res humanae

Henryk Domański

Prestiż

Wydawnictwo Naukowe
Uniwersytetu Mikołaja Kopernika

PRESTIŻ

seria:
res humanae

Henryk Domański

PRESTIŻ

WYDAWNICTWO NAUKOWE UNIWERSYTETU MIKOŁAJA KOPERNIKA
TORUŃ 2012

Pierwsze wydanie książki ukazało się
w serii Monografie FNP wydanej przez
Wydawnictwo Funna, Wrocław 1999

Korekty
Marta Ławrynkowicz

Projekt okładki
Tomasz Jaroszewski

Printed in Poland
© Copyright by Henryk Domański
and Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika
Toruń 2012

ISBN 978-83-231-2723-9

WYDAWNICTWO NAUKOWE
UNIWERSYTETU MIKOŁAJA KOPERNIKA
Redakcja: ul. Gagarina 5, 87-100 Toruń
tel. +48 56 611 42 95, fax +48 56 611 47 05
e-mail: wydawnictwo@umk.pl
Dystrybucja: ul. Reja 25, 87-100 Toruń
tel./fax: +48 56 611 42 38, e-mail: books@umk.pl
www.wydawnictwoumk.pl

Wydanie drugie
Druk: Wydawnictwo Naukowe UMK
ul. Gagarina 5, 87-100 Toruń
Oprawa: Abedik sp. z o.o.
ul. Glinki 84, 85-861 Bydgoszcz

SPIS TREŚCI

WPROWADZENIE 9

ROZDZIAŁ 1. CZYM JEST PRESTIŻ? 13
Aspekt syntezy i wymiany – dwie podstawowe własności 13
Czym różni się prestiż od innych stosunków społecznych? 21
Empiryczne ilustracje odmienności normy prestiżu od innych norm 31
Autonomia na zmieniających się fundamentach 38
ROZDZIAŁ 2. RODZAJE I ŹRÓDŁA PRESTIŻU 41
Prestiże: osobisty, pozycyjny, sytuacyjny i zinstytucjonalizowany 41
Dwie ilustracje 52
Monopol honoru w feudalizmie 52
Pojedynek jako sprawa honorowa 61
Sacrum: na jakie pytania socjologia nie odpowiedziała w kwestii praprzyczyn prestiżu? 66
ROZDZIAŁ 3. SPOŁECZEŃSTWA STATUSOWE I SPOŁECZEŃSTWA OPARTE NA KONTRAKCIE 71
Zmiana u podstaw 71
Zalety elityzmu 74
Wielobarwność prestiżu, czyli postmodernizm 77
Od społeczeństw statusowych do społeczeństw kontraktu 83
ROZDZIAŁ 4. TREŚĆ I SIŁA NORM PRESTIŻU W POLSCE 87
Kształt globalnej hierarchii 88
Prestiż jako rekompensata 91
Spadek zgodności ocen 99
Przyczyny dezintegracji 104
Giełdy prestiżu 110
Przejściowa anomia i wzory ocen 112
ROZDZIAŁ 5. JAK W POLSCE LUDZIE DEFINIUJĄ PRESTIŻ? 115
Prestiż widziany przez rolnika, robotnika i inteligenta 116
Wywiad z sołtysem 117
Wywiad z robotnikiem 124
Wywiad z inteligentem 127
Definicje prestiżu 131
Prestiż osobisty 131

Konteksty dotyczące prestiżu osobistego 138
Prestiż pozycji 140
O tym się nie mówi – konwencjonalny prestiż 142
Prestiż okazjonalny 146
Syntetyczny wymiar – wielość kryteriów 148
ROZDZIAŁ 6. SUBIEKTYWNA WAŻNOŚĆ PRESTIŻU 149
Prestiż a bogactwo, wykształcenie i władza 150
Czy ludziom zależy na prestiżu? 157
Pomniejszanie czyjegoś prestiżu 162
Poczucie bycia lepszym lub gorszym 166
Konkluzja dotycząca ważności prestiżu 175
ROZDZIAŁ 7. FUNKCJE PRESTIŻU 177
Kryteria prestiżu 177
Właściwe pozycje 177
Czynniki dostępu do pozycji 179
Walory osobiste 180
Hierarchia zasług 183
Prestiż a potrzeby jednostek 189

ZAKOŃCZENIE 193
BIBLIOGRAFIA 197
SUMMARY 203
INDEKS OSOBOWY 207

Włodzimierzowi Wesołowskiemu
tę książkę poświęcam

WPROWADZENIE

To, co zamierzam powiedzieć na temat prestiżu, będzie zarysem trzech problemów, zazwyczaj lekko zaniedbanych. Spróbuję je zaprezentować nieco inaczej.

Należy przede wszystkim postawić pytanie, czym jest prestiż, nazywany też poważaniem, szacunkiem, estymą, respektem, honorem, wreszcie statusem społecznym. Z jednej strony, jest wartością, którą daje się innym, a z drugiej – samemu się ją otrzymuje. Wzgląd na prestiż skłania ludzi do określonych zachowań, choć oczywiście nie wszystkim zależy na prestiżu w takim samym stopniu. Jego najważniejszym elementem jest hierarchia, której przyjrzymy się najdokładniej – „prestiż dzieli ludzi na tych mniej i bardziej znaczących; bardzo podobnie jak różnicują ludzi zamożność, poziom wykształcenia czy władzy, tyle tylko, że prestiż jest wyrazem świadomości, w odróżnieniu od obiektywnych wymiarów". Do tej encyklopedycznej definicji dodajmy, że to, co jest dlań charakterystyczne, dotyczy zdolności do syntetycznego ujmowania bardzo różnych aspektów oceny w jeden wymiar gradacji. Podlegają jej cechy osobiste, role i pozycje społeczne jednostek. Znaczenie prestiżu jest tym większe, im bardziej ludzie kierują się nim na co dzień w sytuacjach związanych z podejmowaniem ważnych decyzji. Na jego konsekwencje wpływające na kształt makrostruktur dość wcześnie zwrócił uwagę Max Weber, który zaliczył prestiż do jednej z trzech podstawowych płaszczyzn nierówności – oprócz zakresu władzy i podziałów klasowych utożsamianych z ekonomicznym statusem.

Czy można mówić o niewielkim zaniedbaniu w sąsiedztwie takiego nazwiska? Powodem jest jednostronność dotychczasowych ustaleń. Koncentrują się one na prestiżu, który ma się z racji wykonywanego zawodu, stanowiska i innych elementów wynikających z globalnej pozycji społecznej; kwestia psychologicznych gratyfikacji otrzymywanych za osobiste atrybuty, jak i krótkotrwałych aktów wymiany prestiżu w określonych sytuacjach nie została natomiast nale-

życie przedstawiona. Do tych spraw próbuję się w niniejszej publikacji ustosunkować, opierając się na wynikach własnych badań z 1998 r. Prestiż nie został wymyślony przez socjologów. Pokażę, że jest składnikiem zachowań i orientacji życiowych ludzi wywodzących się z różnych warstw, bardzo rzadko jednak zdających sobie z tego sprawę.

Dwa pozostałe pytania dotyczą dynamiki współczesnych społeczeństw. Pierwsze z nich to powszechny problem związany ze znaną tezą o przechodzeniu od tradycyjnych systemów, którymi rządzi zasada statusu, do społeczeństw rynkowych, opartych na kontrakcie. Zarówno w europejskim feudalizmie, jak i w orientalnych despotiach, hierarchie prestiżu były o wiele ważniejszą osią niż we współczesnych społeczeństwach, ponieważ na sformalizowanym szacunku dla elit wspierał się tam fundament stabilności i porządku. Współczesne społeczeństwa podporządkowane są całkiem innym zasadom i z tego powodu różnice prestiżu tracą na ostrości.

Fakty te są bezsporne. Powstaje tylko pytanie: Czy prestiż staje się również mniej ważny dla ludzi, jak i dla makrostruktur, które ci ludzie tworzą? Być może prestiż słabiej integruje struktury społeczne, ale ludzie potrzebują go nie mniej niż kiedyś, choćby dla podniesienia samooceny i aby zaspokoić potrzebę wyższości. Zbadam tę możliwość jako uzupełnienie hipotezy o zamianie statusu na kontrakt. Hipoteza ta w zmodyfikowanej przeze mnie postaci jest następująca: prestiż, będąc jednym z wymiarów uwarstwienia w społeczeństwach stanowych, zszedł teraz ze sceny, ale tylko w swej rytualnej funkcji. Przestał być tak wyraźnie zarysowanym wymiarem hierarchii jak kiedyś i nie przystaje tak silnie do pozycji społecznej. Pozostaje jednak wyznacznikiem strategii życiowych i ludziom zależy na oznakach szacunku, o czym świadczą relacje osób, z którymi prowadzono rozmowy na temat prestiżu we wspomnianych badaniach. Przedstawię je w drugiej części tej książki.

Trzecie pytanie dotyczy perspektyw kształtowania się nowych klas społecznych w Polsce. Otóż poszukiwanie symboli powodzenia życiowego i orientacji w kierunku sukcesu było przez ostatnie 200 lat kanonem przynależności do klas średnich w społeczeństwach zachodnich. W Polsce orientacje na sukces przez kilkadziesiąt lat nie mogły się rozwinąć. Teraz mogą, w miarę jak zasady kapitalistycznego kontrak-

tu przenikają do codziennych doświadczeń. Hierarchia prestiżu powinna stać się jednym z obszarów umacniania się tych nowych wartości. Jednak zdaje się, że nim nie jest. Jak wynika bowiem z badań, które przedstawię, normy te nie tworzą jednej, spójnej hierarchii, która byłaby ośrodkiem regulacji zachowań, skąd rozprzestrzeniają się na społeczeństwo pożądane wzory. Taki jest główny wynik uzyskany z porównań zgodności ocen prestiżu w Polsce na przestrzeni ostatnich lat. Więcej przemawia za rozmywaniem się wzorów dystrybucji szacunku niż za ich krystalizacją w jeden wymiar, co sygnalizuje poważne w skutkach zjawisko malejącej integracji podstawowych wartości i norm. Będzie okazja, aby ten wątek szerzej rozwinąć.

Na tym nie kończy się zestaw ważnych pytań. Osobliwością prestiżu w systemie komunistycznym było dostarczanie rekompensaty za niezrealizowane aspiracje do przyzwoitej konsumpcji i standardu materialnego. Niska stopa życiowa ograniczyła pułap orientacji statusowych i osoby, które stać było na więcej z racji wykształcenia, zajmowanych stanowisk i kwalifikacji, nie mogły sobie na wiele pozwolić.

Nasuwa się zatem pytanie: Jak zmienia się prestiż w momencie, gdy bariery zostały zniesione, a trwanie na pozycjach rekompensaty zaczyna być już tylko usprawiedliwieniem bierności życiowej? Najbardziej skomplikowany jest przypadek inteligencji, w której postępuje rozwarstwienie: typ tradycyjnego intelektualisty, łaskawego odbiorcy prestiżu, reprezentanta snobistycznej i drobnomieszczańskiej pozy, zastępowany jest przez profesjonalistów, których prestiż opiera się na samodyscyplinie, kwalifikacjach i wytrwałości w dążeniu do sukcesu zawodowego. Jest to kolejna hipoteza do rozważenia, której – co trzeba przyznać – ściśle nie udokumentuję, poprzestając na refleksji prowadzonej z pozycji obserwatora zjawisk społecznych.

Są to obecnie najważniejsze i najaktualniejsze kwestie. Przedstawiam wyniki badań nad tymi aspektami prestiżu, które zasługują na większą niż dotąd uwagę. Niektóre wnioski mogą wydać się spekulatywne – ocena ich trafności należy do czytelnika. Różnorodność przejawów prestiżu jest tak wielka, że żadne studium socjologiczne poświęcone tym problemom nie może zostać uznane za wyczerpujące.

ROZDZIAŁ 1

Czym jest prestiż?

Dość jest nas tutaj na stratę ojczyzny;
Jeśli zwyciężym, im mniejsza nas liczba,
Tym większa cząstka honoru dla wszystkich.
William Szekspir, *Życie Henryka V*,
akt IV, scena III

Honor im rzadszy, tym bardziej w cenie. Stwierdzenie to odzwierciedla sens prestiżu. Postaramy się je rozwinąć.

Aspekt syntezy i wymiany – dwie podstawowe własności

Prestiż jest rozległą sferą ocen, nierzadko ukrywanych, czasami nie uświadamianych do końca – często takich, o których się nie mówi. Przypisuje się je innym ludziom za inteligencję, wiedzę, dobrą aparycję, za odgrywane role społeczne, zajmowane stanowiska i za sukcesy życiowe. Występuje na tle innych rodzajów nagród, hierarchii wartości i norm, które należy od niego oddzielić.

Prestiż jest trudny do uchwycenia, bo nie widzimy go bezpośrednio. Tkwi w środku – przykryty etykietami pozycji społecznej, owinięty płaszczem pozorów, spowity siecią gestów, ukłonów, respektu i pochlebstw. Jest jednym ze zjawisk, z którymi nie można się zetknąć, i których nie sposób dotknąć, w przeciwieństwie do rzeczy mierzalnych, dających się zaobserwować. Można precyzyjnie określić czyjś status ekonomiczny, wiedząc, jaką gotówką ów ktoś rozporządza, znając wartość mieszkania, ziemi, samochodu. Mniej dokładnie, ale też można „zmierzyć" styl życia, odwołując się do liczby książek w domowej bibliotece albo do liczby noszonych garniturów. Podobnie jest z niektórymi zachowaniami, np. z intensywnością zaangażowania w życie towarzyskie, które także poddaje się pewnej

kwantyfikacji na podstawie informacji dotyczących, powiedzmy, uczestniczenia w przyjęciach z udziałem znanych polityków.

Prestiżu nie widzi się tak konkretnie. Nawet w myśleniu potocznym ustępuje popularnością innym wyznacznikom pozycji społecznej i ludzie rzadko posługują się tym terminem. Na prestiż sporadycznie wskazują respondenci w badaniach opinii, gdy ankieter zadaje pytania typu: „Jakie rzeczy są w życiu, Pana(i) zdaniem, najważniejsze dla odniesienia sukcesu?". W 80% przypadków najczęstszą odpowiedzią są pieniądze. Na kolejne pytanie, co jest w Polsce źródłem konfliktów, badane osoby odpowiadają, że „pieniądze i władza". A na pytanie, jakie cechy różnicują ludzi najbardziej, odpowiedź brzmi: standard materialny. O prestiżu w tych sytuacjach się nie myśli.

Według terminologii naukowej to ważne, a bezpośrednio nieobserwowalne zjawisko można zaliczyć do tzw. pojęć teoretycznych. Podsumujmy: nazwy *prestiż* używa się do wyodrębnienia w znaczącą całość rozproszonych przejawów mieszaniny szacunku, respektu i godności. Najwięcej uwagi poświęcili prestiżowi socjologowie, to oni najczęściej go analizują, przypominają o jego obecności, i im on najwięcej zawdzięcza.

Mimo że prestiżu nie widać, to każdy go ma, chociaż w niejednakowym stopniu, w wyniku posiadania różnych cech podlegających nieustannej ocenie przez innych uczestników życia społecznego. W trakcie nieprzerwanego rankingu dokonuje się samoistnie synteza cząstkowych rang w jedną, wartościującą gradację. Synteza jest pierwszą własnością prestiżu, odróżniającą go od innych obszarów stratyfikacji społecznej. Niezależnie od tego, co ludzie o sobie myślą, istnieje też hierarchia „obiektywnego" statusu o syntetyzujących własnościach, będąca wypadkową zróżnicowania dochodów, zasobów materialnych, poziomu wykształcenia, stylu życia, pozycji zawodowej i zajmowanego stanowiska, z którym związana jest władza.

Hierarchia prestiżu jest wytworem analogicznej syntezy, ale przefiltrowanym przez percepcję obiektywnych charakterystyk, stereotypy, potocznie ujmowane normy i wartości. Zróżnicowanie prestiżu tworzy drabinę stratyfikacyjną, która jest świadomościowym odpowiednikiem „obiektywnej" hierarchii, podstawowym wymia-

rem uwarstwienia społecznego w sferze świadomości zbiorowej, pociągającym za sobą doniosłe konsekwencje dla zachowań i postaw. Zjawisko to ma uniwersalny zasięg – występowało bowiem i występuje we wszystkich znanych społeczeństwach. To znaczy prawie zawsze, bo rywalizacja w tej dziedzinie zaczęła się dopiero wówczas, gdy różnice społeczne między ludźmi uwidoczniły się na tyle, że warto było walczyć o posiadanie rzeczy ważnych. Jednym z pierwszych wyznaczników prestiżu w rodzinie stała się np. liczba kobiet (do ekonomicznych zadań, realizowanych przez kobiety we wspólnotach pierwotnych przywiązywano dużą wagę).

Osoby sceptycznie nastawione do tej tezy powinny pamiętać, że wywodzi się ona zarówno od Engelsa, jak i od Veblena (1971), który ma znacznie większe zasługi związane z historią refleksji nad prestiżem. Obszerne fragmenty *Teorii klasy próżniaczej* (1898) są właściwie rozprawą o pierwotnych źródłach prestiżu i szacunku. Veblen pisze, że kiedy na wczesnym etapie rozwoju pojawili się właściciele, którzy dysponowali ziemią i stadami bydła, to zaczęto ich też oceniać według zasobów siły roboczej, będących w zasięgu ich kontroli. Z czasem klasy posiadające obdarzono estymą za oddawanie się ostentacyjnej konsumpcji, niezwiązanej z koniecznością ponoszenia produktywnego wysiłku, a połączenie wystawnego stylu z próżniactwem stało się towarem cenionym na rynku. Z teorii Veblena wynikałoby, że najpierw muszą zaistnieć jakieś materialne przesłanki, dopiero bowiem trwały stan posiadania można i chce się zademonstrować światu. Zabieganie o prestiż uzyskuje wtedy swój sens, a jednocześnie otoczenie ma podstawy do formułowania ocen.

Prestiż zatem kształtowany jest przez to, kim się jest w rozmaitych przejawach odgrywanych ról i zajmowanych pozycji. Dzieje się to w wyniku oddziaływania wielu mechanizmów, z których najważniejszy podlega regułom podaży i popytu. Oprócz syntezy jest to druga z podstawowych własności prestiżu. Pokażmy to na przykładzie Polski.

W opinii społeczeństwa najwyżej ocenianą od lat pozycją w hierarchii zawodów jest profesor uniwersytetu, następnie lekarz, nauczyciel i dyrektor firmy, na przeciwległym krańcu lokują się natomiast sprzątaczka, referent biurowy, robotnicy budowlani i rolni.

Najwyższą lokatę uzyskuje zatem status uczonego ze względu na specjalistyczną wiedzę i kwalifikacje.

Analogia z prawami rynku ekonomicznego jest następująca: w tym układzie gradacji najwyższą ocenę uzyskują role zawodowe zaspokajające najważniejsze potrzeby, spełniające najbardziej pożądane i niezbędne funkcje w życiu ludzi i całych społeczeństw, a przy tym są to takie zawody, których wykonywanie wiąże się z posiadaniem rzadkich umiejętności. Dana rzecz staje się tylko wtedy wyznacznikiem prestiżu, jeśli jest na nią silne zapotrzebowanie, ale jej podaż kształtuje się poniżej potrzeb – w miarę jak luka popytu staje się większa, cena prestiżu wzrasta. Oczywiście wzrasta, jeżeli pominąć oddziaływanie innych parametrów i zjawisk. Tytuł naukowy profesora wzbudza u przeciętnego Polaka estymę z racji „uczoności", intelektu i mistycyzmu katedry uniwersyteckiej, które to atrybuty przypisane są tylko wybranym. W prozaicznym życiu mamy inne potrzeby; artykuły niezbędne, najbardziej pożądane to chleb i woda, ich cena osiąga minimum wtedy, gdy są ogólnie dostępne (zasoby wody na pustyni zwiększają prestiż miejsca i tego, kto je posiada). I odwrotnie – są rzeczy rzadkie niecieszące się uznaniem ludzi, gdyż są niepotrzebne. Jako przykład mogą tu posłużyć rzadko występujące choroby, cenione tylko przez hipochondryków, ponieważ egzotyczne przypadłości wzbudzają największy respekt.

Niektóre z relacji między popytem a podażą mogą zmieniać się dość szybko, rzutując odpowiednio na prestiż. W krajach zachodnich samochód przestał być prestiżowym dobrem (choć nadal zachowuje wysoką rangę pod względem użytkowej wartości), w miarę jak w ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat odsetek jego posiadaczy coraz szybciej osiąga pułap nasycenia. Już w 1972 r. samochód był w posiadaniu 82% amerykańskich rodzin, a 30% miało w tym czasie co najmniej dwa samochody (U.S. Bureau of Census, 1972). Dzisiaj Detroit stało się ofiarą swojego sukcesu, a sam fakt posiadania samochodu nie pozwala ocenić rozmiarów ekonomicznego statusu kierowcy. W 1972 r. w 32,2% amerykańskich domów była zamrażarka, w 43,3% kolorowy telewizor, ale telewizor czarno-biały miało już 95,3% gospodarstw domowych. Kierując się prawami popytu i podaży wyznaczających cenę estymy społecznej, można by

wnosić, że w krajach o niższej stopie życiowej, takich jak Polska, samochód (obojętnie jaki) podnosi prestiż, bo w latach 90. odsetek właścicieli samochodów był jeszcze stosunkowo niski – w czerwcu 1997 r. kształtował się u nas dokładnie na poziomie 49% (jak wynikało z badań preferencji konsumenckich, prowadzonych systematycznie przez firmę SMG/KRC). Za to kolorowy telewizor jest dobrem, które pod względem dynamiki prestiżu bardziej przybliża Polskę do standardów amerykańskich. W 1997 r., biorąc pod uwagę przekrój całego społeczeństwa polskiego, poziom nasycenia w tym zakresie osiągnął 90%.

Większe zmiany w konfiguracji wyznaczników prestiżu rozgrywają się przeważnie w sferze ekonomicznej jako wynik rosnącego poziomu życia, co powoduje deprecjację symboli powodzenia, takich właśnie, jak telewizor czy samochód. Zaczynają się one pojawiać w nadmiarze i są zastępowane przez nowe, wciąż poszukiwane przedmioty konsumpcji. Zmieniają się też towarzyszące im zachowania tworzące otoczkę symboliki statusu. Wróćmy do Ameryki lat 70., której ówczesny stan zamożności nadal przekracza konsumpcyjne możliwości współczesnego Polaka, oczywiście na poziomie klas średnich. Paul Blumberg (1974) w studium poświęconym deprecjacji statusu podaje przykład zwykłej sekretarki, która zarabiając 105 dolarów tygodniowo w okresie pierwszej kadencji Nixona, mogła pozwolić sobie na dwutygodniową wyprawę za ocean, wtopienie się w tłum turystów, mieszkanie i jedzenie z lepszymi od siebie, dowodząc tym samym, że sukces jest możliwy dla każdego i znajduje się w zasięgu ręki.

Ogólny wzrost dobrobytu powoduje, że prawdziwa elita zmuszona jest do wykorzystania gestów, postrzeganych swego czasu jako tak wyrafinowane subtelności, że nie brały one udziału w walce o prestiż – natomiast teraz zaświadczają o lepszej pozycji. Aby utrzymać dystans, należy przywoływać dystynkcje uprzednio niewidoczne i niepodkreślane, bo nie było takiej potrzeby. W grze o prestiż stale przesuwamy się wyżej o kolejne szczeble i jest to skuteczny środek przeciwdziałania jego dewaluacji. Urzędnik bankowy z umiarkowanymi dochodami może trzy razy w roku pozwolić sobie na obiad w najdroższej restauracji ze świadomością, że nie ustępuje najlepszym (bariera zamożności zostaje przełamana na krótką chwilę),

ale nie zawsze uda mu się uniknąć hałaśliwej pewności, zdradzającej nuworysza. Nie uzyska towarzyskiej nobilitacji, na której mu tak bardzo zależy.

Blumberg nazywa paradoksem fakt, że w miarę jak poziom dobrobytu staje się coraz większy, amerykańskie społeczeństwo jest coraz mniej wyczulone na demonstrowane przejawy materialnego standardu, czyli, jak to określa, staje się ono mniej materialistyczne. Nie jest to teza oryginalna. Potwierdziły ją już wcześniej psychologiczne eksperymenty Masłowa, wynika też z jego teorii potrzeb, a także z przemyśleń i analiz innych autorów, poczynając od Marksa i Webera. Trafna natomiast jest obserwacja, że maleje ważność tradycyjnych, materialnych wyznaczników prestiżu, a zamiast nich na pierwszy plan przesuwają się zachowania ze sfery kultury i konsumpcji, których przykładem może być sposób bycia w ekskluzywnej restauracji, szyk i wszystko to, co Bourdieu (1985) zalicza do przejawów smaku – od wyrafinowanego klas wyższych i dobrego inteligencji do podrabianego luksusu drobnych burżua i robotników zajmujących dolne szczeble prestiżowej hierarchii.

