czyli reagować na czynniki zewnętrzne względem siebie, które pozostają poza jej kręgiem wpływu. Natomiast w ujęciu woluntarystycznym człowiek staje się podmiotem zdolnym do podejmowania **działań**, które w przeciwieństwie do zachowań są intencjonalne i ukierunkowane na osiągnięcie ważnych dla jednostki rezultatów. Podmiot zmienia w ten sposób zewnętrzne uwarunkowania. Nie warto pytać, czy jedno, czy drugie stwierdzenie jest prawdziwe, bo rzeczywistość pokazuje tutaj zamiast alternatywy, koniunkcję: prawdą

jest, że istota ludzka musi zarówno reagować na zmiany zachodzące w zewnętrznych wobec niej strukturach, jak i może, poprzez podejmowanie działań, zmiany te generować (rysunek 19.1). Jako istoty uczące się jesteśmy zdolni zarówno do aktów adaptacji jak i kreacji.

Rysunek 19.1. Reakcje (zachowania) i kreacje (działania)



Źródło: opracowanie własne za: Czarkowska (2012).

Każda strukturalna zmiana zewnętrznych warunków wywołuje konkretną reakcję jednostek i wymaga od nich adaptacji zarówno w sposobie myślenia (nadawania znaczeń), jak i w zakresie działania (doborze strategii). Powoduje to najpierw zmiany w sposobie rozumienia świata i może prowadzić do transformacji samoświadomości, modyfikacji systemu wartości i wynikających zeń regulacji aksjo-normatywnych, a to z kolei warunkuje generowanie nowych strategii służących zaspokajaniu kolejnych dążeń i aspiracji, co w następstwie modyfikuje warunki zewnętrzne i owocuje powstawaniem nowych struktur... i cykl może się kolejny raz powtórzyć.

Dlatego jeżeli potraktujemy determinizm i woluntaryzm w sposób statyczny, wówczas te dwa klasycznie przeciwstawne nurty wydają się dwoma biegunami, które są nie do pogodzenia, jeżeli zaś uznamy ich dynamiczną, wzajemną relację i naprzemienne występowanie, to mogą stać się wówczas dwoma dopełniającymi się elementami. Ich synteza w postaci dynamicznie zmiennego układu sił, sprawia, że świat się kręci... (rysunek 19.2). Świat, który kręci się wokół tego, co zbiorowo uznamy za

dobro, piękno i prawdę danej epoki, czyli świat, którego granice wyznaczone są przez trzy redefiniowalne filary instytucjonalizacji: 1) regulacyjny, który określa, co obecnie jest dozwolone (obowiązujące prawo i władza, zalegitymizowany przymus); 2) normatywny, który wskazuje, co teraz jest ważne i cenne (uznawane i kultywowane wartości) i 3) kognitywny, który ustala, co obecnie jest prawdziwe (obowiązujące teorie i przyjmowane koncepcje) (Scott 1995, s. 35; Morawski 2001, s. 63).

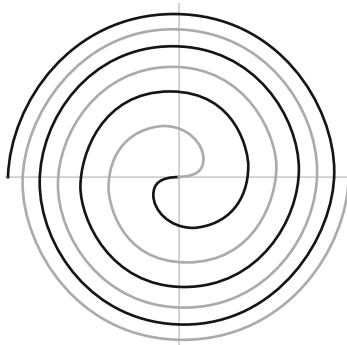
Rysunek 19.2. Determinizm i woluntaryzm – dynamiczna synteza



Źródło: opracowanie własne.

W tym naprzemiennym cyklu tworząc samych siebie, zmieniamy rzeczywistość, a zmieniająca się rzeczywistość prowokuje nas do redefiniowania i tworzenia siebie na nowo. Warto jeszcze zaznaczyć, że cykl ten nie kończy się ciągle w punkcie wyjścia, ponieważ wpisana jest weń możliwość progresu – idea osobistego i społecznego rozwoju. Tak, jakby kolejne pętle mogły zataczać coraz większe kręgi, chociaż, jak pokazuje historia, bywają wydarzenia, które „cofają” ludzkość do poprzednich poziomów i do powrotu na poprzednie, węższe trajektorie. Graficznie ten proces mogłaby obrazować spirala paraboliczna, tzw. spirala Fermata (rysunek 19.3).

Rysunek 19.3. Spirala Fermata jako symbol rozwoju człowieka i ludzkości



Źródło: opracowanie własne na podstawie MathWorld (encyklopedia matematyczna online).

19.3. Między sukcesem a spełnieniem

W tym miejscu pojawia się kolejna istotna kwestia, która dotyczy potrzeby dokonania rozróżnienia między sukcesem a spełnieniem (zob. Czar-kowska 2014b). Satysfakcja może towarzyszyć sukcesowi, lub pojawić się po jego osiągnięciu, jednak nie zawsze odniesienie sukcesu gwarantuje nam uzyskanie satysfakcji. Istnieje wszakże dramat ludzi sukcesu, opisany przez Friedricha Nietzschego jako „syndrom Fausta”, czyli wszechogarniająca melancholię towarzyszącą myśli, że wszystko, do czego dążyliśmy, zostało już osiągnięte, a mimo to nadal utrzymuje się poczucie pustki wewnętrznej i brak satysfakcji z życia. Dlatego dobrze jest zauważyć, że „sukces” – słowo wywodzące się z łacińskiego *succedere*, oznaczającego bycie wskazanym wcześniej, następowanie po – jest osiąganym wówczas, kiedy materializują się nasze plany, czyli następuje osiągnięcie ustalonych uprzednio celów czy też realizacja zamierzeń. Sukces da się w takim razie doprecyzować kryteriami zewnętrznymi i można go mierzyć – uwzględniając skutki działań służących realizacji kolejnych przedsięwzięć i prowadzących do konkretnych materialnych lub pozycyjnych osiągnięć. Satysfakcja za to zawsze towarzyszy spełnieniu. „Spełnienie” to rzeczownik wywodzący się od czasownika spełnić, wypełnić, który zakłada istnienie docelowej pełni, wewnętrznej potencji, który chce się zaktualizować, a poprzez to wypełnić nasze życie treścią i znaczeniem. Zastosowanie w tym przypadku wewnętrznych kryteriów, czyli kształtowanie życia

w zgodzie z tym, co dla jednostki jest aktualnie najważniejsze, owocuje poczuciem sensu (Frankl 2009), satysfakcji, a zamiast pustki pojawia się wewnętrzne poczucie pełni.

Kolejne sukcesy świadczą o tym, w jaki sposób dany człowiek odpowiedział sobie na pytanie: „Co chcę zdobyć, co chcę mieć?” i mają konkretny horyzont czasowy, natomiast spełnienie jest niekończącym się procesem stawania się sobą, poprzez powracanie do pytania „Kim mogę być, kim się stać?”, czyli procesem samoaktualizacji osiąganym dzięki potrzebie samorealizacji. Samorealizacja wg Abrahama Maslowa (1986) znajdowała się na szczycie hierarchii ludzkich potrzeb, jednak zdaniem kolejnych generacji psychologów humanistycznych i transpersonalnych (m.in. dr Stephen Gilligan, prof. Stanislav Grof, Ken Wilber, dr Urszula Tokarska) ponad nią znajduje się jeszcze wyższy poziom: potrzeba auto-transcendencji, czyli potrzeba przekraczania samego siebie, która spełnia się dzięki poddaniu swojego życia czemuś, co przekracza indywidualną egzystencję i skłania do podejmowania działań z poziomu życiowej misji, w służbie danej idei, w celu realizacji niepartykularnych interesów lub ponadczasowych wartości.

Sukces i spełnienie mogą iść ze sobą w parze. Dzieje się tak wówczas, kiedy poprzez wyznaczanie sobie kolejnych celów działamy w zgodzie ze sobą i zarazem realizujemy swój potencjał oraz kiedy żadne z uzyskanych osiągnięć nie staje się końcem naszej drogi wewnętrznego rozwoju, tylko raczej początkiem następnego etapu umożliwiającego odkrywanie tego, co jeszcze jest dla nas ważne, kim jeszcze możemy się stać, a nawet tego, co jest od nas ważniejsze, czyli czemu większemu od własnej egzystencji chcemy służyć. Problem pojawia się wtedy, gdy oddajemy własne życie, czas i energię na osiągnięcie sukcesów zdefiniowanych tylko zewnętrznym, bez połączenia z własnym systemem wartości, niedających w ten sposób poczucia spełnienia, za to wywołujących bezsenność, problemy ze zdrowiem, kompulsywne podtrzymywanie wyidealizowanego wizerunku pomimo wewnętrznej pustki podszytej ciągłym niepokojem o bycie niewystarczająco dobrym (Kets de Vries 2009), wspomniany już syndrom Fausta, a nawet płynącą z poczucia braku sensu życia rozpacz (Erikson 2011). Dlatego, jakkolwiek z filozoficznego punktu widzenia brzmi to idealistycznie, jednakże dla psychologów jest faktem potwierdzonym empi-

rycznie: jeżeli poczucie własnej wartości będzie oparte na zewnętrznych zdobyczach (bogactwo, pozycja społeczna i prestiż), to zawsze istnieje ryzyko utraty tego, co uzyskane. Prawdziwie spełnieni ludzie swoją wartość lokują w byciu w zgodzie ze sobą i życiu tym, co, jak wynika z ich hierarchii wartości, jest dla nich najważniejsze (Socha 2000; Zohar, Marshall 2001; Tokarska 2005). Jeżeli między tym, co wewnętrzne, i tym, co zewnętrzne, istnieje spójność – wówczas od czasu do czasu przychodzą sukcesy, a stałym towarzyszem staje się spełnienie.

19.4. Dynamika spiralna – poziomy świadomości, dzisiejsze motywacje a wyzwania jutra

O wartościach i spełnieniu, o sukcesie i wzorcach życia oraz o dwukierunkowym, spiralnym rozwoju ludzkiej świadomości pisał już w latach 70. XX wieku Clare W. Graves, psycholog-wizjoner, ówczesnie mało znany przyjaciel Abrahama Masłowa, który został odkryty i doceniony dopiero u progu nowego milenium. Jest on autorem „teorii poziomów wartości Gravesa” (Graves 1974; 2000), nazwanej później przez kontynuatorów jego myśli dynamiką spiralną (*Spiral Dynamics* – Beck, Cowan 1996). Graves opisał następujące po sobie, coraz bardziej złożone poziomy ludzkiej świadomości, odpowiadające im zestawy kluczowych wartości oraz towarzyszące im przejawy cywilizacyjne (Graves 1970; Graves 1974). Zauważył też, że świadomość ludzkości w toku historii ewoluowała, ponieważ zmieniające się warunki życia prowadziły do zmiany sposobów adaptacji, czego efektem było wyłanianie się zarówno nowych typów struktur społecznych, jak i indywidualnych wzorców życia, a to z kolei, zmieniając warunki, dawało nowe możliwości i prowadziło do kolejnej zmiany w świadomości człowieka i wartościach społeczeństwa.

Warto sparafrazować samego autora: „Na każdym etapie swojego rozwoju człowiek szuka świętego Graala, najlepszego sposobu życia. Na swoim pierwszym etapie szuka instynktownej, fizjologicznej satysfakcji (A-N Beżowy). Na drugim szuka bezpiecznego sposobu życia (B-O Purpurowy), a to z kolei jest zamienione na poszukiwanie statusu, siły i chwały (C-P Czerwony), następnie szuka ostatecznego porządku (D-Q Niebieski), przyjemności materialnych (E-R Pomarańczowy), szuka emocjonalnych relacji (F-S Zielony), szuka własnej wartości i respekto-

wania siebie (G-T Żółty), aż wreszcie szuka pokoju w niezrozumiałym świecie (H-U Turkusowy). A kiedy tam dojdzie, wejdzie na kolejny poziom[...] ludzkie poszukiwania nie mają końca” (cytat za: Chybicki 2007). Graves kodował kolejne etapy poprzez pary liter z alfabetu – pierwsza litera oznaczała zmieniające się warunki zewnętrzne, a druga – zmiany w świadomości, dominujące wartości i sposób adaptacji, później Christopher Cowan przypisał do kolejnych stadiów koloru.

Kolejne poziomy świadomości odnoszą się w mikroskali do ontogenetycznego (indywidualnego) rozwoju świadomości poszczególnych jednostek, a w makroskali także do antropogenetycznego (cywilizacyjnego) rozwoju całych społeczeństw, narodów, organizacji lub grup. Następujące po sobie stadia naprzemiennie ciężą ku dwóm przeciwstawnym biegunom: 1) biegunowi indywidualistycznemu – kiedy w centrum znajduje się pojedynczy człowiek i jego potrzeby (ang. *I:Me:Mine poles*); wówczas ceniona jest podmiotowość i różnorodność, respektowane są prawa jednostki i nagradzana jest indywidualna inicjatywa oraz innowacyjność i 2) biegunowi kolektywistycznemu (ang. *We:Us:Our poles*), kiedy w centrum znajduje się wspólnota, w cenie jest konformizm i adaptacja, obowiązują regulacje społeczne, a nagradzana jest współpraca i działania zbiorowe. Silne ukierunkowanie w jedną stronę w danej epoce tworzy potrzebę samokorekcji i owocuje zmianą kierunku na przeciwstawnym w kolejnej epoce.

Kompleksowy model Dynamiki Spiralnej opracowany przez uczniów Graves’a – Dona Becka i Christophera Cowana – zawiera 8 poziomów egzystencji, które charakteryzowane są przez zestaw Memów, a ponieważ dotyczą one wartości zostały nazwane, vMemami (ang. *Value Meme*). Warto dokonać krótkiej charakterystyki kolejnych poziomów (tabela 19.2) (zob. Czarkowska 2010; Czarkowska, Wujec, 2013).

Pierwszy, indywidualistyczny poziom egzystencji (A-N, beżowy) nazwany Instynktywistycznym wyłania się wówczas, kiedy podstawowym celem człowieka jest przetrwanie. W historii ludzkości to faza przedplemienna, której początek datuje się na okres od 100 000 lat p.n.e, w życiu zaś jednostki czas ten przypada na pierwsze 0–18 miesięcy życia (Wilber 2006). Życiowy sukces oznacza na tym etapie możliwość zaspokojenia podstawowych potrzeb i osiągnięcia fizjologicznej satysfakcji. Motto tej fazy

brzmi: „Rób wszystko co możesz, aby utrzymać się przy życiu!”. Najwyższą wartością jest po prostu samo życie, bez żadnych dookreśleń, takich jak: „wolne”, czy też „świadome”.

Drugi, kolektywistyczny poziom (B-O, purpurowy), zwany jest animistycznym i magicznym. Historycznie jest to czas, który rozpoczął się wraz z powstaniem pierwszych klanów i jest datowany od 50 000 lat p.n.e., w życiu jednostki zaś obejmuje okres od 1. do 3. roku życia. Głównym celem staje się wówczas poczucie bezpieczeństwa płynące z przynależności do wspólnoty/rodziny. Jest to faza klanów praktykujących rytuały zapewniające łaskawość boskich sił przyrody i opiekę przodków; ważny jest podział na „swoich” i „obcych” oraz przestrzeganie obrzędów i tradycyjnych praw wspólnoty. Motto brzmi: „Dbaj, aby duchy były zadowolone, a rodzinne gniazdo ciepłe i bezpieczne!”. Najwyższe wartości to bezpieczeństwo, wspólnota i tradycja.

Trzeci, indywidualistyczny poziom (C-P, czerwony) to faza egocentrycznej dominacji, która dotyczy ludzkości od 7000 lat p.n.e., czas plemion silnych wodzów dążących do podboju świata oraz czas panów i niewolników, a indywidualnie przypada na okres pomiędzy 3. a 6. rokiem życia. Wówczas najważniejsze staje się nieskrępowane wyrażanie siebie, walka o jak najwyższą pozycję, często poprzez użycie siły, by uzyskać władzę nad innymi. Motto: „Bądź tym, kim jesteś i rób to co chcesz bez względu na wszystko!” Sukces życiowy wyraża się poprzez podbój i dominację oraz uzyskany przemocą wysoki status społeczny.

Czwarty poziom egzystencji (D-Q, niebieski), nazywany absolutystycznym lub podporządkowania, ponownie dąży ku kolektywistycznemu biegunowi. Datowany jest od 3000 lat p.n.e. do XVIII wieku (według Wilbera) lub VII wieku (według Gravesa), w rozwoju indywidualnym obejmuje zaś 7. i 8. rok życia, kiedy typowe jest posłuszeństwo wobec autorytetów. Podstawową potrzebą staje się utrzymanie porządku dzięki uznaniu istnienia jednej, wspólnej, najwyższej prawdy w postaci Boga (średniowiecze, feudalizm, społeczeństwa kastowe) lub ideologii (totalitaryzm). Najwyższą wartością jest podporządkowanie swojego życia tej prawdzie i przestrzeganie ustanowionych reguł. Motto na ten okres brzmi: „Życie ma z góry określony sens, kierunek i cel – żyj w spo-

sób prawy, w zgodzie ze swoim urodzeniem i powołaniem (przeznaczeniem)!”. Dzięki jednoznaczному określeniu, co jest dobrem, a co złem, pozwala to na skalę społeczną zachować stabilność i porządek w celu zapewnienia ładu i postępu społecznego lub osiągnięcia zbawienia.

Piąty poziom (E-R, pomarańczowy), indywidualistyczny i konkurencyjny, określa sukces życiowy w kategoriach przedsiębiorczości i osobistej skuteczności oraz efektywności w gromadzeniu dóbr materialnych. Okres, kiedy ten etap pojawił się w historii ludzkości, to czas od 1700 roku (a według Gravesa od 600 roku n.e.) do połowy XIX wieku, co pokrywa się z upadkiem feudalizmu, rozwojem handlu, a następnie społeczeństwa kapitalistycznego, kiedy to pozycja społeczna przestała być określana poprzez urodzenie, a zaczęła być uwarunkowana stanem posiadania. W rozwoju indywidualnym faza ta przypada na okres rozwoju samodzielności od 9. do 14. roku życia. Motto brzmi: „Działaj w swoim własnym interesie, tak prowadząc grę, aby wygrać”. Ważne wówczas staje się osiąganie własnych celów ekonomicznych i budowanie awansu społecznego poprzez skuteczne konkurowanie, myślenie strategiczne i wygrywanie rywalizacji na rynku. Miarą sukcesu jest dobrobyt materialny i wysoka pozycja społeczna.

Szósty kolektywistyczny poziom (F-S, zielony), egalitarny i relatywny, znamionuje fazę pluralizmu i tolerancji. Jego początek datuje się na rok 1850, ale jego wzrost nastąpił dopiero na początku XX wieku, kiedy to pojawiły się pierwsze idee sprawiedliwości społecznej, dbałości o ekologię, ekumenizmu i osiągania współpracy w relacjach międzyludzkich i międzynarodowych ponad podziałami społecznymi, religijnymi i politycznymi. W życiu jednostki faza ta przypada na okres pomiędzy 15. a 21. rokiem życia, kiedy kształtuje się poczucie tożsamości oraz wchodzenie w dojrzałe relacje z otoczeniem społecznym. Motto tej fazy brzmi: „Poszukuj pokoju w swoim wnętrzu i wraz z innymi dbaj o wspólne dobro!”. Sukcesem jest harmonijna koegzystencja i współpraca, dbałość o środowisko oraz tworzenie więzi – pomiędzy ludźmi, grupami, naturą. Poziom ten zamyka tzw. pierwszą rundę – kolejne dwa opisane poziomy harmonizują w sobie ukierunkowanie na potrzeby jednostki i wspólnoty i nie występują w każdym przypadku w rozwoju osobniczym, dlatego nie ma przypadających lat życia odpowiadających tym fazom.

Siódmy poziom egzystencji (G-T, żółty) nazywany jest systemowym lub integratywnym, a głównymi wartościami stają się myślenie systemowe, synteza, elastyczność i rozwój osobistego potencjału. Jest to faza datowana od roku 1950, kiedy rzeczywistość jest postrzegana jako skomplikowany system funkcjonujący w otoczeniu pełnym turbulencji i kryzysów, stąd pojawia się konieczność przejęcia odpowiedzialności za kreowanie świata oraz własnej egzystencji. Wyłania się społeczeństwo wiedzy, kiedy normą staje się nauka przez całe życie i nieustanna potrzeba samodoskonalenia (*long life learning*) oraz zarządzanie talentami, a status społeczny wynika z osobistych talentów i kompetencji. Motto brzmi: „Żyj w pełni i odpowiedzialnie, ucząc się i rozwijając, aby stać się tym kim możesz być!”. Wartością naczelną jest samorealizacja – czyli pełna realizacja własnego potencjału.

Ósmy poziom (H-U, turkusowy) jest holistyczny i globalny znamionuje go dopiero budząca się w nielicznych grupach społecznych świadomość, która za podstawowy cel uznaje tworzenie pokoju i spójności w świecie na skalę całej planety. Ważne jest myślenie o długofalowych (wielopokoleniowych) skutkach podejmowanych działań i o równowadze ekologicznej oraz populacyjnej naszego globu. W tym ujęciu Świat postrzegany jest holistycznie, jako jeden żyjący organizm, w którym precyzyjnie działają zrównoważone, powiązane ze sobą siły, a ludzkość jest jednym z wielu, w prawdzie istotnym, lecz nie dominującym jego elementem. Przykładem takiego podejścia mogą być programy społecznej odpowiedzialności biznesu i dbałość o rozwój osobisty menedżerów oraz budowanie harmonii pomiędzy życiem prywatnym a zawodowym. Dlatego sukces oznacza na tym poziomie pozostawanie w harmonii, dbałość o zrównoważony, holistyczny rozwój ekonomiczny, fizyczny, psychiczny, społeczny i duchowy.

Kontynuatorzy myśli Gravesa antycypują istnienie kolejnego, dziewiątego poziomu (koralowego). Na tym etapie główne wartości mogą zacząć ogniskować się wokół przekraczania ograniczeń tradycyjnego poznania w kierunku posługiwania się intuicją i wglądem. Badania nad tym prowadzone są także m.in. na Harvardzie (Maidique 2011). W tej fazie celem staje się wyzwolenie z ograniczających wzorców mentalnych i materialnych wynikających z zewnętrznych uwarunkowań i służba światu oraz całej ludzkości.

Tabela 19.2. Poziomy egzystencji a dominujące wartości i modele sukcesu w Dynamice Spiralnej

Poziom	Nazwa Kolor	Wartości – co jest najważniejsze (spełnienie)	Przykłady społeczeństw	Model życia – czym jest sukces	% reprezentantów
H-U	Holistyczny/ Globalny Turkusowy	Wspólnota planetarna wizja globalna, ludzkość, holistyczny rozwój	Organizm holistyczny	Życie w harmonii i pokoju, jakość istnienia	do 0,1% populacji do 1% ludzi władzy
G-T	Systemowy/ Integracyjny Żółty	Poczucie własnej wartości, realizacja potencjału, elastyczność, rozwój, różnorodność i synergia	Postmodernizm, zespoły projektowe i zadaniowe, struktury <i>ad hoc</i>	Autorytet dzięki wiedzy, pełny rozwój własnego potencjału	do 1% populacji do 5% ludzi władzy
F-S	Relatywistyczny/ Egalitarny Zielony	Konsensus, egalitaryzm, tolerancja, prawda relatywna, sprawiedliwość społeczna, humanizm	Społeczeństwo obywatelskie, Sieci lokalne	Pokój wewnętrzny, poczucie odpowiedzialności za wspólne dobro	do 10% populacji do 15% ludzi władzy
E-R	Indywidualistyczny/ Konkurencyjny Pomarańczowy	Sukces materialny, osiągnięcia, rywalizacja, przedsiębiorczość, strategia	Przedsiębiorstwo Wczesny Kapitalizm	Autorytet dzięki pieniądзом, osiągnięta wysoka pozycja społeczna	do 30% populacji do 50% ludzi władzy
D-Q	Absolutystyczny/ Podporządkowania Niebieski	Stabilność i porządek, święta prawda, posłuszeństwo wobec reguł i procedur	Absolutyzm Feudalizm Totalitaryzm	Stabilność systemu dzięki wierności prawu i uznawanej prawdzie	do 40% populacji do 30% ludzi władzy
C-P	Egocentryczny/ Dominacji Czerwony	Siła, dominacja, eksploatacja, podbój, kontrola, zwyciężanie, władza	Państwka silnych wodzów, Mafia, Niewolnictwo	Autorytet dzięki sile, dominacji Samostanowienie Silni rządzą – słabi służą	Do 20% populacji do 5% ludzi władzy

Poziom	Nazwa Kolor	Wartości – co jest najważniejsze (spełnienie)	Przykłady społeczeństw	Model życia – czym jest sukces	% reprezentantów
B-O	Ani- misticzny/ Magiczny Purpurowy	Wspólnota, przynależność, szacunek wobec sił natury i przodków, rytuały, bezpieczeństwo grupy	Klan, szczep	Bycie członkiem wspólnoty, bez- pieczne życie	do 10% po- pulacji do 1% ludzi władzy
A-N	Instynkty- wistyczny Beżowy	Przetrwanie jednostki (pożywienie, woda, schronienie, seks, bezpieczeństwo fizyczne)	Brak wspólnot	Satysfakcja fizjologiczna, przetrwanie	do 0,1% populacji do 0% ludzi władzy

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Beck, Cowan (1996); Graves (2005), Wilber (2006).
Por. Czarkowska (2010; 2013).

Badania Dona Becka wskazują, że procentowy udział reprezentantów poszczególnych poziomów świadomości jest nierównomiernie rozłożony na kuli ziemskiej – mają na to wpływ warunki społeczne, polityczne i ekonomiczne danego regionu, a nawet danej warstwy społecznej. Badacze starają się uniknąć oceniających określeń „niższe” czy „wyższe” stadia rozwoju, zastępując je określeniami: wcześniejsze/późniejsze lub mniej/bardziej złożone. W związku z tym należy zauważyć, że model ten nie jest hierarchią następujących po sobie etapów rozwoju, tylko raczej – posługując się określeniem Kena Wilbera (2006) – holarchią, co sprawia, że każde nowe, bardziej złożone stadium przekracza, ale też zawiera w sobie, niczym matryoszka, wszystkie poprzednie poziomy.

Oznacza to, że wspólnota lub jednostka, które osiągnęły dany stopień złożoności, także potrafią zaspokoić wszystkie potrzeby zajmujące naczelnie miejsce w poprzednich stadiach, a jeżeli znajdują się w takich okolicznościach, które wymuszają na nich powrót do faz mniej złożonych, to nadal mogą sięgnąć po adekwatne rozwiązania, ale też mają dostęp do czegoś

więcej. Tak więc osoba, która osiągnęła stadium „pomarańczowe” i jako modelowy przedsiębiorca potrafi ponosić ryzyko, konkurować na rynku i efektywnie realizować swoje cele, w razie konieczności mogłaby w czasach kryzysu w „niebieskim stylu” uznać zwierzchnictwo systemu dającego stabilizację, a nawet w sytuacji ekstremalnego zagrożenia mogłaby „czerwoną” przemocą fizyczną utrzymać status dominanta. Jednocześnie osiągnięty przez dane społeczeństwo lub jednostkę poziom stanowi zarazem horyzont ich wyobraźni. Dla ludzi będących na danym etapie stadia bardziej złożone są czystą abstrakcją i znajdują poza zasięgiem doświadczeń, dlatego też odpowiadające im systemy wartości i style życia nie będą dla nich ani dostępne, ani też zrozumiałe. Czyli „pomarańczowy” przedsiębiorca będzie podejrzliwie traktował etyczny kapitalizm i hasła uznawane za istotne przez „zielonych przedsiębiorców” o społecznej odpowiedzialności biznesu i dbałości o ekologię, widząc w nich przykrywkę, służącą jedynie skuteczniejszemu wygrywaniu konkurencji poprzez głoszenie ładnych, dobrze widzianych, ale pustych sloganów; „żółty” zaś model inwestowania w rozwój ludzkiego potencjału będzie i tak przeliczał na materialne zyski możliwe do uzyskania z takiej inwestycji.

Badacze sprawdzili także, w jaki sposób osiągnięty poziom świadomości przekłada się na zarządzanie oraz jak wpływa na stosowany model przywództwa (Cowan, Todorovic 2000) (Rosado 2004; Cacioppe, Edwards 2005) oraz zdolność do samoprzywództwa (Miąsek, Bliźniuk 2014). W części aplikacyjnej tego opracowania zostaną zaproponowane dwa modele do pracy nad odkrywaniem osobistych wartości i motywatorów przedsiębiorców, które zostały zweryfikowane podczas sześciomiesięcznego coachingu grupowego, w ramach badania przeprowadzonego metodą Action Research w 2013 roku, w którym wzięło udział 41 polskich właścicieli mikroprzedsiębiorstw działających w sektorach kreatywnych (cały projekt został opisany w: Czarkowska 2014a).

19.5. Kontekstowe i osobiste uwarunkowania sukcesu polskich przedsiębiorców

Co wyznacza granice działań przedsiębiorcy i warunkuje możliwość odniesienia w tej roli sukcesu? Aby móc odpowiedzieć na to pytanie, należy wziąć pod uwagę zarówno czynniki zewnętrzne mające wpływ na pro-

wadzenie działalności gospodarczej w naszym kraju, jak i czynniki wewnętrzne, dotyczące kompetencji i motywacji samych przedsiębiorców. Badając gospodarcze i regulacyjne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości w Polsce, można znaleźć stosunkowo dużo informacji dotyczących obiektywnych wskaźników służących do porównawczej oceny warunków prowadzenia działalności gospodarczej. Aby dowiedzieć się więcej o tym, jak obecnie wygląda tzw. otoczenie dalsze – wspólne dla wszystkich firm w Polsce – należy dokonać analizy PEST, uwzględniając wymiary: 1) polityczno-prawny, 2) ekonomiczno-finansowy, 3) społeczno-kulturowy i 4) technologiczny.

Przykładem takiej oceny otoczenia organizacyjnego niech będą międzynarodowe rankingi tworzone na podstawie badań o zasięgu globalnym, których wyniki pokazują stopniową (choć nie w każdym aspekcie) poprawę sytuacji Polski w ciągu ostatnich 5 lat (tabela 19.3).

Tabela 19.3. Miejsce Polski według międzynarodowych rankingów konkurencyjności w latach 2010–2014

Ranking konkurencyjności	2010	2011	2012	2013	2014
<i>Doing Business</i>	73	70	62	55	45
Wskaźnik konkurencyjności wzrostu GCI	46	39	41	42	44
The Heritage Foundation	68	87	64	57	50

Źródło: opracowanie własne za: Krajewski (2014).

W opublikowanym przez Bank Światowy rankingu *Doing Business 2014* Polska, znalazła się na 45. miejscu na 189 państw. Ranking ten uwzględnia wpływ otoczenia prawnego na 10 kluczowych obszarów działalności gospodarczej, czyli: 1) zakładanie firmy, 2) uzyskiwanie licencji i pozwoleń, 3) zatrudnianie pracowników, 4) ochronę praw własności, 5) pozyskiwanie kapitału, 6) ochronę inwestorów, 7) system podatkowy, 8) wymianę handlową z innymi krajami, 9) dochodzenie należności kontraktowych i 10) likwidację firm. (<http://www.doingbusiness.org>). W rankingu międzynarodowej konkurencyjności Światowego Forum Ekonomicznego (GCI), który bierze pod uwagę szerszy kontekst i uwzględnia 12 obszarów warunkujących rozwój przedsiębiorczości, czyli: 1) instytucje, 2) infrastrukturę, 3) otoczenie makroekonomiczne,

4) zdrowie, 5) szkolnictwo podstawowe i wyższe, 6) efektywność rynku towarów, 7) wydajność rynku pracy, 8) rozwój rynków finansowych, 9) technologiczne zaawansowanie, 10) wielkość rynku, 11) złożoność biznesu i 12) innowacje (<http://www.weforum.org/>) Polska w 2014 roku zajęła 44. miejsce na 148 państw. Z kolei w rankingu bazującym na Indeksie Wolności Gospodarczej, w raporcie przygotowywanym przez „The Wall Street Journal” i The Heritage Foundation, który zawiera opis i ocenę ograniczeń i restrykcji oraz zakres stosowania przymusu przez aparat władzy w sferze gospodarki, Polska pod względem wolności gospodarowania zajęła w 2014 roku 50. miejsce na 178 krajów (<http://www.heritage.org/index/ranking>).

Rysunek 19.4. *Homo hubris* jako model osobowościowy idealnego przedsiębiorcy



Źródło: opracowanie własne na podstawie: L.H. Haber (1997) oraz L.D. Czarkowska (2015a).

Z kolei badając czynniki osobiste warunkujące sukces w roli przedsiębiorcy, warto sięgnąć po wyniki badań ilościowych i jakościowych uwzględniających posiadane przez niego cechy, oraz przejawiane kompetencje, postawy i motywacje (Piecuch 2010, s. 37; Piasecki 2001, s. 23). O cechach osobowościowych przedsiębiorcy napisano już bardzo wiele (Strzałecki, Czołak 2005; Piecuch 2009). Lesław Haber (1997) uznał nawet, że idealnym modelem osobowościowym przedsiębiorcy jest *homo hubris*, model człowieka kierującego się opisaną przez profesora Kozińskiego motywacją hubrystyczną (Koziński 1988). Charakteryzuje go wysoki

poziom 1) potrzeby osiągnięć, 2) tolerancji ryzyka, 3) nonkonformizmu wobec obowiązujących reguł, 5) poczucia własnej wartości i 6) zdolności do działań transgresyjnych (Haber 1997).