* * *

Na jedną rzecz w znaczeniu prestiżu należy zwrócić wyraźnie uwagę, jeżeli nie stało się to jeszcze oczywiste, a mianowicie jego dwoistość: prestiż jest wynikiem percepcji i ocen. Hierarchia prestiżu nie może być wyłącznie odbiciem tego, jak ludzie postrzegają różnice społeczne w wymiarach poziomu wykształcenia, zamożności, pozycji towarzyskiej czy rozmaitych cech charakteru. Świadomość rejestruje te różnice – gradacja prestiżu jest jak zwierciadło rzeczywistości, przefiltrowane przez zmysł percepcji jednostek oferujących prestiż. Jednocześnie prestiż wyraża również ich oceniający stosunek do rzeczywistości na skali takich wartości, jak: dobry–zły, lepszy–gorszy, wyższy–niższy. Myślowe odnotowanie faktu istnienia hierarchii łączy się w rozmaitych proporcjach z jej wartościowaniem, w zależności od tego, kto komu daje prestiż i w jakich okolicznościach. Nawet w najbardziej znanych definicjach te psychologiczne zawiłości prestiżu nie zawsze są czytelne.

Podam teraz kilka najbardziej znanych określeń. Jest to okazja do zaprezentowania akademickiego ujęcia tych zjawisk.

Jedno z pierwszych przedstawił Kingsley Davis w *Human Society*: „prestiż społeczny jest to ocena przypisywana pozycji lub urzędowi" (1949: 93–94). W definicji tej prestiż odróżniany jest od estymy, będącej wyrazem uznania za to, w jaki sposób daną rolę się odgrywa. Autor wydobywa tu tylko element oceny, bez żadnej wzmianki na temat komponentu percepcji. Davis uznaje za oczywiste to, że skoro coś podlega ocenie, to najpierw musi być dostrzeżone.

Podobnie jak Shils (1968: 104), którego definicja odnosi się nie do prestiżu, ale do szacunku, będącego zbliżoną sferą ocen: „W każdym działaniu, które człowiek podejmuje w stosunku do innej jednostki występuje element pozytywnego wartościowania lub też pogardy [...], są (te elementy) reakcją na własności partnera, na rolę, jaką wykonuje, kategorie, w jakich jest klasyfikowany, stosunki, w jakich uczestniczy [...]. Te właśnie akty wartościowania i pogardy nazywam szacunkiem".

Hope (1981) zdaje się podzielać opinię Shilsa, że szacunek nie jest tożsamy z prestiżem, aczkolwiek mógł nim być w tradycyjnym systemie stanowym. Hope przeprowadził specjalne analizy, aby ustalić, w jakim stopniu zróżnicowanie prestiżu odzwierciedla obydwa aspekty: poznawczy i wartości. Pokazał, że w istocie prestiż jest kombinacją obydwu tych czynników. Było to, jak dotąd, jedyne z przedsięwzięć badawczych, w którym dostarczono empirycznych dowodów na to, że zjawisko prestiżu jest połączeniem percepcji cech i przypisywanych im wartości. Nawiasem mówiąc, kilka lat wcześniej Goldthorpe i Hope (1974) udowadniali coś całkiem przeciwnego, też na podstawie empirycznych danych – że prestiż jest wyłącznie bierną rejestracją obiektywnie występujących różnic, w wymiarze „ogólnej dobroci" (*goodness*) i „pozytywnej oceny" (chyba tak należy tłumaczyć angielski termin *desirability* w tym kontekście). Zatem ludzie po prostu sytuują jedne zawody wyżej, inne niżej, proporcjonalnie do nagród, które w tych zawodach się otrzymuje, bez przykładania własnej skali wartości. Wracając do analiz Hope'a z 1981 r., przypomnijmy, że definiuje on prestiż (zawodów) jako wypadkową branych pod uwagę nagród i wartości, jakie tym nagrodom się przypisuje.

W definicji Ossowskiego (1982: 27–30) występuje tylko stwierdzenie, że prestiż to przywilej odbierania zewnętrznych oznak szacunku. Ossowski nie oddziela oceny od percepcji w aktach, które są, jego zdaniem, symbolicznym okazywaniem wyższości lub niższości społecznej ze względu na role i pozycje. W tym ujęciu akcent pada na zachowania i relacje między ludźmi jako na zewnętrzną ekspresję zjawisk prestiżu. Podejście relacyjne jest charakterystyczne dla ujęć teoretycznych. W badaniach nad stratyfikacją społeczną większość autorów posługuje się innym rozumieniem prestiżu, do którego pasuje nazwa atrybutywnego, ponieważ specyfikuje się w nim poszczególne atrybuty, będące przedmiotem ocen. W polskiej socjologii podejście to przedstawił Włodzimierz Wesołowski (1975: 107): „Można powiedzieć, że jest prestiż zjawiskiem subiektywno-obiektywnym [...]. System wartości decyduje o tym, jakie obiektywne cechy są brane pod uwagę w prestiżowych ocenach i jaki jest kierunek tych ocen".

W socjologii anglosaskiej pojęcie *prestiż* staje się zamienne z pojęciem *status* (*status* albo *social standing*), a wielu badaczy używa tylko tego terminu, rezygnując z *prestiżu*. Jednocześnie mianem statusu określa się w socjologii co najmniej dwa różne rodzaje pozycji. Pierwszy z nich jest w stosunku do prestiżu pojęciem nadrzędnym jako nazwa ogólnej pozycji społecznej jednostek, złożonej zarówno z obiektywnych, jak i świadomościowych wyznaczników. Linton (1936), który wprowadził pojęcie *social status* do socjologii, zauważa, że wokół statusu pozycji ogniskują się określone przekonania i oczekiwania dotyczące aktorów społecznych mających status. Podkreślanie świadomościowych konotacji zbliża *status* do *prestiżu*, ale nie jest to w tym ogólnym ujęciu uważane za to samo.

Drugie rozumienie pojęcia *statusu* odnosi je do węższego kręgu, czysto świadomościowych zjawisk i one właśnie są utożsamiane z prestiżem. Jako aspekt postaw, prestiż jest jednym z podwymiarów globalnego statusu, czyli wypadkowej wszystkich cech położenia społecznego. Pierwszym, który go tak zdefiniował, był Max Weber (1968), który wyodrębnił status od wymiarów *klasy* i *władzy*. Od tego czasu status zaczął być identyfikowany z prestiżem, szacunkiem, estymą i stanem. Nie mniej istotny impuls w zakresie popularyzacji prestiżowego *statusu*, zwłaszcza w badaniach społecznych, wy-

szedł od Lloyda Warnera, który w latach 30. i 40. przeprowadził serię badań w amerykańskich społecznościach lokalnych. Jeśli Weber zainicjował refleksję teoretyczną nad prestiżem, to z kolei Warner był pierwszym empirykiem, który pokazał na materiale otrzymanym za pomocą wywiadów i obserwacji, że wymiar statusu funkcjonuje w świadomości społecznej i że jest czymś odmiennym od ekonomicznego wymiaru *klasy*. Warner zdefiniował go krótko – „jako wartościującą rangę pozycji" (1960: 8–9).

Podam jeszcze trzy przykłady prestiżowej definicji statusu, sformułowanych przez znanych autorów. Runciman stwierdza, że „status jest dystrybucją admiracji i szacunku" (1968: 30). Chodziło mu o przedstawienie wzajemnych związków pomiędzy klasą, władzą i statusowym wymiarem stratyfikacji; była to jedna z licznych prób zaadaptowania myśli Webera do współczesnych realiów. Podobne stanowisko zajmuje Eisenstadt (1968: 67): „prestiż lub honor zawsze był traktowany jako konstytutywny symbol społecznego statusu". Na koniec klasyczna definicja Parsonsa (1972: 84); w jednej ze swych wcześniejszych prac poświęconych wskazaniu źródeł normatywnej legitymacji systemu społecznego, Parsons zaliczył do nich status społeczny: „może być on uznany za wypadkową powszechnych ocen będących podstawą statusu przysługującego jej w aspekcie każdego z sześciu wymienionych elementów [członkostwa w komórce pokrewieństwa, przypisanych właściwości osiągnięć, stanu posiadania, autorytetu i władzy]".

W kwestii Janusowego oblicza prestiżu należałoby zapamiętać, co następuje: bez wartościującego komponentu hierarchia prestiżu nie byłaby osią normatywnej konsolidacji stosunków między ludźmi. Będąc tylko fotografią rzeczywistości, nie miałaby w sobie siły integrującej, jaką daje wspólnota norm, i nie byłaby tym wymiarem struktury społecznej, który sprzyja stabilności istniejącego ładu.

Czym różni się prestiż od innych stosunków społecznych?

Jak widać, pewne właściwości odróżniają prestiż od innych rodzajów hierarchizacji występujących między ludźmi. Przyjrzyjmy się im

bardziej systematycznie, wyróżniając kilka szczególnych cech prestiżu w ramach tego, co wspólne dla pokrewnych mu wymiarów uwarstwienia. Prestiż potraktujemy odtąd konsekwentnie jako ocenę przejawiającą się w akcie nadania wartości. Daje się go za coś; sygnalizuje to akt transakcji.

Najprościej jest kupić prestiż za pieniądze, które znamionują sukces same w sobie. Poza tym bogactwo przysparza prestiżu jeszcze innymi drogami, np. otwierając drzwi salonów i elitarnych klubów. Przyzwoity wygląd pozwalał bohaterom powieści Balzaca, z okresu Restauracji, wejść na arystokratyczne salony, jeśli było ich na to stać. Kwestia stroju jest niezmiernie doniosła dla tych, którzy chcą mieć pozór, iż mają to, czego nie mają: „Lucjan [Lucjan Chardon w *Straconych złudzeniach*] oblał się zimnym potem na myśl, iż wieczorem ma się zjawić w tym ubraniu w obliczu margrabiny d'Espard, kobiety, u której bywały wszelkie znakomitości i to przesiane przez sito. – Wyglądam na aptekarskiego synka, na chłopca sklepowego – powtarzał sobie z wściekłością, widząc dookoła wyświeżonych młodych ludzi z arystokratycznych domów. Wszyscy mieli coś wspólnego we wzięciu, coś, co ich upodabniało między sobą wytwornością linii, szlachetnością ruchu. – Nie – wykrzyknął – nie pokażę się w tych łachmanach Pani d'Espard. Pobiegł z chyżością jelenia do hotelu, wbiegł do pokoju, wziął sto talarów i pośpieszył z powrotem do Palais-Royal, aby się ubrać od stóp do głowy" (Balzac, 1997: 178–181).Wyznacznikiem prestiżu jest posiadanie eleganckiego domu usytuowanego w znamienitej dzielnicy. O prestiżu decyduje też pozycja towarzyska. Ludzie poświęcają sporo czasu w celu nawiązania bliższych stosunków ze znanymi osobistościami ze świata artystycznego i biznesu, aby udowodnić później samym sobie, że osiągnęli wysoką rangę i demonstrują ją otoczeniu, chociaż udziałem większości jest prestiż lokalnego wymiaru, kojarzony z mieszczańskim kredensem. We wspomnieniach z pobytu w okupowanej Francji Andrzej Bobkowski (1997: 276) relacjonuje swoje wrażenia z proszonej kolacji: „Wszystko razem nazywa się *politesse* i *savoir vivre*. Zetknąłem się z tym po raz pierwszy tak wyraźnie i miałem wrażenie, że nie znajduję się w tak zwanym dobrym towarzystwie, ale po prostu w otoczeniu hołotki, którą zaproszono do pańskiego sto-

łu, i która robi wszystko, żeby zachować bon ton znany jej z brukowych powieści o arystokracji lub z podręcznika o dobrych formach towarzyskich".

Poza tym, reputację podnoszą wpływ polityczny i władza sprawowana z racji zajmowanego urzędu. Nie zdobywa się natomiast uznania w oczach innych dzięki komplementom, które są efektywnym sposobem kaptowania nieprzyjaciół, pozyskiwania głosów wyborców i zaskarbiania łask panujących.

Dokonuje się zatem wymiana między dającymi a odbiorcami. Klasy niższe okazują respekt przedstawicielom klas wyższych, władza wyraża obywatelom uznanie za zasługi, nadając im honorowe tytuły, ordery i wyróżnienia; w zinstytucjonalizowanej postaci prestiż spływa do mas. Odbierający oznaki szacunku często pozostają bierną stroną tej interakcji. Dotyczy to zwłaszcza elit. Nie zawsze się wie, że jest się ocenianym, jako że nie wiadomo, co myślą o nas inni. Nierzadko przypływy prestiżu dokonują się bez udziału świadomości osób, które go odbierają w danym momencie, co nie przeszkadza odczuwać, że otoczenie ich docenia. Wymiana pozostaje centralną osią prestiżu, zawiązuje konfiguracje stosunków, z których rodzą się podziały i układ dystansów na każdym szczeblu organizacji społecznej. W ramach tych struktur jest kilka elementów odróżniających prestiż.

Przede wszystkim jest to wymiana społeczna, a nie ekonomiczna, stąd reguły dystrybucji prestiżu są mniej przewidywalne niż wymiana towarów. Dystrybucja szacunku opiera się na milczących zobowiązaniach albo też nigdy nie są one dopowiedziane do końca; w zachowaniach wyrażających prestiż przeważa spontaniczność będąca zaprzeczeniem ściśle sformalizowanych zasad ekonomicznego kontraktu. Co to oznacza konkretnie? Czym jest kontrakt?

Jego konstytutywnym elementem jest, po pierwsze, wyspecyfikowanie oferty i jej akceptacji: „ja ci dam to, jeśli ty dasz mi w zamian określoną ilość tamtego, na którym mi zależy". Po drugie, wyraźne określenie, a przynajmniej świadomość poniesienia kary za odstąpienie od umowy w następstwie naruszenia warunków („książka, którą kupiłem, ma kilka nie zadrukowanych stron, wobec czego księgarnia musi mi ją wymienić na egzemplarz bez wad"). Trzecia

cecha to wyszczególnienie okoliczności wygaśnięcia umowy, jeśli nie są one na tyle jednoznaczne, że strony nie muszą ich formalizować. Wiadomo jednak, że taki moment nastąpi – oddalamy się coraz bardziej od prestiżu. Można dodać czwarty element – wolność wyboru kontrahenta – który słabiej odróżnia od prestiżu wymianę opartą na kontrakcie, bo swobodą wyboru charakteryzują się też relacje nieekonomiczne między ludźmi. Różnica polega na czymś innym. Dla ludzi biznesu, którzy podpisują się pod porozumieniem, oczywiste jest, że możliwości zawiązania nowego kontraktu z nowym partnerem, po wygaśnięciu starych zobowiązań, są otwarte. To samo dotyczy renegocjacji starych warunków, jeśli nie były one dla którejś ze stron satysfakcjonujące. Otóż w regułach rządzących dystrybucją prestiżu nie zdarza się, aby mający się za pokrzywdzonego iks renegocjował z igrekiem wartość okazywanych sobie rewerencji i tak, jak się sporządza kosztorys, dołączał do tego bilans poniesionych dotychczas strat moralnych i przewidywalnych zysków dla siebie i dla partnera.

Rozważmy to w kolejności. Prestiż przede wszystkim nie jest takim samym obiektem wymiany jak towar, kiedy to, negocjując przy stole, na podstawie kalkulacji zawieramy umowę określającą, za ile i w jakim okresie świadczymy sobie usługi. Towar jest rzeczą, a w wypadku prestiżu nie obracamy pieniędzmi tylko emanacjami norm i przekonań, z natury ulotnych. Jednocześnie wymiana prestiżu nie całkiem pozbawiona jest niuansów o odcieniu merkantylnym. Średniowieczna Europa dostarcza pod tym względem wyrazistego przykładu w scenach hołdu składanego suwerenowi, przekazania przezeń inwestytury wasalowi w obecności dworu, słów uroczystej przysięgi zobowiązującej lennika do oddawania czci i uznawania godności zwierzchniej w zamian za ochronę przed napaścią i opiekę na wypadek głodu, choroby, nieszczęścia. W feudalnych stosunkach elementy kontraktu są widoczne. Zawieranie umowy nie było znamienne tylko dla średniowiecza. Jeden z przykładów komercjalnej strony prestiżu można odnaleźć kilkaset lat później w Indiach, po inkorporowaniu ich do korony brytyjskiej, kiedy to na mocy *Government of India Act* z sierpnia 1858 r. Brytyjczycy podjęli się zadania społecznej integracji, koncentrując się na dworach lokalnych książąt. Istniał tam XVIII-wieczny ceremoniał podporządkowania

się woli władcy, o wymowie symbolu. Był formą hołdu – poddany uznawał zwierzchność panującego przez obdarowanie go cennymi przedmiotami, *nazar*. W zamian dostawał *khelat*, drogocenne symbole inwestytury, gdzie oprócz szat darowano słonie. Rytuał ten zaadaptowali Brytyjczycy, przekształcając uroczystość wymiany *nazar* i *khelat* w zinstytucjonalizowany akt uznania suwerenności Imperium Brytyjskiego. Akt ten stał się, zgodnie ze swym pierwotnym znaczeniem, zakorzeniony w tradycji hinduskiej i muzułmańskiej, nie formą subordynacji, ale i rodzajem uhonorowania władcy przyjmowanego do wspólnoty. Uzyskiwał on prestiż, zróżnicowany odpowiednio do zajmowanej pozycji; ze swej strony składał wyrazy hołdu i zobowiązywał się do wyrażania oznak szacunku wobec korony. Ceremonie te rozpoczynały wymianę rewerencji, obejmujących m.in. należną panującemu księciu liczbę powitalnych salutów armatnich w wykonaniu Anglików, cyzelowanie tytułów w rozmowie czy kolejność w zajmowaniu miejsca przy stole u wicekróla Indii – jako pierwszy stanowisko to objął Reginald Brett, wicehrabia Esher (Cohn 1983).

Przejawy patrymonialnego feudalizmu utrzymały się do dzisiaj w tradycyjnym rzemiośle, gdzie w obowiązującym rytuale zachowały się relikty umowy między panem a sługą. Właściciel daje pracę i wdraża do zawodu, a w zamian za to młodzi adepci zobligowani są do spełniania posług nieujętych w zakresie obowiązków, ale będących w zwyczaju. Przykładem niepisanego kodeksu jest posyłanie młodych po piwo; odmowa byłaby naruszeniem reguł i zostałaby potraktowana jako plama na honorze. Film *Ojciec chrzestny* rozpoczyna się od lekcji patrymonializmu w scenie odkupienia win przez pocałunek w rękę. Brando w roli ojca jest urażony wieloletnim brakiem hołdów ze strony jednego z włoskich pobratymców i w długim ujęciu celebruje akt zadośćuczynienia, wyrażający się w wiernopoddańczym geście uległości. Publicznie okazywany respekt jest w rodzinach mafijnych czynnikiem integrującym, na którym przywódcom mafii zależy nie mniej niż na demonstrowaniu siły. Tak jak w czasach feudalnych, prestiż uświęca władzę.

Obecnie, tylko zamknięte środowiska, kultywujące rodzaj patriarchalizmu stanowego, mogą sobie pozwolić na utrzymywanie

prestiżowych substytutów gwarantowanego kontraktu. Ich znaczenie jest w porównaniu z wymianą ekonomiczną marginalne. Jednak zasadnicza różnica nie polega na mniejszej skali, ale na tym, że wielkości prestiżu nikt nie specyfikuje, bo nie nadaje się on do kwantyfikacji. Nie da się wymierzyć rozmiarów pożądanego uznania dla urzędu prezydenta, ceny rewerencji świadczonych dyrektorowi banku przez podwładnych i klientów, wdzięczności wobec znajomych za koleżeńską lojalność czy sąsiadów za altruistyczną gotowość do niesienia pomocy. Wielkość należącego się ludziom prestiżu jest wypadkową przekonania, jak być powinno, ale bierze w tym udział znacznie więcej aktorów niż przy ekonomicznej transakcji, kryteria ocen zaś ulegają zmianie, zależnie od okoliczności. Uczestnikami wymiany nie są tu tylko osoby dające i otrzymujące prestiż, ale otoczenie społeczne, które wyznacza standardy ocen. Kiedy chodzi o głowę państwa, to sygnatariuszem kontraktu jest ogół społeczeństwa. Wszyscy, którzy mają przynajmniej intuicyjny obraz najwyższego urzędu, ustalają cenę prestiżu, będącą syntezą jednostkowych ocen. W codziennych relacjach między ludźmi ocena ma wymiar bardziej partykularny i dawkuje się ją zależnie od okoliczności.

Poruszyliśmy w tym momencie dwie sprawy jednocześnie. Tego, że cena nie może być ustalona tak jednoznacznie jak towar, bo prestiż jest materią niekwantyfikowalnych odczuć, i druga rzecz – w jego kształtowaniu większy udział mają opinie osób trzecich. Co prawda i na ekonomicznym rynku uzgadnianie ceny towarów nie ogranicza się do obustronnych targów, ustalając się drogą równoważenia decyzji podejmowanych przez wszystkich sprzedających i kupujących dany towar. Jednakże w wypadku wymiany społecznej zainteresowani są praktycznie wszyscy. Każdy ma coś do powiedzenia, jeśli tylko wie, co jest przedmiotem oceny. W tej dziedzinie udziałowcy nie muszą rozporządzać żadnym kapitałem. Liczy się głos każdego, a prestiż powstaje samoistnie. Wystarczy być.

Nieprzewidywalność jest kolejnym wyróżnikiem tej wymiany. Podczas gdy kardynalną zasadą kontraktu ma być gwarancja pewności, to szans na zaspokojenie roszczeń do prestiżu nie prognozuje się w kategoriach pewności. Mało kto zresztą potrafi sobie wyobrazić określony stan zaspokojenia swoich aspiracji sięgających wyższe-

go statusu, jeśli w ogóle myśli w ten sposób o prestiżu. Jeszcze trudniej odgadnąć jest życzenia innych, dlatego ani kategorie społeczne, biorące udział w tej grze, ani jednostki nie są w stanie zawierać umowy dotyczącej prestiżu. Nikt go poważnie nie obieca, wyszczególniając, że „będę Cię cenił za ...".

Ponieważ wymiana ta jest z premedytacją oparta na symbolice gestów, w której normą jest cenzura niemówienia o zobowiązaniach dotyczących wzajemności, oferty prestiżu bywają eufemizmami. Otrzymuje się tylko sygnały; w polityce są one jeszcze mniej konkretne niż zapewnienia o poparciu wyborczym, bez pretensji do precyzowania terminu wywiązania się ze składanych ofert, których jednak osoby publiczne, zabiegające o uznanie w szerokich kręgach, nie będą lekceważyć. Wbrew obowiązującej w handlu zasadzie trzymania się raz przyjętych reguł gry, zachowania „wyceniane" są nie tylko przed, ale i w trakcie rozwoju sytuacji. Można się wycofać w taki sposób, jakby przestała obowiązywać umowa po sfinalizowaniu transakcji handlowej, lecz nie jest to w zasadzie możliwe, bo dopóki oceniane osoby, role i pozycje funkcjonują w świadomości społecznej brakuje końcowego punktu, po którym następuje rozliczenie strat i korzyści.

Ze specyfiki aktów prestiżu w porównaniu ze sferą finansów zdaje sprawę psychologia. Wypada żądać zwrotu pożyczki pieniężnej, podczas gdy głośne roszczenia do prestiżu spotykają się z rezerwą. Celem ekonomicznego kontraktu jest zawsze zysk, z czego uczestnicy transakcji od samego początku zdają sobie sprawę, a im przejrzyściej przeprowadzona jest kalkulacja, tym większe zachodzi prawdopodobieństwo odniesienia sukcesu. Z prestiżem jest dokładnie odwrotnie. Im głośniej dajemy do zrozumienia, że zasługujemy na respekt i akceptację, tym bardziej tracimy w oczach innych, narażając się na zarzut małostkowości. Blask srebrnej zastawy raził śmiesznością zamiast otwierać drogę do wyższych sfer, stąd też bogacące się kupiectwo w XIX-wiecznej Polsce nie mogło pochwalić się arystokratycznym stylem, mimo urządzania wystawnych przyjęć, gdyż wyszukane maniery, dziedziczone z pokolenia na pokolenie, nie są do kupienia, podobnie jak to, że można się tylko urodzić z predyspozycjami do noszenia smokingu.

Mimo że publiczne żądania dyskredytują, to jednak dozowane z wyczuciem mogą przynieść efekty. Dobry znawca psychologii mający pieniądze zdobywa prestiż przez akty dobroczynności lokowane w środowiskach potrafiących odwzajemnić się *publicity*. Z tego punktu widzenia dobrym obszarem inwestycji są kręgi dziennikarskie, naukowe i świat kultury oraz filantropia na rzecz oświaty i zdrowia. Na prestiż czeka się cierpliwie. Kiedy przychodzi sam, najczystszej jest próby. Nie uchodzi domaganie się natychmiastowej finansowej rekompensaty, co unaocznia cytat z wypowiedzi Lecha Wałęsy, znamionującej brak dalekowzrocznej wytrwałości: „Kiedy toczyła się kampania prezydencka, moi doradcy zalecali mi podróż do Rzymu do Ojca Świętego. Mogło to przeważyć wyborczą szalę na moją stronę. Powiedziałem zdecydowanie: nie. To nie jest karta, którą się gra. Są rzeczy, które powinny zostać poza sporem" (za: „Polityka" z 25 maja 1996 r., s. 84). Naturalnie prestiż Wałęsy zyskałby, gdyby to stwierdził ktoś inny. Przeważyło przeczucie, że trzeba będzie czekać nieskończenie długo i obawa, że w miarę upływu czasu znaczenie wielkodusznego gestu zmaleje.

Zdaniem ekspertów, nic nie oddala bardziej aspirantów od najbardziej prestiżowego wyróżnienia na świecie, jakim jest Nagroda Nobla, niż lansowanie własnej osoby czy niepochlebna ocena konkurencji. Podobno w przeszłości z tego powodu stracili szansę na nagrodę Jerzy Andrzejewski, Jarosław Iwaszkiewicz, Zbigniew Herbert. Spokojna Wisława Szymborska jest najlepszym przykładem cech, jakie powinien mieć pisarz, aby zdobyć uznanie Akademii Szwedzkiej.

Jednym słowem, gdy cel zabiegów jest zbyt oczywisty, uzyskuje się skutek odwrotny do zamierzeń. Cokolwiek się robi, nie powinno mieć to znamion poklasku. Skuteczność *splendid isolation* (autentycznej lub podrabianej we właściwy sposób) sprawdza się także w działaniu grupowym. Przykładów dostarczają strategie stosowane przez korporacje prawników, lekarzy, inżynierów, artystów, nauczycieli akademickich i inne kategorie *professions* w krajach rozwiniętego kapitalizmu. Do niedawna egzekwowały one ściśle zakaz autoreklamy, ponieważ wychodzono z założenia, że nie da się jej pogodzić z etyką służby społecznej, stanowiącej naczelną zasadę kodeksu regulującego działalność *professions* na rynku pracy; pewnym

skażeniem etyki są przejawy otwartej rywalizacji, nasilające się od kilkunastu lat w postaci płatnych ogłoszeń i polowania na klientów; dawniej praktyk takich starano się uniknąć (Brint 1992).

Występując jako kolektyw, profesjonalne organizacje zawsze starały się też ostrożnie przekonywać klientelę o własnej wartości. Prawnikom z dyplomami wyższych uczelni potrzeba było dziesiątków lat na wyparcie z rynku amatorów z praktyką, lekarze rywalizowali z samozwańczymi cudotwórcami na rynku usług medycznych. W końcu udało się te sprawy poddać kontroli na mocy ustanowienia powszechnie uznanego systemu akredytacji dyplomów przez wyższe uczelnie, potwierdzających najwyższe kwalifikacje zawodowe *professions* i zalegalizowania ich odrębnego statusu przez państwo. Całe pokolenia pracowały nad utrwaleniem w społecznej świadomości prawdy o tym, że wiedza, którą dysponują, jest dla laika niedostępna i zasługuje na wysoki prestiż. *Professions* otoczyli się aurą misterium, podkreślając wyższość kompetencji ekspertów i akademickiego treningu nad szarlatanerią amatorów.

Dochodzimy do kolejnej cechy ludzi uwikłanych w grę o prestiż. Ci, którym na nim zależy, częstokroć popełniają oszustwa, o które łatwiej niż przy wymianie innych dóbr; szerokie pole do popisu ma wtedy hipokryzja, niemająca zastosowania w transakcjach.

Hipokryta ukrywa pod maską cnoty złe strony swojej osobowości, uzyskując w ten sposób prestiż. Stara się zdobyć lepszą reputację, niż na nią zasługuje, przez co obciąża go grzech, który Oskar Wilde nazwał hołdem, jaki zło płaci cnocie. Hipokryzją jest gest udawanej czołobitności podwładnego wobec zwierzchnika. Kłamie się, ukrywając swe faktyczne oblicze, aby uzyskać przychylność osób obdarzanych prestiżem. Pochlebstwami można osiągnąć nie mniej niż szczerością, podczas gdy w transakcji ekonomicznej między trzeźwo myślącymi kupcami samo uznanie nie ma dla kontrahentów żadnego znaczenia, ponieważ definicja oszustwa jest jednoznaczna – warunki określa kontrakt i o tym, czy strony wywiązały się z umowy, wiadomo przy jej realizacji.

Wymiany prestiżu nie regulują zasady normatywne, których naruszenie byłoby ewidentnym oszustwem. Tu nawet fałszywy szacunek bywa wartością; dla strony obdarzanej fasadowym prestiżem

jest on czasami nie mniej ważny niż prawda. Atrakcyjna jest sama symbolika, niezależnie od sytuacji, w których z dobrą miną należy przyjmować każdy komplement: „nie obchodzi mnie, co się kryje za intonacją głosu i mnogością gestów, jeśli inni udają, że na pochwały zasługuję". Albo też pole manewru jest tak wąskie, że należy za wszelką cenę dążyć do utrzymania pozorów i udawania.

Hipokryzja jest elementem konstrukcji, na której wspiera się prestiż, ale nie może być jego fundamentem na dłużej, o czym świadczą przykłady panowania monarchii zakończonych upadkiem. Na przykład Anglia, gdzie Jakub I rządził wiele lat po utracie prestiżu wśród poddanych, opierając się na sile armii i przypływach ekonomicznej *prosperity.* Jego syn Karol I kontynuował dziedzictwo Stuartów w niesławie do czasu, gdy osłabienie międzynarodowej pozycji kraju stało się nie do zniesienia, alians z Hiszpanią zagroził utratą tożsamości kościoła anglikańskiego, w Irlandii i Szkocji wybuchły powstania, a rządzeni uznali, że król nie dorósł do tronu i nie ma już żadnych atutów. Fasadowy szacunek niepopularnych władców może być związany z sukcesami militarnymi korony, czego dowodem jest trwanie rządów Ludwika XV, pomimo rosnącej świadomości, że honor należny panującemu na mocy tradycji jest niewspółmierny do jego zasług.

Fasadowość prestiżu monarchów nie zawsze kończy się w ten sposób, czego przykładem jest dynastia hanowerska. Udało się jej uniknąć losu pierwszych Stuartów, chociaż dzieci Jerzego III były najmniej poważaną generacją w historii monarchii brytyjskiej. Opinia publiczna w trzech pierwszych dekadach XIX w. była nieustannie bombardowana sensacjami o skandalach i złym prowadzeniu się rodziny królewskiej. Późniejszy Jerzy IV znany był z lenistwa i niefrasobliwości. O jego rozwiązłych stosunkach z kobietami wiedzieli mieszkańcy Europy, a małżeństwo z Karoliną Brunszwicką było (jak pisze Cannadine, 1994) „najbardziej żałosnym widowiskiem", przynoszącym ujmę majestatowi. Pomimo że jego zachowanie zakrawało na farsę, nie przestał być uosobieniem monarchii, a rytuał uroczystości dworskich nie stracił w oczach poddanych splendoru; w opinii historyków lata największej popularności korona brytyjska zawdzięczała królowej Wiktorii i Edwardowi VII, otaczanych szczerym szacunkiem.

Empiryczne ilustracje odmienności normy prestiżu od innych norm

Wiele przemawia za odrębnością prestiżu względem innych wymiarów hierarchizacji społecznej utrwalonej w świadomości jednostek, ale warto się odwołać do konkretów. Niech będzie nim sfera potocznie rozumianej sprawiedliwości w zakresie dystrybucji dochodów. Badania nad tą tzw. sprawiedliwością dystrybucyjną w Polsce prowadzone są od końca lat 60.; pierwsze z bardziej znanych zrealizował Adam Sarapata (1965) w 1959 r. Wynika z nich, że ludzie mają określone wyobrażenia związane z hierarchią wysokości zarobków oraz tego, jak wynagradzani są przedstawiciele poszczególnych kategorii zawodowych. Hierarchiczne wizje sprawiedliwych zarobków są mocno utrwalone w świadomości społecznej, nie zmieniają się nawet na przestrzeni kilkudziesięciu lat, a analizy wykazują, że ludzie mają zbliżony pogląd dotyczący kwestii, ile powinno się otrzymywać za określoną pracę, czyli że istnieje wspólna dla ogółu hierarchia zasług (Lissowski i Pohoski 1987; Domański i Sawiński 1991; Domański i Dukaczewska 1996).

Dlaczego stanowi to dobrą ilustrację niezależności prestiżu w stosunku do innych norm? Wyniki badań, które teraz przedstawię, dokumentują, że „właściwe" w opinii ludzi zarobki są przyznawane za coś, a zatem, tak jak i prestiż, są rodzajem psychologicznych nagród. Różnią się od prestiżu tym, że dotyczą dystrybucji dóbr materialnych, podczas gdy prestiż przyznawany jest za wszystko, co zdaniem ludzi jest ważne przy dokonywaniu hierarchizacji. Zobaczmy, w jakim stopniu obu tym sferom odpowiadają niezależne od siebie hierarchie, odwołując się do badań nad prestiżem i postulowanymi dochodami.

W Tabeli 1 oprócz prestiżu zawodów podane są kwoty zarobków, jakie się (w ocenie społecznej) w tych zawodach otrzymuje, a w trzeciej kolumnie są zarobki, jakie się w nich, w powszechnym przekonaniu, powinno otrzymywać.

Dane pochodzą z badań przeprowadzonych w 1991 r. na zbiorowości 1894 reprezentantów ludności Polski powyżej 18 roku życia. Respondentom pokazywano kartę z nazwami zawodów i proszono, aby używając skali od 0 do 100 oceniali je według ich poważania

Tabela 1. Znormalizowane średnie ocen prestiżu zawodów, ocen wielkości zarobków (jakie są) i zarobków postulowanych (jakie być powinny). Dane dla 1991 r.

Zawody	Znormalizowane średnie*		
	prestiżu	oceny zarobków	postulatów zarobkowych
Profesor uniwersytetu	1,46	-0,12	0,21
Minister	1,09	0,74	0,77
Lekarz przyjmujący prywatnie	1,04	0,20	0,17
Lekarz w szpitalu państwowym	0,96	-0,41	-0,22
Dyrektor przedsiębiorstwa państwowego	0,73	0,61	0,59
Nauczyciel	0,61	-0,56	-0,53
Właściciel firmy zatrudniający 100 pracowników	0,52	3,20	3,15
Księgowy w banku	0,19	-0,39	-0,43
Urzędnik	-0,49	-0,50	-0,57
Właściciel sklepu	-0,57	0,27	0,13
Murarz	-0,65	-0,52	-0,49
Robotnik rolny	-0,72	-0,59	-0,56
Sekretarka	-1,06	-0,61	-0,74
Robotnik niewykwalifikowany	-1,46	-0,62	-0,67
Sprzątaczka	-1,63	-0,69	-0,81

* Są to wystandaryzowane wielkości średnich dla: a) ocen prestiżu ocenianych przez respondentów na skali od 0 (najniższe poważanie) do 100, b) oceny miesięcznych zarobków w tych zawodach i c) zarobków ocenianych jako najbardziej odpowiednie. W wyniku standaryzacji średnia dla każdej z trzech ocen ma wartość 0.

(w badaniach socjologicznych w Polsce w ten sposób tradycyjnie pyta się o prestiż). Wielkości zamieszczone w pierwszej kolumnie tabeli są średnimi tych ocen na skali porównywalnej ze średnimi dla ocen zarobków w dwóch następnych kolumnach. Opinie dotyczące zarobków otrzymano z odpowiedzi na następujące pytanie: „Będę

czytał teraz nazwy różnych zawodów. Proszę podać w przybliżeniu wysokość miesięcznych zarobków, jakie – zdaniem Pana(i) – zwykle otrzymują ludzie wykonujący te zawody, a następnie zarobki, jakie – Pana(i) zdaniem – powinni otrzymywać. Interesują nas typowi pracownicy, którzy wykształceniem i zdolnościami nie różnią się zbytnio od większości w tym samym zawodzie". Dla każdego z zawodów (jak „jest naprawdę" i jak „być powinno") obliczone zostały średnie, które analogicznie jak w wypadku prestiżu przedstawiłem w standaryzowanych jednostkach (rozkładu 0 średniej 0 i odchyleniu standardowym równym 1). Zatem np. za słuszne dla właściciela firmy zatrudniającej 100 pracowników uznawano zarobki przekraczające średnią 3,15 razy, postulowane zarobki dla sprzątaczki wynosiły tylko 0,81 poniżej średniej itd.

Na podstawie tych danych stwierdzamy bezspornie, że istnieje odrębność hierarchii prestiżu od gradacji postulatów zarobkowych. Najbardziej sprawiedliwy byłby w opinii społecznej taki układ, w którym największe dochody otrzymuje się za kierowanie własnym biznesem, odpowiednio do jego wielkości. Właściciela zakładu ze 100 pracownikami będącego na szczycie hierarchii dzieli spory dystans od następnych z kolei przedstawicieli władzy i managementu – ministra w rządzie i dyrektora przedsiębiorstwa w sektorze publicznym. Nieco powyżej średniej lokowałaby się dopiero, według tych postulatów inteligencja (w pobliżu właściciela małego sklepu), poniżej zaś kadry urzędnicze wespół z nauczycielami, robotnikami i pracownikami fizycznymi najniższego szczebla.

Inną perspektywę gradacji wyznacza prestiż. Inteligenci są nim obdarzani najbardziej, włączając do ich grona kategorie sprawujące władzę w strukturach politycznych i gospodarczych. Właściciel dużej firmy poważany jest w mniejszym stopniu, dalej plasuje się księgowy, potem następuje przerwa, a po niej według opinii publicznej w wyraźnych odstępach sytuuje się urzędnik bankowy z murarzem i właścicielem sklepu, następnie robotnik rolny, a na końcu sekretarki z robotnikami niewykwalifikowanymi i sprzątaczkami, mającymi zdecydowanie najniższy prestiż.

Zaskakująca jest natomiast zgodność ocen między tym, co jest, jeśli chodzi o zarobki, a co być powinno. Jeśli już się komuś zazdro-

ści niewspółmiernie dużych pieniędzy, to prywatnemu biznesowi. Właściciele firm mają zarobki wysokie, nieproporcjonalne do nakładów pracy i kwalifikacji, czyli w opinii społecznej niesprawiedliwe w porównaniu z zarobkami pozostałych grup. Okazuje się jednak, że można mieć negatywny stosunek do ludzi z najwyższymi dochodami, nie kwestionując przy tym ich prawomocności. Stereotypowy pogląd mówi o niedopłacaniu inteligencji. Tymczasem, jeśli wierzyć przedstawionym tu faktom, to lekarze i profesorowie nie należą wcale do tych kategorii, które w opinii ogółu powinny najlepiej zarabiać. Silna zbieżność pomiędzy hierarchią postulowanych dochodów i ocenianych jako faktyczne ma istotne implikacje, ponieważ zdaje się to świadczyć o społecznym przyzwoleniu na istniejące nierówności i zasady podziału dochodów. To, co jest (kształt hierarchii), odpowiada powszechnym wyobrażeniom o tym, jak być powinno.

Nagrody finansowe nie muszą zatem, w odczuciu społecznym, podlegać tym samym zasadom dystrybucji co prestiż. Różnice między obu hierarchiami świadczą o oddzielaniu przez społeczeństwo tych sfer (całkiem na marginesie: zgodnie ze stwierdzonymi w Polsce i w innych krajach prawidłowościami rozkładu rzeczywistych dochodów, który jest rozkładem prawostronnie skośnym, również postulaty zarobkowe i opinie o faktycznych zarobkach nie układają się symetrycznie po obu stronach średniej, ale skośnie, w kierunku bieguna zamożności. Dystanse prestiżu rysują się bardziej równomiernie; widać, jak percepcja dochodów odzwierciedla rzeczywistość).

Skoro więc funkcjonują dwa rodzaje norm, czemu odpowiadają dwie hierarchie psychologicznych nagród, to należałoby się zastanowić, czy prestiż nie stanowi rekompensaty za niższe zarobki i *vice versa* – czy zarobki nie dowartościowują w zamian za niski prestiż. To pierwsze dotyczy przede wszystkim inteligencji, której wysoka pozycja w społeczeństwie polskim wynika głównie z uznawania jej prymatu w kulturze i wysokiego poziomu wykształcenia. Inaczej jest z prywatnymi przedsiębiorcami, których zdecydowanie bardziej ceni się za osiągnięcia finansowe. System normatywny jakby równoważy nagrody otrzymywane z tytułu zajmowania wyższych pozycji w jednych wymiarach hierarchizacji społecznej, a niższych pozycji w innych. Niezależnie od tego, czy obydwa przypadki norm

rzeczywiście się równoważą, ich podłożem zdają się być inne kryteria. Do tych, które wynoszą właścicieli firm na szczyt słusznej hierarchii dochodów, należą – jak można sądzić – uznanie dla ciężkiej pracy, energii, zmysłu przedsiębiorczości, odwagi w podejmowaniu ryzyka i zdolności do interesów. Dodatkowym czynnikiem może być przekonanie o prawomocności istniejącego stanu, czyli logika uznawania za sprawiedliwe tego, co jest – nawet jeżeli ludzie biznesu uzyskują niezasłużenie wysokie zyski, to nie można im odbierać tego, co już mają. Tak właśnie – jako przyzwolenie dla istniejących nierówności – można interpretować wysoką zbieżność pomiędzy hierarchią postulowanej dystrybucji i ocenami jej rzeczywistego kształtu. Nie jest to myślenie kategoriami, że „to, co jest, jest rozumne", ale raczej, że „z tym, co jest, należy się pogodzić".

Syntetycznym wskaźnikiem różnic między obydwoma przypadkami norm jest stosunkowo niska korelacja średnich prestiżu i zarobków uznawanych za sprawiedliwe. Dla 15 porównywalnych kategorii zawodowych wynosi ona tylko 0,49. Jeszcze niższa jest korelacja prestiżu z opiniami o faktycznych zarobkach – wynosi ona 0,41: dajemy profesorowi uniwersytetu wysoki prestiż, dobrze wiedząc, że pozycja ta nie przynosi wysokich dochodów. Zbieżność przekonań między tym, co jest (dotyczy wynagrodzeń) i co być powinno, znajduje wyraz w korelacji 0,99, która znamionuje nieomal identyczność obu tych sfer (odwołuję się tu do współczynników korelacji Pearsona).

Mimo że przedstawione świadectwa odrębności norm prestiżu są przekonujące, można zapytać, czy odzwierciedlają one ogólne prawidłowości, czy też tylko stan uchwycony w pewnym momencie i może specyficzny dla Polski, a na dodatek w społeczeństwie podlegającym głębokim procesom przeobrażeń.

Co do długotrwałości tych wzorów to, jak już powiedziano, nie są one jedynie wytworem lat 90., bo odnajdujemy je w wynikach wcześniejszych badań. W 1987 r. przeprowadzono badania surveyowe na reprezentacji dorosłych Polaków (wcześniejsze przedsięwzięcia badawcze w tym zakresie obejmowały tylko lokalne i wyselekcjonowane grupy ludności). Zadawano w nich analogiczne pytania o prestiż oraz o pożądane i faktycznie otrzymywane zarobki w opi-

nii badanych (Domański i Sawiński 1991). Wartość korelacji między postulowanymi zarobkami a prestiżem dla 9 porównywalnych kategorii zawodowych wyniosła 0,77; pomiędzy prestiżem a opiniami dotyczącymi tego, ile się zarabia w zawodach – 0,58. Najsilniejsza zaś zależność 0,95 występowała między zarobkami ocenianymi jako faktyczne i postulowanymi.

Odmienność ocen prestiżu była zatem faktem i przed zmianą ustroju w Polsce, chociaż w latach 80. zarysowywała się słabiej. Wielkość korelacji prestiżu ze sprawiedliwymi zarobkami była w tym okresie wyższa, znamionując większą zbieżność obu rodzajów norm. Mógł to być szczególny efekt „spłaszczenia" hierarchii zarobków w systemie, który wyrównywał; przy formułowaniu postulatów zarobkowych ludzie odnosili się do bardziej równomiernego rozkładu, co podnosiło ich korelację jako wynik niejako wymuszonej przekładalności sfer prestiżu i sprawiedliwych zarobków. Były one bardziej zbieżne, bo podobnie ukształtowane. W latach 80. nie istniała jeszcze w Polsce wielka własność. Na ocenianej przez respondentów liście zawodów nie znalazł się w 1987 r. właściciel zatrudniający 100 pracowników, a jedynymi reprezentantami świata biznesu byli właściciele małego sklepu, którzy w hierarchii sprawiedliwych zarobków zajmowali stosunkowo wysoką, trzecią pozycję, za ministrem i dyrektorem przedsiębiorstwa, ale przed lekarzem, reprezentującym inteligentów. Dystanse zarobkowe były zatem mniejsze, stąd rozbieżności postulowanych wynagrodzeń z prestiżem nie mogły się ujawnić z taką siłą jak w latach 90.

Jednakże i w 1987 r. prywatna inicjatywa (w osobie właściciela sklepu) plasowała się w hierarchii postulowanych zarobków wyżej od przedstawicieli inteligencji. Sytuację, w której właściciel zarabiał więcej od inteligenta, uznawano za normalną i sprawiedliwą, pomimo że (jak się zdaje) w końcowej fazie realnego socjalizmu ludzie byli bardziej wyczuleni na istniejące wówczas odstępstwa reguł wynagradzania od merytokratycznych kryteriów (Koralewicz 1987). Profesor, lekarz i inni reprezentanci tych środowisk cieszyli się natomiast wyższym prestiżem od właścicieli, podobnie jak działo się to w latach 90.

Drugie z postawionych przed chwilą pytań dotyczy tego, w jakim stopniu wzory prestiżu wykazują odrębność od norm sprawiedliwej dystrybucji również w innych krajach. Z badań nad prestiżem zawodów, które zrealizowano do tej pory w około 60 krajach, wynikałoby, że kształt hierarchii prestiżu jest wszędzie bardzo podobny – jest socjologiczną stałą (studium Treimana z 1977 r. zawiera podsumowanie tych analiz). Jeżeli chodzi o badania nad dystrybutywną sprawiedliwością, to prowadzono je rzadziej. Kelley i Evans (1993) przedstawili wyniki analiz porównawczych oparte na największym z dotychczasowych badań, zrealizowanych w ramach projektu *International Social Survey Program*, które objęło kilkanaście krajów – można się tu do nich odwołać. Przy zastrzeżeniu, że dane o hierarchii prestiżu i sprawiedliwych zarobków pochodzą z dwóch różnych źródeł, co ogranicza możliwość wysnuwania daleko idących wniosków, wynika z nich, że zgodność pomiędzy tymi hierarchiami w różnych krajach nie jest duża.

Na przykład w Australii, Holandii, Niemczech, Stanach Zjednoczonych i Szwajcarii lekarz cieszył się nieco większym prestiżem od dyrektora (albo członka zarządu), odwrotnie niż na skali sprawiedliwych dochodów, gdzie dyrektorowi opinia społeczna przyznawała w tych krajach wyższą pozycję. Z kolei dyrektor cieszył się stosunkowo niższym prestiżem niż zawodowy polityk (minister, dyplomata, członek parlamentu), mimo że w rankingu postulowanych wynagrodzeń ludzie wyznaczali politykowi miejsce za dyrektorem (zbyt mała liczba porównywalnych zawodów z hierarchii prestiżu i postulowanych zarobków nie pozwala na określenie stopnia ich zbieżności przez wielkość współczynnika korelacji).