Z analizy danych empirycznych zebranych w latach 80. i 90. XX wieku wynika, że związki między cechami osobowości definiowanymi przez kolejnych teoretyków a przedsiębiorczością są raczej słabe i niesystematyczne (Kaczmarek, Kaczmarek-Kurczak 2012). Ponadto ze względu na fakt, że brakuje powszechnej zgody, nawet co do zestawu cech, który mógłby stanowić uniwersalny obraz przedsiębiorczej osobowości (Szewczuk 1998, s. 468), oraz to, że ludzie osiągający biznesowe sukcesy mogą reprezentować bardzo różne typy osobowości, wręcz należałoby zaniechać tego rodzaju dociekań (Gartner 1988). Stosunkowo najwięcej przekonujących danych zebrano jedynie w odniesieniu do pozytywnych związków przedsiębiorczości z potrzebą osiągnięć (Collins i in. 2004), opisaną po raz pierwszy przez Henry Murraya (1938, za: Hall, Lindzey 1988), a upowszechnioną przez Davida McClellanda (1965).

Dopiero na początku obecnego stulecia, wraz ze spopularyzowaniem pięcioczynnikowego modelu osobowości uwzględniającego: neurotyczność (*vs* stabilność emocjonalną), ekstrawersję, otwartość na doświadczenie, ugodowość i sumiennność, zwanego wielką piątką (ang. *Big Five*) przeprowadzono kilka metaanaliz wyników badań (Rauch i Friese 2007; Zhao, Seibert 2006; Zhao i in. 2010) umożliwiających lepszą kontrolę metodologii badań oraz statystyczną ocenę siły zidentyfikowanych prawidłowości. A ponieważ model ten zakłada, że podstawowa struktura cech osobowości człowieka dorosłego jest uwarunkowana biologicznie, stabilna i uniwersalna, czyli praktycznie niezależna od kultury (Kaczmarek, Kaczmarek-Kurczak 2015, s. 53), to można uznać, że uzyskane wyniki będą się także odnosić do Polski. Dzięki metaanalizom potwierdzono, że trzy cechy z modelu wielkiej piątki są istotnymi predyktorami zarówno intencji założenia przedsiębiorstwa, jak i sukcesu w roli przedsiębiorcy. Najsilniejszy związek z przedsiębiorczością miały sumiennność i otwartość na doświadczenia, natomiast neurotyczność, której odwrotność stanowi stabilność emocjonalna, okazała się słabszym, choć nadal konsekwentnym predyktorem (Kaczmarek, Kaczmarek-Kurczak 2012).

Na uwagę zasługuje jeszcze jedna cecha spoza wielkiej piątki – uogólnione poczucie własnej skuteczności (ang. *Self-Efficacy*), cecha, która w metaanalizie przeprowadzonej przez Raucha i Frese (2007) okazała się szczególnie istotna, a obliczone dla niej wartości r były najwyższe spośród wszystkich analizowanych zmiennych osobowościowych i wyniosły $r = 0,38$ dla związków z tworzeniem biznesu i $r = 0,25$ dla sukcesu firmy (Kaczmarek, Kaczmarek-Kurczak 2012). W polskich badaniach profesorów Tadeusza Tyszki, Jerzego Cieślaka i ich współpracowników (Tyszka i in. 2011) wyższy poziom zgeneralizowanej własnej skuteczności stwierdzono tylko u „przedsiębiorców z wyboru”, tych, których motywowały możliwości związane z założeniem własnej firmy (dostrzeżone okazje), jednak nie u „przedsiębiorców z przymusu”, którzy podejmowali własną działalność gospodarczą w sytuacji tzw. konieczności (np. po utracie pracy, z powodu braku innych możliwości znalezienia źródeł utrzymania). Jednostki charakteryzujące się wysokim poczuciem własnej skuteczności jednocześnie są proaktywne, mają wewnętrzne umiejscowienie poczucia kontroli, wierząc w to, że są działającymi aktorami współtworzącymi swoją rzeczywistość. Problemy i trudności postrzegają w kategoriach wyzwań, mają wysoki poziom zaufania do siebie i własnych możliwości radzenia sobie i dążą wytrwale do realizacji swoich celów, pomimo pojawiających się przeszkód. W sytuacjach kryzysowych wybierają częściej konstruktywne metody radzenia sobie – formułują dalekosiężne plany i aktywnie poszukują informacji (Benight, Cieslak 2011).

Poza nurtem badawczym dążącym do zdefiniowania, jaki zestaw cech charakteryzuje przedsiębiorcę, istnieje też szerokie spektrum badań ujmujących przedsiębiorczość w kategoriach podejmowanych działań. W działaniach tych z jednej strony przejawiają się przedsiębiorcze postawy (Strojny 2007) i motywacje (Praszkier 2006; Dylkiewicz 2013), a zarazem z drugiej strony podejmowanie tych działań staje się sposobnością do rozwijania przedsiębiorczych kompetencji (Kalita 2014). Szczególnie jeżeli chodzi o tematykę motywacji, istnieje bardzo dużo modeli wyjaśniających na wiele rozmaitych sposobów typy motywacji przedsiębiorczych (Glinka, Gudkova 2011) oraz działanie poszczególnych czynników motywacyjnych. Jednocześnie brakuje metamodelu, który pomógłby uspołnić rozważania teoretyków i empiryków wywo-

dzących się z odrębnych dyscyplin akademickich, takich jak: psychologia, socjologia, antropologia kulturowa, pedagogika czy teoria organizacji i zarządzania. Dlatego często wyniki badań nad motywatorami przeprowadzane przez różne ekipy badawcze odwołujące się do koncepcji Sternberga, Maslowa, Alderfera, McClellanda, Herzberga, Vrooma, Kozielskiego czy Reykowskiego – żeby wspomnieć tylko niektórych teoretyków – są całkowicie lub częściowo ze sobą nieporównywalne. Z tego względu w części aplikacyjnej pokazano, w jaki sposób można posłużyć się modelem dynamiki spiralnej Gravesa do przeprowadzenia analizy motywatorów. Model ten został wybrany, ponieważ obejmuje wszystkie potrzeby i czynniki zidentyfikowane przez wspomnianych teoretyków oraz z tego względu, że dotyczy zarówno wewnętrznych aspektów (uznawanych osobistych wartości), jak i zewnętrznych przejawów (społecznych miar sukcesu), których koherencja prowadzi do spełnienia.

19.6. Aplikacje praktyczne – Spirala motywatorów przedsiębiorczych, Kompas esencji i Homo Creator

Pierwszy model to *Spirala motywatorów przedsiębiorczych*, oparta na Dynamice spiralnej Gravesa. Model ten uwzględnia odpowiedzi na 4 kluczowe pytania o motywatory warunkujące podejmowanie działań przedsiębiorczych (tabela 19.4):

- 1) o potrzeby – Co chcę zaspokoić, zabezpieczyć, zapewnić?
- 2) o wartości – Co jest najważniejsze?
- 3) o sukces, miary osiągnięć – Co konkretnie chcę zdobyć, uzyskać, stworzyć? Po czym poznam, że mi się udało?
- 4) o spełnienie, o tożsamość – Kim się przez to staję? Kim jestem?

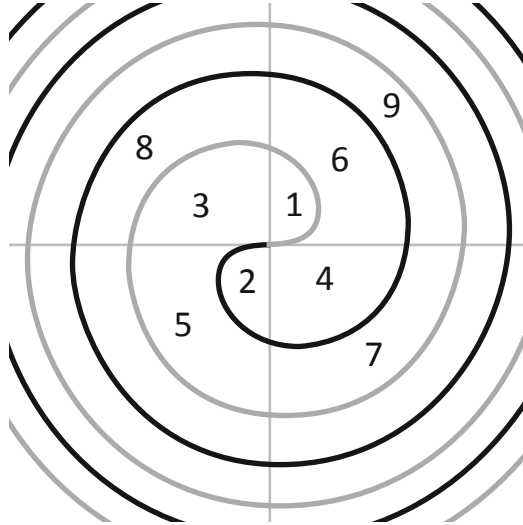
Tabela 19.4. Motywatory warunkujące podejmowanie działań przedsiębiorczych

Faza	Potrzeby	Wartości	Sukces	Spełnienie
1. Beżowa	Fizjologiczne Przetrwania	Przeżycie Zaspokojenie instynktownych potrzeb	Zachowanie ży- cia i przekazanie genów	Brak samo- świadomości podmiotowej
2. Fioletowa	Bezpieczeństwa Przynależności	Rodzina Wspól- nota Tradycja	Żyć w bezpiec- znej wspólnocie Być akceptowa- nym	Szanowany członek wspólnoty
3. Czerwona	Władzy Dominacji	Siła Męstwo Pozycja	Decydować Rządzić innymi	Władca, Pan
4. Niebieska	Szacunku Porządku	Szacunek wobec prawa i porządku Przestrzeganie reguł	Działać w zgo- dzie z prawem i przykazaniami Żyć w prawdzie	Prawy człowiek Święty
5. Pomarańczowa	Zysku Sukcesu materialnego	Efektywność Produktywność Przedsiębior- czość	Sukces finan- sowy Skuteczność w wygrywaniu z konkurencją	Człowiek sukcesu
6. Zielona	Harmonijnego rozwoju Poszanowania różnorodności	Tolerancja Ekologia Ekumenizm Odpowiedzial- ność społeczna	Żyć w harmonii z innymi i naturą	Odpowiedzial- ny, tolerancyj- ny i świadomy członek społeczności
7. Żółta	Samorozwoju Samorealizacji	Rozwój poten- cjału Doskonalenie się Talenty	Osiągać szczyty swoich możli- wości	Mistrz w swo- jej dziedzinie
8. Turkusowa	Autotranscend- encji	Przekracza- nie egoizmu oraz własnych fizycznych, psychicznych i kulturowych uwarunkowań	Przebudzenie Oświecenie	Świadomy obywatel pla- nety Ziemia, Sługa ludz- kości

Źródło: opracowanie własne.

Dynamikę zmian można natomiast zobrazować, uwzględniając holarchię etapów na spirali Fermata (rysunek 19.5).

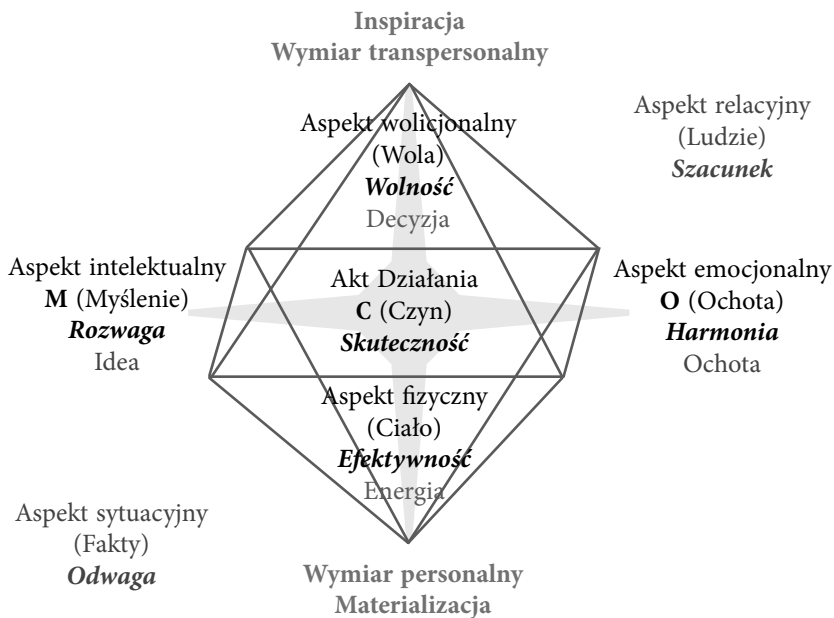
Rysunek 19.5. Spirala wartości – dynamika zmian



Źródło: opracowanie własne.

Kiedy jest już wiadomo, co ma dla nas szczególne znaczenie i jakie są kryteria sukcesu oraz spełnienia, wówczas przydatnym narzędziem może okazać się drugi model: *Homo Creator* (opisany szczegółowo w: Czarkowska 2014a), który jest przeznaczony do pracy z przedsiębiorcami nad ich spójnością i pomaga im wziąć pod uwagę wszystkie aspekty wewnętrzne (intelektualne, emocjonalne, wolicjonalne i fizyczne) oraz aspekty zewnętrzne, dotyczące bezpośredniego otoczenia (sytuacyjne i relacyjne) w procesie materializacji pomysłów (rysunek 19.6).

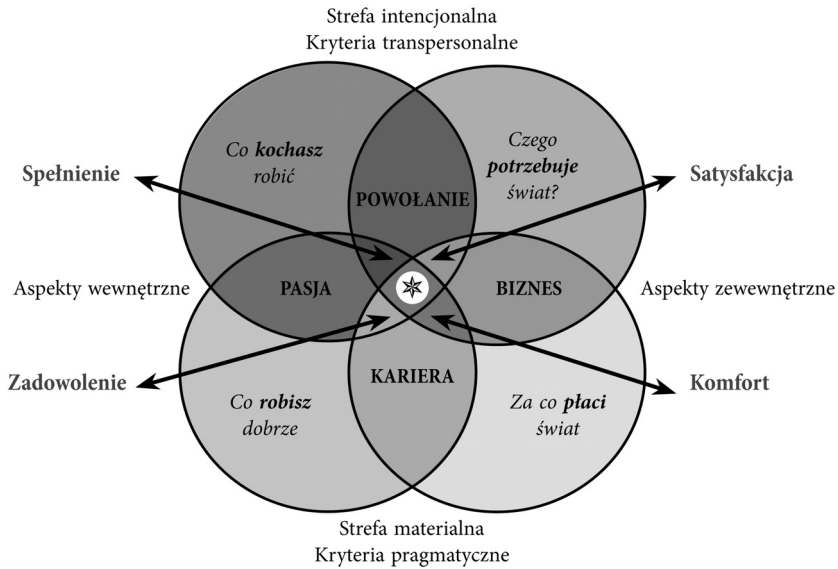
Rysunek 19.6. Model Homo Creator, od inspiracji do materializacji



Źródło: opracowanie własne (zob. Czarkowska 2014b).

W celu weryfikacji, czy działania i obrane cele doprowadzą do poczucia spełnienia, można ponadto zaprosić przedsiębiorcę do pogłębionej autorefleksji, używając coachingowego narzędzia nazwanego przez mnie „Komпасem esencji” (opisanego w Czarkowska 2015a) (rysunek 19.7), które uwzględni zarówno sferę intencjonalną (kryteria transpersonalne), jak i materialną (kryteria pragmatyczne).

Rysunek 19.7. Kompas esencji – kryteria decyzyjne



* synergia, esencja, pełnia

Źródło: opracowanie własne (zob. Czarkowska 2015a).

Po co tworzyć tego rodzaju modele wspierające przedsiębiorców w osiągnięciu sukcesów, którym towarzyszyć też może poczucie spełnienia? Jest to szczególnie istotne w czasach niepewności, ponieważ przez rozwój przedsiębiorczości mogą zostać spełnione następujące, korzystne społecznie i indywidualnie funkcje (Koźmiński 2004, s. 165):

- 1) intensywne wykorzystywanie zasobów, zwłaszcza wiedzy oraz kapitału intelektualnego;
- 2) szybkość i elastyczność reakcji na pojawiające się sygnały rynkowe;
- 3) kreowanie oraz testowanie innowacji;
- 4) tworzenie bufora ochronnego;
- 5) zacieranie granic między organizacjami a otoczeniem.

Skoro więc nie można poczucia pewności szukać na zewnątrz, w uwarunkowanym wieloczynnikowo i czasem nieprzewidywalnie zmieniającym się otoczeniu polityczno-prawno-ekonomiczno-społecznym, to może warto

spojrzeć do wewnątrz i tam, poprzez odpowiedzenie sobie na pytanie, co jest dla nas naprawdę ważne, znaleźć stabilny punkt zaczepienia w wartościach, które poprzez świadomie podejmowane i realizowane działania owocują poczuciem spójności i życiowego spełnienia.

Bibliografia

- Beck D., Cowan Ch. (1996), *Spiral Dynamics: Mastering values, leadership, and change*. Blackwell Publishing
- Benight Ch.C., Cieslak R. (2011), *Cognitive factors and resilience: how self-efficacy contributes to coping with adversities* (w:) *Resilience and mental health: Challenges across the lifespan*, red. S.M. Southwick, B.T. Litz, D. Charney, M.J. Friedman, Cambridge University Press, Cambridge
- Cacioppe R., Edwards M., (2005), *Seeking the Holy Grail of organisational development*, *Leadership & Organization Development Journal*, Vol. 26, No. 2, s. 86–105
- Chybicki J. (2007), *Integralne zarządzanie*, „Zeszyty Naukowe MERITUM”, nr 4
- Collins Ch.J., Hanges P.J., Locke E.A. (2004), *The relationship of achievement motivation to entrepreneurial behavior: A metaanalysis*, *Human Performance*, Vol. 17, s. 95–117
- Cowan Ch., Todorovic N. (2000), *Spiral dynamics*, *Strategy & Leadership*, Vol. 28, No. 1, s. 4–12
- Czarkowska L.D. (2010), *Ocean wartości – co jest najważniejsze?*, *Coaching Focus*, nr 3
- Czarkowska L.D. (2011), *Filary Coachingu i sześć dróg rozwoju organizacji* (w:) *Coaching – Katalizator rozwoju organizacji*, red. L.D. Czarkowska, New Dawn, Warszawa.
- Czarkowska L.D. (2012), *Zarządzanie zintegrowane i coachingowy pierścień transformacji jako narzędzie rozwoju świadomości* (w:) *Coaching jako wskaźnik zmian paradygmatu w zarządzaniu*, red. L.D. Czarkowska, Poltext, Warszawa
- Czarkowska L.D. (2014a) *Model Homo Creator i coaching grupowy – Jak wspierać rozwój przedsiębiorców w sektorach kreatywnych?* (w:) P. Kaczmarek-Kurczak, K. Dąbrowska (red.), *Oblicza kreatywności. Przedsiębiorczość w sektorach kreatywnych dla początkujących i zaawansowanych*, Warszawa, wydanie internetowe: www.google.pl/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CCEQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.kozminski.edu.pl%2Ffileadmin%2Fwspolne_elementy%2FFoto%2FOferta_Edukacyjna%2FCE%2FOblicza_kreatywnosci.pdf&ei=qQQBVfXLO4HKaK_YgnA&usq=AFQjCNHOarpL4xbu5kTG0R-x26aDdQLEdA&sig2=p5mXhFaG4GjIvL_ewDetwQ&bvm=bv.87920726,d.d2s

- Czarkowska L.D. (2014b), *Leadership-Coaching jako metoda wzmocnienia świadomości i mocy sprawczej przywódców* (w:) I. Kuraszko (red.), *Etyka przywództwa. Ujęcie interdyscyplinarne*, Difin, Warszawa
- Czarkowska L.D. (2015a), *Business-Coaching a cechy, motywy i działania przedsiębiorcze. sztuka dokonywania wyborów i podejmowania decyzji w coachingu dla przedsiębiorców* (w:) L.D. Czarkowska (red.), *Business-Coaching jako dźwignia rozwoju przedsiębiorczości*, Poltext, Warszawa
- Czarkowska L.D. (2015b), *Coaching grupowy jako metoda wspierania rozwoju inteligencji emocjonalnej i prokatywności przedsiębiorców w sektorach kreatywnych* (w:) *Zmiany demograficzne i społeczne w Polsce i Europie wyzwaniem dla nauki i praktyki zarządzania*, red. P. Górski, Wydawnictwa AGH, Kraków
- Czarkowska L.D., Wujec B. (2013), *Etyka w coachingu. Model siedmiu wartości telicznych i autotelicznych wspierających rozwój świadomości przywódców i menedżerów w procesie coachingu na tle zmian świadomości społecznej* (w:) *Leadership Coaching jako odpowiedź na wyzwania współczesnego świata*, red. L.D. Czarkowska, Poltext, Warszawa
- Dahrendorf R. (2005), *Grupy odniesienia i przypisywanie ról* (w:) P. Sztompka, M. Kucia (red.), *Socjologia. Lektury*, Znak, Kraków
- Dylkiewicz R.B. (2013), *Zarządzanie przez motywację w procesach podejmowanych decyzji gospodarczych*, *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, t. XIV, nr 3, s. 87–98
- Erikson E. (2011), *Dopełniony cykl życia*, Helion, Gliwice
- Frankl V.E. (2009), *Człowiek w poszukiwaniu sensu*, Czarna Owca, Warszawa
- Gartner W.B. (1988), "Who is an entrepreneur?" *Is the wrong question*, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 13, s. 47–68
- Graves C. (2002), *Levels of Human Existence*, ECLET Publishing, CA
- Graves C. (1974), *Human Nature Prepares for a Momentous Leap*, *The Futurist*, kwiecień
- Glinka B., Gudkova S. (2011), *Przedsiębiorczość*, Wolters Kluwer, Warszawa
- Glinka B., Gudkova S. (2008), *Sukces w działaniu przedsiębiorców: percepcja, wymiary, implikacje*, *Problemy Zarządzania*, t. 2, nr 20, s. 101–114
- Haber L.H. (1997), *Przedsiębiorczość rynkowa parametrem produktywności człowieka w procesach pracy*, *Humanizacja Pracy*, t. 4, nr 178, s. 14–23
- Hall C.S., Lindzey G. (1998), *Teorie osobowości*, WN PWN, Warszawa
- Kaczmarek M., Kaczmarek-Kurczak P. (2012), *Przegląd metaanaliz dotyczących związku cech osobowości i przedsiębiorczości. W stronę modelu badań*, *Management and Business Administration. Central Europe*, nr 108, s. 49–63
- Kalita B. (2014), *Przedsiębiorczość jako kompetencja kluczowa w procesie uczenia się przez całe życie*, *Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, seria „Organizacja i Zarządzanie”*, z. 72, s. 51–64
- Koczerga M. (2014), *Motywacja przedsiębiorcza a identyfikacja okazji*, *Problemy Zarządzania*, t. 12, nr 3(47), s. 88–108

- Kozielecki J. (1988), *O człowieku wielowymiarowym. Eseje psychologiczne*, WN PWN, Warszawa
- Koźmiński A.K. (2004), *Zarządzanie w warunkach niepewności*, WN PWN, Warszawa
- Krajewski K. (2014), <http://bizneslokalny.pl/2014/05/przedsiębiorczosc-w-polsce-w-raportach-miedzynarodowych/> (dostęp: lipiec 2015)
- Lévi-Strauss C. (2009), *Antropologia strukturalna*, Wydawnictwo Aletheia, Warszawa
- Maslow A.H. (1986), *W stronę psychologii istnienia*, PAX, Warszawa
- Maidique Modesto A. (2011), *Intuition Isn't Just about Trusting your Gut*, Harvard Business Review, <https://hbr.org/2011/04/intuition-good-bad-or-indiffer/> (dostęp: 09.06.2015)
- McClelland D.C. (1965), *Need achievement and entrepreneurship: A longitudinal study*, Journal of Personality and Social Psychology, Vol. 1, s. 389–392
- Merton R. (2005), *Zestawy ról, zestawy statusów społecznych i sekwencje statusów społecznych w czasie* (w:) P. Sztompka, M. Kucia (red.), *Socjologia. Lektury*, Znak, Kraków
- Miąsek D., Bliźniuk B. (2014), *Samoprzywództwo (self leadership) w oparciu o koncepcję Spiral Dynamic Graves'a – implikacje dla coachingowego stylu zarządzania*, Coaching Review, nr 1
- Moczydłowska J., Pacewicz I. (2007), *Przedsiębiorczość*, FOSZE, Rzeszów
- Morawski W. (2001), *Socjologia ekonomiczna*, WN PWN, Warszawa
- Morawski W. (2010), *Konfiguracje globalne. Struktury, agencje, instytucje*, WN PWN, Warszawa
- Piasecki B. (red.) (2001), *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, WN PWN, Warszawa, Łódź
- Piecuch T. (2009), *Cechy przedsiębiorcy*, Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa, t. 2, nr 708
- Piecuch T. (2010), *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*, C.H. Beck, Warszawa
- Praszkier R. (2006), *Zwykli ludzie czy herosi? Motywacje przedsiębiorców społecznych*, Trzeci Sektor, nr 4, s. 35–42
- Rauch A., Frese M. (2007), *Let's put the person back into entrepreneurship research: A meta-analysis on the relationship between business owners' personality traits, business creation, and success*, European Journal of Work and Organizational Psychology, Vol. 16, s. 353–385
- Rosado C. (2004), *Building Your Leadership Team: Value Systems, Memetics, and Education – A Spiral Dynamics Approach*, Rosado Consulting for Change in Human Systems
- Socha P. (red.) (2000), *Duchowy rozwój człowieka: fazy życia, osobowość, wiara, religijność*, Wydawnictwo UJ, Kraków
- Strojny J. (2007), *Kształtowanie postawy przedsiębiorczej – procesy socjalizacji i autokreacji*, (w:) Kształtowanie postaw przedsiębiorczych a edukacja ekonomiczna, red. P. Wachowiak, M. Dąbrowski, B. Majewski, Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, Warszawa

- Strzałecki A., Czołak D. (2005), *Osobowościowe i temperamentalne czynniki warunkujące osiągnięcie sukcesu w przedsiębiorczości*, Przegląd Psychologiczny, t. 48, nr 2, s. 133–151
- Shewczuk W. (red.) (1998), *Encyklopedia psychologii*, Fundacja Innowacja, Warszawa
- Tokarska U. (2005), *Wspieranie inteligencji duchowej w modelach psychoedukacyjnych* (w:) M. Ledzińska, G. Rudkowska, L. Wrona (red.), *Psychologia współczesna: oczekiwania i rzeczywistość*, Wydawnictwo Naukowe Akademii Pedagogicznej, Kraków
- Tyszka T., Cieślak J., Domurat A., Macko A. (2011), *Motivation, self-efficacy, and risk attitudes among entrepreneurs during transition to a market economy*, The Journal of Social-Economics, Vol. 40, s. 124–131
- Wilber K. (2006), *Integralna teoria wszystkiego*, Zysk i S-ka, Poznań
- Zaleskiewicz T. (2004), *Przedsiębiorczość i podejmowanie ryzyka*, w: T. Tyszka (red.), *Psychologia ekonomiczna*, s. 303–333, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk
- Zhao H., Seibert S.E. (2006), *The Big Five personality dimensions and entrepreneurial status: A meta-analytic review*, Journal of Applied Psychology, Vol. 91, s. 259–271
- Zhao H., Seibert S.E., Hills G.E. (2005), *The mediating role of self-efficacy in the development of entrepreneurial intentions*, Journal of Applied Psychology, Vol. 90, s. 1265–1272
- Zhao H., Seibert S.E., Lumpkin G.Th. (2010), *The relationship of personality to entrepreneurial intentions and performance: A metaanalytic review*, Journal of Management, Vol. 36, s. 381–404
- Zohar D., Marshall I. (2001), *Inteligencja duchowa*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań

20. Właściciele firm sektora MŚP i ich przedsiębiorstwa

20.1. Wprowadzenie

Tekst będzie poświęcony głównie wynikom badań właścicieli przedsiębiorstw z sektora MŚP, które zostały przeprowadzone w latach 2010–2011 przez zespół socjologów ekonomicznych z SGH (*Rzemieślnicy i biznesmani 2010–2011*). Badania były reprezentatywne dla tego środowiska, zostały też przeprowadzone z wysoką starannością przez CBOS. Były one finansowane ze środków przekazanych przez Konfederację Lewiatan (Lewiatan poświęcił na nasze badania część środków na ekspertyzy, otrzymanych z racji uczestnictwa w Trójstronnej Komisji ds. Społeczno-Gospodarczych). W opracowaniu nie ograniczę się do przedstawienia wyników badań; odwołam się także do wywiadów, które były prowadzone z przedsiębiorcami w latach 2010–2015. Podstawowe wyniki badań zostały omówione w publikacji zbiorowej wydanej w 2013 roku (Gardawski i in. 2013) oraz w dwóch tekstach (Gardawski 2012a; Gardawski 2012b).

20.2. Firmy sektora MŚP

Rozpocniemy od danych statystycznych dotyczących wielkości firm pod względem zatrudnienia. Z danych GUS wynikało, że w 2010 roku działało (było aktywnych) ok. 1600 tys. mikrofirm (zatrudniających do 9 osób), ok. 53 tys. małych firm (zatrudniających 10–49 osób), ok. 16 tys. firm średnich (zatrudniających 50–249 osób) oraz ok. 3 tys. firm dużych (zatrudniających 250 i więcej osób). Tak więc sektor MŚP obejmował ok. 69 tys. firm, co stanowiło ok. 4% ogółu działających firm w Polsce. Zatrudniały one ok. 2800 tys. pracowników i wytwarzały ok. 18% dochodu narodowego brutto, podczas gdy mikrofirmy wytwarzały ok. 30%

dochodu narodowego przy zatrudnieniu 3400 tys., a duże firmy ok. 24% przy zatrudnieniu ok. 2700 tysięcy. Zwracamy uwagę na wyrażenie „firmy aktywne”, ponieważ często przedstawia się zawyżoną liczebność firm na podstawie rejestru REGON, w którym połowa podmiotów to firmy nie działające (nie ma obowiązku wyrejestrowywania firm z REGON).

Firmy należące do sektora MŚP były, zgodnie z deklaracjami właścicieli, stosunkowo innowacyjne, jeśli mierzyć standardowymi wskaźnikami GUS, co jednak nie oznacza, że były nowoczesne. Duża grupa przedsiębiorców (53,5%) stwierdziła np., że w ciągu ostatnich 3 lat poprzedzających badania wprowadziła nowe, kluczowe z punktu widzenia firmy, towary lub usługi (w klasyfikacji GUS były to „innowacje produktowe”). Zanotowany poziom innowacji przewyższał ten zebrany przez GUS. Wśród celów strategicznych firm dalekie miejsca zajmowały jednak cele ekspansywne, w tym poszukiwanie nowych rynków. Ograniczano się głównie do zaspokajania popytu aktualnych klientów i redukowaniu kosztów.

Poziom nowoczesności technologii nie był wysoki. Zaledwie 4,4% przedsiębiorców deklarowało, że majątek trwały ich firmy osiąga poziom światowy, 10,9% że majątek ten osiąga poziom europejski, a 36,2%, że jest nowoczesny z punktu widzenia standardów krajowych (51,5% oceniało majątek trwały firmy jako przeciętny na tle krajowym lub jako nienowoczesny). Nawet firmy z działów nowoczesnych rzadko miały majątek trwały o poziomie europejskim czy światowym (w dziale firm „profesjonalnych, naukowych i technicznych” jedynie 32% miało majątek trwały o poziomie przewyższającym przeciętną krajową). Połowa właścicieli zadeklarowała, że działają tylko na rynkach lokalnych i regionalnych (49,9%), jedynie co siódma na zagranicznych (13,6%). Zarazem sektor MŚP nieźle radził sobie na rynku (49,7% przedsiębiorców deklarowało, że sytuacja firmy jest dobra, 43,9% że średnia, jedynie 6,3% mówiło o złej sytuacji firm). Połowa firm nie odczuwała negatywnego wpływu kryzysu (51,1%). Można przyjąć, że polscy przedsiębiorcy byli zahartowani i zjawiska kryzysowe raczej mobilizowały ich do wzmożonej aktywności, niż paraliżowały.

Powyższe dane obrazują głównie makroekonomiczną sytuację sektora. Jeżeli chodzi o sytuację mikroekonomiczną odwołamy się do opinii dyrektorów Lewiatana: „mamy skromne i rozproszone zasoby kapitału,

a do tego w zbyt dużej części ulokowane w ziemi i murach, zamiast w maszynach. [...] (Jest tak) bo mamy 10 razy mniej kapitału, niż na przykład Francuzi na mieszkańca, a przedsiębiorcy polscy dysponują kapitałem 5 razy mniejszym na zatrudnionego, niż pracodawcy niemieccy” (Jeremi Mordasewicz, wypowiedź z 2015 r.). „W ujęciu średnim polska mikrofirma zatrudniała na umowę o pracę («umowę kodeksową») niecałego pracownika. Od początku polskiej transformacji mikrofirmy nie zwiększyły zatrudnienia. Podobnie było w firmach małych i średnich. Mikrofirmy inwestowały ok. 14–15 tys. zł w skali roku, firmy małe ok. 300 tys., firmy średnie ok. 2 mln zł. Tak więc mikrofirmy nie były w stanie opłacić raty leasingowej za środek transportu, nie mówiąc o zakupie środka transportu, systemu komputerowego czy nowego oprogramowania. Zysk brutto w mikrofirmach wynosił rocznie ok. 50 tys. zł, z czego trzeba było zapłacić podatek, a także wynagrodzić właściciela. Sytuacja firm małych była nieco lepsza, ale również ona nie pozwalała na inwestowanie w nowoczesną technologię; dopiero przekroczenie bariery dzielącej firmy małe i średnie rodzi szansę, chociaż ograniczoną, na modernizację na miarę europejską” (Lech Pilawski, wypowiedź z 2014 r.). Tak więc sektor MŚP w bardzo ograniczonym zakresie wytwarza produkty o wysokim stopniu przetworzenia i wysokiej wartości dodanej. Firmy nie tworzą (poza wyjątkami) układów sieciowych takich jak klastry, wewnątrz których mogłyby wspólnie inwestować w badanie i rozwój (piszemy o tym w dalszej części artykułu).

Problemem kluczowym jest brak dużych firm, lokomotyw gospodarki z centrami decyzyjnymi w Polsce, realizującymi tu produkcję o dużej wartości dodanej i wysokiej marży, które byłyby otoczone rozległymi sieciami nowoczesnych kooperantów z sektora MŚP. Zdaniem reprezentantów organizacji pracodawców duże państwowe firmy (typu KGHM) są zachowawcze, nie ma zaś dużych firm prywatnych, gotowych w naszym kraju rozwijać innowacje (pewien wyjątek stanowi przemysł motoryzacyjny, lecz i on korzysta przede wszystkim z importowanego *know-how*¹).

¹ Zwolennicy otwartych funduszy inwestycyjnych z kręgu organizacji pracodawców spodziewali się, że za ich pośrednictwem powstaną nowoczesne niepaństwowe firmy. Kilkunastoletnia obecność funduszy w niewielkim stopniu wpłynęło na powstanie takiego sektora polskiej przedsiębiorczości.

Dodajmy, że jednym z efektów tego stanu rzeczy jest brak polskich marek rozpoznawalnych za granicą.