Fakty dowodzą zatem odmienności norm rządzących dystrybucją szacunku w porównaniu z postulowanymi przez ludzi zasadami sprawiedliwego wynagradzania. W Polsce świadectwem ich „gatunkowej" odmienności był zawsze wysoki prestiż mało zarabiającego nauczyciela. Gdy o prestiżu rozmawia się z ludźmi, to jest on przez nich wyraźnie oddzielany od innych wyznaczników pozycji społecznej, takich jak: wykształcenie, bogactwo czy władza. W badaniu, które przeprowadziłem w marcu 1998 r. (pogłębione wywiady z wy-

branymi reprezentantami inteligencji, robotników i chłopów), odpowiadano na 3 następujące pytania:

1. Czy Pana(i) zdaniem można cieszyć się prestiżem, nie będąc bogatym?
2. Czy można mieć prestiż, nie mając wyższych studiów?
3. Czy można cieszyć się prestiżem, Pana(i) zdaniem, nie zajmując wysokiego stanowiska (np. dyrektora)?

Zdecydowana większość badanych oddzieliła prestiż od bogactwa, wykształcenia i stanowisk, a odrębność tę podkreślali zarówno inteligenci, jak i robotnicy i chłopi, co wskazywałoby, że poczucie odrębności prestiżu jest szeroko rozpowszechnione i że postrzeganie go w postaci szczególnego wymiaru nie ogranicza się do określonych środowisk. Nie są to dane reprezentatywne dla Polski, ale też badanie to nie było nastawione na testowanie hipotez; chodziło w nim o rozpoznanie znaczeń przypisywanych prestiżowi. Omówię je szczegółowo w rozdziałach 5–7, które w całości dotyczą kwestii prestiżu w Polsce.

Autonomia na zmieniających się fundamentach

Świadectwa epok dowodzą trwałości norm prestiżu, które i obecnie pozostają wyznacznikiem orientacji życiowych – jak dowodzą przytoczone przed chwilą wyniki badań. Fenomen prestiżu polega na tym, że można go mieć, nie mając wielkich pieniędzy ani własności. Nie tylko ich zresztą. Prestiż może być udziałem ludzi mało błyskotliwych, pozbawionych zmysłu estetyki, przeciętnie inteligentnych i mało kompetentnych profesjonalnie. Poważanie, którym cieszyła się szlachta w przeszłości, jest dobrym przykładem tej autonomii, kiedy to było się szanowanym, nie zawsze będąc bogatym. Prostactwo również – było ono nawet swojego rodzaju probierzem szlachectwa, gestem, na który można było sobie pozwolić. Bywało też snobizmem – to, co szlachtę wyróżniało, to prastary tytuł, ponadczasowy, nikomu niezawdzięczany, niezastąpiony ani przez mądrość czy majątek, chociaż pierwsze miejsce w gradacji prestiżu przysługiwało oczywiście posiadaczom starych fortun.

Przy zachowaniu właściwych proporcji warstwą społeczną, która przejęła w Polsce szlachecki prestiż, jest inteligencja. Nie dorównała szlachcie pod względem estymy społecznej, bo nie mogła zapewnić sobie takiego monopolu na formalne oznaki szacunku. Zejście szlachty ze sceny wydarzeń skruszyło fundamenty tradycyjnego prestiżu. Jest to dogodny moment, aby zwrócić uwagę na nowe i stare kryteria, a także na to, że rozmaite odmiany prestiżu bazują na różnych podstawach.

ROZDZIAŁ 2

Rodzaje i źródła prestiżu

Mydlarze i ich synowie oto są rycerzami za srebro.
Piers Plowman, *Poemat z XIV wieku*

Tyle jest odmian prestiżu, ilu ludzi odgrywających różne role i uwikłanych w stosunki skłaniające do formułowania ocen. Oceniane są nie tylko konkretne osoby i grupy społeczne, ale stanowiska, pozycje i instytucje. Czynnikiem modyfikującym rozległe spektrum jest jeszcze kontekst odbioru i oko obserwatora, za każdym razem trochę inne, uzależnione od sytuacji. Prestiż manifestuje się zatem na tak wiele sposobów, że po tym, jak staraliśmy się wyodrębnić go z innych hierarchii, możemy oczekiwać słusznej krytyki, że nie jest on zjawiskiem jednolitym. Rzeczywiście występuje wiele rodzajów prestiżu, chociaż wszystkie one mają wspólną oś, wyrastającą z akceptowanych przez ogół wzorów. Poza tym, prestiż kształtowany jest przez cechy osobowości i temperament jego twórców. Oto kilka najczęściej występujących typów.

Prestiże: osobisty, pozycyjny, sytuacyjny i zinstytucjonalizowany

Najczęściej obecny w myśleniu i zachowaniach jest prestiż *osobisty*, czyli wartość przypisywana za osobiste przymioty. Drąży on stale ambicje, poprawia samopoczucie, doprowadza do groteskowych snobizmów, zmusza do podkreślania własnych zalet u ludzi owładniętych dążeniami do sukcesu. Prestiż osobisty uzewnętrznia się w bezpośrednich stosunkach, czyli pomiędzy przyjaciółmi, sąsiadami, w gronie rodzinnym, w pracy. Wszędzie tam, gdzie ludzie się znają, wiedzą, kto jest uczciwy, uczynny, czyja pobożność jest szcze-

ra, a czyja dewocyjna, w jakim stopniu można polegać na czyjejś lojalności, kto jest dobrym mężem i ojcem.

Sprawia to bezpośredni kontakt, ale nie jest on warunkiem koniecznym. Prestiż mężów stanu również wynika z ich osobistych przymiotów, pomimo że nie kontaktujemy się z nimi bezpośrednio. Podobnie jest z charyzmatycznymi przywódcami, znanymi z mass mediów, ludźmi u szczytu popularności i wyjątkowymi jednostkami, obok których nie przechodzi się obojętnie i w zachowaniu nie można pozwolić sobie wobec nich na dowolność. Za każdym razem źródła prestiżu pozostają bez zmian – są nimi cechy osób, w odróżnieniu od cech zajmowanych pozycji, odgrywanych ról i instytucji, w których się funkcjonuje.

Prestiż *pozycyjny* jest drugim typem, chociaż często pozostaje pod wpływem osobowości. Osobisty prestiż Bonapartego, który urodził się na wielkiego wodza, rozwinął się po przejściu wojskowej edukacji w Brienne i umacniał na kolejnych pozycjach: generała, dowódcy armii, pierwszego konsula i cesarza Francji. Sama pozycja przydaje estymy, ale jeszcze lepiej, gdy towarzyszy jej wyjątkowość gestu; przeglądając rząd wybitnych postaci trudno jest te rzeczy oddzielić. To samo dotyczy zwykłych ludzi. Szacunek do rodziców bierze się z autorytetu ich ról. Prestiż ojca przypisany jest do pozycji głowy rodziny, a jednocześnie chce się w nim widzieć wzór charakteru.

Prestiż wynikający z atrybutów zajmowanych pozycji jest ważny z dwóch względów. Po pierwsze, ma w sobie wymiar globalny, którego nie mają inne jego odmiany. Najważniejszymi aspektami pozycji społecznej w dokonywanej przez ludzi ocenie są: poziom wykształcenia, wykonywany zawód, zamożność, posiadanie własności. Prestiż przyznawany za te atrybuty jest sumaryczną charakterystyką jednostki, która skupia w sobie ocenę wielu innych cech, których oceniające osoby nie specyfikują z osobna. W badaniach socjologicznych zwykło się przyjmować, że najlepszym wskaźnikiem globalnego prestiżu jest prestiż wykonywanego przez ludzi zawodu, „zobiektywizowany" jako wypadkowa opinii respondentów. Mając takie oceny dla kilkudziesięciu zawodów, jesteśmy w stanie określić kształt globalnej hierarchii, takiej np. jak ta, którą posługiwaliśmy

się w poprzednim rozdziale, porównując ją z hierarchią sprawiedliwych wynagrodzeń. Był to przykład stratyfikacji prestiżu występującej w skali globalnej – dla całej Polski.

Prestiż pozycyjny ujmowany z perspektywy makro jest ośrodkiem integracji społecznej. Jest to drugi aspekt jego ważności. Strukturę społeczną można sobie wyobrazić w postaci rusztowania złożonego z hierarchii, płaszczyzn zróżnicowania społecznego i integrujących to wszystko norm. Tak patrzą na społeczeństwo zwolennicy teorii funkcjonalnej w socjologii. Jedną z centralnych płaszczyzn tego układu są dla nich oceny prestiżu, w których znajdują odzwierciedlenie dystanse i podziały między ludźmi, postrzegane przez pryzmat dominujących wartości; wspólnota norm oznacza, że ludzie akceptują kształt tego układu. Hierarchia prestiżu jest ośrodkiem jego krystalizacji, która dokonuje się najpełniej w prestiżu pozycyjnym – twórcy funkcjonalnej teorii uwarstwienia społecznego, Davis, Moore (1945) i Parsons (1972), przekonująco wyłożyli, że społeczeństwa pozbawione takiej hierarchii nie mogłyby się normalnie rozwijać.

W prestiżu pozycyjnym zawiera się prestiż *lokalny*, który należy potraktować jako osobny wymiar. Globalny prestiż jest pewną abstrakcją, nieoddającą lokalnych impresji. Za hierarchiami globalnych pozycji, które są użytecznym konstruktem tworzonym przez badaczy, ponieważ zawsze łatwiej jest opisywać społeczeństwo w syntetycznych kategoriach, stoi wizja osi, na której określona pozycja przysługuje każdemu z 38 milionów obywateli w Polsce. Jednak ludzie zajmują je w danym kontekście i w konkretnej sytuacji. Ocenie prestiżu podlegają nie tylko anonimowi lekarze, inżynierowie czy kierowcy, ale ludzie na stanowiskach w określonym zakładzie pracy i społeczności sąsiedzkiej, widoczni tylko dla tych, których życie upływa w tym samym kręgu. Prestiż brygadzisty browaru w miejscowości Sarnaki pod Łosicami w województwie siedleckim jest produktem lokalnego kontekstu i nie wykracza poza kilkunastoosobową załogę. „Lokalny" charakter ma rola ojca w rodzinie, natomiast pozycje globalne, rozpoznawane przez ogół, takie jak: prymas kościoła katolickiego, szef sztabu generalnego czy premier rządu, stanowią tylko ułamek procenta. Krótko mówiąc: globalną pozycję ma

każdy, ale jest ona również tworem środowiskowym. Na forum ogólnokrajowym przeciętny obywatel istnieje jako „czarna skrzynka" z pozycją zawodową, określonym wykształceniem i dochodami.

Oprócz prestiżu związanego z pozycjami zajmowanymi przez jednostki, jego źródłem są pozycje zbiorowe, wynikające z członkostwa w określonej grupie społecznej. Źródłem prestiżu grupowego są wspólnoty narodowe, grupy etniczne, partie, kościoły i wyznania postrzegane jako całość. Wyznacznikiem zbiorowego prestiżu może być określona instytucja, np. zakład pracy – niezależnie od stanowiska, które w nim się zajmuje – czy renomowany uniwersytet.

W Tabeli 2 przedstawiam hierarchię najbardziej prestiżowych uczelni amerykańskich w dziedzinie socjologii, ekonomii, biologii i fizyki. Identyczne listy rankingowe sporządza się w Stanach Zjednoczonych dla wielu innych dyscyplin naukowych i uczelni artystycznych, przeznaczając je na użytek społeczności akademickiej i potencjalnych kandydatów na studia, którzy muszą dokonywać wyboru.

Zamieszczone w tabeli punktacje prestiżu są średnią ocen na 5-punktowej skali (od uczelni wybitnej do marginalnej). Oceniającymi byli dyrektorzy placówek i kierownicy katedr, do których rozesłano ankiety zawierające listę placówek, prosząc o opinię dotyczącą ich reputacji. Każdy z ankietowanych oceniał tylko ośrodki reprezentujące jego własną dyscyplinę. Autorzy ankiety zalecali, aby brać pod uwagę takie cechy, jak: poziom nauczania, jakość programu, profesjonalne kwalifikacje personelu i osiągnięcia studentów.

Jeżeli chodzi o ośrodki socjologiczne, to w 1996 r., zdaniem ekspertów, najbardziej renomowanymi okazały się University of Chicago i University of Wisconsin w Madison. Uniwersytet chicagowski ma w socjologii amerykańskiej największą tradycję. W 1892 r. założono tam pierwszą na świecie katedrę socjologii. Z kolei z Madison, gdzie duży nacisk kładzie się na opanowanie ilościowych technik analizy danych, wyszło wielu specjalistów z zakresu badań nad stratyfikacją społeczną i mobilnością, propagujących nowatorskie metody analiz. Profesorowie i studenci instytucjonalnie przypisani do Chicago i Wisconsin mogą liczyć na część sławy tych ośrodków. Ich prestiż podnosi notowania wykładowców na rynku pracy i ułatwia start zawodowy absolwentom, bez względu na ich osobiste osiągnięcia

w trakcie studiów. Na samym dole hierarchii lokowały się stanowe uniwersytety w Ohio i Albany, niezapewniające takich prestiżowych korzyści.

Tabela 2. Oceny szkół wyższych według ich prestiżu w Stanach Zjednoczonych w 1996 r.*

Nazwa uczelni i miejscowość (stan)	Średnie prestiżu			
	socjologia	ekonomia	biologia	fizyka
1	2	3	4	5
California Institute of Technology	-	3,8	4,7	4,9
Massachusetts Institute of Technology	-	4,9	4,8	4,9
University of Chicago	4,8	4,9	4,3	4,7
University of Wisconsin w Madison	4,8	4,0	4,3	3,9
University of California w Berkeley	4,6	4,7	4,8	4,8
University of California w San Francisco	-	-	4,4	-
Rockefeller University w New York	-	-	4,5	-
University of Michigan w Ann Arbor	4,6	4,1	4,1	4,0
University of North Carolina w Chapel Hill	4,5	-	3,8	0,61
Harvard University	4,1	4,9	4,8	4,9
University of California w Los Angeles	4,1	4,0	-	3,9
University of California w Santa Barbara	-	-	-	4,1
University of California w San Diego	-	-	4,2	3,9
Northwestern University, Illinois	4,0	4,4	-	-
Washington University	-	-	4,2	-
Stanford University	4,0	4,9	4,8	4,8
University of Maryland w College Park	-	3,4	-	4,0
Indiana University w Bloomington	3,9	-	-	-
University of Arizona	3,9	-	-	-
University of Washington	3,9	-	4,2	4,0
University of Rochester w New York	-	3,9	-	-
Carnegie Mellon University (Pa)	-	3,7	-	-
Brown University (Rhode Island)	-	3,5	-	-
Boston University	-	3,3	-	-

ciąg dalszy Tabeli 2

1	2	3	4	5
Columbia University w New York	3,8	4,0	4,0	4,2
Rutgers w New Brunswick (New York)	-	-	-	3,8
University of Texas w Austin	3,8	-	-	4,2
Baylor College of Medicine (Texas)	-	-	3,9	-
University of California w Davis	-	-	3,9	-
University of Colorado w Boulder	-	-	3,9	-
Princeton University	3,7	4,9	4,5	4,8
University of Pennsylvania	3,7	4,4	3,9	3,9
Duke University	3,6	3,6	4,3	-
Johns Hopkins University w Baltimore	3,6	3,5	4,5	3,7
Cornell University w New York	3,5	3,9	4,3	4,8
University of Minnesota w Twin Cities	3,5	4,1	-	3,6
Pennsylvania State University w University Park	3,4	-	-	-
University of Illinois w Urbana-Champaign	3,4	3,4	-	4,8
State University of New York w Stony Brook	3,3	-	-	3,9
Yale University	3,3	4,7	-	4,3
New York University w New York	-	3,3	4,4	-
University of Virginia	-	3,3	-	-
Ohio State University w Columbus	3,2	-	-	3,7
State University of New York w Albany	3,2	-	-	-

* Oceny dyrektorów i kierowników katedr na 5-punktowej skali „reputacji" (*rank reputations*). W tabeli podaję średnie ocen dla pierwszych 25 uczelni na liście.

Źródło: News & World Report 1996, Washington, D.C. (s. 70).

Jeżeli chodzi o wpływ przynależności do grup religijnych i narodu, to najpełniej daje on o sobie znać w społeczeństwach wielonarodowościowych i zróżnicowanych wyznaniowo. Ameryka może ponownie posłużyć za przykład. W Tabeli 3 pokazuję rozkład liczebności grup wyznaniowych w społeczeństwie amerykańskim

ze względu na ich miejsce w hierarchii społeczno-ekonomicznego statusu. Skala statusu nie jest identyczna z prestiżem (zastosowana kategoryzacja statusu jest funkcją poziomu wykształcenia, pozycji zawodowej i dochodów osób reprezentujących dorosłych mieszkańców przebadanych w *General Social Surveys* w latach 1975–1988), ale wiadomo, że oceny prestiżu są z „obiektywnym" statusem skorelowane bardzo silnie. Przy ocenianiu kategorii społecznych ludzie zawsze biorą pod uwagę ich sytuację finansową i poziom edukacyjny, o czym zaświadcza wielkość korelacji pomiędzy prestiżem a skalą społeczno-ekonomicznego statusu, która dla różnych krajów nie schodzi poniżej 0,9 (Treiman 1977; Domański 1981). Dane z Tabeli 3 dostarczają więc materiału pozwalającego wysnuć pewne wnioski.

Tabela 3. Wyznania religijne w kategoriach statusu społeczno-ekonomicznego w Stanach Zjednoczonych (w %)

Wyznania	Klasa społeczna				
	wyższa	średnia	robotnicza	niższa	ogółem
Katolicy	25,2	26,2	26,1	22,5	100
Żydzi	51,8	21,8	14,7	11,7	100
Baptyści	14,9	18,2	29,0	37,8	100
Metodyści	26,2	25,1	25,1	23,6	100
Luteranie	22,6	28,7	26,8	21,9	100
Prezbiterianie	40,2	24,3	21,8	13,7	100
Episkopaliści	51,5	21,6	16,2	10,7	100
Sektarianie	20,8	23,3	24,7	31,2	100

Źródło: Dane z *General Social Surveys* przeprowadzonych w latach 1975–1984.

Można z nich mianowicie wnosić, że jeśli religia przysparza w społeczeństwie amerykańskim prestiżu, to najbardziej członkom społeczności żydowskiej i wyznawcom episkopalizmu. Są oni najczęściej reprezentowani w dwóch pierwszych kategoriach: w klasie

wyższej i średniej. Za to z klas niższych rekrutują się najczęściej baptyści i sektarianie. Religia obniża ich pozycję w hierarchii prestiżu, jeśli oczywiście ich religijne poglądy znane są otoczeniu (naturalnie wspomniane klasy nie identyfikują tu prawdziwych klas społecznych, a tylko szczeble pozycji w hierarchii uwarstwienia).

O tym, że wspólnoty narodowe cieszą się niejednakowym prestiżem, mówi fragment z cytowanego już w poprzednim rozdziale dziennika Andrzeja Bobkowskiego, pisanego w czasie wojny, w okupowanej przez Niemców Francji: „Francja wśród narodów była arystokratką uznaną i czczoną, szczególnie wśród wspinających się po drabinie kulturalnej półinteligentów w rodzaju Niemców. Oni zawsze, jeszcze choćby w duchu, noszą dla Francji podziw i choć *die deutsche Kultur selbverstandlich die grosste,* to jednak wobec Francuzów czują się nieswojo, niezręcznie, zakłopotani. Jak bokser wagi ciężkiej w obliczu damy. Z Francuzami Niemcy się pieszczą, ogarnia ich jakby impotencja" (1996: 302).

Oprócz prestiżu związanego z pozycją i osobowością, wyróżniamy trzeci jego rodzaj, tzw. *sytuacyjny.* Charakteryzuje go krótkotrwałość. Prestiż sytuacyjny pojawia się i bezpowrotnie znika w przeciwieństwie do interakcji związanych z pozycją zawodową i stosunkami rodzinnymi, z których nagle się nie wychodzi. Tempo zmian zależy od okoliczności. Może być nawet tak szybkie, jak na przykład przełamanie niechęci wobec sprzedawcy dysponującego deficytowym towarem i zdobycie się na zdawkowe pochlebstwa albo wyrażenie uznania dla cierpliwości referenta w urzędzie podatkowym. Na reakcję kierowcy wychodzącego z samochodu po zatrzymaniu za przekroczenie szybkości składa się wiele emocji – wśród nich jest także respekt dla działań służby drogowej.

Ostatnim z typowych przejawów prestiżu jest „zinstytucjonalizowany" szacunek, który manifestuje się głównie w specyfice formy, a nie treści, jak w wypadku prestiżu osobistego, pozycyjnego i sytuacyjnego, dla których głównym odniesieniem jest zawsze określony przedmiot ocen, a więc indywidualne charakterystyki jednostek, cechy pozycji i kontekst zmieniającej się sytuacji. Każde z nich może podlegać instytucjonalizacji; wyznacznikiem zinstytucjonalizowanego prestiżu jest szczególny sposób, w jaki okazuje się go innym.

Instytucjonalizacja polega na skodyfikowaniu zewnętrznych oznak w reguły zwyczajowe i prawne, na określeniu zasad ich egzekwowania i na praktycznej realizacji tych postanowień. Prestiż zinstytucjonalizowany implikuje możliwość zastosowania sankcji za nieprzestrzeganie zasad jego dystrybucji.

Instytucjonalizacji podlegają nawet bezpośrednie stosunki zachodzące pomiędzy najbliższymi w rodzinie. Dzieje się to przez nieustanne powielanie wzorów zachowań wobec najbliższych. Zinstytucjonalizowane są też zalegalizowane tytuły do odbierania zewnętrznych oznak szacunku przez głowy państwa i kościoła – przestrzeganie pewnych konwencji jest zasadą obowiązującą właściwie na każdym stanowisku i pozycjach wbudowanych w struktury hierarchiczno-organizacyjne. Wreszcie elementy rytuału zachodzące w krótkotrwałych kontaktach pomiędzy sprzedawcą a klientem, urzędnikiem a petentem, policjantem a obywatelem, czynią też z prestiżu sytuacyjnego instytucję.

Prestiż zinstytucjonalizowany obejmujący, jak widać, zachowania kierowane do osób, pozycji, grup społecznych, organizacji, ról i sytuacyjnego kontekstu, opiera się na przymusie okazywania szacunku, ale są różne jego rodzaje. Z jednej strony, będzie to wyłącznie sprawa wewnętrznych potrzeb niebędących żadnym nakazem i niemotywowanych obawami przed ukaraniem. Na drugim krańcu przymusowych form zachowania istnieje obligatoryjność okazywania prestiżu, np. przedstawicielom najwyższych urzędów władzy. Jednocześnie w rozległych sferach instytucjonalizacji gesty szacunku krzyżują się z nawykowymi grzecznościami, które mają odcień prestiżu, ale nim nie są. Bywa, że ustępowanie w środkach komunikacji miejsca starszym wynika z szacunku, aprobaty powszechnie obowiązującej normy, która niewiele ma wspólnego z prestiżem, a wyrasta z wpajanych w dzieciństwie zasad dobrego wychowania, wedle których uprzejmość powinna być zachowaniem naturalnym. Prestiż zinstytucjonalizowany nasycony jest symboliką tego rodzaju, uzależnioną od presji obyczaju i sankcji za nieprzestrzeganie norm.

Dzieje instytucjonalnego prestiżu na przestrzeni wieków odsłaniają zarazem zasadniczy kierunek zmian prestiżu w ogóle. Polegał on przede wszystkim na „deinstytucjonalizacji", w czym mieści się

logika przejścia od tradycyjnych form dystrybucji szacunku, typowych dla społeczeństwa stanowego, do ich obecnych postaci.

Hierarchia prestiżu stanowiła gmach, na którym wspierał się feudalizm i orientalne społeczeństwa. Podstawą ich stabilności było trwanie, które gwarantowała wiara w prawomocność hierarchicznego układu władzy, podtrzymywana przez powagę monarchii, kościoła i przywilejów klas wyższych. Prestiż miał do odegrania główną rolę, a im lepiej było go widać, tym mocniejsza była legitymizacja tradycyjnych systemów. Hierarchia prestiżu szczegółowo określała postaci szacunku, takie jak przywilej noszenia strojów, na które mogła sobie pozwolić tylko szlachta, gesty zastrzeżone dla szlachetnie urodzonych czy określona mimika twarzy; odmienne formy przysługiwały mieszczaństwu, pospólstwu i chłopom, co pozwalało uczynić podział na lepszych i gorszych trwały i klarowny w szczegółach.