Na kondycji firm MŚP odciska się piętno „zależnej gospodarki rynkowej” (Nölke, Vliegenthart 2009). Przeważają firmy podwykonawcze, podporządkowane korporacjom, rzadko nowoczesne, które są zmuszone konkurować ze sobą, redukując koszty, zwłaszcza koszty pracy, a także firmy izolowane, działające w tych działach gospodarki, których unikają korporacje ze względu na niski poziom zysków – również w tym przypadku ich główny atut to możliwość minimalizowania kosztów (Rannie 1989).

Taka sytuacja firm sektora MŚP rzutowała na stosunki pracy. Większość przedsiębiorców określiła zarządzanie firmami jako autokratyczne (62,3%): „w takich okolicznościach upodmiotowienie pracownika jest ograniczone, a partycypacja pracownicza przebiega w sposób niesformalizowany i wzdłuż więzi osobowych [...]. Konstatacja ta pozostawia otwarte pole do spekulacji, a w dalszym kroku, dociekań naukowych, czy autokratyzm rodzimych przedsiębiorców reprezentujących rdzeń polskiego sektora przedsiębiorstw jest w istocie fenomenem szczególnym, wciąż słyszalnym echem »folwarcznej kultury organizacyjnej«, czy też zjawiskiem typowym dla pewnego segmentu przedsiębiorstw” (Czarzasty 2009, s. 345). Stosunki pracy przybierały najczęściej charakter paternalistyczny. A oto wypowiedź Jeremiego Mordasewicza z Lewiatana: „autorytarny styl zarządzania hamuje inicjatywę pracowników i innowacyjność. Tu uderzam się we własne i kolegów piersi. Gros polskich przedsiębiorców zarządza w sposób autorytarny. To jest dobre przy pracach fizycznych może, ale nie w sytuacjach, kiedy chcemy pobudzić inicjatywę własną pracowników i innowacyjność. Tak się nie da. Te relacje wynikają właśnie z braku zaufania, ale też i z pewnych nawyków” (wypowiedź z 2015 r.).

Charakterystycznym zjawiskiem był stosunek do związków zawodowych. Większość przedsiębiorców (72,7%) głosiła pogląd, że najczęściej lepszymi reprezentantami interesu pracowników są właściciele lub menedżerowie niż liderzy związków zawodowych (lepiej znają potrzeby ludzi i lepiej o nich dbają). Na marginesie dodamy, że zanotowany w badaniach kwestionariuszowych stosunek przedsiębiorców do

związków zawodowych był bardziej przychylny, niż zakładaliśmy: 18,9% z nich uznało, że związki powinny działać we wszystkich przedsiębiorstwach, niezależnie od firmy własności, a jedynie co trzeci deklarował, że związki w ogóle nie powinny działać w przedsiębiorstwach (34,9%). Można dodać, że przedsiębiorcy antyzwiązkowi dopuszczali możliwość reprezentacji pracowniczej typu „męża zaufania” (związkowego „shop stewarda”), jednak pod warunkiem, że jego stosunek pracy nie będzie specjalnie chroniony oraz że nie będzie uzależniony od zewnętrznych podmiotów, które mogłyby wnosić za jego pośrednictwem własne interesy, zwłaszcza polityczne, do zakładu pracy.

20.3. Wykształcenie i pochodzenie społeczne przedsiębiorców

Przyjrzyjmy się kapitałowi ludzkiemu przedsiębiorców, definiowanemu przez wykształcenie i doksztalcenie. Nieco ponad jedna czwarta z nich miała średnie wykształcenie techniczne (28,8%), druga pod względem liczebności była grupa o wyższym wykształceniu technicznym (22,2%). Jeśli dołączymy do nich absolwentów szkół zasadniczych zawodowych o profilu technicznym, to grupa o wykształceniu technicznym różnych poziomów obejmowała trzy czwarte zbiorowości (74,9%). Ekonomistów o różnym poziomie wykształcenia stanowili 19,5% przedsiębiorców. Odsetek absolwentów studiów ekonomicznych zdecydowanie wzrastał wśród właścicieli firm o zatrudnieniu przekraczającym 99 osób (37,9%). Doksztalcenie przedsiębiorcy okazało się czynnikiem wpływającym na innowacyjność. W poszczególnych kategoriach wykształcenia efekt doksztalcenia przekładał się na wyższy od kilku do kilkudziesięciu punktów procentowych poziom inwestycji (w przypadku przedsiębiorców o wykształceniu poniżej średniego wskaźnik innowacyjności podnosił się aż dwuipółkrotnie).

Porównując dane z uzyskanymi we wcześniejszych badaniach sektora MŚP (Gardawski 2001), zanotowaliśmy efekt swoistej inkluzyjności czy demokratyzacji środowiska prywatnych przedsiębiorców. W roku 1999 wśród właścicieli firm zatrudniających 50 i więcej pracowników dominowały osoby z wyższym wykształceniem (70,4%), w aktualnych badaniach stanowiły one nieco ponad połowę (55,1%). Dodajmy, że w obecnych badaniach wśród właścicieli firm o tej wielkości zatrudnienia znalazły się

także osoby o wykształceniu zasadniczym zawodowym, których nie było wśród badanych w 1999 roku. Przedsiębiorcy sektora MŚP stosunkowo rzadko dziedziczyli pozycję pokolenia ojców. Mimo że w ostatniej dekadzie autorytarnego socjalizmu było ponad 700 tys. osób prowadzących prywatne firmy, to wśród właścicieli badanych firm zaledwie 14,8% miało ojców należących do tej grupy, 17% to dzieci rolników (7,3% rolników z małymi gospodarstwami), 30,2% zaś robotników (2,8% niewykwalifikowanych), 34,1% inteligencji (9,7% drobnych urzędników). Wykształcenie poniżej średniego notowaliśmy u 46,9% ojców i 48,6% matek przedsiębiorców (podstawowe wykształcenie obojga rodziców deklarowało 16,5% przedsiębiorców, zasadnicze zawodowe obojga – 17,2%).

Nastąpił międzypokoleniowy awans edukacyjny przedsiębiorców. Spośród dzieci rolników o wykształceniu podstawowym i zasadniczym zawodowym 20,3% zdobyło wykształcenie wyższe, 12,4% zostało inżynierami. Spośród dzieci robotników o wykształceniu podstawowym i zasadniczym zawodowym 29,8% zdobyło wykształcenie wyższe, a 14,2% zostało inżynierami. Kolejne miejsce zajmowały dzieci przedsiębiorców prywatnych o wykształceniu podstawowym i zasadniczym zawodowym: 36,1% zdobyło wykształcenie wyższe, 11,1% inżynierskie. Wśród dzieci przedsiębiorców o wykształceniu średnim: 44,7 zdobyło wykształcenie wyższe, 18,4% zostało inżynierami. Górowały dzieci rodzin inteligenckich: 80,3% ukończyło wyższe studia, 35,5% zostało inżynierami.

Pierwsza generacja nowych przedsiębiorców sektora małych i średnich firm, których badaliśmy w 1999 roku, składała się w większości z ludzi, którzy dokonywali konwersji postsocjalistycznego kapitału menedżerskiego we własność prywatną. W latach 90. XX wieku zbudowanie firmy o stosunkowo licznej, co najmniej dziesięcioosobowej załodze, było trudne na „surowym korzeniu”, ułatwiało je posiadanie odpowiedniego zasobu kapitału społecznego, ekonomicznego, politycznego, nie mówiąc o kapitale ludzkim. Brak tych zasobów nie zamykał nowym przedsiębiorcom drogi do sektora MŚP, ale utrudniał przekroczenie poziomu mikrofirm. Z kolei stara „inicjatywa prywatna” prowadziła w okresie autorytarnego socjalizmu mikrofirmy, a przywykły do mimikry stosowanej w PRL, nie była początkowo gotowa do skorzystania z okazji do powiększania firm, jaka pojawiła się w latach 90. XX wieku (Gardawski i in. 2013).

20.4. Przedsiębiorcy sektora MŚP w układzie nierówności społecznych: powrót do szeregu

Przejdźmy do wybranych aspektów postaw przedsiębiorców w perspektywie porównawczej. Mieliśmy okazję dwukrotnie przeprowadzić badania środowiska przedsiębiorców z sektora MŚP: w ramach wspomnianych badań *Powracająca klasa 1999* (Gardawski 2001) i w badaniach aktualnie omawianych *Rzemieślnicy i biznesmeni 2010–2011* (Gardawski i in. 2013). Ponadto w ramach badań *Polacy pracujący 2005* i *Polacy pracujący 2007* badaliśmy, obok innych grup pracujących, także przedsiębiorców (Gardawski i in. 2009).

Wyjątkowa sytuacja początków transformacji z lat 90. XX wieku powodowała, że przedsiębiorcy sektora MŚP mieli poczucie, iż są beneficjentami transformacji i nowego porządku ekonomicznego. Mieli już wówczas zastrzeżenie do polityki przemysłowej i wielu dziedzin polityki publicznej. Uważali, że klasa polityczna reprezentuje przede wszystkim interesy wielkich grup wyborców, głównie klasy robotniczej i zwraca nadmierną uwagę na interesy związków zawodowych. Równocześnie przedsiębiorcy, którzy w latach 90. XX wieku mieli już firmy zatrudniające kilkunastu i więcej pracowników, mieli w większości poczucie, że w prywatnym obszarze polskiej gospodarki są grupą dominującą – był to bowiem czas degradacji większości dużych przedsiębiorstw państwowych i nikłej obecności dużych korporacji zagranicznych. Kilkakrotnie spotykaliśmy się w roku 2000. z retrospektywnymi wypowiedziami przedsiębiorców, że udało im się stworzyć średniej wielkości firmę właśnie dlatego, że nie było w ich dziedzinie działalności dużej zagranicznej konkurencji. Z kolei z danych ilościowych i wyników wywiadów pogłębionych, przeprowadzonych w latach 2010–2015 wynikało, że po upływie kolejnej dekady przedsiębiorcy sektora MŚP stracili poczucie lokalizacji w górnym segmencie układu nierówności, właśnie dlatego, że nastąpiła ekspansja kapitału zagranicznego i ukształtowała się w Polsce i innych krajach postautorytarnych wspomniana już „zależna gospodarka rynkowa” czy „gospodarka neoliberalna zakorzeniona” (Bohle, Greskovits 2012). Większość przedsiębiorców miała poczucie, że lepsze warunki niż ich grupie zostały stworzone wielkim korporacjom, głównie zagranicznym, ale także wielkim przedsiębiorstwom polskim. To dla korporacji tworzone są

Specjalne Strefy Ekonomiczne, znajdują się ulgi podatkowe, dopuszczane są rozszady właścicielskie, pozwalające korzystać z upustów podatkowych, podczas gdy polscy przedsiębiorcy muszą, jak kilkakrotnie obrazowo nam mówiono, co miesiąc „zanosić do ZUS w zębach” daninę państwu. W tym kontekście nasi respondenci nie tylko mieli poczucie, że w strukturze społeczno-gospodarczej zostali zdominowani przez ekspansywny kapitał zagraniczny, lecz także że centralny aparat administracyjny państwa instrumentalnie traktuje polski sektor MŚP. System podatkowy jest represyjny w stosunku do polskich przedsiębiorców, podatki są ściągane bezwzględnie i nierzadko są nierzetelnie naliczane ze szkodą dla przedsiębiorcy, ponadto sytuacja przedsiębiorcy-podatnika cechuje się niepewnością. Wciąż odnajdywane są niespłacone podatki na rzecz państwa, mimo że wcześniej informowano o czystej karcie (tak było ze składkami od umów-zleceń). Wszyscy przedsiębiorcy, z którymi prowadziliśmy pogłębione wywiady, wiedzieli o bankructwie firmy Optimus i znali nazwisko Romana Kluski. Spotkaliśmy się także z krytycznymi reakcjami rozmówców wobec państwowej redystrybucji i marnotrawnego, ich zdaniem, wydawania przez państwo środków budżetowych. Wypowiedzi były formułowane z następujący sposób: „państwo wydaje MOJE pieniądze”, „płacę haracz z każdego pracownika po 5 tysięcy złotych miesięcznie i ani ja, ani oni nic z tego nie mają”, „to ja utrzymuję to państwo, a od niego nic nie dostaję” (uwagi tego typu odnosiły się do służby zdrowia, szkolnictwa, wymiaru sprawiedliwości, infrastruktury, służb publicznych).

W kontekście stosunku do administracji państwowej i samorządowej należy dać ważne zastrzeżenie. Z badań kwestionariuszowych *Rzemieślnicy i biznesmani 2010–2011* wynikało, że wiele instytucji cieszy się zaufaniem dużej części przedsiębiorców, a w niektórych przypadkach nawet większości z nich. Tak było z Państwową Inspekcją Pracy: nie ufało jej zdecydowanie lub umiarkowanie jedynie 34,3%, reszta bardziej lub mniej ufała, ewentualnie nie miała zdania. Tak było z terenową administracją samorządową i państwową (nie ufa w różnym stopniu 34,9%), podobnie z sądami pracy. Wynik ten nie tylko różnił się istotnie od danych zebranych w trakcie badań *Polacy pracujący a kryzys fordyzmu* (Gardawski i in. 2009), lecz także od założeń do omawianych badań, przygotowanych na podstawie rozmów z członkami organizacji przedsiębiorców Warszawy i Mazowsza. Wyższy niż oczekiwaliśmy poziom zaufania do części

instytucji można wyjaśnić zmianą praktyki działania części władz terenowych (ukształtowanie się, wbrew intencji centralnych władz państwowych, symbiozy władz terenowych i lokalnego biznesu). W tej perspektywie znaczącym przypadkiem może być wieloletnia obrona właściciela firmy Amber Gold przez sąd rejonowy, mimo ewidentnego łamania przez niego prawa (fakt ujawniony w trakcie procesu z 2012 roku) czy wykrywane przypadki korupcji urzędniczej. Oczywiście może mieć wpływ sytuacja wywiadu, w tym „polityczna poprawność” części respondentów, a w tych badaniach byli to wyłącznie właściciele firm. Przedstawione okoliczności nie zmieniają jednak zaobserwowanego podczas badań poczucia, żywnego przez przedsiębiorców, że są instrumentalnie traktowani przez państwo. Było to wyraźnie widoczne w odpowiedziach na pytania składające się na wskaźnik wizji gospodarki dobrze zarządzanej. Odpowiedzi dają się interpretować jako zarzut stawiany instytucji państwa o zaniedbanie polskiej przedsiębiorczości w ogóle, a szczególnie jakościowego rozwoju gospodarki.

Pytaliśmy o poczucie identyfikacji z różnymi grupami ekonomiczno-społecznymi (o dystansie w kategoriach „bliscy – dalecy”). 91,3% identyfikowało się z grupą uczestnictwa, tzn. właścicielami firm sektora MŚP. Na przeciwnym biegunie sytuowały się dwie grupy: prezesi przedsiębiorstw zagranicznych, działających w Polsce (za Eyal, Szelényi i Townsley, 1998; można by mówić o „inwestorach zagranicznych z ich kompradorskimi elitami intelektualnymi”) oraz właściciele dużych polskich przedsiębiorstw prywatnych. 82,1% mówiło, że nie mają poczucia więzi z zarządami korporacji zagranicznych, 71,4%, że nie mają go w odniesieniu do właścicieli wielkich polskich przedsiębiorstw prywatnych. Znacznie bliżej było im do warstwy, która można określić mianem industrialistów: do inżynierów, a nawet robotników wykwalifikowanych (Gardawski i in. 2013, s. 229). Poczucie dystansu do kapitału zagranicznego było powszechne, chociaż zależne od wielkości przedsiębiorstwa. Wśród właścicieli firm małych identyfikowało się z nim zaledwie 11,7%, wśród właścicieli firm dużych, zatrudniających od 100 do 249 pracowników – 29%. Inaczej było w przypadku stosunku do dużego kapitału polskiego: bliższy był właścicielom firm dużych niż właścicielom firm małych, jednak także ci pierwsi częściej identyfikowali się z sektorem MŚP (80,6%) niż z właścicielami i zarządami dużych przedsiębiorstw polskich (63,3%).

Na skali zaufania bardzo nisko lokowały się reprezentatywne centrale związków zawodowych: NSZZ Solidarności ufało 14,6% przedsiębiorców, a OPZZ i Forum Związków Zawodowych po 11,9%. Niżej od związków zawodowych w rankingu zaufania znajdowała się tylko partia Prawo i Sprawiedliwość – 10,9% i Telewizja „Trwam” – 9,5% (pomiar był jesienią 2010 roku i wiosną 2011 roku). Jak już wspomnieliśmy, niechęć do związków zawodowych była mniejsza, niż oczekiwaliśmy, jednak typowa postawa przedsiębiorców wobec związków była mocno krytyczna.

Dla lokalizacji w układzie nierówności społecznych kluczowe jest więc to, że mimo niewątpliwych sukcesów finansowych, niezłego radzenia sobie na rynku i stosunkowo wysokiej osobistej zamożności, wielu przedsiębiorców miało poczucie względnej deprivacji i braku reprezentacji interesów ekonomicznych. Na pytanie o istniejące podziały społeczne większość przedsiębiorców rysowała spontanicznie układ wertykalny trójdzielny, a sami lokowali grupę uczestnictwa w pozycji środkowej. Przy tym im wyższy był status w ramach sektora MŚP, mierzony wykształceniem, liczebnością pracowników w firmach i nowoczesnością majątku trwałego, tym mniejsza skłonność do lokowania się w wyższym segmencie struktury społecznej. Poczucie przynależności do wyższego segmentu właściwe było raczej tym, którzy mieli firmy mniejsze, mniej nowoczesne.

Sformułowanie, które zostało użyte w nazwie podrozdziału o „powrocie do szeregu” właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw odnosi się do swoistego znormalnienia pozycji tej grupy w odniesieniu do sytuacji panującej w krajach starej gospodarki rynkowej. Po pierwszej dekadzie transformacji, gdy przedsiębiorcy sektora MŚP mogli mieć poczucie zajmowania pozycji w górnym segmencie układu nierówności, pojawienie się wielkiego kapitału i polityka gospodarcza państwa wyznaczyły sektorowi MŚP pozycję podporządkowaną.

A jak przedsiębiorcy definiowali społeczno-zawodową grupę uczestnictwa? W zamkniętym pytaniu otrzymali 13 możliwości, mogli też dodać własne określenie. Najczęściej wybierano „przedsiębiorców” (39,3%), następnie „klasę średnią” (19,6%) i „pracodawców” (15,1%). Bariery 5% akceptacji przekroczyły „Inteligencja” (8,3%) i „biznesmani” (6,6%). W badaniach sprzed dekady (Gardawski 2001) właściciele przedsiębiorstw

najczęściej wybierali „klasę średnią” (44,1%), na drugim miejscu „przedsiębiorców” (28,8%). „Klasa średnia” – określenie wywołujące pozytywne skojarzenia w pierwszej dekadzie transformacji, wytyczające wówczas pozytywny układ odniesienia, po upływie dwóch dekad nieco straciło na atrakcyjności.

20.5. Klasa przedsiębiorców: „stara” klasa średnia

Czy są klasą społeczną? Jeżeli zastosujemy do polskich warunków brytyjski schemat EGP lub narzędzia wypracowane przez Henryka Domańskiego, odpowiedź będzie pozytywna. Interesujące inspiracje da także zastosowanie do analizy środowiska polskich przedsiębiorców pojęć wywodzących się z dorobku Pierre’a Bourdieu. Nie wkraczając w żywą obecnie dyskusję (Gdula, Sadura 2012; Gorlach, Forys, Jasikowska 2014), której poświęciliśmy sporo miejsca w dwóch publikacjach (Gardawski i in. 2009; Gardawski i in. 2013), przyjmujemy, że kwestią kluczową jest uwikłanie w społeczno-ekonomiczne opozycje, specyficznie pozycjonujące przedsiębiorców. Jak pisał Mike Savage o Bourdieu „nie akcentuje (on) klasy jako bohaterskiego kolektywnego podmiotu, lecz ukazuje klasę jako ukryty, zakodowany w znaczeniach nadawanych przez ludzi samoocenach i postawach oraz w ich pojmowaniu innych, a także postrzeganiu samych siebie jako indywidualności” (Savage 2000 za: Bottero 2005.). Nasze badania pozwalają na przejęcie tezy, że właśnie „pojmowanie innych” w drodze wspólnego dla przedsiębiorców sektora MŚP definiowaniu opozycji jest czynnikiem klasotwórczym, nadaje środowisku społeczno-ekonomicznemu właścicieli firm małych i średnich (zatrudniających od 10 do 249 pracowników) znamiona klasy. Fiona Devine i Mike Savage pisali, że ludzie nie muszą wprost uznawać istnienia klas, by mówić o działaniu procesów klasowych: „to, co ustanawia relacje między klasą a kulturą (tzn. to, co ustanawia klasową naturę dyspozycji kulturowych) nie wiąże się z istnieniem świadomości klasowej lub spójnego i jednolitego układu specyficznych dyspozycji kulturowych. Stosunek ten można natomiast uchwycić, obserwując efekty klasowe przejawiające się w sposobach wykluczania i/lub dominacji” (Devine, Savage 2000, s. 195). Przesłanką do takiego definiowania klasy jest z jednej strony koncepcja Raya Pahl’a (1996) „słabych klas społecznych” (m.in. pozbawionych możliwości mobilizacji i podejmowania działań zbiorowych), a z drugiej

klasyczna marksistowska perspektywa klas relacyjnych, sformułowana już przez Lenina, współcześnie akcentowana przez Davida Starka. Ten ostatni pisał wielokrotnie, że klasa nie jest zbiorem czy agregatem jednostek. Klasy, podobnie jak relacje społeczne, z których wyrastają, istnieją jedynie w ramach relacji antagonistycznych lub ułożonych zgodnie z zasadą dominacji-podporządkowania. Analiza klasowa ma charakter strukturalistyczny, jako że jej przedmiotem nie są segmenty społeczne jako takie, lecz relacje między nimi. Uważamy, że takie właśnie, relacyjne, a nie gradacyjne ujęcie klas pozwala uchwycić aktualną klasową kondycję środowiska przedsiębiorców z sektora MŚP.

Kwestię klasową można za Jerzym Bartkowskim (2013, s. 349) operacjonalizować, odwołując się do pięciu grup determinant opinii badanych przedsiębiorców: „po pierwsze, przedsiębiorcy są przedstawicielami społeczeństwa polskiego – osobami o określonych cechach społeczno-demograficznych. Dzielią oni swoje poglądy z ludźmi o podobnym wykształceniu, miejscu zamieszkania czy w zbliżonym wieku i sytuacji rodzinnej. Po drugie, można w nim widzieć przedstawicieli środowiska przedsiębiorców sektora MSP. Jest to grupa ludzi o określonych poglądach, które wynikają z miejsca tej grupy w społeczeństwie, a szczególnie w procesie gospodarowania. Po trzecie są oni właścicielami organizacji działających na rynku. Sytuacja gospodarcza tworzy obiektywne i zewnętrzne ramy dla ich działania. Te warunki funkcjonowania rynku są tworzone nie tylko przez koniunkturę, ale i politykę. Po czwarte, działania przedsiębiorców na rynku mają jeszcze jedną istotną determinantę. Jest nią realizowany model przedsiębiorczości. Wiąże się z nim zakres rynku, na jakich działają, jak i stosunek do innowacji. Po piąte, przedsiębiorcy są także kierownikami-zarządcami swoich przedsiębiorstw. Model zarządzania i klimat wewnętrzny firmy są kolejnymi istotnymi determinantami w ich działaniach”. Te determinanty wskazane przez Bartkowskiego jako trzecie kształtują relacje nadające środowisku klasowy charakter, stwarzają sieci znaczących klasowo relacji opozycji, kooperacji itd. Dodamy, że w naszym ujęciu również klasowość była hipotezą, a nie wywiedzioną z teorii tezą poprzedzającą badania. Pozytywna weryfikacja hipotezy wymagała wykazania istnienia wspólnej dla wszystkich, realnej i jednocześnie subiektywnie odczuwanej, opozycji wobec innych klas, warstw czy instytucji.

Podstawowa opozycja, kreująca klasowy status przedsiębiorców sektora MŚP, wiąże pracodawców-właścicieli środków produkcji i pracowników najemnych; jest to jednak warunek daleko niewystarczający dla uznania grupy właścicieli firm o tak zróżnicowanej wielkości (10–249 zatrudnionych) za jedną klasę. W warunkach polskiej „zależnej gospodarki rynkowej” tożsamość klasową nadaje trójkąt relacji opozycyjnych. Wierzchołki tego trójkąta stanowią, po pierwsze, państwo zorientowane na szeroki strumień bezpośrednich inwestycji zagranicznych i tworzące uprzywilejowane warunki zagranicznym korporacjom. Jednocześnie państwo wprowadza regulacje gospodarcze rzadko traktowane przez przedsiębiorców jako sprzyjające ich interesom. Drugi wierzchołek to korporacje zagraniczne, dominujące nad sektorem MŚP i wnoszące specyficzny ład korporacyjny, również ograniczający rodzimą przedsiębiorczość. Trzeci to zorganizowany świat pracy oraz państwowa nadbudowa („budżetówka”), ku którym kierowane są przez państwo zbyt hojne, zdaniem przedsiębiorców, transfery. Przedstawiony obraz jest wyostrojony i pozbawiony niuansów, niemniej uważamy, że odpowiada on odczuciom przedsiębiorców sektora MŚP, a także ukształtowanym w ich środowisku stereotypom.

Odnosząc się do wątku klasotwórczych opozycji, zacytujemy jednego z liderów środowiska MŚP, którego zdaniem jednym ze źródeł erozji zaufania w prywatnym biznesie były praktyki wniesione w latach 90. XX wieku przez zagraniczne korporacje: „Ja pamiętam w latach 80. nie było czegoś takiego jak niezapłacona faktura. Można było nie mieć roboty, nie mieć materiału, ale faktury nie mieć zapłaconej? Nie było takiego pojęcia, nie było pojęcia niepłacenia [...]. To dopiero jak zaczęły przyjeżdżać firmy zachodnie, spółki – matki – córki, im nie powychodziło, zaczęli nie płacić [...]. Mentalnie nie byliśmy do tego przyzwyczajeni, że można było nie zapłacić. Mój ojciec do tej pory nie rozumie – no jak to, on zrobił robotę i nie ma zapłacone? Jakies prawne ciąганie o należności? [...]. Nauczyli się (tego) Rosjanie, a oni wcześniej byli bardzo dobrymi płatnikami [...] i myśmy się nauczyli, ale to Zachód nas nauczył, z pełną odpowiedzialnością mówię. Te łańcuchy firm jak weszły. Myśmy wagi nie przywiązywali do prawa, cywilnego prawa, handlowego prawa [...], że można komuś nie zapłacić i nie mieć żadnych konsekwencji” (wyowiedź zapisana w 2015 roku).

Kończąc wątek klasowy, dodamy, że niniejszy szkic pomija szereg ważnych aspektów postaw, które są wspólne całemu środowisku. Jest to mocne poparcie demokracji (przy różnym jej rozumieniu), niechęć do władzy autorytarnej oraz zbliżone preferencje polityczne. W odróżnieniu od przedsiębiorców z sektora mikrofirm o głęboko zróżnicowanych preferencjach, nasi respondenci byli w latach 2010–2011 w większości elektoratem Platformy Obywatelskiej i przeciwnikami Prawa i Sprawiedliwości (Bartkowski 2013).

20.6. Podziały klasy przedsiębiorców: sylwetki i rola kapitału kulturowego

Powyżej staraliśmy się ukazać główne opozycje, nadające różnorodnemu i wewnętrznemu podzielonemu środowisku charakter „słabej” klasy społecznej, której członkowie mają poczucie tożsamości, lecz nie mają dyspozycji ani do wspólnego działania, ani do organizowania się według osi klasowej (o czym piszemy w dalszej części artykułu). W trakcie naszych badań skupiliśmy się na różnych wymiarach zróżnicowań. Poniżej przedstawimy jeden z nich. Został uzyskany w wyniku zastosowania heterogenicznego wskaźnika o 17 zmiennych, który – jak potwierdziła statystyka Cronabacha, mierzył, mimo wielowymiarowości, zjawisko jednorodne. Badania wcześniejsze (Gardawski 2001) dowodziły podziału środowiska właścicieli z sektora MŚP na dwie grupy, które określiliśmy jako „biznesmenów” i „rzemieślników”. Rzemieślnicy byli specjalistami w zakresie przedmiotowego działania ich firm, byli niechętni do zmiany profilu działalności, w odróżnieniu od dynamicznych „biznesmenów”. W badaniach *Rzemieślnicy i biznesmeni 2010–2011* szliśmy tym tropem i skupiliśmy się na analizie zróżnicowań wewnątrz kręgu „rzemieślników”. Wskaźnik był tak skonstruowany, aby wychwycić różnorodne wymiary tej frakcji środowiska. Stąd znalazły się zmienne odnoszące się do ryzyka, do stosunku do pracowników, stosunku do prawa gospodarczego, do wiedzy, w tym znajomości języków obcych, do sytuacji firmy, do materialnego położenia respondentów i kilku innych kwestii. Przyjęliśmy, że zmienne te pozwolą wychwycić istotne zróżnicowania „rzemieślników”.

Rozpocznijmy od uśrednionej analizy rozkładu odpowiedzi na pytania wskaźnika. Dowodziła ona, że badani przedsiębiorcy byli aktywni

i kreatywni, podejmowali ryzyko w imię rozwoju firmy, lecz czynili to rozważnie (ryzykowali z umiarem), w zakresie stosunków pracy byli nastawieni antyzwiązkowo a jednocześnie paternalistycznie, mieli poczucie wysokiej wartości własnego wykształcenia i kompetencji, wielu było specjalistami w dziedzinie działania firm, a także byli usatysfakcjonowani osiągniętym statusem materialnym. Obraz uśredniony wskazywał na współwystępowanie cech biznesowych (otwartość, ekspansywność) z rzemieślniczymi (ostrożność, paternalizm, przywiązanie do fachu). Stosunkowo niewielu znało języki obce, niska była gotowość do działania poza granicami kraju, wciąż był duży zasięg kultury antyprawnej (używając terminu wprowadzonego przez Grażynę Skąpską), stosunkowo wysoka była skłonność do zarządzania autokratycznego. Deklaracje te wskazywały na pęknięcie badanego środowiska: z jednej strony współwystępowały otwartość na świat i nowoczesność, z drugiej zaś rzemieślnicza stabilność, skłonność do omijania prawa i ostrożność.

Porównanie wyników badań pokazało, że podział na biznesmenów i rzemieślników był trwały. Bardzo podobnie dzieliło się środowisko zarówno w badaniach kwestionariuszowych z 1999 roku (Gardawski 2001), jak w badaniach z lat 2010–2011. W pierwszych wyodrębniliśmy dwa modele: „biznesmena” i „rzemieślnika”. Modelowi „biznesmena” opowiadało się 54,4% respondentów, „rzemieślnika” 45,6% respondentów. Profil rzemieślnika odwoływał się do osiadłości, kultu fachu, tradycjonalizmu w stosunkach pracy, nie odnosił się natomiast do wielkości warsztatów pracy i cech produkcji. Przy tym ujęciu rzemieślnikami byli także przedsiębiorcy innowacyjni, właściciele średnich nowoczesnych firm. Z kolei biznesmen cechował się elastycznością, gotowością do pogoni za zyskiem, chwytaniem okazji, był skłonny do podejmowania dużego ryzyka.

W badaniach *Rzemieślnicy i biznesmeni 2010–2011* zasadniczy podział przebiegał wzdłuż tej samej osi. Konfirmacyjne analizy czynnikowe umożliwiły tym razem głęboką analizę różnicowań „rzemieślników”. Idąc za wynikami analiz czynnikowych, skonstruowaliśmy pięć „sylwetek” przedsiębiorców, które wprawdzie nie były rozłączne, lecz wskazywały na istnienie zasadniczych wymiarów charakterystycznych dla poszczególnych sylwetek (Gardawski i in. 2013, s. 126–166):

A. Przedsiębiorcy „biznesmeni”. Typowy „biznesmen” to *homo kreator*, który może bez trudu porozumieć się w co najmniej jednym języku zachodnim, gotów jest zaryzykować wprowadzenie w firmie nowatorskich metod i technologii, nie obawia się przeniesienia firmy za granicę i prowadzenia jej tam oraz nie obawia się podejmowania dużego ryzyka. „Biznesmeni” deklarują wysoki poziom wiedzy i kompetencji oraz nie unikają brania kredytu dla szybszego rozwijania firmy, co było rzadkie wśród badanych przedsiębiorców. Sylwetkę „biznesmena” cechuje także stosunkowo małe przywiązanie do przedmiotu działalności firmy, jego celem jest maksymalizacja zysku, stąd deklarowana gotowość do zmiany profilu tej działalności. Mimo tej elastyczności operują oni głównie w nowoczesnych działach gospodarki (działalność profesjonalna, naukowa i techniczna, informacja i komunikacja, działalność finansowa i ubezpieczeniowa), a także są nadreprezentowani w największych miastach. Przeważają wśród nich mężczyźni oraz osoby młodsze (ich średni wiek 45,3 lata, podczas gdy średni wiek przedstawicieli pozostałych sylwetek mieścił się w przedziale od 49,1 do 50,6 lat). Są nadreprezentowani wśród przedsiębiorców z największych miast.

Wśród „biznesmenów” było 60,7% osób z wyższym wykształceniem, a inżynierowie stanowili jedną trzecią tej grupy (32,1%). Ponadto był wśród nich wysoki odsetek absolwentów studiów ekonomicznych (20,2%). Silniej niż wykształcenie wyróżniało ich wykształcenie rodziców, rzutujące na klimat domów rodzinnych i w konsekwencji na zasób odziedziczonego kapitału kulturowego (definiowaliśmy go poziomem wykształcenia respondenta i jego rodziców): 32,2% rodziców miało wyższe wykształcenie, a 51,7% miało ojców/opiekunów z urzędniczo-inteligenckiego środowiska. „Biznesmeni” mieli najrzadziej, porównując z przedstawicielami innych sylwetek, ojców wykonujących zawód robotniczy (21,2%) i rzadko rolniczy (9,4%). Respondentów naszych badań pytaliśmy o to, czy w ich rodzinie lub rodzinie współmałżonków były tradycje pracy na własny rachunek. Okazało się, że najwyższy poziom takich tradycji był wśród „biznesmenów” (42,9%), chociaż sami ich rodzice rzadko prowadzili firmy prywatne.

W odpowiedziach na pytanie, czy pracę należy stawiać bezwzględnie na pierwszym miejscu wśród życiowych preferencji, pojawiła się już głęboka

i statystycznie bardzo istotna różnica między sylwetkami („biznesmeni” rzadko zgadzali się z takim podejściem do pracy – 14%) a przedstawicielami pozostałych sylwetek (od 28,8% do 79,4%). Można przyjąć, że „biznesmeni” – ludzie młodszy, wyżej wykształceni, odnoszący największe sukcesy, a także wyposażeni w wyższy zasób kapitału kulturowego, zdobyli już umiejętność korzystania z życia („pokolenie Y”), podczas gdy dla przedsiębiorców dorabiających się ciężką pracą to praca właśnie jest główną wartością (pokolenie „X”, pokolenia wcześniejsze). Podczas badań jakościowych przykładem „biznesmena” był przedsiębiorca, który jednocześnie prowadził palarnię kawy, był producentem noży, organizatorem dużych imprez biznesowych i wydawcą czasopisma.

B. Przedsiębiorcy „spełnieni” mają pięć cech kluczowych: są w pełni usatysfakcjonowani ze swoich dochodów, mają wysoki poziom wykształcenia i kompetencji (znają języki obce), są jednak, w odróżnieniu od „biznesmenów” niechętni do brania kredytu na rozwój firmy i podejmowania dużego ryzyka. Od „biznesmenów” różni ich także to, że są specjalistami w dziedzinie działalności firm. Ponadto częściej niż inni przedsiębiorcy deklarują, że przy prowadzeniu przedsiębiorstwa nie należy omijać lub łamać prawa. Cechy te nadają sylwetce „spełnionych” z jednej strony rys sytości i kompetencji, z drugiej zaś stabilizacji i ostrożności. Większość firm prowadzonych przez „spełnionych” należy, podobnie jak w przypadku „biznesmenów”, do nowoczesnych działów gospodarki (a ponadto do działów „opieka zdrowotna” i „usługi administrowania”). Ich firmy są w większości ulokowane w dużych miastach. Pod względem cech społecznych przedsiębiorcy „spełnieni” przypominają „biznesmenów”, są jednak starsi. 57,6% „spełnionych” ma wyższe wykształcenie, 34,1% to inżynierowie, 15,6% – absolwenci ekonomii. Wśród „spełnionych” zwraca uwagę wyraźnie wyższy poziom przedsiębiorców, którzy mają za sobą studia podyplomowe lub kursy dokształcające (50%), podczas gdy wśród przedstawicieli pozostałych sylwetek analogiczny wskaźnik mieścił się w ramach 31,4%–39,5%. Pod względem wykształcenia rodziców i pozycji zawodowej ojców „spełnieni” byli bliżsi „biznesmenom” niż przedstawicielom pozostałych sylwetek: 48% ojców należało do środowiska inteligencko-urzędniczego. Przedsiębiorców „spełnionych” spotykaliśmy często wśród uczestników płatnych konferencji i konferencji wyjazdowych organizowanych przez Konfede-

rację Lewiatan czy Pracodawców RP. Czynie – do pewnego stopnia – wrażenie odcinających kupony z wcześniejszej działalności.

C. Przedsiębiorcy „paternaliści” są nosicielami sylwetki pod wieloma względami modalnej, typowej dla polskiej małej i średniej przedsiębiorczości. „Paternaliści” mają pięć cech kluczowych: odczuwają odpowiedzialność za większość swoich pracowników, ich los nie jest im obojętny, starają się stale rozwijać swoją firmę, mają do pracowników stosunek paternalistyczny i uważają, że lepszymi reprezentantami interesu pracowników są właściciele lub menedżerowie niż liderzy związków zawodowych. W zarządzaniu pracownikami nie deklarują metod autorytarnych; uważają, że należy nadawać im samodzielność i odpowiedzialność w wykonywaniu zadań, jednak charakteryzując zarządzanie firmą, rzadko wskazują na wariant demokratyczny. Nie obawiają się podejmowania ryzyka, są także dobrze sytuowani pod względem materialnym. Jest to sylwetka z akcentem położonym na kierowanie załogami i rzemieślniczy paternalizm. Typowe wypowiedzi mówią o tym, ilu ludzi respondent „paternalista” „musiał przerzucić”, aby dobrać stałą załogę z 20 osób czy 30 osób lub wskazują na trudności zarządzania pracownikami: „wie pan co to jest upilnować ludzi, upilnować człowieka? Wszystko jest do opanowania, maszynę można łatwo opanować, ale opanować człowieka to problem. Dlatego jest masa małych firm, takich, że [...] prezes może pracowników upilnować” (wypowiedź zanotowana w 2014 roku).

W odróżnieniu od „biznesmenów” i „spełnionych” ich firmy funkcjonują w działach tradycyjnych: przetwórstwo przemysłowe, budownictwo, handel i są rozlokowane równomiernie w większych i mniejszych ośrodkach. Na sylwetce mocno jest więc odcisnięta specyfika działalności, przy której głównym kapitałem firmy jest pracownik.

Wśród „paternalistów” było względnie mniej przedsiębiorców młodszych, w wieku nieprzekraczającym 40 lat, co piąty „paternalista” przekraczał 60. rok życia. Było wśród nich 49,5% właścicieli z wyższym wykształceniem, 23,8% inżynierów, 15,8% ekonomistów, 24,8% grupy stanowili technicy. Wskaźnik wyższego wykształcenia rodziców był nieco niższy niż u „spełnionych” (16,8%), do środowiska inteligencko-urzędniczego należało 40,6% ojców. W odróżnieniu od „biznesmenów” i „spełnionych”

u „paternalistów” był istotnie wyższy odsetek ojców pochodzenia robotniczego i rolniczego (rolnikami było 20,8% wśród ojców „paternalistów” i tylko 9,4% wśród „biznesmenów” i 7,5% wśród „spełnionych”).

D. Przedsiębiorcy „zaradni” mieli cztery cechy kluczowe: deklarowali, że omijanie lub nawet łamanie przez przedsiębiorców przepisów prawa gospodarczego bywa niekiedy uzasadnione, uważali, że należy utrzymywać dystans do pracowników, deklarowali pracowitość i przywiązanie do fachu, a także gotowość do podejmowania ryzyka. Uważali, że powinny istnieć obligatoryjne organizacje przedsiębiorców, chroniące środowisko (co nie przekładało się na ich osobiste członkostwo w organizacjach). Manifestowali postawę, którą można określić jako umiejętność funkcjonowania w warunkach niepewności, właściwą dawnej socjalistycznej inicjatywie prywatnej, a jednocześnie odczuwali silniej niż nosiciele pozostałych sylwetek deficyt ochrony interesów. Ich firmy były ulokowane w mniejszych miastach, głównie w regionie południowym z dominującą Małopolską. Ich dziedziny działalności to częściej niż w przypadku nosicieli pozostałych sylwetek budownictwo i usługi. To oni budują domy, jak Polska długa i szeroka, są wykonawcami i podwykonawcami inwestycji w Irlandii czy Wielkiej Brytanii.

„Zaradnych” cechował niższy poziom wykształcenia niż nosiciele omówionych powyżej sylwetek: 38,2% z wyższym wykształceniem, 20,6% inżynierów, 17,5% ekonomistów. Techników było 23,5%. Wśród „zaradnych” najwięcej było osób z wykształceniem zasadniczym zawodowym (20,6%). Wyższe wykształcenie rodziców deklarowało zaledwie 6,1% „zaradnych”. Największa była grupa przedsiębiorców, których ojcowie byli robotnikami (38,2%), stosunkowo duża – rolnikami (23,5%). Jedynie 20,6% „zaradnych” miało ojców ze środowiska inteligencko-urzędniczego. Wśród reprezentantów sylwetki był najniższy odsetek osób o wysokim kapitale kulturowym (mierzonym wyższym wykształceniem samych przedsiębiorców i wykształceniem pokolenia ich rodziców). Można ostrożnie założyć, że deklarowanie nieuchronności łamania w pewnych sytuacjach norm prawa gospodarczego ma w sobie „otwartość klasy niższej”, jak można by powiedział za Bourdieu.

„Zaradnych”, jak już wspomnieliśmy, wyróżniała deklaracja pracowitości. W odpowiedzi na pytanie, czy „pracę powinno się zawsze stawiać

na pierwszym miejscu, nawet jeśli oznacza to konieczność poświęcenia dla niej ważnych spraw osobistych”, twierdząco odpowiedziało 79,4% „zaradnych”, podczas gdy wśród pozostałych wskaźnik mieścił się w ramach 14%–45,5%.

E. Przedsiębiorcy „sfrustrowani” zamykają układ sylwetek i są swoistymi alter ego „biznesmenów”. Sylwetka znamionuje przedsiębiorcę o niskim zasobie wiedzy (brak znajomości języka obcego), niechętnego podejmowaniu dużego ryzyka i autorytarnie zarządzającego pracownikami. „Sfrustrowani” to przedsiębiorcy mający poczucie przegrywania na rynku, obawiają się konkurencji, znajdują się na równi pochyłej prowadzącej do statusu pracownika najemnego. Wśród nosicieli tej sylwetki był wysoki udział kobiet (37,9%)².

„Sfrustrowani” byli starsi, ich firmy miały często lokalizacje wiejskie i działały w regionie centralnym (z dominującym Mazowszem). Ich firmy przeżywały prosperity w czasach przewagi najbardziej prostej wytwórczości i prostych usług. Rynek, wraz z rosnącymi wymaganiami wobec jakości, a także wraz z obniżaniem się koniunktury, uderzał najmocniej w ten segment sektora MŚP.

Poziom wykształcenia „sfrustrowanych” był najniższy – 16,6% osób z wyższym wykształceniem, zaledwie 3% inżynierów, 4,5% ekonomistów. W tej grupie dominowali technicy, było ich dwukrotnie więcej niż w pozostałych grupach (43,9%). W pokoleniu ojców przedsiębiorców „sfrustrowanych” było 6,2% osób z wyższym wykształceniem, aż 39,4% stanowili rolnicy, natomiast 22,7% robotnicy.

Zróżnicowania sylwetek były więc bardzo silnie skorelowane z wykształceniem rodziców przedsiębiorcy, z zawodową pozycją ojca/opiekuna

² Dodajmy, że z analiz wynikały: mniejsza skłonność kobiet-przedsiębiorców, w porównaniu z mężczyznami-przedsiębiorcami, do podejmowania dużego ryzyka (kobiety – 50,0%, mężczyźni – 63,2%), mniejsza gotowość do przeniesienia działalności za granicę (kobiety – 36,2%, mężczyźni – 47,3%), nieco mniejsza gotowość wprowadzania nowatorskich metod (73,0% wobec 79,8% u mężczyzn), nieco niższa skłonność do aprobowania łamania prawa (kobiety – 41,8%, mężczyźni – 48,4%), większe poparcie zasady obligatoryjnego zrzeszania się przedsiębiorców (kobiety – 34,2%, mężczyźni – 27,1%). Natomiast kobiety nie różniły się od mężczyzn pod względem deklarowanego poziomu wiedzy, kompetencji i znajomości języków obcych.

przedsiębiorcy i w końcu z wykształceniem samego przedsiębiorcy. Znaczenie różnicujące miała także tradycja prywatnej przedsiębiorczości pozarolniczej w rodzinie. Przyjmujemy, że czynnikiem wpływającym na sylwetki był więc nie tyle zasób kapitału ludzkiego, definiowanego wykształceniem respondenta, ile zasób kapitału kulturowego, definiowanego łącznie wykształceniem respondenta i jego rodziców.

Najbardziej wyraziście różnili się przedsiębiorcy „biznesmeni” od „sfrustrowanych” – zestawmy tu przytoczone powyżej informacje. Wśród „biznesmenów” było 60,7% osób z wyższym wykształceniem, a inżynierowie stanowili jedną trzecią tej grupy. Poziom wyższego wykształcenia „sfrustrowanych” był najniższy (16,6%), zaledwie 3% stanowili inżynierowie. Wyższe wykształcenie wśród rodziców (obojga bądź jednego) notowaliśmy najczęściej wśród „biznesmenów” – 32,2%, podczas gdy wśród „sfrustrowanych” wskaźnik osiągał zaledwie 6,2%. Wśród „biznesmenów” udział osób o pochodzeniu robotniczo-rolniczym wynosił 30,6%, wśród „sfrustrowanych” 62,1%. Do tego dochodziła różnica w rodzinnych tradycjach prywatnej przedsiębiorczości poza rolnictwem u respondenta i współmałżonka: „biznesmeni” 42,9%, „sfrustrowani” 18,2%. Biorąc pod uwagę omówiony zespół zmiennych, pozostałe sylwetki mieściły się między tymi skrajnościami – „spełnieni” byli bliżej „biznesmenów”, „zaradni” – „sfrustrowanych”, „paternaliści” lokowali się w środku skali.

20.7. Wizje gospodarki dobrze urządzonej – koniec mitu wolnej konkurencji?

Badanie wizji gospodarki dobrze urządzonej było jednym z ważnych i wciąż podejmowanych problemów w ramach wieloletnich analiz socjoekonomicznych w SGPiS/SGH. Zespół socjologów ekonomicznych prowadził je od lat 80. XX wieku. Badania te pozwalały na konfrontację normatywnych wizji gospodarki (wizji gospodarki „dobrze urządzonej”) z realnie istniejącymi ładami społeczno-gospodarczymi (czy raczej modelami rekonstruującymi realne „ekonomie polityczne”). W latach 80. XX wieku piszący te słowa prowadził badania wraz z dr. Wojciechem Widerą, wykorzystując narzędzie skonstruowane dla celów międzynarodowych porównań przez Witolda Morawskiego i Bogdana Cichomskiego. Staraliśmy się wówczas uchwycić robotnicze wizje gospodarki dobrze

urządzonej i odpowiedzieć na pytanie o poziom akceptacji projektów reformy ekonomii politycznej autorytarnego socjalizmu. Ówczesny wskaźnik, wykorzystany przez nas w kilku badaniach, składał się z 10–12 zmiennych. Na podstawie podobnie skonstruowanego wskaźnika badacze z Uniwersytetu Warszawskiego wyodrębniali dwie wizje gospodarek: egalitarno-etatystyczną i rynkowo-efektywnościową.

W ujęciu teoretycznym wizja gospodarki dobrze urządzonej jest jednym z najlepszych wskaźników podziałów klasowych w europejskim, ekonomicznym znaczeniu pojęcia „klasy”. Przyjmuje się, że idealna wizja gospodarki odzwierciedla ekonomiczne interesy badanych, konstruowana jest w taki sposób, żeby gwarantować te interesy na różnych poziomach ogólności. Wizja będzie także wskaźnikiem wyobrażeń o ekonomii politycznej, odzwierciedlających aksjonormatywny wymiar ładu, akceptację bądź brak akceptacji fundamentalnych instytucji – własności prywatnej, rynku, ingerencji państwa, swobodnej konkurencji, partycypacji pracowniczej, związkowej zinstytucjonalizowanej ochrony interesów itd. Przesłanki wpływające na konkretną postać wizji są złożone. Oczywiście pracownik najemny w układzie instytucjonalnym niosącym zagrożenie bezrobociem będzie budował wizję ekonomii politycznej gwarantującej pełne zatrudnienie. Wychodząc jednak poza najprostsze kwestie egzystencjalne, można łatwo popełnić błąd, jak zdarzyło się wielu intelektualistom, m.in. Stefanowi Kisielewskiemu, odnośnie do klasy robotniczej z przełomu lat 80. i 90. Nasze badania empiryczne, kwestionariuszowe i jakościowe pozwoliły na uniknięcie pułapki uproszczonej dedukcji, co nie oznacza, że odrzuciliśmy tezę o wizji gospodarki dobrze urządzonej jako wskaźniku położenia klasowego.

Po tych krótkich uwagach wróćmy do relacji z badaniami. W 1991 roku piszący te słowa przeprowadził duże badania reprezentacji polskiej przemysłowych pracowników produkcyjnych (Gardawski 1992; Gardawski 1996). W badaniach tych wskaźnik wizji gospodarki dobrze urządzonej był znacznie rozszerzony w stosunku do narzędzia stosowanego przez Morawskiego i Cichomskiego, chociaż trzon pozostał niezmienny. Nowy wskaźnik składał się z 24 zmiennych, kwestionariusz do pierwszych z tych badań (*Robotnicy 1991*) został zaś zbudowany przy metodologicznej współpracy Pawła i Franciszka Sztabińskich. W późniejszych badaniach staraliśmy się przez wiele lat utrzymać wskaźnik w niezminionej postaci.

Rozbudowanie wskaźnika wiązało się z obserwacją, uczynioną podczas badań z końca lat 80., że rozmówcy rzadko dokonywali wyborów układających się w przeciwstawne wizje: antyrynkową i prorynkową, natomiast często akceptowali te zasady zarówno gospodarki rynkowej, jak gospodarki socjalistycznej, które uznawali za dobre (konkurencja, ale jednocześnie pełne zatrudnienie itp.). Obecność takich wizji stwierdzało wcześniej wielu badaczy (Kolarska, Rychard 1981; 1982; Ziółkowski 1985; Czarzasty, Gilejko, Nowacki 1987).

Polskie przedstawicielstwo Fundacji Eberta sfinansowało w latach 1991–1995 serię siedmiu dużych, reprezentatywnych badań środowiska robotniczego (w tym osobne badania związków zawodowych). Głównym osiągnięciem badań było ustalenie współwystępowania w środowisku pracowniczym trzech wizji gospodarki dobrze urządzonej: tradycyjnej (egalitarno-etatystycznej), liberalnej (rynkowej) oraz umiarkowanie modernizacyjnej („przyjaznej pracownikom gospodarki rynkowej”). Ta ostatnia była nacechowana ambiwalencją: zawierała poparcie ogólnych zasad gospodarki rynkowej, konkurencji i prywatyzacji przy ograniczeniach na poziomie szczegółowym, wyznaczanych egzystencjalnym interesem badanych (konkurencja i efektywność, włącznie ze zwalnianiem zbędnych pracowników, lecz brak bezrobocia, istotne ograniczenia przy rozwijaniu sektora prywatnego, wyrażające obawy przed kapitałem zagranicznym, zgoda na denacjonalizację pod warunkiem, że nie obejmie przedsiębiorstwa zatrudniającego respondenta i inne). Przez całe lata 90. i wczesne lata 2000. utrzymywał się w środowisku pracowniczym trójpodział wizji gospodarki dobrze urządzonej. Mimo wielkich społecznych uciążliwości, związanych z bezrobociem, niezmiennie dominowali zwolennicy umiarkowanej modernizacji – wbrew hipotezom mówiącym, że uciążliwości spowodują przesunięcie oczekiwań ku wizji tradycyjnej. W jednym z badań stwierdziliśmy, że także duża część bezrobotnych popiera umiarkowaną modernizację.

Należy zwrócić uwagę na bardzo istotną okoliczność: mimo głębokich różnic między trzema wizjami istniało w nich inwariantowe oczekiwanie na istnienie konkurencji, zawierała ją także, paradoksalnie, wizja tradycyjna, egalitarno-etatystyczna. Potwierdzało to tezę Leny Kolarskiej, która na podstawie badań z wczesnych lat 80. pisała o „micie konkurencji”.

Głównym przedmiotem badań socjologów ekonomicznych z SGH, w tym twórcy nurtu socjoekonomicznego na SGPiS, nieodżałowanego profesora Leszka Gilejko, był świat pracy. Niemniej badaliśmy także środowisko prywatnych pracodawców. Pod koniec lat 90. przeprowadziliśmy wspomniane już, ważne w kontekście niniejszego artykułu, badania *Powracająca klasa 1999* (Gardawski 2001), którymi objęliśmy zarówno właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych (od 15 do 249 zatrudnionych), jak i pracowników ich firm. Wizja gospodarki dobrze urządzonej, jaką mieli przedsiębiorcy, była konsekwentnie rynkowa, oparta na konkurencji (94,5% poparcia), przyzwalająca na bankructwa przedsiębiorstw nieprzynoszących zysku (87,7%), na zwalnianie pracowników, którzy nie są koniecznie potrzebni (90,4%), sprzedawanie przedsiębiorstw państwowych kapitałowi polskiemu (95,9%), a także dopuszczająca bezrobocie (65,8%). W tym ostatnim przypadku pojawiła się osobliwość, duża bowiem część przedsiębiorców akceptujących bezrobocie jednocześnie popierała postulat, aby „zagwarantować w kraju pracę każdemu chcącemu pracować”. Przedsiębiorcy rzadko zgadzali się, aby wielki przemysł był w rękach państwa (19,2%) lub aby ograniczać rozpiętość zarobków (20,5%).

Pewne zasady gospodarcze różniły przedsiębiorców, zwłaszcza sprzedawanie przedsiębiorstw państwowych kapitałowi zagranicznemu (31,5% poparcia), zakładanie dużych przedsiębiorstw przez kapitał zagraniczny (zaledwie 52,1%), zgoda na rozwijanie spółek pracowniczych (47,9%).

Z kolei wśród pracowników stwierdziliśmy dominację wizji umiarkowanie modernizacyjnej. Popierali więc konkurencję (88,6%), godzili się – chociaż rzadziej od swoich pryncypałów – na bankructwa nieefektywnych przedsiębiorstw (68,9%), zwalnianie pracowników (65,6%), byli chętni sprzedawaniu przedsiębiorstw państwowych kapitałowi polskiemu (83,7%), lecz już nie zagranicznemu (14,2%). Kwestią istotnie różniącą obie strony był stosunek do bezrobocia: na dopuszczenie do niego pracownicy zgadzali się rzadko (17,7%) natomiast znacznie częściej od pracodawców oczekiwali na zagwarantowanie pracy każdemu chcącemu pracować (87,7%). Ponad połowa pracowników proponowała, aby wielki przemysł był własnością państwa (53,4%), a także aby ograniczać rozpiętości zarobków (56,9%).

Analizy statystyczne (analizy czynnikowe), przeprowadzone w odniesieniu do przedsiębiorców i pracowników pozwoliły na szereg uogólnień. Jeżeli chodzi o przedsiębiorców, stwierdziliśmy, że występują dwie wizje gospodarki dobrze urządzonej, posiadające wspólny trzon zasad liberalnych. Tym wspólnym trzonem, jak wynika z powyżej przedstawionych preferencji, było przyzwolenie na bezrobocie, bankructwa i zwalnianie z pracy, postulat rozwijania kapitału polskiego, nie wspominając o konkurencji. Na tym gruncie powstały jednak dwie różniące się wizje gospodarki dobrze urządzonej: liberalizm otwarty, zakładający sprzedawanie bez ograniczeń przedsiębiorstw państwowych kapitałowi zagranicznemu, ułatwianie zakładania przez ten kapitał nowych przedsiębiorstw, a także likwidację wszelkich ograniczeń przy zakładaniu nowych firm. Druga wizja to liberalizm umiarkowany, w której poparcie dla kapitału krajowego nie towarzyszy poparcie dla ekspansji kapitału zagranicznego.

W niniejszym szkicu jest zbyt mało miejsca, aby omówić kolejne badania, nie wydaje się to także konieczne ze względu na utrzymanie się w ogólnym zarysie przedstawionych powyżej wizji. Taki stan trwał aż do kryzysu 2008 roku (Męcina i in. 2009, s. 37–43; Gardawski i in. 2009, s. 230–255).

Przejdźmy do wyników badań *Rzemieślnicy i biznesmeni 2010–2011*, zrealizowanych w części kwestionariuszowej ponad 3 lata po rozpoczęciu kryzysu. Mimo że sam kryzys, jak pisaliśmy, stosunkowo łaskawie się obzedł z polskim sektorem MŚP, to właśnie kryzys, jak sądzimy, stał się jedną z głównych czynników wywołujących zmianę wizji gospodarki dobrze urządzonej. Ze względu na specyfikę problemu badawczego, zmienionego w stosunku do badań wcześniejszych, przekształciliśmy także wskaźnik gospodarki dobrze urządzonej, pozostawiając jednak możliwości porównań. Otóż tym, co przy porównaniach uderzało najsilniej, było pojawienie się oczekiwania na szeroką interwencję państwa w gospodarkę, finansowania przez państwo ośrodków badawczo-rozwojowych (84,4%), wspieranie ze środków budżetowych nowoczesnych działów gospodarki (85,5%). Utrzymało się wśród najwyższych preferencji ułatwienie w zakładaniu przedsiębiorstw przez kapitał polski (84,4%), ale obniżyło się oczekiwanie, że przedsiębiorstwa publiczne nieprzynoszące zysku powinny bankrutować (71,2%). Głęboko obniżył się poziom przyzwolenia, aby kapitał zagraniczny kupował przedsiębiorstwa publiczne (państwowe) – aż

do 13,4%! Niezgodny z hipotezą był wzrost oczekiwania na interwencję państwa w odniesieniu do dużych przedsiębiorstw państwowych – 40,1% przedsiębiorców uznało, że państwo powinno wspierać ze środków budżetowych duże przedsiębiorstwa o licznych załogach, których bankructwo zwiększyłoby bezrobocie i wydatki na pomoc społeczną.

Tym, co rozmijało się z hipotezą w największym stopniu, był stosunek do swobodnej konkurencji. W badaniach wcześniejszych stanowisko przedsiębiorców, ale także ogółu dorosłych mieszkańców Polski, było następujące: konkurencja jest mechanizmem pozytywnym, natomiast w Polsce konkurencja jest ograniczana – należy więc, nomen omen, uwolnić konkurencję. Stąd poparcie dla zasady konkurencji rzadko było niższe niż 85%. Obecnie, pierwszy raz od początku naszych wieloletnich badań, zasada konkurencji między przedsiębiorstwami została poparta zaledwie przez dwie trzecie respondentów (66,6%), a jedna piąta (21,1%) była przeciwno. Z rozmów prowadzonych z przedsiębiorcami wynikało, że wraz z ekspansją w Polsce zagranicznych korporacji kończy się równość stron w relacjach rynkowych i nieograniczana instytucjonalnie konkurencja prowadzi do degradacji pozycji przedsiębiorstw sektora MŚP. Po pierwsze, korporacje uruchamiają mechanizm konkurencji między potencjalnymi kontraktorami z polskiego sektora MŚP i ustalają warunki dławiące rozwój firm, wymuszające obniżanie kosztów. Po drugie, przedsiębiorcy sektora MŚP są bezsilni, gdy problemy rynkowe korporacji zostają przerwane na kontraktora.

Jeden pomiar uzyskany w trakcie badań *Rzemieślnicy i biznesmeni 2010–2011* nie pozwala na wyciąganie wniosków o zmianach w świadomości ekonomicznej polskich przedsiębiorców sektora MŚP, wiele jednak wskazuje, że możemy mieć do czynienia sytuacją opisywaną przez punktualistów – nagły uskok między dotychczasowym a przyszłym stanem równowagi. Gdyby tak było, można by mówić o pojawiającym się zmęczeniu tego wariantu „liberalnej gospodarki rynkowej” (mówiąc za Hallem, Soskice 2001) i jednocześnie „zależnej gospodarki rynkowej” (mówiąc za Nölke, Vliegenthartem 2009), który wyrósł w Polsce. Odwołując się do omówionych badań z 1999 roku, widzimy, że kurczy się przyzwolenie przedsiębiorców dla „liberalizmu otwartego”, a rośnie dla „liberalizmu umiarkowanego”, zorientowanego na rozwój polskiej, a nie

zagranicznej przedsiębiorczości, na wielowymiarową interwencje państwa w imię zwiększenia innowacyjności i na utrzymanie państwa opiekuńczego, zwłaszcza w zakresie służby zdrowia.

20.8. Dezintegracja środowiska przedsiębiorców sektora

Cechą środowiska jest indywidualizm w relacjach społeczno-ekonomicznych i politycznych, nieprzynależność do formalnych organizacji i nietworzenie własnych organizacji.

W omawianych badaniach *Rzemieślnicy i biznesmeni 2010–2011* deklaracje przynależności do organizacji przedsiębiorców złożył zaledwie co piąty respondent (20,1%). Deklaracje należenia do reprezentatywnych organizacji ogólnopolskich złożyło 0,4% badanych (do Lewiatana 0,3%, do BCC 0,1%); jeżeli już nasi respondenci należeli, to do stowarzyszeń i izb.

Waga problemu wzrasta, gdy spojrzymy na rozkład odpowiedzi na pytanie o przyczyny nieprzynależności: 7,6% odpowiedziało, że istniały różne przyczyny obiektywne (brak czasu) lub trudno im było odpowiedzieć; 17,2% stwierdziło, że nie ma odpowiedniej organizacji, aż 55,2% ogółu przedsiębiorców sektora MŚP odpowiedziało zaś, że „nie ma ochoty wstępować do żadnej organizacji przedsiębiorców”.

Ważnym dodatkowym komentarzem do powyższego jest rozkład odpowiedzi na pytanie o to, do kogo zwróciłby się przedsiębiorca w kłopotach biznesowych. Spośród różnych podmiotów i instytucji (w tym banków i urzędów) najrzadziej wskazuje się na organizacje pracodawców (przedsiębiorców): 4,7%, podczas gdy na lokalną administrację i urzędy skarbowe – 6,7%, na banki 37,5% i, oczywiście, najczęściej na rodzinę, przyjaciół. Charakterystyczne było to, że wprawdzie respondenci deklarujący członkostwo w organizacjach częściej zwróciliby się o pomoc do nich (17,9%), jednak ponad 80% nie szukałoby w swoich organizacjach pomocy.

Wśród zmiennych, które korelowały z przynależnością do organizacji, była wielkość firmy – częściej deklarowali przynależność właściciele firm większych niż mniejszych, natomiast korelacja odpowiedzi z sylwetkami

przedsiębiorców dała wyniki niezgodne z założeniami: najmniej chętni uczestnictwa w organizacjach okazali się nosiciele sylwetek skrajnych: „biznesmenów” i „sfrustrowanych”. Sformułowaliśmy wniosek, że przy ogólnie niewysokim poziomie przynależności do organizacji należeli częściej przedstawiciele średniej-wyższej warstwy przedsiębiorców (swoistej *upper-middle* polskiej przedsiębiorczości). Wysoki odsetek przedsiębiorców o najwyższym statusie, podobnie jak tych o statusie najniższym, nie tylko nie należał do organizacji, lecz także nie chciał należeć do żadnych organizacji. Stosunkowo częściej deklarowali należenie „spełnieni”, „zaradni” i „paternaliści”. Trzeba jednak dodać, że „biznesmeni”, mimo że stronią od formalnych organizacji, jednak częściej niż pozostali zawiązują sieci wsparcia z innymi firmami (niechęć z ich strony do organizacji nie może być tłumaczona ponadprzeciętnym poziomem indywidualizmu).

W literaturze polskiej i zagranicznej rozważa się wiele przyczyn, dla których tak niski jest współczynnik członkostwa w organizacjach obywatelskich w krajach autorytarnego socjalizmu. Najczęściej wskazuje się, że w przeszłości członkostwo w organizacjach było formalne i było warunkiem objęcia stanowiska, swego rodzaju deklaracją lojalności wobec systemu, co wywoływało trwałą niechęć do oficjalnych organizacji. Wydaje się jednak, że ważniejszą przyczyną nienależenia były silne więzi rodzinno-przyjacielskie, odziedziczone po autorytarnym socjalizmie, wobec których uczestnictwo w formalnych organizacjach nie stanowiło alternatywy. Przypomnieć tu można głęboko trafny sąd Stefana Nowaka o więziach w polskim społeczeństwie, bliski ocenie, jaką Edward Banfield dał społeczeństwu południowych Włoch, że polskie społeczeństwo jest swego rodzaju federacją grup pierwotnych, rodzinnych i towarzyskich, zespolonych w narodowej wspólnoty o bardzo słabych więziach z instytucjami formalnymi. Wskazuje się na zinternalizowane strategie radzenia sobie w ramach sieci nieformalnych. Towarzyszy temu ukształtowana w przeszłości postawa obojętna i/lub instrumentalna wobec wszystkich oficjalnych instytucji. Skoro potrzeba przynależności jest zaspokajana w małych grupach pierwotnych, rodzinnych i przyjacielskich, to organizacje, w tym obywatelskie, mogą być i są postrzegane jako oferent konkretnych usług i dóbr; można przystąpić do organizacji, jeżeli „coś się będzie z tego miało tu i teraz”. Stosunek do organizacji jest więc oportunistyczny: gdy korzyść zniknie, zrezygnuje się z uczestnictwa.

20.9. Ograniczone zaufanie – kapitał społeczny po polsku

Podczas wielu rozmów z przedsiębiorcami, zarówno wywiadów pogłębianych, jak i rozmów przygodnych, piszący te słowa pytał o zaufanie w konwencji wskaźników Roberta D. Putnama („czy większości ludzi można ufać”, „czy większości przedsiębiorców można ufać”, „czy większość ludzi/przedsiębiorców jest uczciwa”). Zakładałem początkowo, że przeważać będą odpowiedzi przeczące. Okazywało się inaczej, odpowiedzi częściej przybierały postać postulatywną: „należy ufać”, „trzeba ufać”. W badaniach kwestionariuszowych *Rzemieślnicy i biznesmeni 2010–2011* na takie właśnie, putnamowskie pytania rozkłady były następujące: „czy można ufać większości polskich prywatnych przedsiębiorców, większość pracodawców” – tak i raczej tak – 68%, nie i raczej nie – 19,3%, trudno powiedzieć, nie mam zadania – 12,7%. Z kolei na pytanie o zaufanie „do większości ludzi w Polsce, większości współobywateli” odpowiedzi osiągały poziomy, odpowiednio 61,3%, 27,1% i 11,6%.