W średniowiecznym Londynie obowiązywał ścisły rejestr, gdzie wyszczególniono, komu – zależnie od klasy zamożności – wolno było nosić gronostaje, szaty wyszywane złotem i jedwab. W niemieckim Rothenburgu jeszcze do niedawna stał na rynku drewniany kołnierz, w którym kiedyś zamykano kobiety za karę za noszenie strojów niedozwolonych dla niższego stanu. Nawet na kontynencie amerykańskim, w Nowej Anglii, we wczesnym okresie kolonizacji, przywilej noszenia jedwabnych szarf jako dodatku przysługiwał tylko tym kobietom, których mężowie mieli majątek oszacowany co najmniej na tysiąc dolarów (Packard 1963: 120). Przywódcy rewolucji francuskiej wiedzieli, co robią, gdy obalając bariery feudalizmu, znieśli prawa określające ubiór właściwy dla przedstawicieli poszczególnych klas. Hierarchia prestiżu miała przekonywać, że istniejący ład jest jedynym sprawiedliwym ładem.

Deinstytucjonalizacja prestiżu polegała na eliminowaniu tych form. Jednocześnie zmniejszał się ich wpływ na układ stosunków międzyludzkich, co nie oznaczało wcale, że po upadku stanowych monarchii instytucje prestiżu zaczęły zanikać. Nie tylko utrzymują się one w różnych formach, ale ich zakres wzrasta – z rozlicznymi konsekwencjami dla życia społecznego, chociaż przestały być jedną z jego konstytutywnych osi. Można wymienić cztery najważniejsze aspekty tych zmian.

Pierwszym z nich jest dostosowanie do współczesnych potrzeb. Zadaniem zinstytucjonalizowanego prestiżu pozostaje dostarczanie emblematów, które wyostrzają hierarchię, tylko że są one teraz inne. Na przykład w Polsce lat 90. telefon komórkowy stał się instytucją prestiżu w różnych sytuacjach (ruchliwa poczekalnia dworca PKP). Jednocześnie pozostałości zinstytucjonalizowanych form nakazujących szacunek, takich jak mundur w wojsku czy ordery, funkcjonują nadal.

Drugim aspektem deinstytucjonalizacji są zmiany sterowania prestiżem przez kategorie społeczne o wyższym statusie, które zajmują się kodyfikacją symboli szacunku we własnym interesie, ale i niejako z urzędu. Chodzi o to, aby nie dopuścić do ich dewaluacji, co mogłoby zdarzyć się przy zachowaniu zbyt szerokiego dostępu do przywilejów zastrzeżonych dla elity. Symbole prestiżu zawsze starano się monopolizować. Kiedyś zakazywano noszenia szabli przez osoby spoza stanu szlacheckiego; obecnie grupy zawodowe kontrolują napływ kadr do własnych szeregów przez bariery dyplomu uniwersyteckiego, wieloletniej praktyki i dodatkowych egzaminów torujących drogę do specjalizacji.

Jeśli spojrzymy na przejawy manipulowania prestiżem przez organizacje zawodowe, to okazuje się, że w praktykach instytucjonalizacji dokonał się w porównaniu ze społeczeństwem stanowym postęp. Są one teraz bardziej racjonalne i uporządkowane, pomimo że utraciły sankcję prawną. To trzecia konsekwencja dokonujących się zmian. Hierarchie prestiżu zostały wbudowane w struktury organizacyjne grup interesów, firm i przedsiębiorstw. Stają się elementem strategii realizowanych przez wyspecjalizowane agendy. Żyjemy w społeczeństwach medialnych, w których zwiększyła się liczba środków rozprowadzających prestiż. Dwudziestowieczne społeczeństwa zrobiły użytek z Nagrody Nobla i wielkich widowisk sportowych; filmowcy rywalizują o Oskara, dziennikarze o Nagrodę Pulitzera. Rozprzestrzeniają się liczne imprezy lokalne oferujące do wygrania tytuł w konkursie „Nasz najlepszy sąsiad".

Czwartym aspektem, wyróżniającym zinstytucjonalizowany prestiż, jest jego wkład w integrację struktur społecznych. Odwoływanie się do rytualnych przybrań i gestów zawsze zwiększa siłę normatywnej konsolidacji stosunków między ludźmi: górnicy występujący w dniu

swego święta w czapkach z pióropuszami sięgają do arsenału prestiżowych wyznaczników tożsamości grupowej. Deinstytucjonalizacja zredukowała wpływ sformalizowanych środków wyrazu stosowanych pod przymusem na rzecz obyczajowych form będących sprawą wyboru.

Dwie ilustracje

Dwa przykłady wzięte z historii pozwolą przypomnieć, jak funkcjonował prestiż podkreślający kastową odrębność elit.

Monopol honoru w feudalizmie

Feudalny honor nie ma teraz swojego odpowiednika. Za ludzi honoru uważa się obecnie osoby bezwzględnie przestrzegające zasad uznawanych powszechnie za właściwe, co oczywiście zależy od indywidualnego wyboru.

W społeczeństwie feudalnym osobiste kwalifikacje nie były czynnikiem rozstrzygającym, ale przynależność do grupy społecznej, którą nabywało się przez dziedziczenie albo w wyniku nadania z woli władcy i suwerena. Honor był stopniowalny, dla różnych kategorii społecznych niejednakowy, a w porównaniu ze współczesnymi społeczeństwami – bardziej sformalizowany. Ułatwiało to manipulowanie nim jak dobrem, które jednym grupom społecznym się daje, a innym zabiera. Monopolizacja honoru przez stan szlachecki zdominowała hierarchię prestiżu w feudalizmie. Zastanówmy się, na czym ten monopol polegał i jak zmieniały się strategie monopolizacji, tracąc z czasem oparcie w systemie prawnym.

Trzeba w tym celu zrozumieć, czemu miał służyć podział na stany. Zasadniczo była to klamra spinająca organizację społeczeństwa w wiekach średnich. Stany były szczególnymi grupami społecznymi, których skład określały przepisy prawa. One też regulowały zobowiązania i przywileje członków określonego stanu. O wiele słabszym wynikiem pozycji społecznej były mechanizmy rynku pracy, które funkcjonują współcześnie. W systemach rynkowych określone

kwalifikacje i umiejętności jednostek przenoszone są na pozycje zawodowe, dochody, władzę i prestiż przez samoistną wymianę – choć oczywiście regulacyjna działalność państwa i grup interesu zakłóca czystość praw rynku. Jest to wymiana kapitałów: edukacyjnego, społecznego, kulturowego, ekonomicznego, politycznego i kapitału estymy społecznej. W zależności od tego, w jakim stopniu czynniki te przekładają się nawzajem i równoważą, dokonuje się konsolidacja hierarchii stratyfikacyjnej. Tym, co rozstrzyga o jej kształcie, jest – w zasadzie – wolna od formalnoprawnych ograniczeń gra sił i jednostkowych orientacji, wśród których autonomiczne dążenia jednostek odgrywają decydującą rolę.

W społeczeństwie feudalnym, którego celem było trwanie, a nie rozwój, należało ustanowić inne formy organizacji. Czynnikiem gwarantującym stabilność tradycyjnego porządku było zalegalizowanie przynależności do poszczególnych stanów, którą przekazywano z pokolenia na pokolenie. Według podobnych zasad uregulowano zróżnicowanie prestiżu. Nie były to normy stosowane ze ścisłością procedury prawa karnego, tak jak w sprawach dotyczących inwestytury i własności, niemniej jednak skodyfikowanie szacunku jest rzeczą osobliwą w pojęciu współczesnych demokracji, w których przymus demonstrowania podległości wobec klas wyższych w ogóle nie obowiązuje (w dyktaturach mniej można sobie pozwolić na dowolność zachowania wobec władzy).

Za co ludzie niższego stanu mieli okazywać szacunek klasom wyższym? Przede wszystkim za ochronę przed najazdami i zapewnienie środków do życia. W feudalnej doktrynie podziału obowiązków najpierw rycerstwo, a później arystokracja i szlachta miały zadanie bronić mieczem terytorialnej integralności, a w czasach pokoju dbać o potrzeby poddanych oraz wymierzać sprawiedliwość. Zaszczyty były dla arystokracji niekiedy ciężarem, pociągały znaczne wydatki. Poza tym, że oczekiwano od niej wsparcia dla państwa, spadało na nią wiele obowiązków związanych z honorowymi urzędami, które wprawdzie przynosiły zaszczyt, ale często nie dawały żadnego zysku. Zdarzało się, że gdy członków klas wyższych wysyłano w zagraniczne poselstwo, musieli oni pokrywać ogromne wydatki na utrzymywanie licznej świty, dochodzącej do kilku-

set osób; spadały na nich odwiedziny możnych i panujących władców. W elżbietańskiej Anglii stanowiska lorda namiestnika Irlandii, lorda prezydenta Walii połączone były z wydatkami, a nie z zyskami, dowódcy armii w Polsce i w innych krajach musieli je częściowo utrzymywać. Mieszczanie i chłopi winni byli za to posłuszeństwo i lojalność. Uzasadnienie czerpano z zasady organicznego porządku. Każda kategoria zajmująca jakieś miejsce w społecznym podziale pracy miała być obdarowana swoją porcją honoru i jej reprezentantom należały się określone prerogatywy za wykonywane powinności.

Podobnymi zasadami kierowały się systemy orientalne. Mandaryni w Chinach nie zajmowali się uprawą roli, ich zadaniem było doskonalenie się w kaligrafii i pogłębianie znajomości literatury, potrzebnych do sprawowania rządów. Chiny były wyjątkowym społeczeństwem jak na ówczesne czasy, gdzie o prestiżu decydowały w znacznym stopniu kwalifikacje zawodowe, wykształcenie i osobiste zdolności, a więc czynniki merytokratyczne, które stały się atrybutem estymy społecznej dopiero w społeczeństwach rynkowych. W despotycznym systemie patrymonialnego sprawowania władzy w Chinach do zarządzania organizowanymi centralnie pracami nad budową dróg, urządzeń nawadniających i do ściągania podatków potrzebni byli sprawni administratorzy, dysponujący wiedzą i kwalifikacjami. Była to merytokracja w ograniczonym zakresie desygnowania na pozycje ludzi zdolnych, ograniczona, ponieważ ich obsadzanie dokonywało się z woli panującego.

Tradycyjny podział kastowy w Indiach mało miał wspólnego z chińską merytokracją, poza tym, że usytuowani najwyżej w hierarchii kast (*varna*) bramini też byli kapłanami, a ich prestiż był do pewnego stopnia rezultatem osobistych zdolności. Musieli się wyróżniać szczególnymi umiejętnościami – poza siłą przeznaczenia i powołaniem – wymaganymi do właściwego wykonywania przypisanych im funkcji, obejmujących posługi religijne, studiowanie ksiąg, nauczanie i dbałość o święty charakter stosunków między ludźmi. Usytuowani poniżej braminów kszatriowie byli wojownikami, wajsziowie zajmowali się handlem, a szudrom przeznaczono wszelkie usługi wobec reprezentantów trzech wyższych kast (z „niedotykalnymi" pozostającymi poza tym systemem zakazane były wszelkie

kontakty z racji tego, że nie spełniali oni kryterium rytualnej czystości). Hierarchia *varna*, opisana w *Księgach Wedy,* pokrywa się z podziałem zawodowym. Do dzisiaj kasty dzielą się na szczegółowe podkategorie (niejednakowe w różnych regionach Indii i w różnych miejscowościach), zdefiniowane m.in. przez zawód, niejednokrotnie nazwy mniejszych kast noszą nazwy konkretnych zawodów (Dumont 1980: 68–73).

Wróćmy do honoru stanowego, zadając z kolei pytanie, do czego szlachcie jako stanowi potrzebne były oznaki szacunku – niezależnie rzecz jasna od tych wszystkich psychologicznych gratyfikacji, których prestiż dostarcza i teraz. W społeczeństwie tradycyjnym przynależność do wspólnoty ludzi honoru była konstytutywnym czynnikiem tożsamości. Tak jak obecnie, o tym kim się jest, decyduje wykonywany zawód, a pozycja w społeczności lokalnej straciła na znaczeniu, szlachcic wyzuty z honoru w systemie stanowym stawał się nikim. Monopol do odbierania oznak szacunku był przywilejem, który wyróżniał, dlatego gdy dochodziło do bezpośrednich kontaktów pomiędzy chłopami i ludnością miast a szlachtą i duchownymi, to od mieszczaństwa i chłopów oczekiwano zachowań wyrażających publiczne uznanie własnej niższości społecznej.

We wcześniejszej fazie feudalizmu wyznacznikiem honoru była rycerskość. W drugiej połowie XIII w. Rainer Llul opracował najbardziej popularny kodeks średniowieczny *Le libre del Orde Caveleria*, który miał dostarczyć uporządkowanego zbioru zasad szlachetnie urodzonym, służąc stabilizacji feudalizmu. W XV-wiecznej wersji tego kodeksu, *Le breviare des nobles*, sporządzonej przez Alaina Chartiera, wymienia się 12 cnót do naśladowania, takich jak: szlachetność, lojalność, prawość, miłość (do wybranki serca, do króla i kraju), czystość, szczerość, trzeźwość, dworskość, pilność, wytrwałość i dzielność (Rice 1954: 54–97). Zespół cnót identyfikował ludzi honoru w sensie moralnym, samo zaś zaliczenie do rycerstwa określało konkretne miejsce w hierarchii społecznej. W Anglii rycerz sytuował się poniżej barona, a bezpośrednio wyżej niż *esquire,* jego odpowiednikiem w Niemczech był *Edelknecht*, w Hiszpanii *hidalgo*, we Francji *demoiseau.*

W społeczeństwie feudalnym, które stale prowadziło wojny, najgodniejszym tytułem do nagrody była dzielność. Za sztukę wojenną i dobrą służbę uzyskiwało się nobilitację i beneficja. Kronikarz Diego de Valera podaje, jak cesarz Zygmunt Luksemburski uszlachcił pewnego człowieka zwanego Osalomin za męstwo na turniejach, mimo że „wiadomo było, iż jest on tylko synem rzeźnika" (Keen 1984). Jednakże na szczególne dowody uznania zasługiwało męstwo na polu walki. W 1347 r. cesarz bizantyjski Jan Kantakuzen pozwolił Williamowi Paujoise i Janowi Bruidy, rycerzom z Metzu, zamienić jaskółki, które nosili na mieczach, na orły w dowód dobrej służby w walce z Saracenami (Schneider 1976).

Wyróżniające insygnia prestiżu można było stracić za naruszenie norm kodeksu. Dyshonor także miał swoją gradację. Jeszcze w XIV i XV w. wyzywało się na pojedynek rycerzy, którzy po wyjściu z niewoli na słowo nie dotrzymywali obietnicy okupu. Pozywano ich również do sądu, ale dla prestiżu większe znaczenie od litery prawa miały symbole uwłaczające czci, takie np. jak wystawienie broni wiarołomcy odwróconej do góry nogami w miejscach publicznych. Heraldyka średniowiecza odnotowała taki przypadek, kiedy to francuski kapitan Le Hire zawiesił na ogonie swego konia oznaki Roberta de Commercy, który nie zapłacił przyrzeczonej kwoty; stanowiło to obrazę najwyższego stopnia (Keen 1984: 173). Największą ujmą było tchórzostwo i zdrada traktowane jako przestępstwo wobec władzy. Workworth opisuje jak Sir Ralf Grey, kapitan Bamburgu, pojmany za opór przeciwko Edwardowi IV, został przyprowadzony przed sąd wojenny, gdzie skazano go na śmierć i zniesławienie. Scena ta kończy się wygłoszeniem sentencji przez konetabla Anglii Jana Tipforda: „Z tych powodów Sir Ralf Grey odpowie przed prawem. Król rozkazał, aby Mistrz oderwał ci ostrogi od stóp, co też zrobi, jak przyrzekł, kiedy ci je dawał [...] Item, Sir Ralfie Greyu, król swym majestatem rozkazał, aby ci zerwać płaszcz, szaty i pozbawić cię czci, broni i członkostwa w stanie rycerskim" (Workworth 1839: 39).

W późniejszym okresie symbolika prestiżu występuje w przeróżnej postaci. Z przekazów historycznych wiadomo, że przejawiało się to m.in. w głębokich ukłonach, całowaniu rąk, stosowaniu w rozmowie zwrotów „Wielmożny Panie" czy „Wasza Wielebność"

(współczesne „Wasza Świątobliwość" jest już tylko elementem ceremoniału) oraz przyjmowaniu w obecności „lepiej urodzonych" postaw wyrażających uniżoność i usłużność. W XVII-wiecznej Francji z czasów regencji sprawowanej przez kardynała Mazzariniego szlachta zażądała od paryskiego parlamentu potwierdzenia obowiązku kłaniania się ludzi z niższego stanu. Saint-Simon (1984: 288) tryumfalnie odnotował ten moment: „Teraz mogłem w pełni sycić się z niewysłowioną rozkoszą widokiem tych dumnych prawników, którzy ośmielają się odmawiać nam prawa do ich pokłonów, korzących się na kolanach i u naszych stóp oddających hołd tronowi, kiedy my, z nakrytymi głowami, siedzieliśmy na podwyższeniu obok tego tronu".

W XVII-wiecznej Holandii, będąc przyjmowanym przez osobę wyższego stanu, należało złożyć głęboki ukłon, stając z jej lewej strony i trzymając kapelusz w lewej ręce – podkreślało się w ten sposób przywilej do prawej strony osób o wyższym statusie (do prawej, lepszej, bo „właściwej", Roodenburg 1993: 164). W pamiętnikach pisanych około 1790 r. John Byng, lord Torrington, ubolewa, że potrafi sobie przypomnieć czasy, kiedy to „każdego gentlemana" witano na wsi ukłonem z rewerencjami, którym towarzyszyło: „życzę szczęśliwej podróży, Sir". Był zdania, że to głównie kontakt z Londynem zrujnował te starodawne przejawy ostentacyjnego szacunku (Stone i Stone 1984: 418).

Omawiane formy zachowań występowały też w ramach poszczególnych stanów. W epoce wczesnofeudalnej dotyczyło to zwłaszcza stosunków wewnątrz stanu rycerskiego. Publiczne okazywanie czci panom feudalnym, w połączeniu ze świadczeniem wzajemnych usług, było czynnikiem więzi spajającej to środowisko. W czasach absolutyzmu ośrodkiem formowania się hierarchii prestiżu stały się dwory królewskie. Po przejęciu władzy przez Ludwika XIV Wersal ustanowił niezwykle drobiazgową etykietę. Najmniejsze szczegóły rytuału spożywania posiłków, odbywania spacerów, asystowania królowi przy wieczornym i porannym przebieraniu się były okazją do błyskawicznego wywyższenia lub okazania niełaski, pociągając za sobą zmianę statusu uczestniczących w ceremoniale osób. Na przykład, prawo do ubierania króla miał tylko szambelan. Saint-Simon

pozostawił w swych pamiętnikach szczegółowy opis ceremonii wejścia do sypialni królewskiej, w której pierwsze miejsce przysługiwało członkom rodziny królewskiej – obowiązywał podział na 6 kategorii. Sam był bardzo zaskoczony, gdy będąc w niełasce (opuścił szeregi armii i król wyraził niezadowolenie z jego rezygnacji) dostąpił pomimo to zaszczytu trzymania kandelabru ze świecami w chwili, gdy monarcha udawał się na spoczynek. Ornamentyka dworska stanowiła wnikliwie przemyślany system dozowania faworów. Arcybiskup Paryża, którym był w tym okresie Franciszek Harlay de Champ Vallon, nie miał prawa do wjazdu w karecie na dziedziniec królewski, nie będąc księciem, podczas gdy Clermont jako biskup Noyon, z którym związane było parostwo, miał to prawo (Saint-Simon 1984: 412).

W szlacheckiej Polsce dystynkcje pomiędzy równymi sobie demonstrowano z serdecznością: „Bo jak tylko jaki senator lub wysoki urzędnik przyjeżdżał, trzeba było nam wszystkim opasać szable i biec do sieni za gospodarzem do przyjęcia gościa i wprowadzać go do pokoju i dopiero odpasać się, gdy on się odpasał. Ale ta grzeczność obowiązywała tylko względem ministrów, senatorów i podkomorzego" (cytat z *Pamiątek Soplicy* Rzewuskiego 1997: 36).

Określenie „formalizacja roszczeń do szacunku" nie zawsze daje pojęcie, jak wyglądał monopol honoru w konkretnej postaci. Z pomocą przychodzi przykład carskiej Rosji, gdzie sformalizowany prestiż przybrał bardzo konkretne formy, choć objął tylko część społeczeństwa, a mianowicie urzędników państwowych i oficerów. Stworzono dla nich Tabelę Rang, w której pozycje będące pod kuratelą państwa uporządkowano w hierarchię 14 szczebli (*czinów*). Twórcą sformalizowanego porządku był Piotr I, który wzorował się na pruskim i szwedzkim modelu biurokracji. Ustanowiona przez niego stopniowalna gradacja awansu miała służyć potrzebom nowoczesnej administracji państwowej. W zamierzeniu cara wszyscy szlachetnie urodzeni stawali się funkcjonariuszami wynagradzanymi w odpowiedniej proporcji do osiągnięć w służbie. Ludzie niższego stanu też mogli uzyskać tytuł szlachecki, obsadzając niższe szczeble, chociaż awans od rangi ósmej w górę zastrzeżony był dla dziedzicznej szlachty. System ten przetrwał do 1917 r. (Pilbeam 1990: 135–136).

Tabela Rang mówi o tym, jak u schyłku feudalizmu panujący starali się wcielić w czyn ideę organicznego porządku. Dzięki narodzinom nowoczesnej machiny biurokratycznej myśl ta miała szanse urzeczywistnienia, ale była nieco spóźniona, jeśli chodzi o zinstytucjonalizowany rozdział szacunku, bo zderzała się z narastającą już w tym czasie potrzebą różnicowania nagród na zasadach współzawodnictwa nieograniczonego barierami stanów. W istocie, Tabela Rang zadekretowała reguły mobilności społecznej – literą prawa wykreowano stabilną hierarchię, funkcjonalną wobec systemu. Pozycja w Tabeli nie dawała wysokich korzyści materialnych. W XIX w. tylko 20% wyższych urzędników zarabiało powyżej 1000 rubli, podczas gdy 700–1000 rubli stanowiło wówczas niezbędne minimum, aby żyć na poziomie klas średnich według standardów obowiązujących na Zachodzie. Ale i tak była to w zamkniętych strukturach praktycznie jedyna możliwość awansu. Jeśli chodzi o prestiż, to zapewniała go już sama przynależność do tej hierarchii. Mundur odpowiadający powadze zajmowanego stanowiska stawał się wyróżniającym dla ogółu atrybutem członkostwa w stosunkowo nielicznej i widocznej grupie społecznej, będącej elitą mieszkańców Rosji. W 1856 r., jak podaje Pintner (1980: 192), Tabelą objętych było tylko 25% z liczącej 114 tys. osób kadry urzędniczej. W 1910 r. na 10 tys. Rosjan przypadało nie więcej niż 60 urzędników państwowych (i to jedynie w europejskiej części), podczas gdy we Francji było ich 172, a 126 w Niemczech (Edeen 1960).

Jakkolwiek sztuczne było wykreowanie hierarchii, nie pozbawiło jej atrakcyjności jako wzoru kariery życiowej. Instytucjonalny prestiż wywyższał, dziedziczna szlachta uważała się za jedynie uprawnionego spadkobiercę tradycji i zależało jej, aby ten monopol utrzymać. W Rosji napływowi przedstawicieli niższych stanów można „było przeciwdziałać, podejmując, kierowane do monarchy, uchwały przeciwko nobilitacji na zebraniach ziemstw i guberni. Administracja carska kilkakrotnie obniżała próg dostępu do stanowisk objętych Tabelą Rang dla osób niepochodzących ze szlachty, mając na względzie politykę wydłużania drabiny wynagrodzeń. Racja stanu i interes elity kolidowały ze sobą. Inną płaszczyzną kolizji było nadawanie orderów, za które uzyskiwało się nobilitację – za Order św. Anny

4. stopnia otrzymywano ją od 1845 r., od 1855 r. zaś za Order św. Stanisława, drugiej lub trzeciej rangi" (Becker 1985: 96).

System etykietowania dopasował się do ekstraktu duszy rosyjskiej. W czasie pobytu w Moskwie w 1839 r. markiz de Custine był świadkiem widowiska, które ukazywało zdumiewającą wszystkich cudzoziemców uległość klas niższych wobec władzy: „jadący końmi feldjeger czy jakiś inny funkcjonariusz rządowy niższego szczebla wysiadł ze swego wózka, podszedł do jednego z tych grzecznych dorożkarzy i zaczął go okładać batem, kijem, pięściami [...], a ów nieszczęśnik, który nie zdążył zjechać na czas w bok, bez słowa i jakiegokolwiek oporu pozwalał, aby tamten tak go ćwiczył, okazując w ten sposób szacunek do munduru swojego oprawcy i warstwy, do której ów przynależy [...]. Jednak urząd i mundur człowieka, który zadawał razy, upoważniały go do brutalnego traktowania woźnicy, a zatem była to kara prawomocna" (de Custine 1995: 374).

Monopolizacja prestiżu obejmowała życie codzienne i obyczajowość. Inne rzeczy ceniono u arystokracji niż u mieszczaństwa – w epoce oświecenia, jak podaje Elias (1980: 39), tej pierwszej zazdrościło się galanterii, giętkości i wykwintnych manier, podczas gdy rosnąca w siłę burżuazja przedkładała nad powierzchowność silny charakter i moralną cnotę. Interesujące jest, jak ranking społeczny ustalał się przez niejednakowe rygory w przestrzeganiu tych norm. Na przykład, w epoce nowożytnej zaczęły obowiązywać reguły właściwego zachowania się przy stole, ale na początku wymagano ich tylko wśród arystokracji, nie od pospólstwa, które wykluczano z hierarchii obyczajów. Strategie wykluczania pojawiały się w bezpośrednich kontaktach często bezwiednie. Na przykład, zazwyczaj nie dostrzegano służby przy załatwianiu potrzeb fizjologicznych, obnażaniu się, podobnie jak i podczas całkowitej swobody przy jedzeniu. Honor zarezerwowany był dla równych sobie, a opinie niżej urodzonych nie liczyły się, poczucie wstydu nie obowiązywało i elity żyły w przekonaniu, że zachowania będące naruszeniem rygorów moralności we własnym kręgu nie uchybiają ludziom z klas niższych.

Ten rodzaj obyczajów trudno było zawłaszczyć. Wstyd i zakłopotanie stawały się w miarę upływu czasu przymusem wewnętrz-

nym, obowiązującym niezależnie od klasy społecznej. Erozja zinstytucjonalizowanego prestiżu była efektem rosnącej przyzwoitości elit; przyzwoitość jakkolwiek by to śmiesznie brzmiało, oddaje istotę tego procesu. Następowała demokratyzacja obyczajów; nieuchronne przenikanie stylu arystokracji do klas niższych zmniejszało zakres symboli prestiżu, które można było zmonopolizować. Próby przeciwstawienia się dewaluacji, zastrzeżonych dla elity stanowej, rytualnych gestów doprowadzały do paradoksów. Jeśli najpierw nie nalegano na przestrzeganie przez wszystkich dobrych manier, to w schyłkowym okresie starano się je zakazać, gdy rozpowszechniły się, tracąc posmak ekskluzywności. Zakazy nie mogły skutkować, dlatego wymyślano nowe symbole, niedostępne i nieużyteczne dla pospólstwa. W epoce kultury dworskiej do dobrego tonu należał zwyczaj niedbałego potrząsania w okolicach ust wyjętą z rękawa chusteczką. W początkach XIX w. członkowie elitarnych londyńskich środowisk zaczęli nosić wysokie kapelusze, mankiety, koronkowe koszule i buty z ostrymi czubami, co sygnalizowało otoczeniu, że ich posiadacz nie może mieć nic wspólnego ze światem żyjącym z produkcji i pracy rąk.

Omówmy teraz wyszukane symbole honoru, obowiązujące w początkach epoki nowożytnej.

Pojedynek jako sprawa honorowa

Dla stanu rycerskiego i szlachty pojedynek był najpierw sądem Bożym, później sposobem na rozstrzygnięcie sporu, a jednocześnie wyznacznikiem stylu niedostępnego ludziom o niskim statusie, pozbawionych kwalifikacji do bronienia honoru z orężem w ręku. Z wolna przestawał pełnić swe utylitarne funkcje, stając się już wyłącznie sprawą prestiżu; pojedynkujące się strony otaczała pewna estyma. W tej roli przejęła pojedynek armia w celu zaznaczenia swej kastowości, a następnie korporacje studentów, niektóre kręgi mieszczaństwa i inteligencji mające ambicje dorównania klasom wyższym.

Pojedynek jest kolejnym przykładem symbolu schodzącego ze sceny, chociaż w ostatniej fali przypływu popularności, w XIX-wiecznej

odsłonie, jego trwałość okazała się zadziwiająca. Veblen (1971), który charakteryzując „klasy próżniacze", poświęcił pojedynkom sporo miejsca, twierdził, że są one typowym produktem epoki barbarzyństwa, zanikającym z upadkiem *leisure class*. W periodyzacji dziejów umieszczał je w fazie niedojrzałego rozwoju, chociaż, ogólnie rzecz biorąc, to ten rodzaj załatwiania sporów wywoływał w nim reminiscencje z dzieciństwa – traktował pojedynek jako przejaw temperamentu walki charakteryzującego dorastających chłopców.

Veblen miał swoich poprzedników. Manierę pojedynkowania się wykpiwali oświeceniowi twórcy, a wśród nich Rousseau, który dostrzegł w niej zdominowanie przez zwyczaj zasady rozsądku (jego retoryczne pytanie: Czy zatem w wypadku łajdaka wystarczy, aby przystąpił on do pojedynku, a wówczas przestanie być łotrem?). Głosy krytyki zbiegły się w tym czasie z atakiem na wartości kultywowane przez arystokrację (jej arogancję, gnuśność, niezdyscyplinowanie, egoizm i hedonistyczne oddawanie się przyjemnościom), które rozwijająca się *klasa średnia* przeciwstawiała mieszczańskiemu honorowi, opartemu na uczciwości w interesach, posłuszeństwie wobec prawa, osiąganiu pozycji własnym wysiłkiem, dyscyplinie materialnej i wstrzemięźliwości. Pomimo to przeświadczenie, że ochrona reputacji i uznanie innych wymaga obrony z bronią w ręku, miało w XIX-wiecznym społeczeństwie siłę przyciągającą w pewnych kręgach. Dominowało w korpusie oficerskim.

Pojedynek był dla wszystkich oficerów przywilejem, ale i niepisanym obowiązkiem. Była to jedna z rytualnych pozostałości separujących elitę od społeczeństwa. Osoby cywilne mogły w razie afrontu szukać satysfakcji w sądzie – kasta oficerska znajdowała ją w dźwięku klingi. Jeśli stroną obrażającą był cywil bez cenzusu niezdolny do udzielenia satysfakcji, oficer nie pojedynkował się, tylko policzkując adwersarza, załatwiał sprawę na miejscu. W razie spotkania się z taką samą odpowiedzią jego obowiązkiem było unieszkodliwić bez zwłoki przeciwnika, czyli zastrzelić.

W profesjonalnej armii zawsze występowały tendencje do ekskluzywności i zwiększania w ten sposób atrakcyjności służby wojskowej. Zwyczaj pojedynku przybliżał korpus oficerski do arystokracji, a oddalał od bezbarwnej rzeszy *middle class.* W przejrzystej

strategii dystansowania się elity od mas klasy średnie widziały zagrożenie własnej pozycji oraz wymierzone w postęp społeczny, kiepskie w formie, chociaż złowieszcze w skutkach, namiastki korporacyjnego feudalizmu. Kastowość kadr oficerskich była w ich oczach ewidentnym przejawem uzurpacji prestiżu. W Niemczech, gdzie armia uzyskała szczególnie wysoką pozycję, burżuazja i inteligencja stale wskazywały na asymetrię uprawnień pomiędzy wojskowymi i cywilami, obniżającą ich status społeczny (Frevert 1995). Wojskowym zawsze zależało na zachowaniu monopolu zachowań podkreślających ich wyższość wobec kategorii „środka".

Pojedynek był sprawą prestiżu, ponieważ – jak argumentowali jego obrońcy – nikt nie powinien mieć wątpliwości, że strony stosujące to rozwiązanie, rozstrzygając spór, są aktywnie przygotowane do wykazania słuszności swojego stanowiska. Trudno było temu przeciwdziałać ze względu na zaangażowanie w szeregach zwolenników pojedynku wielu ministrów i sędziów, którzy reprezentowali wykładnię prawa. Prezes sądu w Kolonii, Heinrich von Oppen, deklarował w 1833 r., że każdy kto „przedkłada niegodziwość nad niebezpieczeństwo i ryzyko śmierci traci honor u swoich zwierzchników" (Meiners 1970). Tradycyjne i odsakralizowane pojęcia honoru zderzyły się w głośnej w swoim czasie sprawie „Anneke" – w 1846 r. w pruskiej armii zdymisjonowano porucznika Fritza Anneke za odmowę udziału w pojedynku. Sąd honorowy orzekł, że odmowa stanowi afront dla honoru klasy (Frevert 1995: 38).

W opinii ogółu, prawdziwy honor coraz częściej postrzegany był jako sprawa wewnętrznej godności i sumienia, ale w tym względzie istotny był głos mniejszości popierającej pojedynek. Książę Wilhelm, późniejszy pierwszy cesarz zjednoczonych Niemiec, publicznie twierdził, że dla oficerów godność ich klasy jest podstawową zasadą tej profesji, a obraza munduru stanowi atak na ich kwalifikacje i szczególnie zasługuje na karę – dlatego państwo pruskie może sobie pozwolić na preferencyjne względy, aby zachęcać oficerów do kultywowania honoru (Frevert 1995: 40). Należy nadmienić, że pruski kodeks kryminalny zakazał pojedynków w 1851 r. i groziła za nie kara od 2 do 20 lat twierdzy, sędziowie jednak zawsze orzekali minimalny wymiar, a i ten był w praktyce redukowany o 2/3 w drodze łaski przez

panujących. Prawo podchodziło do tego problemu z konsekwentną pobłażliwością i w innych krajach. W międzywojennej Polsce za zabójstwo w pojedynku odsiadywano 2 lata twierdzy.

Korpus oficerski nie był jedyną grupą społeczną rekomendującą pojedynek jako honorowy sposób rozwiązywania konfliktów. Przyciągał on osobowości, którym nie odpowiadał wzorzec mieszczańskiego racjonalizmu, a zwłaszcza studentów – było w nim coś z amatorskiego sportu. Niemieccy studenci zaadaptowali „scholastyczny honor" (jak ironicznie nazywał go Max Weber) w celu podkreślenia swych aspiracji do arystokratycznego *point d'honneur*, reprezentującego całkiem odmienne wzorce od narzuconego im stylu mieszczaństwa, który – jak to postrzegali – wywoływał w nich bunt.

Chcieli od niego uciec, poszukiwali więc tożsamości we wspólnocie mającej tytuł do otrzymywania i dawania satysfakcji („Odwracali się od codziennego świata Filistynów, nie zasługujących na wyróżnienie"). W państwach niemieckich taką instytucjonalną więź wykuwały studenckie komersy, będące areną rywalizacji, pod powierzchnią której rozwijała się sieć wspólnoty. Dokumentują to słowa jednego z członków kommersu w Jenie z 1809: „te spoiwa doświadczane w pojedynku tworzyły silniejsze więzi między jego uczestnikami niż więzi braterskie, symboliczne pocałunki i biesiadowanie wokół okrągłego stołu z piwem" (Frevert 1995: 93). O to im właśnie chodziło. Wierzyli, że bez specyficznego kodeksu ulegliby dezintegracji w amorficzną zbiorowość, złożoną z bezsensownie rywalizujących ze sobą jednostek i wrogich grup. Manifestowanie odwagi przy dowodzeniu swych racji pozwalało im odzyskać wiarę, że w opinii społecznej są odrębnym stanem.

Z determinacją usiłowali więc odróżnić się od pospólstwa, a słowo plebej przyjmowali jako bolesną obrazę, która prowokowała do natychmiastowej riposty. Kodeks honorowy zaspokajał te pragnienia i dawał szanse na wzbudzenie respektu w klasach wyższych. Mając go, mogli się przynajmniej uważać za równych kadrze oficerskiej. Odkąd uniwersyteckie komersy zaczęły przeznaczać osobne rozdziały kodeksu na „pojedynek z oficerami", honorowe sprawy w obydwu środowiskach mogły być już załatwiane na tej samej płaszczyźnie. W 1902 r. studenckie *Burschenshaften* wszczęły naro-

dową kampanię, w której żądały zmniejszenia liczby pojedynków na pistolety, postulując w zamian szable. Chodziło o przywrócenie należnego miejsca szabli, tak aby „zawsze miała ona pierwszeństwo nad pistoletem jako broń bardziej rycerska" (Frevert 1995: 116).

Dla wielu oficerów członkostwo w stowarzyszeniach studenckich z czasów młodości było ułatwieniem w zrobieniu kariery. Max Weber zetknął się z tym osobiście w czasie swej służby w Strasburgu w 1883/1884 r., gdy rekomendowano go do awansu na oficera rezerwy. Członkowie tych towarzystw byli traktowani priorytetowo i aby uzyskać wśród nich równie prominentną pozycję, musiał stracić sporo pieniędzy i energii. „Częste fechtowanie – pisał do ojca – jest wyjątkowo pożytecznym sposobem zwiększenia szans awansu, bo wywiera wrażenie na oficerach i uzyskuje się w ten sposób ich poparcie". Ludzie, którzy praktykowali ten ceremoniał w czasach studenckich, wchodzili w życie z silnym poczuciem zobowiązań wobec armii i elitarnego kręgu; mieli udział w jego tworzeniu.

Spadkobiercami rycerskiego męstwa czuli się także urzędnicy. W społeczeństwie tak przepojonym duchem dyscypliny i lojalnością wobec autorytetu, jak niemieckie, urzędnicy państwowi poczuwali się do bycia na służbie nie mniej niż oficerowie. Tu jednak sprawy honoru wchodziły w konflikt z lojalnością wobec litery prawa zabraniającego pojedynku. Najbardziej niezręczna była sytuacja prawników uznających pojedynek za najbardziej odpowiedni do posiadanego statusu sposób załatwiania sporów. Instytucjonalnym strażnikiem ich honoru był Trybunał Dyscyplinarny, który nie mógł oficjalnie aprobować zwyczaju pojedynkowania (połowę jego składu stanowili sędziowie Sądu Najwyższego Rzeszy Niemieckiej), ale wydawane przezeń wyroki zdradzały sympatię do „przeważających w społeczeństwie i szeroko rozpowszechnionych poglądów". Frevert (1995: 129) opisuje sytuację, gdy jeden z członków palestry, wyzwany na pojedynek przez sędziego, zgłosił ten fakt prokuratorowi i prasie. Trybunał zareagował na to publicznie, nie zostawiając wątpliwości, że zgodnie ze zwyczajem każda niedyskrecja tego typu jest właściwie denuncjacją i zadaje cios osobistej reputacji przedstawiciela władzy.

Na listach pojedynkowiczów pojawiali się też prywatni przedsiębiorcy, mimo że ich poczucie honoru wiązało się z rzetelnym pro-

wadzeniem interesów i było racjonalnością innego rodzaju. Tak długo, jak mieszczaństwo było nieliczne i politycznie słabe, kultura zaś zdominowana przez styl arystokracji, jej członkowie odrzucali *point d'honneur* dla uwydatnienia swojej niezależności. W późniejszym okresie, gdy ich dzieci uzyskiwały stopnie akademickie i wstępowały w szeregi armii, część z nich nawracała się na honor arystokracji, bo zależało im na podbudowaniu materialnego statusu starym prestiżem. Pojedynek był dla nich kartą wstępu do ekskluzywnego klubu.

Sacrum: na jakie pytania socjologia nie odpowiedziała w kwestii praprzyczyn prestiżu?

To, co najbardziej pierwotne, spowija mrok hipotez. Współczesna socjologia zatrzymuje się w momencie, kiedy padają egzystencjalne pytania dotyczące tego, skąd wziął się system wspólnych wartości, który ludzie uznają za swój własny? Dlaczego utrzymuje się on w zasadzie bez zmian? Co powoduje, że jest ciągle wyznacznikiem różnicowania ludzi, grup i instytucji na wyższych, średnich, niższych, z nieskończoną gamą odcieni, ale jednak według wzoru dającego się odczytać?

Socjologia w ogóle nie zajmuje się przedsionkiem przyczyn, zapełnionym ontologicznymi dylematami, ponieważ jako nauka nie wchodzi programowo w sfery myślenia, które są nie do rozstrzygnięcia za pomocą kryteriów prawdy i fałszu, konfrontowanych z rzeczywistością. Prawie nikt nie zajmował się badaniem początków w taki sposób jak teologowie. Prestiż pojawił się jako kluczowa kategoria w teoriach funkcjonalnej stratyfikacji społecznej, zajmujących się wyjaśnianiem podstaw ciągłości makrostruktur. Dla twórców tych teorii początkiem był system społeczny – prestiż jest jego podsystemem, dlatego sam tkwi u źródeł.

Lukę pozostawioną przez analizy socjologiczne pomagają wypełnić dyskusje nad rolą *sacrum*, poświęcone prapoczątkom wszelkiego rodzaju norm. *Sacrum*, czyli wszystko, co święte, a przeciwstawione *profanum* (temu, co świeckie), jest postulatem wiary w istnienie centralnego ośrodka wartości. Temat pierwotnych źródeł systemu ocen

prestiżu zawiera w sobie jakąś koncepcję *sacrum* albo każe się do niej ustosunkować, jeśli źródła te ujmowane są w kategoriach wspólnoty norm. Pojęcie *świętości* pojawiło się w słowniku socjologicznym za sprawą Durkheima, który zainicjował sposób analizowania form społecznych jako wytworu normatywnej integracji między ludźmi. Jednakże prestiż nie znalazł się w orbicie jego zainteresowań, bo nauka nie stawia pytań dotyczących roli absolutu w kształtowaniu hierarchicznych stosunków między ludźmi.

Nauka nie zajmuje się też sferą transcendencji. Ponieważ jednak transcendentne dogmaty odpowiadają na pytanie, dlaczego nadrzędny system wartości musi istnieć, należałoby je wziąć pod rozwagę. Przyjmijmy na chwilę, że hierarchia prestiżu jest logiczną konsekwencją *sacrum.* Przy takim założeniu potrzebę występowania prestiżu uzasadniają następujące względy.

1. Negacja relatywizmu. Z istoty *sacrum* wynika jednoznacznie, że relatywizm wobec podstawowych wartości jest szkodliwy moralnie, podobnie jak dla psychospołecznej równowagi jednostek niekorzystne jest nieposiadanie spójnej wizji hierarchicznych stosunków między ludźmi. W sytuacji, gdy taki system normatywny istnieje, nie może się zdarzyć najgorsze, czyli dezorientacja co do tego, jak powinna wyglądać hierarchia zasług i jakie miejsce należy się każdemu w drabinie społecznej.

2. Integracja. *Sacrum* jest kwintesencją trwałości więzów moralnych – podobnie oddziałują wzory ocen prestiżu, tworząc podstawy integracji w takim zakresie, w jakim opierają się na konsensie norm. Prestiż jest jednym z czynników spójności układów klasowo-warstwowych; ich stabilność przyczynia się do harmonii.

3. Siła pewności. Ludziom pozbawionym oparcia *sacrum* dostarcza orientacji odnośnie do tego, co ważne i jak żyć. Analogiczną funkcję drogowskazu życiowego spełnia prestiż. Argumenty o odzyskaniu wiary w sens istnienia są przewodnim motywem historii nawróceń. W rozmowie z księdzem Tischnerem Adam Michnik w tych oto słowach sięga do własnych doświadczeń: „Żyjemy w dziurawym świecie, w którym często mamy do czynienia z konfliktem wartości i nieraz do obrony jednego dobra naruszamy inne. Gdzieś ponad tymi konfliktami trwa jednak przekonanie, że mam czynić dobro. Mogę

się mylić, mogę ulec fałszywej intuicji, nie sprostać, mogę nie mieć siły i odwagi, ale zmierzać ku dobru muszę [...]. To jest mój klucz do metafizyki. Mam czynić dobro i nie mogę nazywać dobrem tego, co jest mi wygodne. To dobro to jest pojęcie absolutne" (Michnik i in. 1995: 185). Religia daje siłę podobnie jak prestiż, bo umożliwia wiarę w absolut, w świetle którego niepowodzenia maleją.

4. Sprawiedliwość. Normy prestiżu są rodzajem aksjomatów; reguły sprawiedliwości również odwołują się do aksjomatów. Dzięki ich istnieniu ludziom nie zagraża aksjologiczna próżnia i chaos, jaki zapanowałby w razie zdania się na kryteria własnego osądu. Jednostki otrzymują *quasi*-etyczny system, którego nakazami można się kierować, dokonując ważnych wyborów życiowych. Edward Shils (1984: 42) jest jednym z nielicznych klasyków socjologii, którzy zbliżyli się w swych studiach nad prestiżem do problemu aksjologicznych podstaw dystrybucji szacunku.

5. Nadzieja i wytrwałość. Myślenie w kategoriach uznanych powszechnie prawd ułatwia przyswojenie sobie wiary w sens życia. Normy prestiżu mogą być w tym pomocne przez wyznaczanie celów, mobilizowanie ludzi do realizowania własnych ambicji i umacnianie ich w przekonaniu o wartości tych dążeń. Normy prestiżu mają podobny wpływ jak nadzieja, która podtrzymuje na duchu ludzi przeżywających udręki życia z dnia na dzień, pozbawionego sensu, które gnębi każdą myślącą jednostkę („wiem, że jestem na dole, ale co mają zrobić ci, którzy są jeszcze niżej?").

Zatem odnajdujemy pokrewieństwo pomiędzy *sacrum* a ocenami prestiżu. Zadaniem obydwu ma być integracja, kultywowanie wzorów i usuwanie napięć, adaptacja oraz wyznaczanie celów – wszystkie cztery warunki stabilności systemu społecznego, które wymienia Parsons (1972). Obydwa te porządki norm regulują funkcjonowanie struktur społecznych, z tym że ramy *sacrum* są z założenia najszersze. Podany niżej fragment ze szkicu Leszka Kołakowskiego dotyczący *sacrum* brzmi jak propozycja interpretacji rezonansów prestiżu: „Jakiekolwiek było jego pochodzenie, sacrum dostarczyło systemu znaków, które służyły nie tylko do tego, aby zjawiska identyfikować, lecz by każdemu z nich przypisać wartość szczególną i wyjątkową, każde z nich włączać w inny porządek niedostępny zwyczajnej

percepcji". Następnie: „Porządek sakralny, który ogarniał realności świeckie, nadawał nieustannie, implicite i wprost, takie mniej więcej posłanie: tak już jest i inaczej być nie może. Utwierdzał i stabilizował po prostu strukturę społeczeństwa" (Kołakowski 1990: 147).

Temat związku pomiędzy prestiżem i *sacrum* nie został tu oczywiście wprowadzony z zamysłem definitywnego wykazania czegokolwiek, zwłaszcza zaś tego, że etyka transcendencji tkwi u podstawy kryteriów, jakie ludzie stosują, oceniając się nawzajem z myślą o honorze, poważaniu, reputacji i respekcie. Myśl o niepoznawalnym świecie jest cenna, bo sygnalizuje obecność całkiem innej orbity wartościowań, jakby z innego wymiaru; zresztą rozmaitości kryteriów oceniania żaden z badaczy prestiżu nigdy nie kwestionował. Ludzie kreują hierarchię prestiżu, posługując się rozmaitymi kryteriami, choć nie wiadomo do końca, jakie rzeczy brane są pod uwagę, ponieważ trudno przeniknąć źródła postaw. Odmienność perspektyw polega na tym, że tam, gdzie filozof mówi o rzeczach nadprzyrodzonych, badacz stosunków społecznych dostrzega wpływ nieodkrytych, chociaż nieślepych prawidłowości. Stanęliśmy przed dylematem samorództwa.

ROZDZIAŁ 3

Społeczeństwa statusowe i społeczeństwa oparte na kontrakcie

Nie byłbym pewien, czy nawet i teraz w sercach klas pracujących nie pojawia się pytanie, czy arystokracja nie jest ich naturalnym sprzymierzeńcem przeciwko nadużyciom industrializmu.
Charles de Montalambert, *The Political Future of England*, 1856

Świat czołobitności tak bardzo zrósł się z obrazem feudalnego dworu, że nie bardzo wiadomo, czy współczesne, całkiem inne, przejawy prestiżu wyrastają z tego samego pnia co tradycyjne formy. Dobrowolne uznawanie czyjejś wyższości nie jest już tak oczywiste, jak kiedyś. Po pierwsze, do świadomości jednostek przeniknęła idea demokracji, choć bywa się demokratą, bez oporów przyjmując hołdy. Dla klas niższych egalitaryzm stał się zawołaniem bojowym w walce o poprawę losu. Po drugie, arystokratom z urodzenia nie wypada cieszyć się przywilejami prestiżu; wstrzemięźliwość przydaje w obecnych czasach więcej blasku. Również nowobogaccy ze swoimi aspiracjami do estymy społecznej mają poczucie winy, gdy przychodzi im się zetknąć z przejawami uniżoności, pomijając nieprzyjemną uciążliwość natręctwa. A zatem, w jakim stopniu po upadku systemów stanowych i wyłonieniu się całkiem nowych struktur nastąpiło radykalne zerwanie z przeszłością i czy można stary i nowy prestiż w ogóle porównywać?