Poziom zaufania obniżył się, gdy zadaliśmy pytanie zgodnie ze znanym wskaźnikiem, skonstruowanym w 1956 roku przez Morrisa Rosenberga, szeroko wykorzystywanym w ramach międzynarodowych badań porównawczych. Do tego wskaźnika odwołują się autorzy *Diagnozy społecznej* (Janusz Czapiński), dzięki czemu istnieje obszerny materiał dotyczący poziomu zaufania w społeczeństwie polskim na tle europejskim. Pytanie ma postać alternatywy: „Czy większości ludzi można ufać czy też w postępowaniu z ludźmi ostrożności nigdy za wiele?”. Pierwszy człon alternatywy wybrało w badaniach *Rzemieślnicy i biznesmeni 2010–2011* 40,4%, drugi 51,6%, reszta nie miała zdania lub uchyliła się od odpowiedzi. Dodamy, że wśród ogółu Polaków pierwszy wariant wybierało w poszczególnych pomiarach *Diagnozy* nie więcej niż kilkanaście procent, podczas gdy w Danii ok. 60%.

Szerzej na temat kapitału społecznego i zaufania pisaliśmy poprzednio (Gardawski i in. 2013, rozdział IV). Dla celów aktualnego artykułu przyjmujemy za Francisem Fukuyamą (1997), że zaufanie jest głównym elementem kapitału społecznego. Przyjmujemy definicję Fukuyamy, mówiącą, że zaufanie to „mechanizm oparty na założeniu, że innych członków danej społeczności cechuje uczciwe i kooperatywne zachowanie, oparte

na wspólnie wyznawanych normach. Normy te mogą obejmować głęboko zakorzenione wartości dotyczące Boga i sprawiedliwości, ale także świeckie formy regulacji, np. standardy obowiązujące w danej profesji” (Fukuyama 1997, s. 38). Operacjonalizując zaufanie, wskazywał na „lojalność, uczciwość, rzetelność” i pisał, że „jeżeli między współpracownikami danego przedsięwzięcia zachodzi wzajemne zaufanie wynikające z wyznawania tych samych norm kodeksu etycznego, prowadzenie interesów jest mniej kosztowne. Taka społeczność będzie bardziej skłonna do innowacji organizacyjnych, jako że wysoki poziom zaufania sprzyja rozwijaniu wielorakich powiązań” (Fukuyama 1997, s. 40). Podobne ujęcie proponował James Coleman, który kładł nacisk na trzy składniki kapitału społecznego: zaufanie, normy chroniące przed oportunistycznym, czyli zachowaniami wynikającymi wyłącznie z egoistycznej kalkulacji własnego interesu oraz na gęstość sieci relacji międzyludzkich. Coleman operacjonalizował zaufanie jako przestrzeganie kontraktu zaś normy jako negatywne sankcje, którymi dysponuje grupa wobec nieprzestrzegających kontraktu.

Główne bolączki, z którymi stykali się badani przez nas przedsiębiorcy, to częste przypadki nieprzestrzegania kontraktów w biznesie, stosunkowo wysoki poziom społecznej tolerancji wobec nieprzestrzegania kontraktów oraz słabe egzekwowanie w tym względzie sankcji formalnych.

Z kapitałem społecznym wiąże się poziom powiązań kooperacyjnych w ramach sektora MŚP. Zjawisko to ma swoją obiektywną przyczynę w niewysokim poziomie nowoczesności sektora, ma jednak także przyczyny kulturowe, odnoszące się do niskiego poziomu kapitału społecznego. Przedsiębiorcy obawiają się oportunistów kontrahentów, udziałowców firm, wspólników: „Jak (przedsiębiorca) wchodził w spółki, to dostawał kopa, był się w stanie rozwijać, ale niestety wszelkie spółki kończyły się fiaskiem, ludzie nie umieją się połączyć, to nie jest nawet ich brak chęci, ale na to nie ma jakby jasnych instrukcji, nikt o to nie umie dbać. Ja przez całe swoje życie próbuję wejść i działać ze wspólnikami, ale [...] 80 proc. spółek się rozpada. [...] Ludzie sobie mówią, że tak, że na zawsze, ale potem przychodzą pieniądze i każdy chce być prezesem”.

W warunkach postfordowskiej technologii sektor małych przedsiębiorstw może się endogennie rozwijać, zajmować znaczące miejsce w gospodarce

nastawionej na innowacje i wiedzę pod jednym warunkiem: grupowania się. Elastyczność, specjalizacja, dynamiczne przystosowanie do wymogów rynku, skupienie geograficzne, współpraca oparta na zaufaniu oraz powołanie instytucji wspierających powstające sieci – to źródło sukcesów przede wszystkim amerykańskiej Doliny Krzemowej, ale także tzw. Trzecich Włoch czy sektora inżynieryjnego w Badenii-Wirtembergii (nie licząc Dalekiego Wschodu). Brak na większą skalę sieci firm w krajach Europy Środkowo-Wschodniej jest wynikiem, m.in. wpływu wzorów ukształtowanych w autorytarnym socjalizmie. Poświęcił temu sporo uwagi Fukuyama (1997), budując ranking kręgów cywilizacyjnych o różnym potencjale kapitału społecznego (zaufania), w którym kraje byłego bloku wschodniego zajmowały pozycję najniższą. Perspektywa kulturowicza ma jednak alternatywę, dającą bardziej optymistyczną perspektywę. Zgodnie z podejściem Jamesa Colemana kapitał społeczny, także w wariacie wymiany altruistycznej (mówiąc za Gouldnerem), może być traktowany jako efekt racjonalnego wyboru, motywowanego egoistycznym interesem, który z czasem przekształcać się może w normę.

Ujmując w tej perspektywie wyniki badań *Rzemieślnicy i biznesmeni 2010–2011*, trzeba wyjść od obserwacji wskazującej, że w środowisku MŚP istnieje pewien zasób kapitału społecznego typu pomostowego (*bridging*), owocującego kooperacją, wspólnym podejmowaniem innowacji, pomocą w sytuacjach kryzysowych. W wyodrębnionych przez nas odpowiednich sieciach uczestniczyły od jednej czwartej do jednej trzeciej firm.

Jako przykład weźmy sieci kooperacji (wspólne realizowanie większych zamówień, wypożyczanie pracowników itp.). Uczestniczyły w nich 27,9% firm. Jeśli przyjmiemy za 100 firmy w ten sposób „usieciowione”, to okaże się, że 60,4% należy do mikrosieci składających się z 3 firm. W sieciach przekraczających 10 firm uczestniczy zaledwie 8,2% firm „usieciowionych”. Sieci tego typu najczęściej występują w budownictwie. Trzy czwarte właścicieli utrzymuje towarzyskie kontakty z właścicielami pozostałych firm. Zanotowaliśmy wyższy poziom „usieciowienia” firm innowacyjnych: w przypadku firm, które wprowadziły cztery innowacje w ciągu ostatnich 3 lat (procesowe, produktowe, organizacyjne i marketingowe), uczestnictwo w sieci kooperacji deklarowali właściciele 36,6% firm, podczas gdy wśród pozostałych 25,7%. Pojawiła się zależność liniowa z sylwetkami:

od „biznesmenów” (41,9% uczestniczy w sieciach kooperacji) przez „spełnionych” (33,3%), „paternalistów” (26,9%), „zaradnych” (17,6%) do „sfrustrowanych” (12,1%).

Czy jest szansa na uruchomienie mechanizmu opisanego przez Colemana czy przez Normana Uphoffa (od minimalnego kapitału społecznego przez elementarny, substancjalny od maksymalnego)? Obecnie trudno wyrokować; indywidualizm ogółu Polaków, w tym przedsiębiorców, to głęboko zinternalizowana cecha kulturowa. Optymizm – bardzo umiarkowany – wiąże się z oczywistymi korzyściami, jakie niesie działanie grupowe w kilku kluczowych dla polskiej gospodarki dziedzinach, np. produkcji jabłek czy mebli. Rosyjskie embargo spowodowało, że sadownicy spontanicznie, bez zewnętrznych inspiracji, zaczęli pracę nad zorganizowaniem klastra dla ekspansji na rynki azjatyckie. Z wstępnych obserwacji wynika, że są duże przeszkody, ale sadownicy wiedzą, że bez połączenia zasobów i uzyskania wspólnie efektu skali nie uda im się konkurować z wielkimi światowymi eksporterami.

20.10. Zakończenie

Kryzysowi fordyzmu z lat 70. XX wieku i pojawianiu się zjawisk definiowanych przez część badaczy ze szkoły regulacyjnej jako postfordowskich towarzyszyły oczekiwania na rozwój ilościowy i jakościowy sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Nowe technologie, które nie wymagały wielkich fordowskich fabryk i popyt na produkcję krótkoseryjną, robioną na indywidualną „miarę” konsumentów to czynniki, które traktowano jako bodźce rozwoju sektora MŚP. Wskazywano jednak warunek – przedsiębiorstwa muszą tworzyć układy sieciowe, w ramach których będzie można wspólnie finansować badania i rozwój, formować kulturę „coopetition”, łączącą konkurencje (competition) ze współpracą (cooperation). W tym okresie zaczęły powstawać sieci przemysłowego regionu „trzech Włoch”, amerykańskiej doliny krzemowej, sieci w Badenii-Wirtembergu itd. Oczekiwania te dały podstawę do opracowania teorii średniego zasięgu – paradygmatu regionów przemysłowych IDs (Industrial Districts). Te oczekiwania, podobnie jak wcześniejsze o dekadę oczekiwania na pojawienie się ustroju neokorporacyjnego, nie sprawdziły się, nie uległa podważeniu rola wielkich korporacji, przeciwnie, wzmocniła się ona. Szereg zjawisk kryzysowych

dotknął niektóre z regionów przemysłowych. Costis Hadjimichalis (2006) opisał to na przykładzie Trzecich Włoch. Niemniej tworzenie sieci firm w celu uzyskania efektu skali (klastrow) stało się ważną cechą współczesnych gospodarek, są one także tworzone w Polsce przy wsparciu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP). W opracowaniu przedstawiliśmy mniej optymistyczną stronę usieciowienia polskiego sektora MŚP, związaną przede wszystkim ze stroną popytową gospodarki i z czynnikami kulturowymi. Powstające spontanicznie minisieci są wymuszane względami prostej technologii, gdy murarz współpracuje z dekarzem, nie mają niczego wspólnego z wspólnymi inwestycjami w badanie i rozwój. Optymizm rodzi jednak próba tworzenia spontanicznych klastrow przez sadowników czy powoli rodzące się więzi kooperacyjne w przemyśle meblarskim.

Środowisko prywatnych właścicieli firm z sektora MŚP jest zatimizowane, cechuje się niewysokim poziomem kapitału społecznego, jest głęboko podzielone pod wieloma względami, w tym pod względem wyróżnionych w artykule pięciu sylwetek. Środowisko spełnia jednak warunki klasy (choćby klasy „słabej”). Składa się z pracodawców zatrudniających od 10 do 249 pracowników najemnych i znajduje się w ekonomicznej, klasotwórczej relacji wobec wielkiego kapitału (głównie zagranicznego), wobec części świata pracy, reprezentowanego przez związki zawodowe i pracowników „budżetówki” oraz wobec instytucji państwa, które postrzega się jako obojętne na potrzeby sektora MŚP.

Członkowie badanego środowiska mieli w latach 90. XX wieku poczucie zajmowania pozycji w wyższym segmencie społecznych nierówności, obecnie „powrócili do szeregu”. Można powiedzieć, personifikując korporacje międzynarodowe, że wyznaczyły im miejsce w skali, które najlepiej oddaje angielskie *upper-middle*.

Bibliografia

- Bartkowski J. (2013), *Przedsiębiorcy sektora MŚP i polityka* (w:) J. Gardawski (red.), *Rzemieślnicy i biznesmeni. Właściciele małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych*, Scholar, Warszawa
- Bohle D., Greskovits B. (2012), *Capitalist Diversity on Europe's Periphery*, Cornell University Press, Ithaca and London

- Bottero W. (2005), *Stratification: Social division and inequality*, Routledge, London
- Bourdieu P. (2005), *Dystynkcja. Społeczna krytyka władzy sądenia*, Scholar, Warszawa
- Czarzasty M., Gilejko L., Nowacki G. (1987), *Robotnicy Reforma Rzeczywistość*, Instytut Badania Klasy Robotniczej, Warszawa
- Czarzasty J. (2013), *Kultura organizacyjna małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce* (w:) J. Gardawski (red.), *Rzemieślnicy i biznesmeni. Właściciele małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych*, Scholar, Warszawa
- Devine F., Savage M. (2000), *Conclusion: Reneving Class Analysis* (w:) *Reneving Class Analysis*, red. R. Crompton, F. Devine, M. Cavage, J. Scott, Blackwell, Oxford
- Eyal G., Szelényi I., Townsley E. (1998), *Making Capitalism Without Capitalists. Class Formation and Elite Straggles in Post-Communist Central Europe*, Verso, London, New York
- Fukuyama F. (1997), *Zaufanie, kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, WN PWN, Warszawa
- Gardawski J. (2001), *Powracająca klasa. Sektor prywatny w III Rzeczypospolitej*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa
- Gardawski J. i in. (2009), *Polacy pracujący a kryzys fordyzmu*, Scholar, Warszawa
- Gardawski J. (2012a), *Wyalienowana klasa, Sektor małej i średniej przedsiębiorczości w III Rzeczypospolitej* (w:) Ł. Danel, J. Kornas (red.), *Dylematy polskiej demokracji*, Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej, Kraków
- Gardawski J. (2012b), *Kształtowanie się klasy polskich przedsiębiorców prywatnych: aspekty strukturalne i postawy* (w:) *Eseje o stabilności finansowej. Księga Jubileuszowa 45 lat pracy naukowej prof. zw. de hab. Bogusawa Pietrzka*, red. A. Alińska, Oficyna Wydawnicza SGH – CeDeWu.pl, Warszawa
- Gardawski J. i in. (2013), *Rzemieślnicy i biznesmeni. Właściciele małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych*, Scholar, Warszawa
- Gdula M., Sadura P. (2012), *Style życia i porządek klasowy w Polsce*, Scholar, Warszawa
- Gorlach K., Foryś G., Jasikowska K. (2014), *Nie tędy droga: analiza klasowa i analiza nierówności w społeczeństwie zwrotu kulturowego*, *Studia Socjologiczne*, t. 1, nr 214
- Hadjimichalis C. (2006), *The end of the third Italy as we knew it?*, *Antipode*, Vol. 38, No. 1, 82–106
- Hall P., Soskice D. (2001), *An Introduction to Varieties of Capitalism* (w:) P. Hall, D. Soskice, *Varieties of Capitalism*, The Institutional Foundation of Comparative Advantage, Oxford University Press, Oxford
- Kolarska L., Rychard A. (1981), *Wizje ładu społecznego* (w:) W. Adamski i in. (red.), *Polacy 80. Wyniki badań ankietowych*, Instytut Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa

- Kolarska L., Rychard A. (1982), *Ład polityczny i ład ekonomiczny* (w:) W. Adamski i in. (red.), *Polacy 80. Wyniki badań ankietowych*, Instytut Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa
- Nölke A., Vliegenthart A. (2009), *Enlarging the Varieties of Capitalism. The Emergence of Dependent Market Economies in East Central Europe*, *World Politics*, Vol. 61, No. 4
- Męcina J. (red.) (2009), *Dialog społeczny na poziomie zakładu pracy. Między zasadami a realiami*, MPiPS, Warszawa
- Ossowski S. (1968), *Struktura społeczna w społecznej świadomości*, *Dzieła*, t. V, PWN, Warszawa
- Pahl R. (1996), *The promising future of class analysis* (w:) *Conflicts about class, debating inequality in late industrialism: a selection of readings*, red. D.J. Lee, B.S. Turner, Longman Group, New York
- Rannie A. (1989), *Industrial Relation In Small Firms. Small Isn't Beautiful*, Routledge, London
- Ziółkowski, M. (1985), *Robotnicy '84*, Ossolineum

21. Polskie szkolnictwo wyższe kuźnią elit?

21.1.

Samo pojęcie elity ma u nas w potocznej świadomości i narracji raczej negatywne konotacje. Wynika to, po pierwsze, z dość powszechnej niechęci do trwałego uprzywilejowywania określonych grup społecznych zarówno w kategoriach ekonomicznych, jak i kapitału społecznego, czyli możliwości skutecznego oddziaływania na innych. Szczególnie niepopularne jest dziedziczenie tych przywilejów (nepotyzm). Po drugie, źle postrzegane są polityczne konotacje pojęcia elity często kojarzonego z pravicowymi, autorytarnymi reżimami, względnie z „ukrytymi rządami” działającymi poprzez manipulację w ramach porządków demokratycznych. Zwłaszcza te ostatnie bywają przedmiotem różnego rodzaju efektownych i popularnych „demarkacji” oraz teorii spiskowych. Po trzecie wreszcie kwestionowana bywa legitymizacja elit. Przywileje ekonomiczne krytykowane są jako zdobyte „nieuczciwą drogą”, a ponadto naruszające normy sprawiedliwości i „współżycia społecznego”, cokolwiek by to oznaczało. Także trwałe nagromadzenie kapitału społecznego w nielicznych rękach i przekazywane potomkom postrzegane bywa jako nieuzasadnione intelektualną i moralną jakością elit. Stąd na przykład występujące u nas w dyskursie publicznym pojęcie „łże-elit”. Uznanie nie zdobywają też sposoby otwarcia lub „półotwarcia” elit, czyli prowadzące do nich ścieżki awansu. Osobom wstępującym na nie zarzuca się oportunizm, konformizm, „zaprzękanie” i inne podobne grzechy, a ponadto zły gust i złe maniery określane takimi zbitkami pojęciowymi, jak: nowobogactwo, arywizm, arogancja władzy. Na złą opinię o elitach nakładają się takie zjawiska z obszaru psychologii społecznej jak: niski poziom zaufania, zawiść czy skłonność do ulegania populistycznym hasłom, sprowadzającym się do „równania w dół” poprzez eliminację wszelkich przywilejów.

Równocześnie jednak zjawiska tworzenia się i konsolidacji elit wydają się nieuchronne. Ludzie bogaci i zamożni przekazują swoim potomkom zarówno majątki, jak i związaną z nimi władzę ekonomiczną. Nietrudno zauważyć, że synowie i córki znanych aktorów, muzyków, dziennikarzy, prawników, lekarzy, profesorów wyższych uczelni, menedżerów, działaczy społecznych i państwowych oraz przedstawicieli wielu innych profesji mają znacznie większe szanse na dojście do uprzywilejowanych pozycji swoich rodziców, lub zbliżonych, niż osoby wywodzące się spoza tych kręgów. Bywa to tłumaczone przychylnie: dziedziczeniem talentów, oddziaływaniem wzorców osobowych w rodzinie czy odpowiednim świadomym wychowaniem, lub nieprzychylnie: nepotyzmem, „układami”, „mafijną mentalnością”, „zmowami” itp., itd. Oba typy wyjaśnień dadzą się bronić na gruncie konkretnych przypadków. Łatwo jest przytoczyć zarówno pozytywne, jak i negatywne przykłady różnego rodzaju „dynastii”. Nieprzychylnie wyjaśnienia bywają oczywiście bardziej popularne w liczniejszych, siłą rzeczy, grupach niebędących beneficjentami tego rodzaju mechanizmów. Osobne, choć pokrewne zjawisko polega na tworzeniu się powiązań i wspólnoty interesów grup uprzywilejowanych. W negatywnym odbiorze są to pasożytnicze układy, dla własnej korzyści blokujące niezbędne reformy i zmiany. W pozytywnym stanowią one gwarancję stabilności systemu i profesjonalizacji wykonywania wielu społecznie ważnych funkcji. I znowu obie te oceny roli elit bywają w konkretnych przypadkach mniej lub bardziej uzasadnione, choć ta pierwsza jest z pewnością w Polsce bardziej popularna.

21.2.

To dość tradycyjne, choć zakorzenione w społecznej świadomości, spojrzenie na elity warto skonfrontować z kilkoma refleksjami na temat nowych elit w dobie globalizacji, internetu, społeczności wirtualnych i „uogólnionej niepewności”, obejmującej niemal wszystkie dziedziny życia społecznego. Oprócz elit funkcjonujących na wspomnianych wyżej zasadach pojawiają się nowe, silnie umocowane w nowoczesnej gospodarce i technologii. Od procesów kształtowania się tych elit i przejmowania przez nie sterów, zależy sukces narodów, podobnie jak do niedawna zależał od jakości elit tradycyjnych.

Tradycyjne elity wyraźnie słabną. Jest to szczególnie wyraźne w Polsce, gdzie po upadku Pierwszej Rzeczypospolitej procesy elito-twórcze, w innych krajach trwające nieprzerwanie przez stulecia, bywały co kilka dziesiątków lat brutalnie przerywane przez wydarzenia historyczne. W rezultacie polskie elity są słabo zakorzenione i słabo uformowane. Co więcej, wskutek wspomnianych wyżej „antyelitarnych” nastrojów demokratyczne procesy prowadzą nieuchronnie, zarówno za granicą, jak i w Polsce, do dalszego osłabienia tradycyjnych elit. Składa się na to wiele czynników, takich jak: prawne i pozaprawne reguły „politycznej poprawności” i transparentności, merytokracji (obejmującej m.in. zasady rekrutacji i awansu), działania antymonopolistyczne, kontrolne i regulacyjne ze strony państwa, powszechność dostępu do informacji i edukacji, mobilność społeczna i zjawiska migracyjne. To prawda, że niektóre elity wypracowały sposoby „radzenia sobie” z tymi niekorzystnymi dla nich zjawiskami, głównie poprzez ich akomodację, ale w społeczeństwach demokratycznych skuteczność takiego działania pozostaje ograniczona. Możliwość oddziaływania na rzeczywistość przez tradycyjne elity staje się więc coraz bardziej ograniczona, do tego stopnia, że spotyka się w naukach społecznych enuncjacje o „końcu władzy”. Możliwa jest oczywiście i taka sytuacja, w której tradycyjne elity, zwłaszcza te oparte na pieniądzu, przepoczwarzają się w nowe. Jak na razie, wszakże, ten proces widoczny jest na większą skalę jedynie w USA. Czynnikiem, który umożliwia ten proces, jest oczywiście najwyższej klasy edukacja, którą pobierają dzieci i dziedziczki fortun oraz wyniesiona z domów silna motywacja osiągnięć, „głód sukcesu”, a także kulturowe normy obowiązujące w amerykańskich środowiskach elitarnych. Zdarzają się także przypadki wyraźnego kolizyjnego kursu tradycyjnych i nowych elit wyrosłych z sieci. Dzieje się tak wówczas gdy nowe elity aktywnie reprezentują roszczenia upośledzonego ekonomicznie prekariatu lub innych grup młodego pokolenia. Ostatnio obserwujemy to zjawisko w Grecji („Syriza”) lub w Hiszpanii („Podemos”). Można przypuszczać, że sukcesy w takich konfliktach doprowadzą do konsolidacji, a może nawet instytucjonalizacji nowych sieciowych elit.

Nowe elity są widoczne przede wszystkim w mass mediach i w sieci. Gazety i portale internetowe publikują tworzone za pomocą wyszukiwarek internetowych różnego rodzaju listy i rankingi osób „najbardziej wpływowych”, „najpopularniejszych”, „ludzi sukcesu” itp. Przykładowe kryteria

stosowane przy decydowaniu o przynależności do tak rozumianych elit to chociażby:

- 1) liczba zindeksowanych przez Google'a materiałów w sieci na temat danej osoby pochodzących zarówno z mediów tradycyjnych, jak i z internetu;
- 2) liczba osób śledzących profil danej osoby na Facebooku;
- 3) liczba „przyjaciół” czy „lajków” wśród osób śledzących profil;
- 4) podobnie jak powyżej mierzone popularność i wpływ w mikroblogowym serwisie Twitter czy zdjęciowym serwisie Instagram;
- 5) liczba filmów z daną osobą zamieszczona w serwisie wideo YouTube'a.

W grupach osób lokowanych na szczytach tych hierarchii znajdują się bardzo różne osoby płci obojga i wcale niekoniecznie bardzo młode, takie jak: popularni blogerzy, skandaliści, muzycy, aktorzy, sportowcy, przedsiębiorcy, „osobowości” medialne. Rzadko spotyka się wśród nich przedstawiciele tradycyjnych elit politycznych, ekonomicznych, naukowych itp. Wynika stąd, że młode osoby „żyjące w sieci” nie identyfikują ich i niewiele o nich wiedzą. Jest to dodatkowy czynnik słabnięcia tradycyjnych elit. Nasuwa się oczywiście pytanie, czy osoby lansowane w sieci można rzeczywiście uznać za elitę. Przemawia za tym możliwość wywierania przez nie wpływu na olbrzymie populacje liczone w setkach tysięcy, a nawet w milionach. Nowe elity to liderzy opinii i podziwiane przez olbrzymie rzesze wzorce osobowe. Mają także zdolność i instrumenty mobilizowania do wspólnych działań. Warto zwrócić uwagę, że w przeciwieństwie do inicjatyw podejmowanych przez elity tradycyjne działania w sieci są w bardzo niewielkim stopniu ograniczone prawnie, instytucjonalnie i społecznie. W społeczeństwach demokratycznych „wolność w sieci” jest jedną z najwyższej cenionych i najsilniej bronionych wartości. Naruszają je do pewnego stopnia bezkarnie jedynie reżimy autorytarne i „siły ukryte” (tajne służby).

Warto zastanowić się nad wspólnymi charakterystykami „nowych elit”. Po pierwsze, przynależność do nich i zajmowana pozycja są nietrwałe i zmienne. Wynika stąd niewielka zdolność do dziedziczenia przynależności do elity. Można jedynie mówić o lepszym punkcie startu na bazie nazwiska. Pozycja jest konsekwencją własnej skuteczności działania w sieci, mierzonej atrakcyjnością formy i treści przekazu oraz konsekwencją i intensywnością. Są to więc „elity otwartej rekrutacji”, wolne od hierar-

chii i ekskluzywności, wykluczających masowy dostęp. Nie są one jednak bynajmniej wolne od hierarchii statusu i ryzyka jego utraty. O status walczy się w sieci, zabiegając o popularność i wsparcie. Po drugie, mamy do czynienia przede wszystkim z elitą wpływu, kształtującą poglądy, wzorce zachowań, cele i wartości. Po trzecie, „bohaterowie sieci” to osoby w szerokim znaczeniu tego słowa przedsiębiorcze, podejmujące niemałe ryzyko (m.in. ograniczenia innych form aktywności, „kompromitacji” itp.) i w oparciu o nie konsekwentnie budujące własną pozycję. Pozycja ta ma także wymiar finansowy. Polega on albo na pośrednim „lewarowaniu” za pomocą sieci środków finansowych zdobytych inną drogą (np. przez sport czy działalność artystyczną) albo na bezpośrednim „życiu z sieci”, czyli pobieraniu opłat za dostęp do przekazu lub użytkowanie go (np. w celach reklamowych). Kluczem jest umiejętność „sieciowania”, czyli tworzenia i użytkowania takich powiązań współpracy, współdziałania, wymiany informacji, które okazują się korzystne w kategoriach przyrostu szeroko rozumianej wartości dla uczestników sieci, ale także i finansowo. Są to sieci elastyczne, o zmiennych konfiguracjach dostosowujące się aktywnie do okoliczności w poszukiwaniu efektu synergicznego. Taka jest architektura dzisiejszej przedsiębiorczości. I to nie tylko w obszarach wysokiej techniki, ale jakiegokolwiek biznesu. Co więcej, obejmuje ona coraz bardziej agresywnie wszelkie inne obszary aktywności: politykę, naukę, edukację, sztukę, medycynę, a nawet religię. Po trzecie, działanie w sieciach – zarówno wirtualnych, jak i realnych – wymaga przewyciężenia nieufności. Przemawia za tym spontaniczność i szybkość nawiązywania relacji. Przedstawiciele nowych elit muszą więc opanować sposoby ograniczania niepewności i akceptacji lub redukcji ryzyka. Po czwarte wreszcie, największy potencjał synergiczny, czyli zdolność do mobilizowania wszelkich zasobów (finansowych, informacyjnych, ludzkich, emocjonalnych i innych) posiadają sieci o zasięgu międzynarodowym. Oznacza to, że nowa elita staje się coraz silniej zakorzeniona w sieciach globalnych. Wymusza to konieczność kulturowego „dopasowania” do elit globalnych.

21.3.

Od zarania dziejów szkolnictwa wyższego uczelnie miały być miejscem kształcenia przyszłych elit: kościelnych, prawniczych, medycznych, artystycznych, wojskowych i innych, w miarę, jak pojawiały się w nowo-

czesnych społeczeństwach. I dzisiaj takie nazwy jak Oxford, Cambridge, Heidelberg, Ecole Nationale d'Administration, West Point, Saint Cyr, Harvard czy Yale kojarzą się z przeszłymi i obecnymi elitami swoich krajów.

Sposób, w jaki polska inteligencja przeszła nieludzki test II wojny światowej, oraz zaskakująco wysoka pozycja w świecie, którą zdołali zapewnić polskiej nauce w okresie bezpośrednio powojennym ci jej przedstawiciele, którzy przetrwali, świadczą o tym, że w okresie międzywojennym polskie szkolnictwo wyższe dobrze wywiązało się z funkcji kształcenia elit. Model jego funkcjonowania można pokrótce scharakteryzować w następujących punktach:

- 1) kształcono mało liczne grupy młodzieży, w znacznej części wywodzącej się z grup ekonomicznie i społecznie uprzywilejowanych;
- 2) polskie szkolnictwo wyższe było silnie osadzone w europejskiej przestrzeni edukacyjnej i naukowej (jak byśmy to dziś powiedzieli). Wynikało to z życiorysów profesury, która przed objęciem katedr w odrodzonej Polsce uzyskiwała stopnie naukowe najlepszych uczelniach europejskich. Te związki były kontynuowane w następnym pokoleniu uczonych;
- 3) mechanizmy funkcjonowania zespołów naukowych i wzorce karier opierały się na „szkołach naukowych”, czyli na modelu „mistrza” otoczonego „uczniami”;
- 4) w środowisku uczelni wyższych dominował inteligencki kodeks etyczny i swego rodzaju „etykieta” zaczerpnięta z kręgu „ludzi dobrze wychowanych”;
- 5) dominujące państwowe finansowanie szkolnictwa wyższego zapewniało mu stabilność ekonomiczną i solidny status materialny pracowników, otwierając je jednocześnie na ingerencje biurokratyczno-polityczne. Te ingerencje nie miały jednak charakteru systemowo destrukcyjnego. W ogólnym rozrachunku kultura akademicka przeważała.

Po wojnie próby odbudowy szkolnictwa wyższego w jego przedwojennym kształcie skończyły się jeszcze w końcu lat 40. całkowitym niepowodzeniem. W warunkach nowego ustroju uczelnie musiały sprostać wymogom „frontu ideologicznego”, masowego kształcenia i promowania awansu społecznego. Powstało wiele nowych jednostek. Wielu „przed-

wojennych” profesorów zostało odsuniętych od kształcenia, a kryteria awansu naukowego, często przyspieszonego, zostały w ogromnej mierze upolitycznione. Kontakty z „Zachodem” zostały, jeśli nie całkowicie przerwane, to drastycznie ograniczone i poddane ścisłej polityczno-policyjnej kontroli. Uczelnie znalazły się pomiędzy Scyllą biurokracji a Charybdą polityki. Dawne wzorce etyczne i normy zachowania zostały ostentacyjnie zanegowane i właściwie niczym niezastąpione. W rezultacie środowisko naukowe „zdziczało”. Materialne uzależnienie kadry naukowej od dysponentów politycznych zaowocowało pauperyzacją i poszukiwaniem „drugich etatów” i „chałtur”, z czasem także lukratywnych wyjazdów zagranicznych itp.

Istotne zmiany na lepsze w polskim szkolnictwie wyższym przyniosła w wyniku osłabienia polityczno-biurokratycznej stalinowskiej dominacji „odwilż” po październiku 1956 roku. Przedwojenni profesorowie znów powrócili na uczelnie (często „z daleka”), po to, by w czasie, który im jeszcze pozostał, ukształtować uczniów. Kontakty naukowe ze światem zostały częściowo odbudowane. Pojawiły się obok politycznych także merytoryczne kryteria oceny dorobku i awansu kadry naukowej. Zaczęło się pojawiać pokolenie następców przedwojennej kadry, często z powojennego zetempowskiego zaciągu poddanego procesom akulturacji w środowiskach naukowych. Wydarzenia marca 1968 roku przerwały i zakłóciły ten proces, chociaż nie całkowicie i nie definitywnie. Pokolenie następców przedwojennej profesury, jeśli przetrwało „marcowe czystki”, nauczyło się „grać o sukces” z władzą, wykorzystywać otwartość na świat ekipy Gierka w latach 70. XX wieku i realizować przynajmniej niektóre elementy naukowej i dydaktycznej misji uczelni. Ceną było jednak wiele „zgniłych kompromisów”, które do dziś dnia kładą się cieniem na środowiskach akademickich. Kolejną zmianę przyniosły lata 80. XX wieku, kiedy to w warunkach stanu wojennego i lat następnych właśnie uczelnie stały się terenem ostrej walki politycznej i „bastionami opozycji”. Tak czy owak oznaczało to ponowny prymat kryteriów politycznych w życiu uczelni.