Zmiana u podstaw

Na zmiany prestiżu spójrzmy najpierw pod kątem wprowadzonej w poprzednim rozdziale systematyzacji. Najmniejszym przeobraże-

niom na przestrzeni dziejów uległ prestiż sytuacyjny i osobisty. Ten pierwszy pozostał niezmienny. Występuje w epizodycznych kontaktach między ludźmi, tyle że są to obecnie inne epizody i jest ich więcej. Więcej też jest okazji do umocnienia się w poczuciu własnej wartości, chociaż z drugiej strony więcej można także stracić na znaczeniu w gęstniejącej sieci okazjonalnych stosunków.

Co do prestiżu osobistego, którym ludzie obdarzają się w uznaniu przymiotów charakteru, ducha, zdolności, zasług i innych cech przypisywanych każdej jednostce z osobna, to bez względu na kataklizmy podkopujące wiarę w tradycyjne wartości, pozostają w cenie: wierność, lojalność, wyrozumiałość, dobroć, uczciwość, odpowiedzialność, budząca zaufanie fizjonomia. U sprawujących władzę jak dawniej liczą się: sprawiedliwość, roztropność i majestat postaci – pomimo wojen i rewolucji, które obalały autorytety i trony.

Mamy wszakże świadomość, że wiele zmieniło się w bezpośrednich kontaktach między ludźmi, w których konkretyzuje się osobisty prestiż. W swych zewnętrznych przejawach był on zawsze odzwierciedleniem kontekstu, pomimo że kryteria oceny są względnie trwałe. Rewerencje wymieniane w rodzinach angielskich prezbiterianów z czasów Długiego Parlamentu (rygoryzmu obyczajowego lat 1640–1656) były jednak czymś innym od rytuału gestów, którymi wojownicy Dżyngischana dodawali sobie otuchy w marszu na podbój Azji. Konglomerat cenionych u ludzi wartości trzeba widzieć w różnych uwarunkowaniach historycznych, na tle zmieniającej się psychologii.

Najistotniejsza zmiana polega na tym, że obecnie bardziej w ludziach ceni się wykształcenie, wiedzę, intelekt i w ogóle samodzielne osiągnięcia, które nie zawsze mogły się przebić przez sztywne struktury stanowe. Jeśli obecnie treść prestiżu jest inna niż w tradycyjnych społecznościach, to dzieje się tak przede wszystkim za sprawą prestiżu przyznawanego za zajmowanie określonych pozycji, a nie za osobowość. Punktem zwrotnym było przesunięcie nacisku na sukces zawdzięczany samemu sobie i wyłonienie się pozycji i stanowisk, które nie miały racji bytu w europejskim feudalizmie i w orientalnych despotiach, zastępując stare formy zawodowego podziału pracy. Cywilizacja przemysłowa ukształtowała model ro-

botnika, a z rozrastającym się sektorem usług stworzyła zapotrzebowanie na kadry administracyjne i wyspecjalizowanych ekspertów z dyplomami inżynierów, prawników, ekonomistów i lekarzy. Kupców i bankierów zastąpili finansiści. Zasadniczo zmieniły się zawody związane z wymianą towarów i wszystko co dotyczy rozwoju kapitalistycznych struktur rynkowych. Dzięki temu rynek prestiżu rozszerzył się na nowe obszary: sekretarek, kancelistów, referentów, nauczycieli akademickich, ludzi nauki i specjalistów z różnych dziedzin zajmujących się propagowaniem kultury i duchowych wartości. W stanie nienaruszonym z przeszłości zachowały się tylko tradycyjne zajęcia w rzemiośle i w rolnictwie, uprawianym według rustykalnego wzoru.

Zmianom w strukturze zawodowej towarzyszyło powstanie społeczeństwa masowego. Dopiero w nim mogła się uformować hierarchia „globalnego statusu" jednostek, na skutek czego wzory prestiżu przestały być sumą lokalnych odniesień do osobistych znajomości – pozycja na rynku pracy stała się widocznym i łatwym do zidentyfikowania faktem. Społeczeństwa masowe ukształtowały giełdy prestiżu.

Powstaje pytanie, czy nowe mechanizmy silniej strukturyzują stosunki między ludźmi, czy też słabiej, w porównaniu z hierarchiami opartymi na drabinie stanowej. Jeżeli słabiej, to w jakim stopniu? Rozdział ten poświęcę przedyskutowaniu głośnej tezy o zanikaniu społeczeństw statusowych, czyli takich, których podstawą była hierarchia statusu utożsamianego z prestiżem (Turner 1988). Pod tym kątem można rozpatrywać wiele napięć, jakie zarysowały się pomiędzy tradycyjnymi strukturami systemu patrymonialnego a wyzwaniami nowoczesnej cywilizacji. W syntetycznym ujęciu mówi się o nich jako o procesie przechodzenia od społeczeństw statusowych do systemów opartych na kontrakcie, czy też – od gospodarki tradycyjnej do regulacji tynkowej; procesy te opisują socjologowie (Turner 1988) i ekonomiści (Polanyi 1951).

Trudno pogodzić zapowiedź zmierzchającej hierarchii z faktami, które świadczą o nieustannym odtwarzaniu się jej w różnorodnej postaci. Rozmaite struktury społeczne opierają swe funkcjonowanie na hierarchiach pozycji i ról, symbolika wyższości koegzystuje z otwarto-

ścią dróg awansu. Zacznijmy od pokazania, że wyeliminowanie tradycyjnych struktur nie pozbawiło prestiżu aspektu hierarchizacji.

Zalety elityzmu

Pogląd o zanikającej ważności prestiżu popada w sprzeczność z potrzebą elityzmu, czyli chęcią wywyższania się wobec innych, która występuje nawet w rozmowie między pasażerami pociągu. W potrzebie elityzmu ujawniają się skondensowane emocje. Zaspokaja je również władza, prestiż jednak udziela odpowiedzi na pytanie, które dręczy przedstawicieli różnych elit: Czy ogół ich widzi i docenia? Naturalnym zwieńczeniem pasma sukcesów byłaby legitymizacja poczucia wyższości przez otoczenie, w słowach i w gestach. Brak w aureoli listka prestiżu nie daje spokoju.

Aspiracje do bycia kimś lepszym formułowane są na wszystkich piętrach hierarchii społecznej, nie wyłączając przedstawicieli *underclass*, obejmującej enklawy ubóstwa, bezrobotnych i lumpenproletariatu. W społeczeństwach o kulturze masowej, gdzie nieskrępowana otwartość roszczeń do prestiżu wydobywa pospolite odcienie elityzmu, nie ma zastosowania niepisany kodeks honoru, w myśl którego nie wypada nie ujawniać tych ukrytych pragnień. W kwestii prestiżu nikt nie jest całkowitym abnegatem, co przyczynia się do stabilizacji stosunków, albowiem przekonanie, że ktoś jest jeszcze niżej, dodaje sił i rozbraja potencjał napięć. Wiara we własny prestiż pozwala pogodzić się z nieuchronnością hierarchii: Anglicy wszystkich klas społecznych i wszelkiej rangi – pisał John Stuart Mill w liście do Mazziniego z 1858 r. – są na samym dnie swojej duszy arystokratami. Mają pewną koncepcję wolności, do której przywiązują wagę, ale idea równości jest im obca i obraźliwa. Nie mają nic przeciwko temu, że wielu ludzi jest od nich wyżej, pod warunkiem że są i tacy, którzy mają od nich niższą pozycję (Guttsman 1969: 32). Na szczęście dla obrońców hierarchicznego ładu istnieje gradacja prestiżu, która przytępia ostrze konfliktu.

O tym, że obserwacje Milla sprawdzają się w wypadku Polski, świadczą wyniki badań. W przeprowadzonym w 1991 r. surveyu,

który objął reprezentację dorosłej ludności (w rozdziale 1 odwoływałem się już do tych danych), badane osoby proszono o ocenę kilkudziesięciu zawodów na 100-punktowej skali prestiżu. Największym prestiżem cieszył się profesor uniwersytetu, a najniższym sprzątaczka. Stosunek między punktacją prestiżu przyznanego profesorowi i sprzątaczce można przyjąć za wskaźnik akceptowanej przez ludzi rozpiętości ocen – większy iloraz (profesor/sprzątaczka) sygnalizuje większą skłonność do elityzmu.

Potwierdzeniem występowania tej postawy może być już sam fakt zgody na dokonanie gradacji ocen prestiżu („Proszę, aby używając tej podziałki od 100 do 0, ocenił(a) Pan(i) te zawody i stanowiska"). Przypisanie profesorowi wyższej rangi jest tożsame z poglądem, że są wśród nas „lepsi" i „gorsi", „wyżsi" i „niżsi" ze względu na zawód i stanowiska. Z dotychczasowych badań wynika, że hierarchiczna wizja prestiżu nie wzbudza oporu (zakładając, że wyrażona w sytuacji zgoda jest wskaźnikiem akceptacji); odsetek tych, którzy odmawiają przeprowadzenia takiej gradacji, nie przekracza na ogół 6% (Domański i Sawiński 1991).

Drugim kryterium elityzmu jest spora rozpiętość ocen między pozycjami zawodowymi uzyskującymi najwyższą i najniższą rangę. W opinii przeciętnego Polaka prestiż sprzątaczki ustępował prestiżowi profesora uniwersytetu średnio 2,9 razy. A więc np. na 100-punktowej skali byłby to dystans pomiędzy 100 a 35 – w takim stopniu nierówności prestiżu są (w 1991 r.) tolerowane i spotykają się z akceptacją.

Warto przy okazji nadmienić, że korelacja między ilorazem ocen prestiżu profesora i sprzątaczki a opinią, że różnice dochodów w Polsce są zbyt duże (badani ustosunkowywali się do niej na 5-punktowej skali, od „zdecydowanie się nie zgadzam" do „zdecydowanie się zgadzam") jest niska i wynosi tylko 0,12, co stanowi jeszcze jeden dowód na to, że estyma społeczna i dystrybucyjna sprawiedliwość należą do dwóch innych porządków ocen. Z faktu, że podążają one dwoma niezależnymi torami wynika, iż egalitarne orientacje względem dochodów, które tkwią w mentalności współczesnych pokoleń, nie demontują hierarchii prestiżu. Weźmy jeszcze jeden wskaźnik egalitaryzmu poglądów, aby się o tym przekonać,

a mianowicie stosunek maksymalnych kwot zarobków do kwot minimalnych, które ludzie byliby skłonni uznać za sprawiedliwe i dopuszczalne. Jego wielkości są nawet bardziej jednoznaczną miarą różnic w postawach wobec nierówności materialnych niż deklarowana zgodność z opinią dotyczącą skali istniejącego w Polsce zróżnicowania dochodów. Porównałem odpowiedzi na dwa pytania: Ile Pana(i) zdaniem powinny wynosić najwyższe dopuszczalne dochody na miesiąc? oraz: Ile Pana(i) zdaniem powinny wynosić najniższe miesięczne zarobki osoby pracującej w pełnym wymiarze godzin?

Tabela 4. Rozpiętość ocen prestiżu ze względu na akceptowane nierówności zarobków w Polsce w 1991 r.

Zdaniem badanego najwyższe zarobki powinny przewyższać najniższe w granicach od:	Iloraz wielkości prestiżu profesora uniwersytetu i sprzątaczki 1991 r.
0 do 1,75	2,7
1,76 do 2,49	3,1
2,5 do 3,32	3,0
3,33 do 4,99	3,0
5 do 50 razy	2,9
Średnio	2,9
Stosunek korelacyjny	0,05

Dane zawarte w Tabeli 4 informują, jak zmienia się rozpiętość ocen prestiżu w kolejnych przedziałach rozpiętości dochodów, słusznej – zdaniem oceniających jednostek – i sprawiedliwej. Widać, że pomiędzy tymi ocenami nie ma żadnego związku. Przewaga prestiżu profesora nad sprzątaczką zwiększa się wprawdzie z 2,7 do 3,1 przy przejściu od zwolenników największego wyrównania maksymalnych i minimalnych dochodów do drugiej z kolei kategorii tych, którzy dopuszczają ich istnienie w granicach ilorazu od 1,76 do 2,49. Jednakże w trzeciej kategorii zakres ocen prestiżu maleje do poziomu 3-krotnej rozpiętości, a następnie zmniejsza się jeszcze (zamiast

się zwiększać) do 2,9 wśród zwolenników maksymalnego rozwarcia nożyc płacowych. Korelacja jest bliska zeru (0,05), z czego wynika wniosek, że w społeczeństwie polskim aprobata egalitaryzmu w sferze zarobków nie eliminuje nierówności prestiżu. Równościowa ideologia nie sforsowała twierdzy prestiżowego elityzmu – trwałość egalitarnych postaw wobec zróżnicowania dochodów dokumentują porównania Zaborowskiego (1996) dla lat 80. i 90.

Akceptację nierówności prestiżu można przyrównać do legitymizacji autorytetu władzy, która również spotyka się z tym większym uznaniem, im bardziej znaczeniu funkcji spełnianych przez urzędników odpowiada wysoka ranga ich stanowisk. Dla petentów kontaktujących się z władzą ważne jest przekonanie o jej wiarygodności – jest ona większa, im większy jest prestiż urzędu, bo za prestiżem musi coś stać i jest to sygnał, że funkcjonujemy w zdrowych strukturach. Podobne są oczekiwania klientów wobec firm, którym ludzie gotowi są płacić nie tylko za jakość towaru, ale i za prestiż. Wyższy prestiż upoważnia do wystawienia wyższego rachunku, ale też klienci takich firm wiedzą, kierując się przeświadczeniem, że za wysokim prestiżem kryje się sumienność, nakład pracy, gwarancje bezpieczeństwa i inne cenione wartości, które są jakby automatycznie przenoszone na klientów korzystających z usług firmy. Bez wyrazu są stanowiska, które prestiżu nie mają (*Jack in office*, jak mówią o nich Anglicy).

Wielobarwność prestiżu, czyli postmodernizm

W porównaniu ze stanowym honorem więcej jest obecnie możliwości dowartościowania przez prestiż, ponieważ rynek rzeczy, które przysparzają szacunku, jest bardziej zróżnicowany. Zmieniła się też optyka wartościowania w wyniku reorientacji postaw wobec władzy, bogactwa, dochodów i pochodzenia, czyli wobec wartości, w których prestiż zawsze się personifikował. Na skutek tego zmieniła się sama treść ocen.

Listę tych zmian otwiera władza, której formuła została zasadniczo zmodyfikowana. W starożytności i średniowieczu rządzący utrwa-

lali swe panowanie w szczęku oręża; na co dzień prestiż władców był pochodną zasobów materialnych, a zwłaszcza własności ziemskiej. Z rozwojem społeczeństwa industrialnego areał ziemi przestaje wystarczać, aby cieszyć się prestiżem, a na pierwszy plan wysuwają się specjalistyczna wiedza i kwalifikacje, zapewniające kontrolę nad otoczeniem, i możność swobodnego poruszania się w świecie symboli. Wielki przełom polegał na tym, że zaczęto cenić władzę eksperta, z tego m.in. powodu tak bardzo wzrósł prestiż kadr menedżerskich i inteligencji, nieotaczanych w poprzednich epokach nimbem ezoterycznej wielkości. W większości współczesnych społeczeństw lekarz, profesor uniwersytetu i dyrektor dużej firmy lokują się w czołówce wszystkich rankingów ustalanych na podstawie badań ogółu ludności. Ważnym czynnikiem prestiżu jest profesjonalna kompetencja. Role zawodowe o większej złożoności dają gwarancję opanowania skomplikowanych mechanizmów, a z kolei pewność i zaufanie ściśle korelują z latami szkolnego treningu, uwiarygodnionego przez naukowe autorytety i dyplom ukończenia studiów.

Zmienił się też prestiż samych władców. Przestał być on oparty na obligatoryjnym okazywaniu szacunku, stając się dobrowolnym aktem. Przywódcy polityczni stracili w ten sposób komfort niezawisłości zależący od woli mas, zyskali za to większą szczerość aktów uznania – zamiast fasadowości – aczkolwiek ten autentyczny prestiż nie daje władzy takiego poczucia pewności, jaką do czasów rewolucji francuskiej gwarantowały korona i berło. Roszczenia do prestiżu zawsze próbowano ubrać w szaty ideologii i symbolu. Kiedyś była to siła tradycji, obecnie symbolicznym wsparciem powagi urzędu jest protokół dyplomatyczny przypisany do najwyższych stanowisk i wzbogacony o pozostałości dawnych insygniów. Są one mniej dekoracyjne i jak sama władza uległy demokratyzacji, ale istnieją nadal – osobisty samolot zarezerwowany dla członków rządu nie służy tylko ułatwieniom komunikacyjnym. Uzewnętrznianie splendoru rządzących nie przeszkadza, że pożądanym wizerunkiem ich prawomocności bywają także jakobińska surowość i asceza, zazwyczaj po obaleniu tronu.

Jeśli chodzi o prestiż pochodzenia, to po wydarzeniach 1791 r. przestało być ono dogmatem; we Francji tytuły szlacheckie znie-

siono zaraz po zwycięstwie rewolucji. Później je przywrócono za czasów Drugiego Cesarstwa i ponownie zakazano ich stosowania w III Republice, po 1870 r. W epoce monarchii lipcowej poprzedzającej rządy Napoleona III zapanował kult kwalifikacji i pieniądza, co potwierdza w swych pamiętnikach Chateaubriand (1991), którego wyraźna niechęć do burżuazyjnego porządku nie była wyjątkiem. Ludzie zachowywali osobliwą estymę dla najstarszych rodów w czasach, gdy miarą zasług stawała się logika kapitalistycznego rynku. W podświadomości trzeźwo kalkulujących *bourgeois* czaił się bunt wobec nakazów ekonomicznego kontraktu. Brak innych atutów, poza doczesnymi dobrami i własną pracą, nie pozwalał im na odrzucenie samodyscypliny i rygorów, zawsze stać było na to natomiast arystokratę z urodzenia, który ma w sobie magnetyzm niezależności, właściwej spadkobiercom starych elit. Prestiż pochodzenia zawdzięcza swą moc przekonaniu, że koligacje rodowe predestynują do wyższości. Arystokraci nie musieli przywdziewać żadnej maski, a wprost przeciwnie – podkreślanie zwyczajnego wyglądu dodawało im jeszcze więcej estymy. Szekspir, mimo że był krytykiem ówczesnego społeczeństwa – skorzystał z pierwszej okazji, jaką stworzyły mu jego sukcesy w Londynie, by wyprocesować herb dla ojca i umieścić go na tej samej tarczy, co herb rodziny matki, Ardenów.

Najciekawsze, że estyma pochodzenia była często udziałem ludzi: a) nie odznaczających się błyskotliwością, b) pozbawionych zmysłu estetyki, c) w rzeczywistości przeciętnych i zwykłych, którzy po pewnym czasie okazywali się pospolitymi chamami (jak powiadano z irytacją w kręgach aspirującego do miana elity mieszczaństwa), a ich ordynarne zachowanie nie miało nic wspólnego z dystyngowanymi manierami. Można się było cieszyć opinią niezwykle przyzwoitego człowieka, ale nie znaczyła ona nic bez nazwiska. Ci sami, którzy cenili rozum i wiedzę, na każdym kroku gotowi byli podkreślać ważność genealogii. Obecnie mało już kogo zajmuje mistycyzm niewymuszonego prestiżu arystokracji.

Trzecim filarem prestiżu jest zamożność. Reorientacja stosunku do posiadania materialnego jako kryterium prestiżu polegała na zanegowaniu sensu rozrzutności na pokaz. Książę Richelieu – jak opisuje Taine – miał zwyczaj wyrzucania przez okno niewydanych

pieniędzy, ponieważ uważał, że niewykorzystane pieniądze świadczą o tym, że nie jest się naprawdę wielkim panem. Książę Buckingham wystąpił na balu wydanym na dworze Ludwika XIII w stroju obszytym drogocennymi perłami – w taki sposób, aby się same obrywały; panowie francuscy podnosili je i przynosili właścicielowi. Z pokolenia na pokolenie przekazywano sobie znaczenie postaw ostentacyjnego bogactwa, obowiązujących nawet wtedy, gdy nie widzą nas inni. Manifestowanie luksusu nie zanikło, lecz przejawia się w łagodniejszych formach – nie w stylu potlachu praktykowanego przez plemiona amerykańskich Kwakiutlów (rytualnych uczt, w trakcie których odbywała się masowa konsumpcja zebranych plonów i niszczono dobra materialne, głównie przedmioty z miedzi i koce). Konkurentem konsumpcji na pokaz jest oszczędność będąca świadectwem odpowiedzialnego stosunku do życia. Ci, co liczą się z groszem, nie są już ludźmi małej duszy – jak wzgardliwie uważała szlachta.

Również ukrywanie bogactwa przez najzamożniejszych jest sprzeczne z ostentacją; zasłaniają się oni wysokim murem po to, aby uniknąć natręctwa fundacji i osób poszukujących wsparcia, a także aby nie drażnić urzędów skarbowych; dużą rolę odgrywa tutaj zapewnienie sobie osobistego bezpieczeństwa. Elitę bogaczy satysfakcjonuje teraz pozostawanie w ukryciu, gdyż podziw dociera do nich zza wysokiego żywopłotu.

Oczywiście zniknęło wiele starych wyznaczników prestiżu zamożności, takich jak: odpowiednia liczba służby i urzędników pełniących różne funkcje, wielkość rezydencji, liczba zaprzęgów konnych, kosztowne zastawy stołowe, meble i bogate sprzęty. W kręgach dworskich źródłem prestiżu było utrzymywanie służby ubranej w szykowne uniformy i liberie, posiadanie zbrojnego pocztu, a później przybocznej gwardii. Ziemię, najważniejsze świadectwo zamożności, zastąpił kapitał.

Zmiana kryteriów oceny nie zmieniła zasad dotyczących dystrybucji prestiżu, którą były i są wszelkie różnice społeczne, dające podstawę do hierarchizacji. Niemniej jednak w ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat świadomość wysoko rozwiniętych społeczeństw rynkowych została poddana kilku próbom w następstwie rosnącej obfitości dóbr konsumpcyjnych i ofert komercyjnej rozrywki.

Procesy te zmodyfikowały rozumienie kapitalistycznej racjonalności, przesuwając główny akcent z samodyscypliny i nakazu nieprzerwanego sprawdzania się w pracy zawodowej na korzystanie z owoców materialnej *prosperity*. W kilku pracach na temat wewnętrznych sprzeczności społeczeństwa kapitalistycznego, konsumpcja została utożsamiona z rodzajem *neo-potlachu* opartego na łatwej dostępności kredytu; zwiastun ucieczki od protestanckich wzorów rygoryzmu w hedonizm (Roszak 1969; Reich 1970; Bell 1976; Lasch 1978; Yankelovich 1981; Harrington 1983; Offe 1986; Etzioni 1992). Lasch reprezentujący w tym gronie poglądy najbardziej radykalnej lewicy z przełomu lat 60. i 70. w charakterystycznym dla niej tonie nadciągającego upadku przeniósł na społeczeństwa zachodnie psychoanalityczną koncepcję narcyzmu. Bezwzględny indywidualizm osiągnął już, jego zdaniem, pułap i nic poza samouwielbieniem nie jest ludzi w stanie usatysfakcjonować. W apokaliptycznej wizji była przepowiednia samodestrukcji społeczeństwa, rządzącego się prawem eliminacji konkurentów w walce o sukces. Łagodnym odpowiednikiem tych przewidywań w sferze polityki był głos J. F. Kennedy'ego, który w przemówieniach wygłoszonych do narodu amerykańskiego kilkakrotnie napominał, że „nasza rosnąca miękkość i brak fizycznego treningu stwarzają zagrożenie bezpieczeństwa". W kilkanaście lat później apele i krytyki zbiegły się z postmodernizmem.

Czy postmodernizm jest zagrożeniem dla hierarchii prestiżu? Chodzi o hasło wywoławcze rozmaitych problemów, które pojęcie to wywołuje. Postmodernizm kreśli obraz życia, charakteryzującego się wielobarwnością form, gdzie dominuje świat znaków. W radykalnych sformułowaniach postmodernizm stał się dla teraźniejszości tym, czym był wynalazek maszyny parowej dla rozwoju kapitalizmu. Czym wobec tego jest dla prestiżu?