Odpowiedź na pytanie, czy i w jakiej mierze polskie uczelnie ukształtowały polskie elity okresu PRL-u, nie jest łatwa. Po pierwsze dlatego, że nie wiadomo, o jakie elity chodzi i czy w ogóle zdążyły się one ukształtować. Inne były bowiem elity państwowo-partyjne i gospodarcze

w pierwszym okresie powojennym, czyli w latach 1945–1949; inne w okresie stalinizmu: 1949–1956; inne w okresie „małej stabilizacji”: 1956–1968; inne w latach 1968–1980, inne wreszcie w latach 80. XX wieku. Sprawa jest o tyle skomplikowana, że następne elity kształtowały się w znacznej mierze w opozycji w stosunku do poprzednich. Trudno jest więc mówić o ciągłości w procesach kształtowania się i funkcjonowania tradycyjnie pojmowanych elit w PRL-u w warunkach upaństwowienia gospodarki, zniszczenia instytucji własności prywatnej i chwiejnego, niestabilnego, targanego sprzecznościami monopolu politycznego. To prawda, że ogromna większość osób, które w takim czy innym okresie skłonni byłibyśmy zaliczyć do tych elit, kończyła polskie uczelnie. Na skutek ciągłych wstrząsów, konfliktów, „czystek” i „rewolucji” bardzo trudno jest jednak stwierdzić, czy polskie szkolnictwo wyższe okresu PRL-u było jakąś wyraźną i jednoznaczną wspólnotą kulturową, zdolną do przekazywania swoich wzorców kolejnym pokoleniom, zwłaszcza wobec zniszczenia tradycyjnej przedwojennej kultury akademickiej i niezastąpienia jej niczym innym. Uczestnicy elit czerpali swoje wzorce z innych źródeł: z kontaktów osobistych, z wychowania w rodzinach, z uczestnictwa w różnych mikrośrodkach, także uczelnianych, z działalności politycznej i społecznej, z wyjazdów zagranicznych, ze sportu i z innych aktywności. Był to taki osobisty, indywidualny „patchwork” wzorców, norm i wartości. Silnej akulturacji przez środowiska uczelniane nie widać. Polskie szkolnictwo wyższe okresu PRL-u nie było kuźnią tradycyjnych polskich elit po pierwsze dlatego, że te elity nie nadążały się ukształtować, a po drugie dlatego, że brak mu było wystarczającego potencjału kulturotwórczego.

W III RP tradycyjne elity znajdują się we wczesnej fazie kształtowania i można je ogólnie określić jako słabe, mimo że procesom elitotwórczym wydają się sprzyjać zarówno gospodarka rynkowa respektująca prawa własności, jak i system demokracji parlamentarnej. Właśnie ze względu na te czynniki proces tworzenia tradycyjnych elit nabrał po 1989 roku nowego impetu w sferze gospodarki i biznesu, polityki, kultury i nauki. Są one jednak chwiejne, mało stabilne i podatne na zjadliwe ataki w mediach, a zwłaszcza w sieci. Można więc zaryzykować ironiczne stwierdzenie, że polskie tradycyjne elity nie zdążyły się ukształtować, zanim przemiany cywilizacyjne nie zaczęły spychać ich ze sceny.

To zejście tradycyjnych elit ze sceny jest zresztą w niemałej mierze dowolne czy nawet zamierzone w niektórych środowiskach. Przedstawiciele elit intelektualnych, artystycznych, naukowych, a także menedżerskich i biznesowych rzadko i, jak się wydaje, niechętnie uczestniczą w kręgach sprawujących realną władzę i posiadających realny wpływ na społeczeństwo, jako całość. Pozostawia się to wąskiemu elitom politycznym w niewielkim stopniu zasilanym przez inne elity. Jedynym wyjątkiem był okres bezpośrednio po przełomie 1989 roku, kiedy przedstawiciele elit intelektualnych, artystycznych, naukowych i innych włączyli się aktywnie do kierowania państwem. Wkrótce jednak zostali zmarginalizowani i wyparci przez rosnącą w siłę grupę zawodowych polityków i stosunkowo łatwo niemal bez walki oddali jej pole. Nie bez przyczyny socjologowie wspominają o „dezercji elit”. Wynika ona nie tylko z „kwestii smaku” drażniącego prymitywizmem i cynizmem politycznych graczy, lecz także z małej atrakcyjności pełnienia w skali ogólnospołecznej przypisywanych gdzie indziej tradycyjnym elitom funkcji przywódczych, wartościotwórczych i kulturotwórczych. Ta mała atrakcyjność wynika z kolei bezpośrednio ze znacznego natężenia nastrojów podejrzliwości i wrogości wobec elit. W społeczeństwie demokratycznym muszą się one przełożyć na niekorzystne warunki uczestnictwa przynajmniej w najbardziej widocznych, czyli politycznych elitach. Oczywiście na zasadzie dodatniego sprzężenia zwrotnego słabość elit skłania je do „abdykacji”, rezygnacji z wpływu, a abdykacja proteguje słabość.

Słabość elit uwarunkowana jest nie tylko krótką historią III RP, brakiem silnie historycznie zakorzenionej tradycji państwa i służebnych wobec niego elit oraz szczególnie silnymi u nas nastrojami „antyelitarnymi”, lecz także, lub może nawet przede wszystkim, brakiem poczucia misji oraz opartej na nim kulturowo-intelektualnej tożsamości i siły przyciągania elit. Ponownie daje znać o sobie słabość potencjału kulturotwórczego, brak wspólnej, atrakcyjnej formacji, której ich członkowie nie uzyskali na uczelniach PRL-u. Tej luki nie da się już wypełnić, spuścmy więc na nią „zasłonę miłosierdzia” i skoncentrujmy się na procesach tworzenia współczesnych elit.

Nowe, sieciowe elity z samej swej istoty nie są zdolne do „dezercji”. Przynależność do nich i zajmowana pozycja wynika bowiem bezpośrednio

z siły oddziaływania poprzez sieć. Można się jedynie zastanawiać, czy zakres treściowy wpływu zdoła wypełnić lukę pozostawioną przez słabnące i abdykujące elity tradycyjne. Można mieć jedynie nadzieję, że także w tej dziedzinie popyt na przywództwo wymusi podaż. Z tego punktu widzenia zasadnicze znaczenie ma proces kształtowania elit przez uczelnie wyższe. Można mieć nadzieję, że proces ten będzie przebiegał bez historycznych wstrząsów znanych poprzednim pokoleniom.

21.4.

Cały przedstawiony wywód prowadzi nas do pytania o to, w jakiej mierze współczesne polskie szkolnictwo wyższe jest zdolne do kształtowania nowych, sieciowych elit. Ścisłej rzecz ujmując, chodzi o to, w jakim stopniu polska współczesna kultura akademicka daje uczelniom możliwość uczestniczenia w sieciach międzynarodowych. Ta zdolność przesądzi bowiem o zdolności do kształtowania przez polskie uczelnie elit nowego typu.

W akademickich sieciach dominującym wzorcem stała się dziś amerykańska kultura akademicka. Wynika to zarówno z dominacji amerykańskiej nauki i amerykańskiego szkolnictwa wyższego w skali globalnej, jak i z heterogeniczności, elastyczności i adaptacyjności, współczesnej amerykańskiej kultury akademickiej. Jest to swoista „mieszanka” niemieckiej Humboldtiańskiej tradycji uniwersytetu badawczego i brytyjskiego *liberal arts college*, przesiąknięta amerykańskim indywidualizmem i dążeniem do sukcesu, wspomóżona menedżerską sprawnością w pozyskiwaniu środków i efektywnym gospodarowaniu nimi tak, by uzyskać maksymalny sukces: przewagę konkurencyjną na rynku naukowym i edukacyjnym. Tak rozumiana przewaga wyraża się w tym, że uczelnia jest chętniej wybierana niż inne przez studentów, utalentowaną kadre, donatorów, darczyńców, sponsorów, prywatnych i publicznych dysponentów środków na badania, władze oraz potencjalnych instytucjonalnych i indywidualnych partnerów skłonnych do uczestniczenia we wspólnych przedsięwzięciach. Ta właśnie zdolność do kreowania sieci powiązań, koordynowania ich działania, zmiany architektury w razie potrzeby i uzyskiwania efektu synergicznego to najważniejsze źródła przewag konkurencyjnych. To właśnie amerykańskie lub „zamerykanizowane” uczelnie i środowiska nauko-

we są najczęściej centrami, ośrodkami koordynacyjnymi sieci naukowych i uzyskują z tego tytułu największe, szeroko rozumiane korzyści. Miarą sukcesu jest zdolność podłączania się do takich sieci na korzystnych warunkach. Zależy ona w znacznej mierze od kompatybilności, dopasowania do dominujących wzorców kultury akademickiej. Zastanówmy się, w jakiej mierze polskie szkolnictwo wyższe spełnia ten warunek.

Pozycję polskiej nauki w międzynarodowych sieciach można określić jako „półperyferyjną” lub „bliskie peryferie”. Peryferyjność wynika ze znikomego poziomu umiędzynarodowienia zarówno populacji studentów, jak i badaczy, z bardzo niewielkiej ilości zlokalizowanych w Polsce centralnych węzłów koordynujących wielkie międzynarodowe programy badawcze, a także ze słabej na ogół pozycji w międzynarodowych rankingach, porównaniach, listach cytowań itp. Równocześnie jednak są przesłanki, żeby twierdzić, iż możliwe jest stopniowe przesuwanie się polskiej nauki z peryferii do centrum. Można wśród nich wymienić:

- 1) rozległość i intensywność kontaktów z czołowymi ośrodkami badawczymi świata;
- 2) dobrą znajomość, zwłaszcza przez młodszych badaczy, najnowszego światowego dorobku;
- 3) obecność w UE i objęcie europejskimi programami promocji i finansowania nauki;
- 4) znacznie poprawioną infrastrukturę i wyposażenie w sprzęt polskich uczelni i placówek badawczych;
- 5) obecność w Polsce kilku światowej klasy ośrodków, takich jak: Światowe Centrum Słuchu w Kajetanach, Instytut Nenckiego czy Kierunek Informatyka na Uniwersytecie Warszawskim;
- 6) rozdział środków na badania w trybie konkursów na bazie możliwie zobjektywizowanych kryteriów;
- 7) wysoki poziom skolarzacji na poziomie wyższym, a zatem znaczną liczebność i zróżnicowanie populacji studiującej młodzieży i „pracowników wiedzy”.

W analizach porównawczych pozycja polskiego szkolnictwa wyższego i polskiej nauki uważana jest za „normalną” dla kraju o takim poziomie dochodu narodowego jak nasz. Perspektywy jego wzrostu są dla nas raczej pozytywne. Można się spodziewać, że w przyszłości pozycja

polskiego przemysłu wiedzy poprawi się proporcjonalnie, otwierając przed nim lepsze perspektywy udziału w międzynarodowych sieciach edukacyjnych i naukowych. To zaś niejako automatycznie stworzy lepsze warunki dla kształtowania sieciowych elit. Widać już zresztą pierwsze tego jaskółki, na przykład globalne sukcesy polskich producentów gier komputerowych, czy polskich młodych przedsiębiorców technologicznych w Dolinie Krzemowej.

Taki optymistyczny scenariusz nie jest bynajmniej gwarantowany. Polska kultura akademicka pozostaje w niemałym stopniu niekompatybilna ze zamerykanizowaną kulturą sieci naukowych, czyli charakteryzuje się niskim stopniem dopasowania do nich. Przyczyną wydaje się opór wobec koniecznej zmiany stawiany we własnym interesie przez tradycyjny *establishment* akademicki rządzący od lat polskim szkolnictwem wyższym i polską nauką, czyli, innymi słowy, przez tradycyjną elitę, która ukształtowała się w okresie ustrojowego przełomu i zachowała do dziś swoje istotne, choć słabnące, wpływy. Z perspektywy tej grupy peryferyjna pozycja polskiej nauki kojarzy się ze spokojnym komfortowym przedmieściem, gdzie jakość życia jest wyższa niż w ruchliwych centrach wielkich metropolii. Ta ciemna strona *status quo* polskiego szkolnictwa wyższego i polskiej nauki to nadmierna permisywność, albo innymi słowy brak rygoryzmu kultury akademickiej, brak ambitnych standardów i wysokich wymagań. Permisywizm dotyczy takich zjawisk, jak:

- 1) niski (w porównaniu ze światową czołówką) poziom egzekwowania wiedzy, dyscypliny i systematycznej pracy od studentów oraz wykonywania obowiązków od nauczycieli akademickich;
- 2) brak rzeczywiście funkcjonujących kodeksów etycznych i przestrzegania „dobrych praktyk”, co prowadzi do zakłócenia obiektywizmu ocen pracy badawczej, decyzji personalnych i organizacyjnych („układów”, grzecznościowych ocen, wojen o „terytoria” itp.), nieposzanowania własności intelektualnej itp.;
- 3) nieprzestrzeganie akceptowanych w świecie standardów metodologicznych, m.in. ze względu na „lokalny” charakter ocen, recenzji i większości debat naukowych;
- 4) nadmierna formalizacja, biurokratyzacja procedur, nadęty rytualizm i feudalne relacje w jednostkach akademickich i w regulującej ich działanie administracji;

- 5) fatalne zarządzanie, niesprawność, bałagan i marnotrawstwo oraz arogancja wobec głównych interesariuszy instytucji akademickich (przede wszystkim studentów i pracodawców);
- 6) nieradzenie sobie z różnorodnością, brak tolerancji dla niekonwencjonalnych osobowości, zachowań, postaw, idei itp. Jest z tym związana niewielka zdolność absorpcji większych grup cudzoziemców;
- 7) niska międzynarodowa rozpoznawalność polskich uczonych, efektów ich badań i instytucji naukowych czy akademickich. Wynika to m.in. z monojęzyczności, która utrudnia tworzenie w Polsce międzynarodowych anglojęzycznych środowisk badawczych (jak np. w krajach skandynawskich, w Izraelu czy we Francji);
- 8) brak strategii umiędzynarodowienia opartej na zdobywaniu kolejnych międzynarodowych akredytacji, certyfikatów, rekomendacji itp.

21.5.

W debatach nad szkolnictwem wyższym i nauką często wymieniane jest zwiększenie finansowania obecnego systemu, jako panaceum na jego patologię. Jest to mało realistyczne podejście. Można zasadnie przypuszczać, że dodatkowe środki zostaną zagospodarowane przez tradycyjne elity w sposób dla nich wygodny i zwiększający poziom środowiskowej akceptacji: to znaczy na dalszą rozbudowę infrastruktury i bezwarunkowe „socjalistyczne” podwyżki wynagrodzeń (wszystkim z danej kategorii „po równo”) bez możliwości ich zróżnicowania w zależności od efektów pracy. W każdym razie „wpuszczenie” do systemu dodatkowych środków nie zmieni kultury akademickiej na bardziej „sieciovą”. Po pierwsze dlatego, że to właśnie „miękkie”, podmiotowe finansowanie niewymuszające zmian i efektywnego wykorzystania środków leży u podstaw szkodliwej tolerancji dla wymienianych wyżej patologii. Po drugie, ponieważ przeznaczane przez UE środki na badania zapewniają już obecnie obfite finansowanie wysokiej klasy projektów, w których mogą uczestniczyć polscy uczeni. Brak środków na badania wynika w znacznej mierze z niezdolności do ich pozyskania przez nawiązanie współpracy z ośrodkami zagranicznymi.

Znane są dwa sposoby ograniczenia stopnia permissywizmu: rygorystyczny nadzór i kontrola ze strony biurokracji rządowej oraz silna presja

konkurencyjna. Oba jednak niosą ze sobą poważne niebezpieczeństwa. Środki administracyjne, kontrola, formalizacja grożą zagubieniem troski o efekt i merytorycznej oceny w gąszczu sprzecznych i trudno zrozumiałych przepisów. Jest to szczególnie groźne w wykonaniu mało profesjonalnej i niestabilnej administracji. Trzeba też wziąć pod uwagę opór środowisk akademickich, naturalnie niechętnych biurokracji. Dowodem jest niechęć do mechanicznej wyceny dorobku naukowego w „punktach”. Dobrze też pamiętać o tym, że już w okresie międzywojennym polska kultura akademicka kształtowała się w niemałej mierze w opozycji w stosunku do rządu i jego polityki. Takie podejście oczywiście wzmocniło się w okresie komunizmu i trwa do dzisiaj w niepodległej i demokratycznej Polsce. Stąd ogromne przywiązanie środowiska do autonomii i samorządności i próby „przechytzenia”, „ogrania” władz. Jest ono tym łatwiejsze, im bardziej skomplikowany i sformalizowany jest system zarządzania. Silna presja konkurencyjna wiąże się z komercjalizacją i prywatyzacją szkolnictwa wyższego i nauki. Tutaj z kolei zagraża dążenie do zysku przez przedsiębiorców edukacyjnych i naukowych kosztem jakości kształcenia i rzetelności badań.

Warto zastanowić się nad optymalną mieszanką środków administracyjnych i rynkowych. Inspiracji należy szukać tam, gdzie są najlepsze uczelnie i ośrodki naukowe, a więc przede wszystkim w krajach anglosaskich, ale także np. w Skandynawii, w Chinach czy w Japonii. Wprowadzenie nowego systemu zarządzania szkolnictwem wyższym i nauką to oczywiście zmiana zasadnicza, której nie sposób tutaj szczegółowo opisać. Można jedynie pokusić się o przedstawienie kilku ogólnych zasad:

1. Elitarne szkolnictwo wyższe i wielka nauka są bardzo kosztowne. Oznacza to, że muszą być jednocześnie finansowane z wielu źródeł, m.in.: ze środków publicznych, ze zleceń i dotacji biznesu, ze środków UE, z pomocy władz lokalnych, z opłat za studia i inne formy kształcenia, z dotacji prywatnych. Zadaniem polityki rządu jest maksymalnie otwarte i udrożnienie wszystkich tych strumieni finansowania tak, by zapewnić jego wysokość w nielicznych, wybranych, najlepszych jednostkach na poziomie porównywalnym z czołowymi ośrodkami europejskimi. Ta elitarna grupa powinna być otwarta dla uczelni i jednostek badawczych z powodzeniem do niej aspirujących poprzez podnoszenie jakości edukacji i badań.

2. Współczesne szkolnictwo wyższe nieuchronnie skazane jest na masowość, a zatem i zróżnicowanie form, programów i poziomów kształcenia. Przewiduje się, że w krajach najwyżej rozwiniętych wszyscy zatrudnieni będą w nieodległej przyszłości legitymowali się jakąś formą wykształcenia wyższego. Jest więc rzeczą naturalną, by studenci płacili za kwalifikacje, które poprawiają ich pozycję na rynku pracy. Zadaniem państwa jest z jednej strony uruchomienie pomocy dla mniej zamożnych studentów (stypendia, kredyty), a z drugiej skuteczne zapewnienie przestrzegania co najmniej minimalnych standardów jakości kształcenia poprzez monitorowanie, kontrolę i licencjonowanie działalności edukacyjnej.
3. Na rynku usług edukacyjnych i badań powinny być zapewnione przez państwo równe warunki konkurowania poprzez jakość edukacji i badań oraz siłę marki. W warunkach globalizacji jest to konkurencja międzynarodowa. Polska ma w tym zakresie wielkie zaległości do nadrobienia, między innymi dlatego, że nasz kraj nie kojarzy się z wysoką jakością kształcenia i wysokim poziomem badań naukowych. Ten negatywny stereotyp zmienia się powoli. Dlatego konieczne jest uruchomienie rządowego programu międzynarodowej promocji polskiego szkolnictwa wyższego i polskiej nauki. Takie programy realizowane są obecnie w wielu krajach, które pragną uczynić z usług edukacyjnych na poziomie wyższym ważny produkt eksportowy.
4. W warunkach konkurencji konieczna jest profesjonalizacja zarządzania uczelniami i ośrodkami badawczymi. Wymaga to z jednej strony wyraźnego określenia kryteriów oceny i mierników sukcesu (także finansowych) uczelni i jednostek naukowych, a z drugiej ukształtowania się grupy zawodowych menedżerów w obszarze szkolnictwa wyższego i nauki. Można się spodziewać, że będą do niej aspirowały osoby, które na jednym z kolejnych etapów kariery naukowej (np. po doktoracie lub po habilitacji) zdecydują się na wybór kariery menedżerskiej. Mogą je do tego skłonić zarówno wynagrodzenia proporcjonalne do osiąganym wyników oraz wysoki prestiż, jak i osiągnięcie „pułapu” w rozwoju naukowym. Po pewnym czasie doprowadzi to zapewne do ukształtowania się, podobnie jak w krajach anglosaskich, rynku talentów menedżerskich w obszarze nauki i szkolnictwa wyższego.

Nietrudno zauważyć pojedyncze „pierwsze jaskółki” lub zapowiedzi tego rodzaju działań w obszarze polskiej nauki i szkolnictwa wyższego. Często spotykają się one z krytyką i oporem konserwatywnych środowisk naukowych. Dowodzi to, że proces zmiany będzie stopniowy i powolny. Ważne jest jednak po pierwsze to, by kolejno wprowadzane zmiany układały się w spójny program, a po drugie, by uniknąć zbyt dużych opóźnień, zahamowań i cofania się. Zagraża to zakłóceniem procesu kształtowania się w Polsce nowoczesnych elit i w konsekwencji przegraną w wielu ważnych konkurencjach współczesnej cywilizacji.

22. Sukces po polsku: co ludzie myślą o szansach powodzenia w życiu?¹

22.1. Wprowadzenie

Według definicji słownikowych „sukces” oznacza realizację celu. W tym znaczeniu może on odnosić się do różnych podmiotów. W doniesieniach prasowych czytamy – na przykład – że „sukces odnieśli lekarze, gdyż w ministerstwie wywalczyli lepsze płace”; „sukcesem banku jest wprowadzenie szerszej oferty dla klientów”; „można zazdrościć sukcesu Norwegii w osiągnięciu dużej proporcji kobiet w parlamencie”, czy „oczekiwany sukces polskiego sportu”. Według *Małego słownika języka polskiego* (1969) sukces to nawet „pomyślny wynik jakiegoś przedsięwzięcia, imprezy”. W tym rozdziale odnosi się on jednak do sukcesu ludzi, rozumianego jako realizacja zamierzonych celów życiowych, w dużym stopniu związanych z przebiegiem kariery zawodowej².

Tak rozumiany sukces jest pojęciem, które w różnych odmianach ze szczególną intensywnością zaczęło pojawiać się w debatach publicznych po 1989 roku (Wolny-Peirs 2005). Popularność określeń typu sukces ma-

¹ Rozdział ten wykorzystuje naszą wcześniejszą publikację (Janicka, Słomczyński 2007). Wyniki podane w tym rozdziale oparte są na Polskim Badaniu Panelowym POLPAN 1988–2013, finansowanym z grantu Maestro przyznanego przez Narodowe Centrum Nauki (grant nr 2011/02/A/HS6/00238). Część wyników pochodzi z publikacji Baczek-Dombi, Wysmulek (2014). Autorom tym, członkiniom zespołu POLPAN, dziękujemy za współpracę. Informacje o badaniu POLPAN 1988–2013 są dostępne na stronie internetowej www.polpan.org.

² Przykładów zróżnicowanego pojmowania pojęcia sukcesu dostarczają takie prace, jak: Doman i Maxwell (1995); Waitley, Tucker (1996); Majewska-Opiełka (1996); Nosal (1996); Krupski, 1997; Wojciszke, Trzebiński, Skarżyńska i in. (2001); Ziglar (2001); Listwan (2004); Kupczyk (2006); Witkowski (2006); Słomczyński (2007); Lebudka (2014).

terialny, zawodowy, osobisty, czy – całkiem ogólnie – życiowy jest zrozumiała w sytuacji, gdy nastąpiły nowe czasy i zanim zaczęto uświadamiać sobie rozmaite bariery i ograniczenia. Okres po przełomie dość powszechnie określano jako całkiem nowy etap w życiu osobistym zarówno każdego z nas, jak i całego społeczeństwa, charakteryzujący się przede wszystkim nowymi szansami i możliwościami. „Ludzie sukcesu” stali się kategorią, która znalazła się w polu zainteresowań badawczych polskich socjologów. Interesowano się stylem życia ludzi, którym się powiodło, rozważano też kwestię, na ile utożsamiana z ludźmi sukcesu klasa średnia staje się wzorem do naśladowania (Palska 2000; Domański 2000). Pytano też o rolę różnych czynników predyspozycji intelektualnych i systemu wartości w procesie osiągania sukcesu indywidualnego i zawodowego (Słomczyński, Mach 1996; Firkowska-Mankiewicz, Zaborowski 2002).

Wśród licznych zagadnień wiążących się z problematyką sukcesu kwestią podstawową jest pojmowanie sukcesu, jego potoczne znaczenie. Pionierską próbą ustalenia, w kontekście ogólnopolskich danych z 1995 roku, czym dla współczesnych Polaków jest sukces życiowy, podjęła Firkowska-Mankiewicz (1997). Autorka ta dokonała rekonstrukcji znaczenia pojęcia „sukces”, bez narzucania respondentom jakiegokolwiek siatki pojęciowej, odwołując się do odczuć i swobodnych wypowiedzi respondentów (zob. też Byłok 2005). Ważnym elementem tej analizy było uwzględnienie bogatego zestawu charakterystyk zarówno socjodemograficznych, jak i psychospołecznych. Ten kierunek badań jest podtrzymywany (Griessman 2007; Lebuda 2014).

Problematyka tego rozdziału skupia się nie tyle na zróżnicowanym pojmowaniu sukcesu, ile na społecznej percepcji szans osiągnięcia powodzenia w życiu ze względu na te czynniki, które faktycznie z sukcesem – szczególnie w wymiarze życia zawodowego – są związane (Słomczyński 2007). Pytanie o to, od jakich czynników w przekonaniu ludzi zależy sukces życiowy ma doniosłe znaczenie. Pozwala ono dotrzeć do sposobu, w jaki w społeczeństwie postrzegana jest zasada alokacji zasobów istotnych dla realizacji przynoszących osobistą satysfakcję celów życiowych. Percepcja owego mechanizmu kształtowania szans na sukces życiowy stanowi zapewne ważny element tworzenia projektu życia, wpływa na motywacje i inspiruje określone działania.

Wizja czynników warunkujących osiągnięcie sukcesu, a zwłaszcza zróżnicowanie owej wizji jest swoistą recenzją mechanizmów określających funkcjonowanie struktury społecznej. Dane panelowe, do których odwołujemy się w tym rozdziale, dają możliwość śledzenia dynamiki społecznego postrzegania owych mechanizmów w kolejnych fazach transformacji ustrojowej. Pytanie o to, czy i w jaki sposób postrzeganie szans na sukces życiowy zmienia się w miarę ugruntowywania zasad nowego ładu polityczno-gospodarczego, poza czysto poznawczym celem, ma także praktyczne uzasadnienie. Płyne ono z przekonania, że logika radykalnych zmian ustrojowych po roku 1989, kształtując swoistą dramaturgię losów i sytuacji życiowych ludzi, wpływa również na ich postrzeganie szans osiągnięcia sukcesu życiowego.

22.2. Dane

W prezentowanych analizach odwołujemy się do danych z badań panelowych POLPAN, przeprowadzonych w latach 1988, 1993, 1998, 2003, 2008 i 2013, na próbie wyjściowej mężczyzn i kobiet w wieku 21–65 lat i późniejszym doborze najmłodszej grupy wiekowej. Tak więc dla wszystkich edycji POLPAN-u – z jednym wyjątkiem – dolne ograniczenie wieku wynosi 21 lat; wyjątkowo dla roku 1993 wynosi ono 26 lat, gdyż wówczas nie uzupełniono próby osobami z najmłodszej kohorty, tj. 21–25 lat. Dla każdej edycji bierzemy pod uwagę te przypadki, które wchodzą do całej próby, co trzeba uwzględnić w interpretacji wyników, gdyż próba panelowa podlega procesowi starzenia się. Wszakże górne ograniczenie wieku do 65 lat nie wpływa na ogólne rozkłady procentowe czy średnie arytmetyczne³.

Nasze dane charakteryzuje identyczny w każdej edycji badania panelowego sposób pytania o warunki osiągnięcia powodzenia w życiu. Sformułowane w tym celu pierwsze pytanie brzmiało: „W jakim stopniu – P. zdaniem – pewne rzeczy są ważne dla osiągnięcia powodzenia w życiu? Czy dla osiągnięcia powodzenia w życiu ambicja jest: (1) bezwzględnie konieczna,

³ Dodatkowe analizy wskazują na odporność wyników, gdy analizowane są różne edycje naszych badań panelowych ze względu na reprezentacyjne próby najbardziej odpowiednie dla danej edycji (po ważeniu). W rozdziale tym, tam, gdzie to jest właściwe, opieramy się na próbach panelowych.

(2) bardzo ważna, (3) raczej ważna, (4) niezbyt ważna, czy (5) całkiem bez znaczenia?”. W kolejnych pytaniach wymieniano następujące czynniki: znajomość właściwych ludzi, ciężką pracę, kontakty z ludźmi mającymi wpływ polityczny, pochodzenie z bogatej rodziny, dobre wykształcenie, szczęście, wrodzone zdolności i talent.

Oczywistym walorem badania panelowego rozciągającego się na dekady jest możliwość oddzielenia zjawisk długiego trwania od efektów krótkotrwałych, o przejściowym charakterze, i wskazanie na określone, temporalne wzory postaw i zachowań. Innym atutem śledzenia zmian w dłuższych ramach czasowych jest szansa weryfikacji i ukazania związków między badanymi zjawiskami w kategoriach uwarunkowań przyczynowych. Obie te możliwości staramy się wykorzystać w niniejszym rozdziale.

22.3. Czynniki sprawcze sukcesu: trwałość czy zmiana?

Wyniki długookresowej obserwacji przekonań co do znaczenia różnych czynników dla powodzenia życiowego przedstawiono w tabeli 22.1. Zgromadzone w tej tabeli dane dowodzą, że w różnych momentach „historii transformacyjnej” zestaw warunków, którym przypisuje się szczególną rolę w osiągnięciu sukcesu, ulega bardzo małym fluktuacjom. Niezmienne w różnych okresach są to wrodzone zdolności i talenty, ambicja oraz szczęście i wykształcenie. Oznacza to, że w opinii badanych szanse na sukces kształtowane są przede wszystkim przez cechy osobowości, które mamy niejako w sobie, czynnik będący poza wszelką kontrolą (szczęście) oraz zaledwie jedną, wymagającą naszego wysiłku tzw. cechę osiąganą (wykształcenie). Jak widać natura przedstawionych do oceny warunków sukcesu jest różnaita. Poza wymienionymi cechami wrodzonymi, czynnikiem losowym oraz zależnymi od własnej aktywności cechami osiąganymi, uwzględniono także cechy dziedziczne i związane z pozycją społeczną określony kapitał społeczny (wpływ polityczny, kontakty i znajomości).

Wprawdzie proporcje odpowiednich wskazań w poszczególnych latach podlegają pewnym wahaniom, niemniej skala rozbieżności w przypadku cech najważniejszych ma charakter co najwyżej korekcyjny. Stosunkowo większej fluktuacji podlegają opinie na temat roli ciężkiej pracy: w stosunku do roku 1988 wskazania tej cechy w 2003 roku wzrosły o 10 punktów

procentowych, wszakże później obserwujemy dalszy dynamiczny wzrost punktów procentowych, aby w 2013 roku przekroczyć 70%.

Dla oceny znaczenia i roli poszczególnych kryteriów powodzenia życiowego istotna jest nie tylko frakcja ocen pozytywnych. Ciekawe światło na sposób oceniania poszczególnych warunków sukcesu rzuca również proporcja ocen negatywnych mówiących, że dany czynnik jest „niezbyt ważny” lub jest wręcz „całkiem bez znaczenia”. Charakterystyczne, że kryteriami, o których najczęściej sędzi się, że praktycznie nie mają znaczenia dla osiągnięcia sukcesu życiowego, jest z jednej strony wpływ polityczny, a z drugiej – pochodzenie z bogatej rodziny.

Mimo iż średnie wartości ocen przypisywanych poszczególnym czynnikom ze względu na ich rolę w osiągnięciu sukcesu podlegają rozmaitym wahaniom, to ich porządek rangowy jest w zasadzie stabilny, przynajmniej jeśli dokonamy grubego podziału na cztery rangi najwyższe i cztery rangi najniższe. Dla całego okresu 1988–2013 do pierwszej grupy należą ambicja, szczęście, dobre wykształcenie i wrodzone talenty i umiejętności. Drugą grupę tworzą: ciężka praca, posiadanie znajomych, pochodzenie z bogatej rodziny i wpływ polityczny.

22.4. Szanse osiągnięcia sukcesu: dwoistość i dynamika percepcji

Analiza wewnętrznej struktury badanych przekonań ujawnia dwa wymiary myślenia o szansach osiągnięcia sukcesu: (1) wymiar merytokratyczny uwzględniający osobiste nakłady jednostki, jej cechy wrodzone lub osiągnięte oraz (2) wymiar rodzinno-towarzyski, odwołujący się do atutów wynikających z cech przypisanych, wzbogaconych o sieć interakcji oraz czynnik losowy (szczęście). Wymiar merytokratyczny identyfikowany jest z ludzkim kapitałem i efektami jego spożytkowania. Cechą myślenia o szansach na sukces w kategoriach uwarunkowań rodzinno-towarzyskich jest wiązanie owych szans z czynnikami pozostającymi praktycznie poza możliwością osobistej kontroli. W przypadku osób pozbawionych odpowiedniego zaplecza rodzinnego i społecznego koncepcja taka znamionować może brak aktywnego podejścia do planowania kariery i tendencje do samoograniczania się w stawianiu sobie bardziej ambitnych celów życiowych.

Dane przedstawione w tabeli 22.2 pokazują, jak – w obrębie każdego wymiaru – w kolejnych latach kształtowała się wartość ładunków czynnikowych dla cech uważanych za istotne z punktu widzenia szans osiągnięcia powodzenia życiowego. Obserwowane wahania ukazują charakterystyczne dla danego czasu zmiany subiektywnego znaczenia poszczególnych czynników sukcesu. W przypadku ambicji i ciężkiej pracy nastąpił znaczny wzrost wartości ładunków czynnikowych w ostatniej dekadzie, 2003–2013. Monotoniczny wzrost znaczenia wykształcenia w czynniku merytokratycznym następował w okresie 1988–2008; w 2013 nastąpił spadek.

W okresie 2008–2013, w wymiarze rodzinno-towarzyskim wzrosła rola pochodzenia z bogatej rodziny, znajomości właściwych ludzi i wpływu politycznego. W miarę upływu czasu dzielącego nas od przełomu ustrojowego wiara w siłę sprawczą czynników losowych (szczęście) nabiera coraz większego znaczenia w myśleniu o sukcesie (ładunek czynnikowy w 2008 osiągnął wartość 0,613 w porównaniu z 0,176 w roku 1988). Tendencja ta jest zapewne efektem wzrostu poczucia nieprzewidywalności przebiegu losów życiowych, co zaznaczyło się szczególnie wyraźnie w pierwszych latach nowego stulecia. Choć dla 2013 roku ładunek czynnikowy szczęścia zmalał i tak pozostaje wyższy niż w okresie 1988–2003.

Analiza czynnikowa, której wyniki przedstawiono w tabeli 22.2 dokumentuje również znaczny stopień wzajemnej autonomii obu syndromów przekonań, zwłaszcza w pierwszej dekadzie transformacji. Współczynnik korelacji między wyróżnionymi wymiarami w momencie najsilniejszego związku w roku 2013 osiągnął wartość $r = 0,211$, co wskazuje na nieznaczną proporcję wspólnej wariancji.

22.5. Przynależność klasowa a wizja szans na sukces życiowy

Przedstawione rysy potocznego myślenia o czynnikach kształtujących szanse powodzenia życiowego mają charakter ogólny, wyrażają nastawienia i opinie badanej populacji w kolejnych latach, traktowanej zbiorczo – jako całość. Istotną kwestią jest specyfika i zróżnicowanie tych poglądów w zależności od położenia społecznego i przynależności do określonej klasy społecznej. Problem ten ilustrują przedstawione w tabeli 22.3 średnie arytmetyczne skal merytokratycznego i rodzinno-towarzyskiego wymiaru

opinii o cechach wpływających na powodzenie życiowe w odniesieniu do klas społecznych wyróżnionych według schematu, znanego z innych analiz (Słomczyński, Janicka 2005). Walorem tego schematu klasowego jest możliwość trafnego przedstawienia głównych segmentów struktury społeczeństwa polskiego w okresie poprzedzającym zmianę ustrojową oraz w trakcie transformacji systemowej.

Stopień zależnego od przynależności klasowej zróżnicowania opinii w przypadku obu wymiarów jest istotny i wykazuje tendencję rosnącą w okresie pierwszych 10 lat transformacji. W przypadku poglądów akcentujących merytokratyczny wymiar uwarunkowań sukcesu współczynnik *eta*, wyrażający to zróżnicowanie, w 1998 roku rośnie, osiągnąwszy wartość 0,127. Natomiast jeśli chodzi o przekonania akcentujące rodzinno-towarzyski charakter czynników sukcesu, wpływ klasy społecznej ulega niezbyt istotnym zmianom.

Przed zmianą systemową wpływ klasy społecznej na myślenie o warunkach sukcesu życiowego był relatywnie słaby. Wśród kategorii, które merytokratycznym czynnikiem sukcesu nadawały mniejsze znaczenie, byli wówczas szeregowi pracownicy: technicy i pracownicy umysłowi oraz wykwalifikowani robotnicy. Przekonanie o sprawczej roli tych właśnie kryteriów najmocniej wyrażały osoby zajmujące w procesie pracy względnie autonomiczną pozycję: eksperci i kierownicy. W późniejszym okresie poglądy kierowników w kwestii merytokratycznych uwarunkowań sukcesu zbliżają się do wartości przeciętnych, natomiast kategorią najmocniej przywiązaną do tego rodzaju poglądów okazują się menedżerowie. Ich wiara w sprawczą siłę talentu, ambicji i wykształcenia uwidacznia się pod koniec pierwszej dekady transformacji.

Dla drugiej analizowanej dekady, 2003–2013, połączyliśmy niektóre klasy społeczne ze względu na podobieństwo położenia w strukturze społecznej. Na początku tej dekady, w 2003 roku, wśród klas, które w szczególności sposób akcentują merytokratyczny wymiar sukcesu, znajdują się przedsiębiorcy, menedżerowie i eksperci. Przegranie procesu transformacji – robotnicy wykwalifikowani i niewykwalifikowani – nie podzielają natomiast wiary w moc indywidualnych starań. Ich poglądy, wyrażone w postaci średniej znormalizowanej, przybierają wartości ujemne, co oznacza, że

lokują się poniżej średniego poziomu w populacji. Ciekawe, że brak wiary w moc sprawczą indywidualnych starań i zasług w przypadku pracowników fizycznych zarówno wykwalifikowanych, jak i pozbawionych kwalifikacji nie jest, bynajmniej, kompensowany przekonaniem, iż dla osiągnięcia powodzenia w życiu szczególnie ważne są atuty rodzinno-towarzyskie.

Baczko-Dombi i Wysmułek (2014) podkreślają, że w 2013 roku wygrani transformacji nadal wierzą w merytokratyczną drogę do sukcesu. O przegranych autorki te piszą:

„Grupy, które straciły na transformacji (robotnicy wykwalifikowani i niewykwalifikowani), nadal nie wierzą w taką drogę do sukcesu, zaczęły za to w większym stopniu liczyć na pochodzenie, znajomości i szczęście. Największa zmiana od czasów transformacji zaszła w wypadku rolników – zaczęli oni doceniać merytokratyczny wymiar sukcesu, nie rezygnując przy tym z doceniania wartości sieci znajomości i szczęścia. Może to być konsekwencją zmian, jakie nastąpiły w tym środowisku od czasu przystąpienia Polski do Unii Europejskiej” (Baczko-Dombi, Wysmułek 2014, s. 10–11).

22.6. Zakończenie

Opinie, przekonania i wyobrażenia o naturze zjawisk społecznych i ich uwarunkowaniach tworzą naturalne podłoże dla ludzkich motywacji i dążeń, od których, z kolei, zależą wybory drogi życiowej i formy aktywności. Nowa logika funkcjonowania ważnych obszarów życia społecznego: rynku pracy, systemu edukacji, nabywania dóbr i zachowań konsumpcyjnych, przywróciła indywidualny charakter kwestii wyboru celów i sposobów działania (Siciński 2002). W tej sytuacji trudno przecenić znaczenie, jakie w procesie dostosowywania się do nowej rzeczywistości mają ludzkie wyobrażenia i postawy. Wśród różnorodnych zasobów psychologicznych, które liczą się w tym procesie szczególnie ważne jest pojmowanie, czym jest powodzenie życiowe i od czego ono zależy.

Na zmianę znaczenia dwóch czynników trzeba zwrócić szczególną uwagę – czynnikami tymi są wykształcenie i ciężka praca. Znaczenie wykształcenia wzrosło w okresie 1988–2008. Zanotowany dla lat 2008–2013 spadek zna-

czenia tego czynnika jako kształtującego sukces jest zgodny z innymi badaniami, co prawda przekrojowymi, ale też prowadzonymi w długim okresie:

Edycja badania CBOS *Wykształcenie ma znaczenie?* w 2004, a następnie w 2007 roku, wskazywała, że tylko 5% osób uważa, iż nie warto się kształcić. Tych, którzy byli przeciwnego zdania, było aż 93%. Po 6 latach te statystyki mocno się zmieniły. Sensu kształcenia nie widzi ponad trzy razy więcej, bo aż 16% respondentów. To o 11 punktów procentowych więcej niż w 2007 roku. Dokładnie o tyle samo ubyło tych, którzy widzą potrzebę zdobywania wiedzy. Ilościowo te wyniki zbliżone są do badania, jakie przeprowadzono w 1993 roku, tyle że wtedy studiowało ok. 584 tys. osób, a zawodowo kształciło się ponad 1,5 mln uczniów. Teraz, po 20 latach, te zestawienia odwróciły się. Mamy ok. 1,8 mln studentów i ok. 800 tys. uczniów kształcących się zawodowo (Grabek 2013, s. 7).

Na szczególną uwagę zasługuje rola ciężkiej pracy w wyznaczaniu sukcesu – przynajmniej w świadomości społecznej. W porównaniu z 1988 rokiem proporcja osób, które w 2013 roku uważały, iż ciężka praca jest bardzo ważnym czynnikiem powodzenia w życiu wzrosła o 30 punktów procentowych – z 38% do 71%. Wzrost roli tego czynnika w świadomości społecznej jest symptomatyczny: wskazuje, że w wymiarze merytokratycznym ciężka praca może niejako rekompensować fakt, iż na rynku pracy samo wykształcenie liczy się mniej obecnie niż w początkach transformacji polityczno-ekonomicznej.

W niniejszym rozdziale wykazaliśmy, że w myśleniu o czynnikach sukcesu obecne są dwa wymiary uwarunkowań: merytokratyczny oraz rodzinno-towarzyski. Pierwszy akcentuje znaczenie cech osobowościowych i indywidualnych osiągnięć. Wiąże się z wiarą w sprawczą moc własnych starań i osobistego wysiłku. Poglądy te niewątpliwie sprzyjają stawianiu sobie ambitnych celów i aktywnemu podejściu do życia. Drugi wymiar poglądów na czynniki powodzenia wyraża niejako konkurencyjną koncepcję sukcesu, wedle której siły sprawcze sukcesu znajdują się poza kontrolą jednostki, zależą bowiem – w głównej mierze – od losu, szczęścia lub atutów bądź obciążeń, o których przesądza pochodzenie społeczne. Takie dwa najważniejsze wymiary identyfikowano też w innych badaniach (Kozłowski, Matczak 2013).

Na te dwa wymiary można również spojrzeć przez pryzmat procesów psychologicznych – jeden z nich stanowi atrybucję zewnętrzną, a drugi wewnętrzną (zob. Baczek-Dombi, Wysmułek 2014). Atrybucje te – wzięte łącznie – są atrybucjami asymetrycznymi i zależą od tego, do kogo się odnoszą:

„Generalnie ludzie wykazują tendencję do wyjaśniania przyczyn swoich sukcesów osobistymi właściwościami, zdolnościami, talentami (atrybucje wewnętrzne), zaś niepowodzenia częściej są skłonni tłumaczyć wpływem czynników sytuacyjnych, pechem, splotem niesprzyjających okoliczności (atrybucje zewnętrzne). Tendencja ta określona została jako »asymetria atrybucji sukcesu i porażki«. Jest ona efektem działania mechanizmów obronnych, służących potrzebie zachowania pozytywnej samooceny u jednostki. Asymetryczny charakter atrybucji sukcesu i porażki znajduje również swój wyraz w percepcji cudzych dokonań: sukcesy innych ludzi jesteśmy skłonni tłumaczyć okolicznościami zewnętrznymi i szczęściem, ich niepowodzenia – osobistymi predyspozycjami. Zatem atrybucje cudzych dokonań są dokładnie odwrotne od wyjaśnień stosowanych wobec własnych osiągnięć” (Mandal 1995, s. 7)

W naszych badaniach nie odróżnialiśmy atrybucji sukcesu własnego od atrybucji sukcesu innych ludzi. Nie zajmowaliśmy się również, czy poszczególne respondenci uważają, iż odnieśli sukces i jak ich wizja sukcesu łączy się z poczuciem własnego sukcesu. Możemy jednak stwierdzić, iż ponad połowa badanych ocenia swoją pozycję w społeczeństwie powyżej środka skali i są to częściej kobiety niż mężczyźni, częściej osoby starsze niż młodsze, oraz lepiej wykształcone, które definiują sukces zarówno w kategoriach merytokratycznych, jak i towarzysko-rodzinnych⁴. Jest to zgodne z wynikami innych badań:

⁴ Uzupełnieniem do analizy wpływu klas społecznych jest analiza regresji wymiaru merytokratycznego i rodzinno-towarzyskiego na płeć, wiek i trzy podstawowe zmienne stratyfikacyjne: wykształcenie, pozycję zawodową i dochód. Wpływ obu zmiennych demograficznych – płci i wieku – na analizowane wymiary sukcesu okazał się nieistotny statystycznie. Wykształcenie pozytywnie – w statystycznie istotnym stopniu – wpływa na wizję, według której czynniki merytokratyczne determinują powodzenie w życiu (sukces); taki wpływ wykształcenia nie istnieje w przypadku wymiaru rodzinno-towarzyskiego. Zawód i dochód są zmiennymi, których wpływ jest pomijalny (nieistotny statystycznie) na wymiar merytokratyczny, ale znaczący w przypadku wymiaru rodzinno-towarzyskiego. Czym wyższa pozycja zawodowa i czym wyższe dochody, tym niższe wartości przypisywane do wymiaru rodzinno-towarzyskiego (zob. Janicka, Słomczyński 2007).

„Ponad połowa Polaków ma poczucie, że co najmniej w znacznej mierze osiągnęła życiowy sukces. Tylko 17% nie ocenia dobrze swoich osiągnięć, uważając, że nie odnieśli sukcesu nawet choćby w niewielkiej mierze. Opinia na ten temat w dużym stopniu zależy od tego, jak definiowany jest »sukces życiowy«. Najczęściej osiągają sukces osoby, które uważają, że decyduje o nim udane życie rodzinne i dobra praca. [...]

Osiągnięcie życiowego sukcesu częściej deklarują kobiety niż mężczyźni oraz osoby starsze, które zakończyły działalność zawodową, odchowwały dzieci, doczekały się wnuków i na ogół mają już za sobą życiowe osiągnięcia, jakkolwiek byłyby one definiowane. Niebagatelny wpływ na poczucie sukcesu ma również wykształcenie. Mimo że samo wykształcenie zastawiająco rzadko uważane jest za kryterium sukcesu życiowego, im jest ono wyższe, tym poczucie sukcesu silniejsze” (Orlińska 2013, s. 7).

Sukcesy i porażki są udziałem każdego człowieka. Sukces osobisty – w płaszczyźnie zawodowej, ekonomicznej, czy rodzinnej – zależy od stawianych celów i środków do ich realizacji. Czy nasze analizy mają jakieś praktyczne zastosowania? Sądzymy, że warto jest zwrócić uwagę na przynajmniej jeden praktyczny aspekt, mianowicie aspekt wychowawczy. Badania karier zawodowych i sukcesu osobistego mają implikacje praktyczne dla poradnictwa zawodowego i konsultacji psychospołecznych. Przegląd poradników w sprawach wyboru zawodów i rozmowy z pracownikami poradni zawodowych przekonały nas, iż wpływ socjologii na praktykę w tych dziedzinach jest znikomy, choć badania sukcesu dostarczają materiału, który powinien być wykorzystywany. Sądzymy bowiem, że w pracy z młodymi ludźmi szczególnie istotne jest, aby przedstawić im różne wizje sukcesu, aby mogli dokonać właściwych wyborów życiowych. Prace socjologiczne dostarczają przykładów, nie tylko tego, co rzeczywiście wpływa na sukces – w szczególności sukces zawodowy – ale i tego, co ludzie powszechnie rozumieją przez to pojęcie. Szczególnie istotne jest, aby propagować takie wzory sukcesu, które odwołują się do „dobrych przykładów”.

W książce pod redakcją Jolanty Gładys-Jakóbk (2005) zamieszczony jest wywiad z panem R., solistą opery, który powiedział: „Sukces oparty na uczciwości to przede wszystkim praca, praca i jeszcze raz praca... Sukces to możliwość spojżenia w lustro z czystym sumieniem, ze świadomością,

że nasze osiągnięcia są wynikiem własnych starań, pracy, a nie kręactwa” (s. 150). Socjologowie docierają do takich wizji sukcesu. Chodzi o to, aby je upowszechnić jako przyszłościowe wizje sukcesu po polsku.

Tabela 22.1. Waga różnych kryteriów osiągnięcia powodzenia w życiu według opinii dorosłej ludności

Cecha	Bardzo ważna ^{a)}	Mało ważna ^{b)}	Średnia arytmetyczna ^{c)}	Odchylenie standardowe	Punktacja ^{d)} W – wysoka N – niska
	W procentach				
Badania w 1988 roku					
Ambicja	69,7	2,9	3,91	0,80	W
Znajomość właściwych ludzi	53,4	11,3	3,56	0,53	N
Ciężka praca	37,6	29,3	3,12	1,08	N
Wpływ polityczny	25,7	36,9	2,89	1,11	N
Pochodzenie z bogatej rodziny	34,8	36,1	2,96	1,16	N
Dobre wykształcenie	60,8	12,8	3,64	0,96	W
Szczęście	66,1	8,9	3,84	0,98	W
Wrodzone zdolności i talenty	72,1	5,5	3,89	0,84	W
Badania w 1993 roku					
Ambicja	70,4	5,6	3,84	0,81	W
Znajomość właściwych ludzi	58,3	9,8	3,61	0,82	N
Ciężka praca	49,1	24,9	3,37	1,02	N
Wpływ polityczny	28,1	40,6	2,98	1,02	N
Pochodzenie z bogatej rodziny	34,3	36,6	2,92	1,12	N
Dobre wykształcenie	70,9	9,2	3,80	0,88	W
Szczęście	66,3	8,7	3,86	0,95	W
Wrodzone zdolności i talenty	76,8	2,9	3,93	0,73	W
Badania w 1998 roku					
Ambicja	68,9	4,3	3,81	0,79	W
Znajomość właściwych ludzi	59,7	7,4	3,64	0,82	N

22. Sukces po polsku: co ludzie myślą o szansach powodzenia w życiu?

Cecha	Bardzo ważna ^{a)}	Mało ważna ^{b)}	Średnia arytmetyczna ^{c)}	Odchylenie standardowe	Punktacja ^{d)} W – wysoka N – niska
	W procentach				
Ciężka praca	44,6	25,7	3,26	1,08	N
Wpływ polityczny	26,4	41,3	2,80	1,13	N
Pochodzenie z bogatej rodziny	32,0	40,9	2,84	1,14	N
Dobre wykształcenie	79,6	4,9	4,03	0,83	W
Szczęście	68,8	5,8	3,81	0,83	W
Wrodzone zdolności i talenty	73,9	3,2	3,87	0,73	W
Badania w 2003 roku					
Ambicja	73,7	3,3	3,86	0,72	W
Znajomość właściwych ludzi	69,0	2,1	3,80	0,80	N
Ciężka praca	48,8	22,2	3,33	1,01	N
Wpływ polityczny	29,6	34,3	2,77	1,14	N
Pochodzenie z bogatej rodziny	36,4	35,5	2,98	1,12	N
Dobre wykształcenie	83,5	4,0	4,09	0,79	W
Szczęście	73,4	5,2	3,90	0,81	W
Wrodzone zdolności i talenty	75,5	3,7	3,86	0,72	W
Badania w 2008 roku					
Ambicja	74,2	2,6	3,89	0,70	W
Znajomość właściwych ludzi	65,2	5,8	3,21	0,65	N
Ciężka praca	53,0	18,7	3,48	1,01	N
Wpływ polityczny	27,4	44,0	2,77	1,14	N
Pochodzenie z bogatej rodziny	34,4	39,9	2,98	1,12	N
Dobre wykształcenie	84,3	3,4	4,08	0,79	W
Szczęście	76,4	4,3	3,90	0,66	W
Wrodzone zdolności i talenty	79,0	2,8	3,91	0,70	W

Część III. Potrzeby samorealizacji: ambicje, szanse i wybory

Cecha	Bardzo ważna ^{a)}	Mało ważna ^{b)}	Średnia arytmetyczna ^{c)}	Odchylenie standardowe	Punktacja ^{d)} W – wysoka N – niska
	W procentach				
Badania w 2013 roku					
Ambicja	77,1	3,2	3,86	0,77	W
Znajomość właściwych ludzi	67,2	4,8	3,60	0,76	N
Ciężka praca	70,6	8,3	3,44	0,93	N
Wpływ polityczny	25,7	37,2	2,84	1,09	N
Pochodzenie z bogatej rodziny	38,9	30,3	3,01	0,75	N
Dobre wykształcenie	72,5	7,0	3,79	1,14	W
Szczęście	73,4	6,2	3,69	1,12	W
Wrodzone zdolności i talenty	73,2	5,2	3,77	0,72	W

^{a)} Połączone kategorie odpowiedzi wskazujące na to, że dana cecha jest „bezwzględnie konieczna” lub „bardzo ważna” dla osiągnięcia powodzenia w życiu.

^{b)} Połączone kategorie odpowiedzi wskazujące na to, że dana cecha jest „niezbyt ważna” lub „całkiem bez znaczenia” dla osiągnięcia powodzenia w życiu.

^{c)} Punktacja odpowiedzi: dana cecha jest „bezwzględnie konieczna” (5), „bardzo ważna” (4), „raczej ważna” (3), „niezbyt ważna” (2) oraz „całkiem bez znaczenia” (1). Odpowiedzi typu „nie wiem” punktowano tak samo jak środkową kategorię (3).

^{d)} Punktacja wysoka = najwyższe cztery średnie arytmetyczne; punktacja niska = najniższe cztery średnie arytmetyczne.

Tabela 22.2. Wyniki analizy czynnikowej kryteriów, które w świadomości społecznej wpływają na powodzenie w życiu. Badania z lat 1988–2013

Cecha	Badania					
	1988	1993	1998	2003	2008	2013
	Ładunki czynnikowe					
Wymiar merytokratyczny						
Ambicja	0,398	0,327	0,365	0,344	0,646	0,642
Ciężka praca	0,289	0,325	0,328	0,205	0,516	0,623
Dobre wykształcenie	0,555	0,560	0,575	0,592	0,717	0,627
Wrodzone zdolności i talenty	0,543	0,549	0,547	0,556	0,688	0,692
<i>Wartość własna</i>	<i>1,604</i>	<i>1,676</i>	<i>1,560</i>	<i>1,551</i>	<i>1,672</i>	<i>1,670</i>
<i>Proporcja wyjaśnionej wariancji</i>	<i>0,401</i>	<i>0,419</i>	<i>0,390</i>	<i>0,388</i>	<i>0,418</i>	<i>0,418</i>

22. Sukces po polsku: co ludzie myślą o szansach powodzenia w życiu?

Cecha	Badania					
	1988	1993	1998	2003	2008	2013
	Ładunki czynnikowe					
Wymiar rodzinno-towarzyski						
Znajomość właściwych ludzi	0,532	0,387	0,474	0,479	0,686	0,733
Wpływ polityczny	0,631	0,669	0,586	0,607	0,705	0,748
Pochodzenie z bogatej rodziny	0,494	0,593	0,551	0,560	0,709	0,752
Szczęście	0,176	0,224	0,292	0,344	0,613	0,467
<i>Wartość własna</i>	<i>1,657</i>	<i>1,675</i>	<i>1,688</i>	<i>1,684</i>	<i>1,846</i>	<i>1,881</i>
<i>Proporcja wyjaśnionej wariancji</i>	<i>0,414</i>	<i>0,419</i>	<i>0,422</i>	<i>0,421</i>	<i>0,461</i>	<i>0,470</i>
Korelacja między wymiarami						
Współczynnik korelacji	0,034	0,097	0,202	0,193	0,168	0,211

Tabela 3. Średnie arytmetyczne skal merytokratycznego i rodzinno-towarzyskiego wymiaru opinii o kryteriach wpływających na powodzenie w życiu w zależności od klas społecznych. Badania z lat 1988–1998 i 2003–2013

Klasy społeczne	Badania			
	1988	1998	2003	2013
	Pierwsza analizowana dekada		Druga analizowana dekada	
	Średnie arytmetyczne ^{a)}			
Wymiar merytokratyczny				
Przedsiębiorcy	–	0,021	0,141	0,108
Menedżerowie	–0,008	0,187		
Eksperci (specjaliści)	0,193	0,105		
Kierownicy	0,153	0,062	0,047	0,135
Samodzielni	0,005	–0,107	–0,076	–0,112
Technicy i pracownicy biurowi	–0,067	–0,050	0,028	–0,018
Wykwalifikowani robotnicy	–0,038	–0,090	–0,174	–0,148
Robotnicy do prac prostych	0,041	–0,153		
Rolnicy	0,015	–0,087	–0,015	0,126
<i>Współczynnik eta</i>	<i>0,103</i>	<i>0,127</i>	<i>0,185</i>	<i>0,163</i>

Klasy społeczne	Badania			
	1988	1998	2003	2013
	Pierwsza analizowana dekada		Druga analizowana dekada	
	Średnie arytmetyczne ^{a)}			
Wymiar rodzinno-towarzystki				
Przedsiębiorcy	–	–0,126	–0,158	–0,286
Menedżerowie	–0,116	–0,229		
Ekspersi (specjaliści)	–0,049	–0,170		
Kierownicy	–0,057	–0,035	–0,275	–0,369
Samodzielni	–0,192	–0,001	0,164	0,123
Technicy i pracownicy biurowi	–0,042	0,000	0,087	–0,016
Wykwalifikowani robotnicy	0,070	0,064	0,047	0,102
Robotnicy do prac prostych	0,015	0,027		
Rolnicy	0,058	0,125	0,192	0,267
<i>Współczynnik eta</i>	<i>0,086</i>	<i>0,124</i>	<i>0,186</i>	<i>0,201</i>

^{a)} Skale znormalizowane, ze średnią arytmetyczną w całej populacji równą 0 i odchyleniem standardowym równym 1.

Bibliografia

- Baczko-Dombi A., Wysmułek I. (2014), *Czynniki sukcesu. Ciężka praca i talent czy pochodzenie i szczęście?*, Zespół Porównawczych Analiz Nierówności Społecznych, Instytut Filozofii i Socjologii Polskiej Akademii Nauk, Warszawa, <http://polpan.org/publikacje-naukowe-i-prasowe/wyniki>
- Byłok F. (2005), *Wzór sukcesu w społeczeństwie polskim w okresie transformacji społeczno-ustrojowej*, Annales on Line, Uniwersytet Łódzki http://www.annaesonline.uni.lodz.pl/archiwum/2005/2005_01_bylok_87_96.pdf
- Domański H. (2000), *Zamiast zakończenia: kilka uwag na temat klasy średniej jako wzorca do naśladowania* (w:) *Jak żyją Polacy*, red. H. Domański, A. Ostrowska, A. Rychard, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa
- Dornan J., Maxwell J. (1995), *Strategia sukcesu*, Studio EMKA, Warszawa
- Firkowska-Mankiewicz A. (1997), *Czym jest sukces życiowy dla współczesnego Polaka? Kontekst socjodemograficzny i psychospołeczny* (w:) *Elementy nowego ładu*, red. H. Domański, A. Rychard, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa

- Firkowska-Mankiewicz A. (2002), *Intelligence (IQ) as a Predictor of Life Success*, International Journal of Sociology, Vol. 32, No. 3, s. 25–43
- Firkowska-Mankiewicz A., Zaborowski W. (2002), *The Effects of Intellectual Functioning on Economic Status Attainment* (w:) *Social Structure: Changes and Linkages*, red. K.M. Słomczyński, IFiS Publishers, Warszawa
- Gładys-Jakóbiak J. (red.) (2005), *Różne oblicza i uwarunkowania sukcesu we współczesnej Polsce*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa
- Grabek A. (2013), *Nauka nie gwarantuje już sukcesu zawodowego?* „Rzeczpospolita”, 20 lipca
- Griessman E. (2007), *Czynniki osiągania sukcesu*, Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli, Gliwice
- Janicka K., Słomczyński K.M. (2007), *Co ludzie myślą o szansach powodzenia w życiu. Zróżnicowanie opinii* (w:) *Kariera i sukces: Analizy socjologiczne*, red. K.M. Słomczyński, Wydawnictwo Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra
- Kozłowski W., Matczak E. (2013), *Sukcesja i merytokracja: stałość i zmienność kryteriów życiowego sukcesu*, Наукові записки. Серія «Психологія і педагогіка», Vol. 25, No. 1, s. 159–172
- Krupski R. (1997), *Strategia sukcesu* (w:) *Sukces w zarządzaniu*, red. T. Listwan, Akademia Ekonomiczna, Wrocław
- Kurczyk T. (red.) (2006), *Uwarunkowania sukcesów zawodowych kadry kierowniczej*, Politechnika Wrocławska – Centrum Kształcenia Ustawicznego, Wrocław
- Listwan T. (red.) (2004), *Sukces w zarządzaniu kadrami. Perspektywa globalna i lokalna*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław
- Lebuda I. (2014), *Kształtowanie poczucia sukcesu nauczycieli*, Nomos, Kraków
- Majewska-Opiełka I. (1996), *Akademia sukcesu*, Comes, Warszawa
- Mały słownik języka polskiego*, PWN, Warszawa
- Mandal E., Stefańska-Klar (red.) (1995), *Współczesne problemy socjalizacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice
- Nosal C. (1996), *Menedżerski sukces w kontekście psychologii ryzyka* (w:) S.A. Witkowski (red.), *Psychologiczne wyznaczniki sukcesu w zarządzaniu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław
- Orlińska J. (2013), *Sukces życiowy i jego determinanty*, Komunikat z badań BS/89/2013, Fundacja Centrum Badania Opinii Społecznej, Warszawa
- Palska H. (2000), *Czy nowe style Polaków? Wybrane wymiary stylu życia „ludzi sukcesu”* (w:) *Jak żyją Polacy*, red. H. Domański, A. Ostrowska, A. Rychard, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa
- Siciński A. (2002), *Styl życia, kultura, wybór*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa
- Słomczyński K.M. (red.) (2007), *Kariera i sukces: Analizy socjologiczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra
- Słomczyński K.M., Janicka K. (2005), *Pęknięta struktura społeczeństwa polskiego* (w:) *Polska, ale jaka?*, red. M. Jarosz, Oficyna Naukowa, Warszawa

- Słomczyński K.M., Mach B.W. (1996), *The Impact of Psychological Resources on Status Attainment: Poland, 1978-1980 and 1992-1993*, Polish Sociological Review, Vol. 4, No. 116, s. 337-352
- Waitley D., Tucker R. (1996), *Gra o sukces* (Zbigniew Kościuk, przeł.), Logos, Warszawa
- Witkowski S.A. (2006), *Czy sukces zawodowy da się prognozować?* [w:] Uwarunkowania sukcesów zawodowych kadry kierowniczej, red. T. Kupczyk, Politechnika Wrocławska – Centrum Kształcenia Ustawicznego, Wrocław
- Wojciszke B., Trzebiński J., Skarżyńska K. i in. (2001), *Jak Polacy przegrywają? Jak Polacy wygrywają?* Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk
- Wolny-Peirs M. (2005), *Język sukcesu we współczesnej polskiej komunikacji publicznej*. Wydawnictwo Trio, Warszawa
- Ziglar Z. (2001), *Sukces*, Wydawnictwo RM, Warszawa

23. Dobre życie a rozwój społeczno-ekonomiczny

„Mierzysz to, co cenisz i *vice versa*”

Joseph Stiglitz

Polsce udało się uniknąć najpoważniejszych konsekwencji ostatniego światowego kryzysu finansowego. Spowolniony, lecz ciągły wzrost gospodarczy, mierzony wielkością produktu krajowego brutto, nie zapobiegł jednak negatywnym zjawiskom występującym w świadomości społecznej, przede wszystkim wzrostowi obaw, a nawet wyraźnego pesymizmu dotyczącego najbliższej przyszłości. To właśnie obawy o przyszłość, a nie relatywnie dobre i mało zmieniające się społeczne oceny bieżącej sytuacji, szczególnie dotyczące aktualnych warunków bytu, doprowadziły w Polsce do gwałtownego wzrostu chęci zmian na scenie politycznej. Stworzyły też podatny grunt dla populistycznych obietnic. Zadziało to jak zimny (a może lepiej byłoby powiedzieć – nieoczekiwane gorący) prysznic dla tych wszystkich polityków, dziennikarzy, ekonomistów, różnej maści ekspertów i specjalistów oraz pozostałych przedstawicieli środowiska ciągle jeszcze od czasu do czasu staroświecko mianującego się inteligencją, a coraz częściej i bardziej „nowocześnie” profesjonalistami i menedżerami. Zbyt wielu z nich zapatrzyło się z samozadowoleniem we wskaźniki wzrostu gospodarczego, niezapowiadające radykalizacji nastrojów społecznych. Jedną z wielu przyczyn tej sytuacji była i ciągle jest nadmierna ufność w uniwersalną diagnostyczną wartość Produktu Krajowego Brutto (PKB) lub Produktu Narodowego Brutto (PNB), które rzekomo trafnie oddają sytuację społeczno-gospodarczą. Mamy tu do czynienia z dwoma nakładającymi się na siebie nieporozumieniami.

Po pierwsze, już od 30. lat ubiegłego wieku najpoważniejsi ekonomiści krytykowali nadmierną ufność we wskaźniki dochodu lub produktu narodowego, które w rzeczywistości przedstawiają bardzo uproszczony i jednostronny obraz gospodarki, nie wspominając już nawet o pominięciu społecznych aspektów bieżącej sytuacji kraju (Kuznets 1934). Jednym z najbardziej prominentnych współczesnych krytyków nadużywania i nadinterpretacji wskaźników dochodu narodowego i jego wzrostu jest Joseph Stiglitz (2010, zob. też Stiglitz i in. 2013). Symptomatyczny jest fakt, że zarówno Kuznets, jak i Stiglitz są lauretami Nagrody Nobla w ekonomii, w której PKB stanowi, mimo krytyki, ciągle jedno z centralnych pojęć i główny przedmiot zainteresowania.

Po drugie, przykładanie nadmiernej uwagi do PKB wiąże się często z zapomnianiem, że produkcja dóbr materialnych i świadczenie usług nie są celem samym w sobie, ani nawet nie są tylko ostatecznym celem działalności gospodarczej. Są jedynie środkiem mającym służyć, a nie zawsze służącym, zaspokojeniu potrzeb ludzkich w stopniu przynoszącym szeroko rozumiany dobrobyt i przyczyniającym się do szczęśliwego życia. Inaczej mówiąc: stanowią tylko wkład („input”), a nie efekt („output”) rozwoju społeczno-ekonomicznego.

J. Stiglitz (2010) zwraca uwagę na kilka okoliczności, dzięki którym wzrost PKB per capita, a także jego większa wartość w porównaniu z innymi krajami, może wcale nie oznaczać większego dobrobytu. Tak na przykład nieefektywność i niegospodarność jakiegoś działu gospodarki mogą powodować wysokie koszty jego produktów lub usług, co skutkuje zwiększoną wartością PKB, zarówno w porównaniu z przeszłością, jeśli ten dział gospodarki funkcjonował wówczas wydajniej, przynosząc te same lub nawet lepsze rezultaty za mniejsze pieniądze, jak i w porównaniu z innymi krajami. Dobrym przykładem jest źle zorganizowana i droga służba zdrowia w USA. Jej nadmierne koszty funkcjonowania rozdymają PKB, nie przyczyniając się bynajmniej do zapewnienia poziomu zdrowia ludności takim stopniu, jak lepiej zorganizowana i efektywniejsza służba zdrowia w niektórych innych rozwiniętych krajach o relatywnie mniejszych na nią nakładach. Ponadto do PKB wlicza się między innymi wartość produktów i usług nieprzyczyniających się jednak do lepszego życia ludzi, albo co najmniej dwuznacznych z tego punktu widzenia, jak np. więziennictwo, polityczna policja

w krajach niedemokratycznych (a i demokratycznych), nietrafione lub wręcz szkodliwe usługi sektora finansowego (*vide* ostatni kryzys światowy), zbrojenia i handel bronią, rozwój gałęzi przemysłu niszczących środowisko, a nawet prostytutka (całkiem dobrze kontrolowana i opodatkowana przez fiskusa w niektórych krajach). Aby skomplikować rzecz jeszcze bardziej, przypomnieć trzeba, że zwiększenie puli dóbr do podziału nie zawsze oznacza wzrost społecznej satysfakcji, jeśli podział jest na tyle nierówny, iż uznany być może za niesprawiedliwy i jeśli przyczynia się do dobrobytu jednych, zwiększając subiektywne lub nawet obiektywne upośledzenie innych. Nie wdając się w dalsze rozważania na ten temat, zgodzić się należy z poglądem, że „Celem produkcji społecznej jest zwiększenie jakkolwiek definiowanego dobrobytu¹ członków społeczeństwa. Nasza standardowa miara (PKB – KZ) nie jest dobra... Jedna miara nie może oddać złożoności tego, co się dzieje w nowoczesnym społeczeństwie, ale PKB zawodzi tutaj w najwyższym stopniu” (Stiglitz 2010, s. 284–285).

W tej sytuacji już od lat 70. ubiegłego stulecia trwają prace nad zaprojektowaniem i zastosowaniem miar rozwoju społeczno-gospodarczego alternatywnych w stosunku do PKB, bardziej ogólnych, zazwyczaj wielowymiarowych (złożonych) i uwzględniających społeczne aspekty sytuacji. Wspomnieć tu należy „Measurement of Socio-Economic Development” (McGranahan i in. 1970), „Gross National Happiness Index” (Ura i in. 2012), „Human Development Index” (UNDP 2013), „Better Life Index” (OECD 2013), „Happy Planet Index” (NEF 2009), „Social Progress Index” (Porter i in. 2015), „World Happiness Report” (Helliwell i in. 2015) i wiele podobnych. W Polsce z inicjatywą obliczania tego typu wskaźnika wystąpił G. Kołodko (2008). Niektóre z tych wskaźników w ogóle pomijają ekonomiczne aspekty rozwoju, inne zazwyczaj kładą większy nacisk na jego społeczną, a nie ekonomiczną stronę. Twórcy opracowanego ostatnio dla Polski Indeks Zrównoważonego Rozwoju (IZR), którego pierwotna wersja zwana była Wskaźnikiem Zrównoważonego Rozwoju Społeczno-Gospodarczego, kładą równy nacisk na zagadnienia społeczne i ekonomiczne, wychodząc z założenia, iż nie można mówić o nadrzędności jed-

¹ Przetłumaczyłem w tym miejscu angielski termin *well-being* jako „dobrobyt”, mając świadomość nie całkowitej adekwatności tego tłumaczenia; nie jestem bowiem zwolennikiem zyskującego obecnie na popularności neologizmu „dobrostan”. W dalszym ciągu używać będę trafniejszego chyba określenia „dobre życie”.

nego z tych aspektów (Kozłowski i in. 2014, 2015; 2015a). Dlatego „IZR” stanowi wypadkową ponad czterdziestu jednakowo traktowanych, szczegółowych wskaźników charakteryzujących cztery aspekty sytuacji kraju, mające również tę samą wagę:

- 1) zewnętrzną sytuację ekonomiczną (funkcjonowanie polskiej gospodarki w jej kontekście międzynarodowym),
- 2) wewnętrzną sytuację ekonomiczną (funkcjonowanie gospodarki w kraju),
- 3) oczekiwania społeczne (przewidywania przez opinię publiczną różnych aspektów sytuacji społeczno-gospodarczej w najbliższej przyszłości, czyli natężenie społecznego optymizmu lub pesymizmu),
- 4) społeczną sytuację bieżącą (zarówno subiektywne oceny aktualnej sytuacji społeczno-gospodarczej przez opinię publiczną, jak i obiektywne wskaźniki różnych aspektów kondycji społecznej, jak np. edukacja, zdrowie, warunki materialne, praca, patologia społeczna).

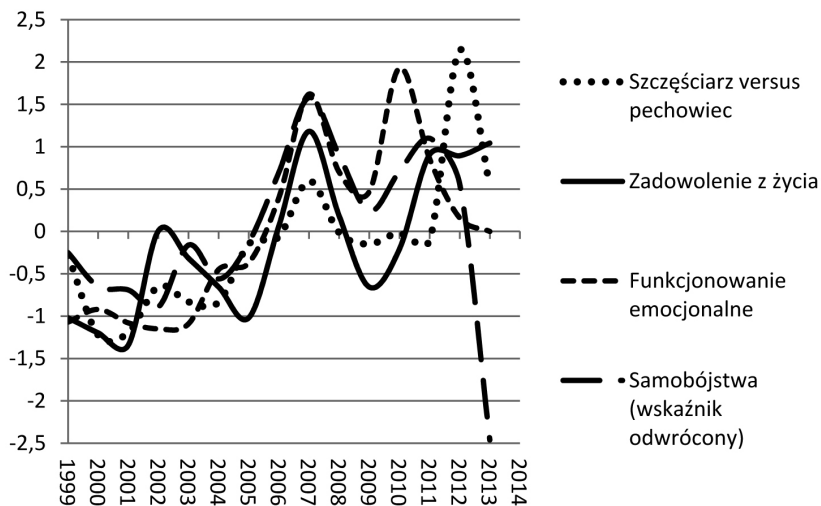
Szczegółowa lista wskaźników w tych czterech kategoriach przedstawiona była w innych publikacjach (Kozłowski i in. 2015; 2015a). W tym miejscu wystarczy podkreślić jeszcze raz, iż autorzy indeksu i wspomnianych publikacji na jego temat założyli jednakową wagę każdego z wyróżnionych czterech wymiarów rozwoju, nie wdając się w rozważania o wyższości jednych nad drugimi. Rozważania takie przypominałyby spór o przysłowiową wyższość Świąt Bożego Narodzenia nad Wielkanocą lub o pierwszeństwo jajka nad kurą i *vice versa*. Nawet jednak wszechstronna i wewnętrznie zbilansowana miara rozwoju społeczno-gospodarczego określa tylko warunki materialne i społeczne, w jakich żyją ludzie. Istotna jest nie tylko poprawa tych warunków, lecz także ich wpływ na szeroko pojmowane szczęśliwe funkcjonowanie społeczeństwa, stanowiące ostateczny cel rozwoju społeczno-gospodarczego. Nie wystarczy bowiem być zamożnym, wykształconym i zdrowym, nie popełniać przestępstw i żyć w warunkach rozwijającej się gospodarki. Trzeba przede wszystkim żyć szczęśliwie. Dlatego też teoretycy i badacze rozwoju coraz większą wagę przywiązują do pojęcia *flourishing*, rozumianego jako szczęśliwe życie i dobre funkcjonowanie psychiczne, przeciwstawnego do psychologicznych zaburzeń i frustracji (Diener i in. 2010; Huppert i So; 2013; Hone i in. 2014; Phelps 2014). Pojęcie *social flourishing* tłumaczone jest na język polski jako „rozkwit społeczeństwa” (Phelps 2014a). Jest to jednak

dosłowne tłumaczenie słownikowe, niezbyt dokładnie oddające znaczenie przypisywane temu pojęciu przez przytoczonych wyżej autorów. Znacznie lepsze wydaje mi się tutaj określenie „dobre życie”.

Dla scharakteryzowania takiego życia obliczyliśmy złożony wskaźnik (indeks) składający się, podobnie jak „ZIR”, z czterech elementów:

- 1) zadowolenie z życia [mierzone corocznie przez CBOS (2015) pytaniem „Czy ogólnie rzecz biorąc jest Pan(i) zadowolony(a) z całego życia?”];
- 2) poczucie bycia raczej szczęśliwcem niż pechowcem [mierzone corocznie przez CBOS (2015) pytaniem „Czy może Pan(i) powiedzieć o sobie, że należy do ludzi raczej szczęśliwych, czy też pechowych?”];
- 3) dobre funkcjonowanie emocjonalne (psychiczne) [mierzone corocznie przez CBOS (2015a) krótkim psychologicznym testem składającym się z dziewięciu pytań o częstotliwość doznawania różnych pozytywnych i negatywnych emocji, takich jak zadowolenie z własnych osiągnięć; poczucie zainteresowania czymś nowym; przekonanie, że coś dobrze w życiu się udało; duma z własnych osiągnięć; bycie zdeenerwowanym; złym; zniechęconym; bezradnym itp.].
- 4) roczna liczba samobójstw (wskaźnik odwrócony: im mniej, tym lepiej).

Rysunek 23.1. Zmiany czterech składników „dobrego życia”, 1999–2013



Źródło: opracowanie własne.

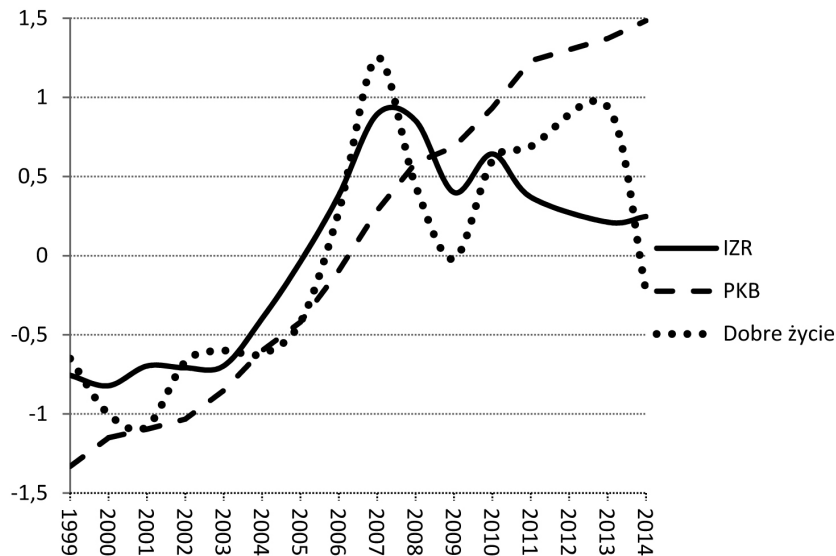
Rysunek 23.1 przedstawia zmiany wskaźników czterech aspektów dobrego życia w Polsce po ich statystycznej standaryzacji, przy przyjęciu za zero dla każdego z nich jego przeciętnej wartości w ciągu badanych 16 lat. Do 2009 roku, kiedy to zaczynał kończyć się światowy kryzys finansowy, mieliśmy do czynienia z dużą zbieżnością zmian wszystkich czterech wskaźników składających się na dobre życie. Po niewielkim spadku na przełomie wieków nastąpiła ich poprawa trwająca do 2007 roku, czyli do początku kryzysu. W tym czasie nastąpiło tylko stosunkowo niewielkie i krótkotrwałe pogorszenie w latach 2004–2005. Początek światowego kryzysu charakteryzował się w Polsce wysokimi wartościami wszystkich czterech wskaźników dobrego życia. Wiadomości na temat kryzysu, mimo że nie dotyczył on początkowo polskiej gospodarki, spowodowały drastyczne pogorszenie nastrojów trwające do 2009 roku. Późniejsze przekazy medialne i wystąpienia polityków, przedstawiające Polskę jako „zieloną wyspę”, która jako jedyna w Europie oparła się kryzysowi, przyniosły poprawę nastrojów społecznych. W tym czasie nastąpił jednak pewien rozryw pomiędzy poszczególnymi wskaźnikami nastrojów. Najszybciej, bo już w 2010 roku, poprawiło się emocjonalne funkcjonowanie społeczeństwa. Rok dłużej trwały wzrost zadowolenia z życia i spadek liczby samobójstw, a do 2012 roku wzrastała liczba ludzi czujących się szczęśliwymi raczej niż pechowcami. Po tej poprawie nastąpiło jednak ponowne pogorszenie spowodowane wiadomościami, że mimo relatywnie dobrego stanu gospodarki Polska zaczyna odczuwać niektóre skutki kryzysu, niezbędne są oszczędności budżetowe i reforma systemu emerytalnego. Mimo zadowolenia z życia utrzymującego się na tym samym poziomie sytuacja spowodowała wzrost niepewności odbijający się na emocjonalnym funkcjonowaniu ludzi, nastąpił też bezprecedensowy wzrost liczby samobójstw.

Wszystkie te zmiany następowały w warunkach stałego wzrostu dochodu narodowego (PKB), co uzasadnia pytanie o sens traktowania go jako wskaźnika rozwoju społeczno-gospodarczego. W innym miejscu zwróciliśmy uwagę na fakt, iż począwszy od 2010 roku konsumpcja z indywidualnych środków ludności, stanowiąca najbardziej bezpośrednio odczuwany symptom warunków ekonomicznych, rosła wolniej niż PKB, a od 2011 roku jej wzrost był znikomy (Zagórski, Koźmiński 2015, s. 22–23). W poprzednich latach oba wskaźniki wzrastały w tym samym stopniu,

co pozwala na postawienie hipotezy, że utrzymanie wzrostu PKB odbywa się obecnie częściowo kosztem spowolnienia poprawy sytuacji materialnej ludności, a przynajmniej tych elementów sytuacji, które są najbardziej bezpośrednio odczuwane. Warto zatem zbadać, jak wzrost PKB ma się do bardziej wszechstronnego rozwoju społeczno-gospodarczego i zmian dotyczących dobrego życia społeczeństwa. Taką wszechstronną miarą rozwoju społeczno-gospodarczego jest wspomniany już Indeks Zrównoważonego Rozwoju (IZR). Wysokie korelacje pomiędzy czterema aspektami dobrego życia pozwalają na obliczenie zbiorczego indeksu stanowiącego w każdym badanym roku średnią zestandaryzowanych wartości omawianych wskaźników.

Jak widać na rysunku 23.2, wszystkie trzy indeksy (PKB, ZIR i indeks dobrego życia) wzrastały do 2007 roku, czyli do początku światowego kryzysu finansowego. Wzrost indeksów rozwoju społeczno-gospodarczego i dobrego życia był nawet wówczas szybszy od wzrostu gospodarczego, mierzonego wartością PKB. Później, mimo dalszego wzrostu PKB, następującego już w warunkach kryzysowych, zaobserwowaliśmy spadek indeksów rozwoju społeczno-gospodarczego i dobrego życia. Po przejściowej poprawie, spowodowanej częściowo przeświadczeniem o naszej odporności na kryzys, nastąpił najpierw spadek wskaźnika zrównoważonego rozwoju społeczno-gospodarczego, a później także dobrego życia. Świadczy to o tym, że wzrost PKB następował w czasie kryzysu w warunkach pogarszania się bardzo szeroko pojętych materialnych i pozamaterialnych warunków bytu społeczeństwa. Gdzie indziej wykazaliśmy, iż stan gospodarki mierzony bardziej wszechstronnie wewnętrznymi i zewnętrznymi wskaźnikami ekonomicznymi, uwzględnionymi w ZIR, również pogorszył się mimo wzrostu PKB (Kozłowski i in. 2015; 2015a). Wszystko to świadczy o tym, że PKB nie jest najlepszym wskaźnikiem rozwoju społeczno-gospodarczego, ani nawet tylko sytuacji gospodarczej, szczególnie w warunkach międzynarodowego kryzysu ekonomicznego i spowodowanych nim turbulencji.

Rysunek 23.2. Zmiany PKB, IZR i „dobrego życia” (1999–2013)



Źródło: opracowanie własne.

Popatrzmy więc na to, jakie czynniki wpływają na *flourishing* społeczeństwa, który nazwaliśmy dobrym życiem. W tabeli 23.1 przedstawiono zależności czterech komponentów dobrego życia oraz jego ogólnego indeksu od czynników ekonomicznych, scharakteryzowanych indeksami „średniego szczebla”, wchodzącymi w skład ogólnego indeksu zrównoważonego rozwoju. Ostatni człon tablicy przedstawia zależności dobrego życia od tego indeksu, w którego skład, poza czynnikami ekonomicznymi, wchodzi także czynniki społeczne. Mając na uwadze bardzo niewielką liczbę obserwacji, obejmującą tylko 16 lat, nie przywiązujemy zbyt dużej wagi do formalnie pojmowanej statystycznej istotności współczynników, koncentrując się bardziej na odsetku tłumaczonej przez nie wariancji zmiennych zależnych („R” do kwadratu).

Tabela 23.1. Zależności dobrego życia i jego komponentów od ekonomicznych aspektów rozwoju i od ogólnego rozwoju społeczno-gospodarczego^{a)} (współczynniki regresji liniowej o.l.s.^{b)})

Zmienne niezależne (determinanty)	Zmienne zależne (wskaźniki dobrego życia)				
	1. Deklarowane zadowolenie z życia	2. Dobry stan psychiczny	3. Poczucie bycia szczęśliwym, a nie pechowcem	4. Samobójstwa (wskaźnik „odwrócony”: im mniej, tym lepiej)	5. Dobre życie (złożony wskaźnik zbiorczy: średnia wskaźników 1 do 4)
Model 1 (zmienna niezależna: Produkt krajowy brutto „PKB”)					
PKB	0,61** (0,73)	0,83** (0,83)	0,64** (0,75)	0,36 (0,36)	0,61** (0,83)
PKB ²	0,12 (0,10)	-0,63* (-0,44)	0,02 (0,02)	-0,81* (-0,57)	-0,33 (-0,31)
Stała	-0,26	0,59	-0,16	0,76	0,23
R ²	0,56	0,74	0,57	0,37	0,69
Model 2 (zmienna niezależna: Złożony wskaźnik „wewnętrzny” funkcjonowania gospodarki krajowej „EcoWew”)					
EcoWew	0,98** (0,75)	1,19** (0,76)	1,03** (0,78)	0,40 (0,25)	0,90** (0,79)
EcoWew ²	0,19 (0,05)	-0,93 (0,22)	0,47 (0,13)	-1,90 (-0,45)	-0,54 (-0,18)
Stała	-0,21	0,37	-0,31	0,73	0,15
R ²	0,55	0,71	0,57	0,32	0,72
Model 3 (zmienna niezależna: Złożony wskaźnik „zewnętrzny” funkcjonowania gospodarki w wymiarze międzynarodowym „EcoZew”)					
EcoZew	0,93* (0,71)	1,55** (0,99)	1,02** (0,77)	1,17* (0,75)	1,17** (1,00)
EcoZew ²	0,42 (0,25)	0,67 (0,33)	0,27 (0,16)	0,99 (0,49)	0,59* (0,39)
Stała	-0,31	-0,26	-0,25	-0,38	-0,30
R ²	0,37	0,72	0,48	0,37	0,74

Zmienne niezależne (determinanty)	Zmienne zależne (wskaźniki dobrego życia)				
	1. Deklarowane zadowolenie z życia	2. Dobry stan psychiczny	3. Poczucie bycia szczęśliwcem, a nie pechowcem	4. Samobójstwa (wskaźnik „odwrócony”: im mniej, tym lepiej)	5. Dobre życie (złożony wskaźnik zbiorczy; średnia wskaźników 1 do 4)
Model 4 (zmienna niezależna: Indeks zrównoważonego rozwoju społeczno-ekonomicznego „IZR”)					
IZR	0,78* (0,58)	1,52** (0,94)	0,88* (0,65)	1,00* (0,62)	1,04** (0,89)
IZR ²	-0,88 (-0,29)	0,29 (0,08)	-0,19 (-0,06)	1,07 (0,29)	0,07 (0,03)
Stała	0,17	-0,09	-0,07	-0,38	-0,09
R ²	0,45	0,87	0,43	0,43	0,78

a) Jednostką obserwacji jest rok.

b) W nawiasach współczynniki standardowe β .

* Istotne na poziomie 0,05

** Istotne na poziomie 0,01.

Źródło: opracowanie własne.

Produkt krajowy brutto wpływa na ogólny poziom dobrego życia słabiej ($R^2 = 0,69$) niż bardziej wszechstronne, złożone wskaźniki zarówno wewnętrznej ($R^2 = 0,72$), jak i zewnętrznej ($R^2 = 0,74$) sytuacji gospodarczej. Największy wpływ na jakość życia ma poziom kompleksowo mierzonego rozwoju społeczno-gospodarczego ($R^2 = 0,78$). Jest to więc następny argument przeciwko traktowaniu PKB jako najlepszego i najogólniejszego wskaźnika mierzącego sytuację kraju. Poziom mierzonego kompleksowo rozwoju społeczno-gospodarczego wpływa też silniej niż czynniki ekonomiczne, szczególnie PKB, na psychologiczne funkcjonowanie społeczeństwa i liczbę samobójstw. PKB oddziałuje natomiast silnie na deklarowane zadowolenie z życia i również deklarowane poczucie bycia szczęśliwcem. Ze względu na fakt, że dochód narodowy nie jest wskaźnikiem bezpośrednio odczuwanym przez ludzi, należy przypuszczać, iż wpływa na te deklaracje poprzez przekazy medialne.

Podobnie analizować można wpływ wskaźników społecznych na dobre życie. Szczegółowe wskaźniki społecznej sytuacji kraju zagregowaliśmy, konstruuując pierwszą wersję naszego ogólnego indeksu zrównoważonego rozwoju społeczno-gospodarczego w dwa z czterech wchodzących w jego skład indeksów „średniego szczebla”, mianowicie subiektywne opinie ludzi i obiektywne wskaźniki społeczne. Pierwsze składały się z zestandaryzowanych i uśrednionych ocen różnych aspektów sytuacji kraju (ogólnej, politycznej, gospodarczej, własnych warunków bytu, pewności zatrudnienia), a także przewidywań poprawy lub pogorszenia sytuacji w tych samych dziedzinach za rok. Drugie zawierały oficjalne dane statystyczne na temat wielu różnych aspektów sytuacji społecznej. Szczegółowy wykaz uwzględnionych wskaźników można znaleźć w poprzednich publikacjach (Koźmiński i in. 2015; 2015a). Wszystkie wskaźniki społeczne zagregowaliśmy jednak inaczej, konstruuując drugą, ulepszoną wersję indeksu zrównoważonego rozwoju. Mając na uwadze szczególną wagę obaw i nadziei w formowaniu różnych opinii i postaw i zachowań ludzkich, w tym politycznych i ekonomicznych, utworzyliśmy jeden indeks średniego szczebla, zawierający tylko społeczne przewidywania przyszłej sytuacji, a drugi zawierający zarówno subiektywne oceny, jak i obiektywne wskaźniki statystyczne aktualnej sytuacji społecznej. Zarówno oceny, jak i przewidywania ludzi zmieniają się zazwyczaj w większym stopniu niż rzeczywista sytuacja, więc dla celów obecnej analizy skonstruowaliśmy trzy indeksy średniego szczebla: społeczne oceny sytuacji bieżącej, społeczne przewidywania przyszłej sytuacji oraz obiektywne, statystyczne wskaźniki społeczne. Zależność dobrego życia od tych trzech złożonych czynników społecznych, mierzonych indeksami średniego szczebla, a także od poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego, przedstawia tabela 23.2.

Podobnie jak w przypadku oddziaływania czynników ekonomicznych na dobre życie, każdy z indywidualnie rozpatrywanych trzech złożonych czynników społecznych (przewidywania, oceny i rzeczywista sytuacja mierzona obiektywnymi wskaźnikami) wpływa na dobre życie Polaków słabiej od kompleksowo mierzonego rozwoju społeczno-gospodarczego.

Tabela 23.2. Zależności dobrego życia i jego komponentów od trzech aspektów sytuacji społecznej i od ogólnego rozwoju społeczno-gospodarczego^{a)} (współczynniki regresji liniowej o.l.s.^{b)})

Zmienne niezależne (determinanty)	Zmienne zależne (wskaźniki zadowolenia z życia)				
	1. Deklarowane zadowolenie z życia	2. Dobry stan psychiczny	3. Poczucie bycia szczęśliwym, a nie pechowcem	4. Samobójstwa (wskaźnik »odwrócony»: im mniej, tym lepiej)	5. Dobre życie (złożony wskaźnik zbiorczy: średnia wskaźników 1 do 4)
Model 1 (Zmienna niezależna: Społeczne przewidywania „SpołPrzew”)					
Społ-Przew	0,07 (0,08)	0,99** (0,91)	-0,06 (-0,07)	0,71* (0,65)	0,43 (0,54)
Społ-Przew ²	0,17 (0,20)	-0,22 (-0,22)	0,43 (0,50)	0,02 (0,02)	0,10 (0,13)
Stała	-0,28	0,01	-0,48	-0,01	-0,15
R ²	0,07	0,59	0,20	0,44	0,41
Model 2 (Zmienna niezależna: Społeczne oceny „SpołOcen”)					
SpołOcen	0,75** (0,78)	1,11** (0,96)	0,76** (0,76)	0,67* (0,58)	0,83** (0,97)
Społ-Ocen ²	-0,60* (-0,58)	-0,31 (-0,26)	-0,49 (-0,47)	-0,02 (-0,01)	-0,35* (-0,40)
Stała	0,26	0,21	0,20	0,01	0,17
R ²	0,53	0,76	0,48	0,33	0,75
Model 3 (Zmienna niezależna: Obiektywna Sytuacja Społeczna „SpołObiekt”)					
Społ-Obiekt	0,89** (0,70)	1,22** (0,79)	0,89** (0,68)	0,46 (0,30)	0,87** (0,77)
Społ-Obiekt ²	-0,22 (-0,07)	-0,28 (-0,07)	0,49 (0,14)	-1,28 (-0,32)	-0,32 (-0,11)
Stała	-0,05	0,12	-0,33	0,51	0,06
R ²	0,51	0,66	0,44	0,24	0,65

Zmienne niezależne (determinanty)	Zmienne zależne (wskaźniki zadowolenia z życia)				
	1. Deklarowane zadowolenie z życia	2. Dobry stan psychiczny	3. Poczucie bycia szczęśliwym, a nie pechowcem	4. Samobójstwa (wskaźnik „odwrócony”: im mniej, tym lepiej)	5. Dobre życie (złożony wskaźnik zbiorczy: średnia wskaźników 1 do 4)
Model 4 (zmienna niezależna: Indeks zrównoważonego rozwoju społeczno-ekonomicznego „IZR”)					
IZR	0,78* (0,58)	1,52** (0,94)	0,88* (0,65)	1,00* (0,62)	1,04** (0,89)
IZR ²	-0,88 (-0,29)	0,29 (0,08)	-0,19 (-0,06)	1,07 (0,29)	0,07 (0,03)
Stała	0,17	-0,09	-0,07	-0,38	-0,09
R ²	0,45	0,87	0,43	0,43	0,78

^{a)} Jednostką obserwacji jest rok.

^{b)} W nawiasach współczynniki standardowe β .

* Istotne na poziomie 0,05

** Istotne na poziomie 0,01.

Źródło: opracowanie własne.

Wbrew oczekiwaniom oceny bieżącej sytuacji kraju wpływają na ogólny poziom dobrego życia Polaków znacznie silniej ($R^2 = 0,75$) niż przewidywania tej sytuacji w najbliższej przyszłości, choć wpływ tych ostatnich nie jest bynajmniej mały ($R^2 = 0,41$). Ważniejsze wydaje się jednak, że wpływ subiektywnych ocen jest również znacznie silniejszy od obiektywnie mierzonej sytuacji społecznej ($R^2 = 0,65$). Oceny sytuacji społecznej są najsilniejszą determinantą zadowolenia z życia i poczucia bycia szczęśliwym. Świadczy to o szczególnej wadze subiektywnych opinii. Jeszcze ważniejsze jest stwierdzenie, że najsilniejszą determinantą ogólnie dobrego życia są niewspomniane wyżej wskaźniki społeczne, lecz ogólny poziom zrównoważonego rozwoju społeczno-gospodarczego ($R^2 = 0,78$).

Podsumowując, stwierdzić trzeba, że PKB nie jest wskaźnikiem właściwie charakteryzującym rozwój społeczno-gospodarczy, ani nawet tylko rozwój ekonomiczny, szczególnie w okresach zmian związanych z sytuacją kryzy-

sową i pokryzysową. Jest też nie najlepszym wskaźnikiem dobrego życia społeczeństwa. I jedno, i drugie powinno być mierzone bardziej wszechstronnymi, złożonymi miarami, opisującymi jednocześnie różne aspekty sytuacji społecznej i gospodarczej, w tym obok obiektywnych wskaźników statystycznych także subiektywne oceny oraz oczekiwania najbliższych zmian. Gwałtowne zmiany tych ostatnich, lekceważone przez polityków zapatrzonych w słupki politycznego poparcia, doprowadziły w ostatnim okresie do wyartykułowania społecznego żądania zmian nie tylko rządzącej ekipy, ale i systemu politycznego.

Bibliografia

- CBOS (2015), *Zadowolenie z życia*, Komunikat z badań CBOS Nr 3/2015, www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2015/K_003.15.PDF
- CBOS (2015a), *Samopoczucie Polaków w roku 2014*, Komunikat z badań CBOS Nr 2/2015, www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2015/K_002.15.PDF
- Diener E., Wirtz D., Tow W., Kim-Prieto C., Dong-Won C., Oishi S., Biswas-Diener R. (2010), *New Well-Being Measures: Short Scales to Assess Flourishing and Positive and Negative Feelings*, Social Indicators Research, Vol. 97, s. 143–156
- Helliwell J.F., Layard R., Sachs J. (2015), *World Happiness Report 2015*, Sustainable Development Solutions Network, New York
- Hone L., Jarden A., Schofield G. (2014), *Psychometric Properties of the Flourishing Scale in New Zealand*, Social Indicators Research, Vol. 119, No. 2, s. 1031–1045
- Huppert F.A., So T.C. (2013), *Flourishing Across Europe: Application of a New Conceptual Framework for Defining Well-Being*, Social Indicators Research, Vol. 110, s. 837–861
- Kołodko G. (2008), *Wędrujący świat*, Prószyński i Ska, Warszawa
- Koźmiński A.K., Noga A., Piotrowska K., Zagórski K. (2014), *Kozmiński University Index of Balanced Socio-Economic Development (IBESD) for Poland* (w:) G. Kołodko (red.), *Management and Economic Policy for Development*, Nova Science Publishers, New York
- Koźmiński A.K., Noga A., Piotrowska K., Zagórski K. (2015), *Balanced Development Index (BDI): Its Construction and Application in Times of Uncertainty, Poland 1999–2016*, referat przedstawiony na konferencji European Survey Research Association, Reykjavik, lipiec 2015 r.
- Koźmiński A.K., Noga A., Piotrowska K., Zagórski K. (2015), *Operationalization and Estimation of Balanced Development Index for Poland 1999–2016*, Statistics in Transition, w druku. Opublikowany jako *first online publication* 15.04.2015 (www.stat.gov.pl/en/sit-en/early-view-special-issue)

- McGranahan D.V., Richard-Proust C., Sovani N.V., Subramanian M. (1970), *Content and Measurement of Socio-Economic Development – An Empirical Inquiry*, United Nations Research Institute for Social Development Report Nr. 70.10, Geneva
- NEF The New Economics Foundation (2009), *The Happy Planet Index*, www.dowssx417g17s.cloudfront.net/nefoundation/defaultpage/-/files/happy-planet-index-report.pdf
- OECD The Organisation for Economic Co-operation and Development (2013), *Better Life Index*, www.sttats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=BLI#
- Phelps E.S. (1014), *Mass Flourishing: How Grassroots Innovation Created Jobs, Challenge and Change*, Princeton University Press, Princeton
- Phelps E.S. (1014a), *Wzrost i upadek przedsiębiorczości i innowacyjności* (w:) G.W. Kołodko (red.), *Zarządzanie i polityka gospodarcza dla rozwoju*, Poltext, Warszawa, s. 15–28
- Stiglitz J.E. (2010), *Freefall. Free Markets and the Sinking of the Global Economy*, Penguin Books, London
- Stiglitz J.E., Sen A., Fitoussi J.P. (2013), *Błąd pomiaru. Dlaczego PKB nie wystarczy*, PTE, Warszawa
- UNDP United Nations Development Programme (2013), *Human Development Index*: www.hdr.undp.org/en/statistics/hdi
- Ura K., Alkire S., Zangmo T., Wangdi K. (2012), *An Extensive Analysis of GNH Index*, Centre for Bhutan Studies, <http://www.grossnationalhappiness.com/wpcontent/uploads/2012/10/An%20Extensive%20Analysis%20of%20GNH%20Index.pdf>
- Zagórski K., Koźmiński A.K. (2015), *Gospodarka w świadomości społecznej – kryzys, niepewność, postawy i zachowania* (w:) K. Zagórski, A.K. Koźmiński, W. Morawski, K. Piotrowska, G. Rae, M. Strumińska-Kutra, *Postawy ekonomiczne w czasach niepewności: Ekonomiczna wyobraźnia Polaków 2012–2014*, Scholar, Warszawa