Lash i Urry (1986) w książce o głośnym tytule zapowiadającym dosłownie *Koniec zorganizowanego kapitalizmu* piszą, że semiotyka kultury symbolicznej zastąpiła obecnie klasyczne pojęcia *wartości wymiennych*, podczas gdy w poprzedniej epoce rynek przyzwyczaił ludzi do myślenia w terminach tych wartości. Ludzie zwracają się do nowych znaków jako do symboli, określających miejsce rze-

czy w hierarchii ocen. Świat znaków, czyli sfera, w której bardziej konsumuje się niż produkuje, staje się źródłem tożsamości kolektywów i jednostek, tworzy nas – ciągną dalej Lash i Urry (1986: 292) – z czego wynika bardzo konkretna groźba – zatarcie się granicy między ułudą a realnością.

Trzeba dobrze znać się na postmodernizmie, aby nie pomylić jego prognoz z realiami. W wypadku hierarchii prestiżu realia są skomplikowane, ale w dalszym ciągu jest to świat substancjalny; teza, że przestał nim być, ponieważ ludzie żyją teraz w kręgu fantazji i złudzeń (co powoduje jego „niesubstancjalność" – jak utrzymuje Lasch w innej ze swych analiz), nie poddaje się weryfikacji jak większość diagnoz, które stosuje postmodernizm. Z jednej strony, mass media ujednolicają skalę ocen w przeciwieństwie do zamkniętej w lokalnych ramach świadomości preindustrialnej, kiedy to systemy wartości docierały do ludzi w granicach nieprzekraczających miejscowości zamieszkania, parafii, pielgrzymek i wypraw na pobliski targ; z drugiej strony, propaganda mediów bombarduje jednostki zalewami przekazów o różnej treści.

To niezwykle szerokie spektrum sprzyja rozmywaniu się hierarchii prestiżu i dezorientacji w zakresie obowiązujących norm. Fakty muszą być podawane wybiórczo, wartości fragmentarycznie. Przenikają one do odbiorców z ekranów i gazet, przetwarzane w obracającym się nieustannie kalejdoskopie. Masowe imprezy kulturalne i sportowe, przeplatające się z popularną rozrywką i wystawami nowoczesnego malarstwa, zwiększają dawkę kryteriów oceny. Media są pasmem przekazu symboliki prestiżu i ją kreują.

Zmiany te poszerzają zestaw czynników tożsamości, do których można sięgnąć, zabiegając o prestiż; cechuje je daleko posunięta swoboda wyboru. O identyfikacji nie decydują już tylko rodzina, pozycja zawodowa i miejsce pracy, ale preferencje dotyczące konsumpcji i wypoczynku. Każdy może odgrywać tyle ról, na ile ma ochotę i na ile go stać, naśladując modne wzory. Gra o prestiż zawsze była szczególnym teatrem, którego aktorzy domagają się uznania. Kultura epoki postmodernizmu zwiększa pole teatralności – każdy może być Hamletem (bo spopularyzywała się znajomość takich postaci), prezentować odpowiadający mu wizerunek, który podnosi samoocenę.

Wybór jest nieograniczony, z tym że aktor, który dba o autentyczność, wie, że nie warto wychodzić na scenę w kostiumie niedopasowanym do figury, bo źle obsadzona rola nie przyniesie oklasków.

Tak wygląda scena z rekwizytami prestiżu, gdyby ją odtwarzać z teorii postmodernizmu; nie destabilizuje to hierarchii do tego stopnia, aby ją zburzyć. Panuje na niej nieprzerwany ruch, gdzie kto chce, odnajdzie swój tytuł do chwały. Prestiż poddany oddziaływaniu różnych symboli nie krystalizuje się w jeden wymiar, jakim był może w społeczeństwach stanowych, gdy nie konkurowało ze sobą tak wiele alternatywnych wartości. Ale nie jest to tylko destrukcja, tylko kolejne stadium postępującego procesu ewolucji struktur społecznych; wśród poprzedzających je stadiów dość wyraźnie rysowały się jeszcze formy podporządkowane reżimowi produkcji, który wymuszał racjonalność i ujmował stosunki między ludźmi w karby organizacji – promieniując z pracy zawodowej na sfery innych zachowań. Przyrost konsumpcji musiał spowodować fragmentaryzację ocen, ponieważ zwiększa się przestrzeń podlegających ocenie ról, pozycji i znaków.

Od społeczeństw statusowych do społeczeństw kontraktu

Społeczeństwa statusowe i społeczeństwa opierające się na kontrakcie nigdy nie występowały w czystej postaci, ale kontrast ten pozwala łatwiej zrozumieć, o jaki problem chodzi.

Jeśli można by kogoś nazwać ojcem tego pomysłu, to jest nim Maine, który w *The Ancient Society Law* (1917: 100) konsekwentnie zaczął się posługiwać obydwoma pojęciami: „wszystkie formy statusu odnotowane w zasadach prawa osadzone są w sile i przywilejach rodzin [...], możemy powiedzieć, że rozwój społeczeństw postępuje od statusu do kontraktu".

Nie jest to definicja, raczej zapowiedź procesu, umożliwiająca szerokie ujęcie. W dziejach rozwoju społecznego, według tego, co powiada Maine, zasada kontraktu nie ogranicza się do relacji ekonomicznych, ale dostrzegamy ją we wszelkiej umowie społecznej. W szczególności zaś w umowie politycznej, zawieranej dla utrzyma-

nia społecznego ładu między stroną rządzącą a rządzoną. W społeczeństwach statusowych umowy nie było i być nie mogło, ponieważ kontrakt zaczyna mieć sens dopiero wtedy, gdy dochodzą do głosu demokracja, indywidualizm i racjonalność każdej jednostki z osobna, zastępując więź opartą na tradycji i wartościach wspólnoty.

Nie jest to całkiem nowa myśl. Pojawiła się już w doktrynie politycznego liberalizmu sformułowanej przez Thomasa Hobbesa, w kontekście rozważań nad społeczeństwem obywatelskim. Dla Hobbesa był to modelowy wzorzec społeczeństwa opartego na kontrakcie; definiował je jako zbiorowość świadomie poświęcającą żądzę sławy, napędzaną religijną żarliwością lub próżnością arystokracji, na rzecz pogoni za racjonalną akumulacją dóbr. Obecnie w podobny sposób ujmuje istotę tego procesu Albert Hirschman (1997), wyjaśniając powstanie współczesnej burżuazji w kategoriach ewolucji etycznej; w jej trakcie doszło do zastąpienia „żądzy sławy", charakterystycznej dla świata arystokracji, interesem zysku materialnego, typowym dla warstwy bogacącego się mieszczaństwa. Zdaniem Hirschmana, w systemach tradycyjnych dążenie do prestiżu realizowało się przede wszystkim środkami politycznymi, na gruncie wojskowym i religijnym, czego widocznym przejawem była nieustanna walka książąt o supremację. Obecnie walka ta przeniosła się na grunt gospodarczy.

Socjologowie, posługując się trochę innym językiem, mówili o tym samym. Przeciwstawienie zależności opartych na kontrakcie i na regule statusu bliskie jest typologicznym dychotomiom, które legły u podstaw klasycznych teorii. Autorem najsłynniejszych typów – naturalnej wspólnoty, dominującej kiedyś, i bezosobowego społeczeństwa czasów nowożytnych (*Gemeinschaft* i *Gesselschaft*) – jest Tönnies (1887). Na podobnej zasadzie opiera się podział Durkheima (1984) na typ solidarności mechanicznej, zlokalizowanej w przeszłości, i solidarności organicznej, uformowanej w społeczeństwach masowych. W systemach solidarności organicznej, opartych na zasadzie kontraktu, prestiż traci sporo ze swoich możliwości integrowania celów i dążeń. Jego miejsce zajmują motywacje ekonomiczne – chęci zysku, przymus polegania na sobie, groźba utraty pracy i rygory umożliwiające działanie sformalizowanych struktur.

Posługując się tymi dychotomiami do zrozumienia teraźniejszych konsekwencji prestiżu, warto jest oddzielić dwa aspekty – jego wpływ na postawy jednostek i na kształt makrostruktur. Być może prestiż pozostał dla ludzi cennym normatywem, któremu podporządkowują oni swoje dążenia nie mniej niż w przeszłości, słabiej natomiast dzieli ich na lepszych i gorszych, nie umacnia jak dawniej dystansów i barier. Do tego właśnie w jakim stopniu przestał być on fundamentem makrostruktur, sprowadza się ewolucja od społeczeństwa statusowego do stosunków opartych na kontrakcie.

Prestiż wysublimował się ze szlacheckiego honoru, stając się konglomeratem wartości, które wypełniają sens bytowania w świecie przesyconym ideologią sukcesu, potrzebami konsumpcji i pragnieniami uwydatnienia swojego „ja". W 1951 r. zostały wydane *Białe kołnierzyki*, które Mills zaadresował do klas średnich, chociaż w zamierzeniu była to książka o nastrojach społeczeństwa amerykańskiego jako całości. W zachowaniach Amerykanów wystąpiły w tym czasie, zdaniem Millsa, oznaki „paniki prestiżu". „Wyobraźmy sobie" – pisał Mills – „społeczeństwo, w którym prestiż jest czymś wysoce niestałym i wieloznacznym: roszczenia jednostki nie są zazwyczaj uznawane przez innych. Sposoby wyrażania tych roszczeń nie są rozumiane ani uznawane przez tych, od których oczekuje się oznak szacunku, natomiast gdy ktoś przyznaje komuś drugiemu prestiż, czyni to w sposób niejasny [...]. Wszystkie sposoby kontroli miary i typu prestiżu są niedostępne albo po prostu nie istnieją. System prestiżu nie jest więc żadnym systemem, ale labiryntem nieporozumień, niespodziewanych frustracji i równie nieoczekiwanych satysfakcji, ciągła zaś fluktuacja szacunku dla siebie stwarza w jednostce ustawiczne napięcie i niepokój [...]. Wydaje się nie ulegać wątpliwości, że rzeczywistość [społeczeństwa amerykańskiego] jest znacznie bliższa niestabilnego i rozchwianego wzoru" (1965: 395).

Panika to prawie dramat. Diagnoza Millsa rozpatrywana z perspektywy pięćdziesięciu lat jest fragmentem historii i nie ma takiego odniesienia do współczesnych problemów, jakie miała dla Amerykanów, wkraczających po raz pierwszy od czasów wielkiego kryzysu w okres *prosperity* ekonomicznej, który postawił ich pod ciśnieniem niepokojów wyższego rzędu w hierarchii potrzeb. Prawdą

jest, że podstawy prestiżu nie są dziś tak pewne, jak w epoce przednowożytnej, środki, którymi można zdobywać uznanie, cechuje większy chaos, a ludzie zmuszeni są potwierdzać sobie i innym wartość swych dokonań. Jednak determinacja nie jest równoznaczna z obsesją. Poza tym nie jest to najważniejsze wyzwanie cywilizacyjne; są też mechanizmy równoważące te napięcia, pozwalające traktować prestiż jako grę, z której każdy coś ma, a nie jako grę o sumie zerowej, w której zyski muszą się bilansować negatywnie z sumą strat. We współczesnych społeczeństwach każdy może mieć swój udział w puli honoru i godności. Pierwszy krok w tym kierunku zrobiono wtedy, gdy ludzie zaczęli się do siebie zwracać przez „Pani" i „Pan", rezygnując z tytułów.

ROZDZIAŁ 4

Treść i siła norm prestiżu w Polsce

Jest naturalnie przyjemnie czuć się
wobec wszystkich pewnie [...] *nie dać sobie*
imponować [...] *– a jednak nastąpiło*
jakieś zubożenie [...]. *Czy w Polsce*
dzisiejszej ktoś komuś jeszcze imponuje?
Wątpię. Przybyło wam na rozumie –
ale może straciliście na poezji.
Witold Gombrowicz, *Wspomnienia polskie*

Zajmiemy się teraz przejawami prestiżu we współczesnej Polsce, zaczynając od krótkiej wycieczki w przeszłość. Ostatnie kilkadziesiąt lat wywarło bowiem niejaki wpływ na hierarchię wartości i prestiż w tym czasie, głównie w swym „pozycyjnym" aspekcie, był trochę innym zjawiskiem niż prestiż w społeczeństwach rozwiniętego kapitalizmu, o którym była tu dotąd mowa. Źródła tej odmienności tkwiły w zasadach funkcjonowania struktury społecznej. W systemie socjalistycznym starano się regulować pewne jej aspekty odgórnie za pomocą zarządzeń administracyjnych, co nie pozostało bez wpływu na hierarchię prestiżu, chociaż nie poddaje się ona łatwo sterowaniu.

W rezultacie jednak co innego oznaczało zajmować prestiżowe pozycje w Stanach Zjednoczonych czy Anglii, a co innego w Polsce. Prestiż, który z woli samych jednostek jest sumarycznym wykładnikiem ich wartości, nie mógł się nim stać w Polsce, ponieważ wymuszone przez politykę państwa spłaszczenie hierarchii dochodów i zasady dystrybucji wynagrodzeń blokowały możliwość sprawdzenia się w dziedzinie osiągnięć finansowych – a pieniądze są ich najbardziej wymiernym wskaźnikiem. Charakterystyczną cechą układów uwarstwienia w czasach socjalizmu była dekompozycja zarobków i kwalifikacyjno-zawodowych czynników statusu, czyli rozchwianie dwóch kluczowych wymiarów hierarchii społecznej (Domański 1994). Na

skutek dekompozycji zajmowanie prestiżowych stanowisk nie mogło dostarczać pełnej satysfakcji. Dostarczało jej na polu zawężonym do niematerialnych osiągnięć i w tym sensie dominującym stanem było odmaterializowanie prestiżu; stąd jego gradacja nie była tym, czym być powinna, jeżeli ją porównywać z zachodnimi standardami. Za chwilę spróbuję to uzasadnić wskazując, że odmaterializowanie prestiżu dotknęło głównie środowiska inteligencji – dostarczał jej rekompensaty za niespełnione ambicje.

Najważniejsze pytanie dotyczy tego, czy obecnie stan dematerializacji prestiżu należy już do przeszłości i czy zaczął on uzyskiwać typową dla siebie rolę cenionego symbolu wartości, nie tylko jako świadectwo nakładów ponoszonych na zdobycie wykształcenia, ale i wszelkich gratyfikacji, które się za osiągnięcia należą. Jest to związane z jego oddziaływaniem na strukturę społeczną – konsolidacja hierarchii wokół dominującej osi, wspólnej dla ogółu, pozwala wnioskować o ważności prestiżu dla makrostruktur.

Będziemy tu głównie mówili o konsolidacji jednostkowych hierarchii prestiżu zawodów we wspólny wymiar. Dane, które przedstawię, wskazują, że jest ona bardzo słaba, a w latach 90. jeszcze bardziej osłabła, co wskazywałoby, że nie krystalizuje się na razie wspólny wymiar ocen, będący dla ogółu ważnym wyznacznikiem dążeń życiowych. Słaba zgodność między ludźmi w ocenach prestiżu sugeruje, że i po zmianie systemu politycznego nie stał się on czynnikiem integracji jako ośrodek kontroli zachowań. Czy oznacza to, że ludzie nie liczą się za bardzo z tym, jak oceniają ich inni? Spróbujmy tę myśl rozwinąć.

Kształt globalnej hierarchii

Dane z Tabeli 5 są syntetycznym obrazem uwarstwienia prestiżu przypisywanego pozycjom. Zestawiłem w niej hierarchie ocen prestiżu zawodów dla 1958, 1975, 1987 i 1996 r. Są to średnie wielkości, wypadkowa ocen dokonywanych przez respondentów w odpowiedzi na pytania z ankiety. Dane dla 1958 r. uzyskano w zbiorowo-

ści reprezentującej mieszkańców Warszawy. Średnie dla lat 1975, 1987 i 1996 są natomiast ocenami reprezentantów dorosłej ludności Polski. Węższy zakres próby warszawskiej nie ogranicza zbytnio możliwości porównań, ponieważ globalne hierarchie, takie jak te przedstawione w Tabeli 5, prawie nie różnią się swym kształtem między rozmaitymi warstwami społecznymi, grupami wieku, płci czy też miejsca zamieszkania, jak dowodzą wyniki wszystkich dotychczasowych badań (Reszke 1984; Domański i Sawiński 1991).

Tabela 5. Znormalizowane średnie ocen prestiżu* dla zawodów w latach 1958, 1975, 1987 i 1996 (uszeregowane według hierarchii prestiżu w 1987 r.)

Zawody	Znormalizowane średnie ocen prestiżu					
	1958	1975	1987	1996	Zmiany 1958–96	Zmiany 1987–96
Profesor uniwersytetu	100	100	100	100	0	0
Górnik	-	65	91	82	-	-9
Lekarz	92	92	88	86	-6	-2
Nauczyciel	82	75	79	75	-7	-4
Dyrektor fabryki	-	73	79	36	-	-43
Minister	69	90	79	29		-50
Dziennikarz	67	63	63	50	-17	-13
Inżynier pracujący w fabryce	79	65	58	50	-29	-8
Ksiądz	59	60	56	29	-30	-27
Rolnik indywidualny na średnim gospodarstwie	43	25	51	46	3	-5
Oficer zawodowy w randze kapitana	42	52	49	43	1	-6
Tokarz – robotnik wykwalifikowany	53	35	44	43	-10	-1
Właściciel małego sklepu	48	13	29	7	-41	-22
Urzędnik – referent	19	8	6	7	-12	1
Robotnik budowlany niewykwalifikowany	0	0	0	0	0	0

* Wartości 100 i 0 przypisano odpowiednio najwyższej i najniższej średniej ocen.

Obraz ten będzie nam towarzyszyć przy omawianiu zagadnień związanych ze znaczeniem prestiżu jako rekompensaty i jako ośrodka integracji norm, ale też warto pamiętać, że jest to tylko przybliżenie gradacji funkcjonujących w świadomości jednostek. Wypadkowa dla ogółu stanowi syntezę jednego z podstawowych wymiarów uwarstwienia w społeczeństwie jako całości, ma natomiast tylko walor orientacyjny, jeżeli chodzi o odzwierciedlenie każdej z osobna, jednostkowych ocen.

Nie zatrzymując się dłużej nad tym obrazem, zwrócę uwagę na dwa fakty. Po pierwsze, że oceny te pochodzą z badań surveyowych. Uzyskano je z odpowiedzi na pytanie kwestionariusza, sformułowane w taki sposób, w jaki zadawano je do tej pory w badaniach socjologicznych w Polsce: „Chcielibyśmy się dowiedzieć, jak Pan(i) ocenia niektóre zawody i stanowiska. Chodzi nam o Pana(i) własne zdanie. Przeczytam Panu(i) kilkanaście nazw zawodów i stanowisk i poproszę o ocenę poważania i uznania, jakie Pan(i) ma dla nich. Czy zdaniem Pana(i) (w tym miejscu ankieter wymieniał nazwę zawodu) ma: 1) bardzo duże poważanie, 2) duże poważanie, 3) średnie, 4) małe poważanie, 5) bardzo małe poważanie". Dalej podawano listę zawodów i stanowisk, obejmującą w różnych badaniach 20–30 pozycji. Ponieważ w czterech badaniach, które tu uwzględniamy, tylko 15 kategorii zawodowych było ściśle porównywalnych ze sobą, do nich ograniczyłem się w Tabeli 5. Oceny od 1 – „bardzo duże poważanie" do 5 – „bardzo małe poważanie" przekształciłem w skalę od 0 do 100, gdzie 100 oznacza najwyższy, a 0 – najniższy prestiż.

Druga rzecz to krótki komentarz dotyczący kształtu hierarchii. Jak widać, niewiele zmieniło się w ocenach prestiżu na przestrzeni kilkudziesięciu lat poza tym, że ludzie konsekwentnie posługują się coraz niższymi ocenami prestiżu (na co wskazywałyby ujemne wartości w dwóch ostatnich kolumnach Tabeli 5). Największym poważaniem cieszą się nieprzerwanie zawody inteligenckie, których wykonywanie wiąże się przede wszystkim z posiadaniem wyższego wykształcenia. Pozycja profesora uniwersytetu, utrzymującego się stale na czele listy, reprezentuje systematyczną wiedzę i złożoność, zawód lekarza to specjalistyczne kwalifikacje i kompetencje eksperta. Blisko wierzchołka hierarchii sytuuje się też nauczyciel w latach 90.,

natomiast zdegradowano pozycję ministra i dyrektora firmy, tak jakby procesy demokratyzacji władzy stały się grobem prestiżu najwyższych urzędów państwowych i zawodów, w których wydaje się polecenia i dysponuje władzą – zostały one poddane pełnemu osądowi. Wyjątkową estymą obdarzany jest zawód górnika, do czego nawiążemy w dalszej części, omawiając osobliwości wzorów prestiżu w Polsce. Na przeciwległym krańcu natomiast w ocenie społecznej lokują się zawody charakteryzujące się niską złożonością zadań i nie wymagające kwalifikacji. Wokół tego zestawu kryteriów krystalizuje się hierarchia prestiżu pozycji społecznej.

Prestiż jako rekompensata

Przegląd wyników badań prowadzonych w Polsce od końca lat 50. wskazuje na systematycznie wyższą korelację prestiżu zawodów z wykształceniem niż z zarobkami. Na przykład w połowie lat 70. współczynnik korelacji pomiędzy hierarchiami zawodów według kryterium prestiżu i średniej liczby lat nauki osób pracujących w tych zawodach wynosił 0,42, podczas gdy korelacja z dochodami wynosiła 0,33 (Alestalo i in. 1979: 128). Oznacza to, że ludzie bardziej cenili pozycje zawodowe za wymagane w nich wykształcenie niż za korzyści finansowe. W innych społeczeństwach osiągnięcia edukacyjne tworzyły z poziomem wynagrodzeń bardziej zrównoważony syndrom wyznaczników prestiżu. Treiman (1977: 115) pokazał to na przykładzie ocen dokonywanych przez mieszkańców Indii, Jugosławii, Kanady, Tajwanu i Stanów Zjednoczonych, gdzie wpływ wykształcenia i dochodów na prestiż kształtował się mniej więcej na jednakowym poziomie.

Należy przyznać, że Polska nie była jedynym krajem, w którym dochody były słabiej związane z prestiżem niż z wykształceniem. Na przykład podobny wynik otrzymano w tym samym czasie w Finlandii, toteż ilościowe wskaźniki, do których się odwołuję, nie są rozstrzygającym dowodem na to, że system socjalistyczny zmodyfikował znaczenie prestiżu w Polsce. Wydaje się jednak prawdopodobne, że propagowana ideologia, a przede wszystkim próby

centralnego sterowania dystrybucją cenionych dóbr, wywarły nań istotny wpływ. Kierowanie strumieni dochodów do różnych kategorii społecznych, dokonywane przy dużym udziale uznaniowych i politycznych, a nie merytokratycznych kryteriów, powodowały osłabienie znaczenia osobistych osiągnięć, treningu i profesjonalnych kwalifikacji w różnicowaniu poziomu wynagrodzeń. Faktem jest, że w Polsce dochody nie odzwierciedlały poziomu wykształcenia, a ludzie jednocześnie zdawali sobie sprawę z tego, że różnice w edukacji nie wpływają na wielkość zarobków, jak wynikało z badań (Koralewicz 1987). Nie mogło to pozostać bez wpływu na oceny prestiżu. Prestiż, który teoretycznie powinien być symbolicznym zwieńczeniem mechanizmu transmisji nakładów ponoszonych przez jednostki na poziom uzyskiwanych w zamian nagród, odzwierciedlał w Polsce bardziej nakłady, czyli pierwsze ogniwo tej zależności.

Dlaczego nie odzwierciedlał hierarchii dochodów odbiegającej swym kształtem od „normalnego" wzoru? Widocznie ważniejszym dla ludzi wykładnikiem szacunku należnego pozycji społecznej jest to, co typowe, czyli poziom wykształcenia, a nie dochody, to, co wynikało z zakłóceń. W społeczeństwie polskim wysiłek wydatkowany na zdobycie wyższych studiów i związane z nimi atrybuty, utożsamiane z przynależnością do elity kulturalnej i statusu, zawsze miały dużą wartość. W warunkach, gdy polityka państwa w zakresie wynagrodzeń prowadziła do osłabienia ich związku z wykształceniem, dochody nie mogły być równorzędnym partnerem osiągnięć edukacyjnych. Dodatkowy czynnik to brak zachęty do sukcesu materialnego w propagowanych publicznie wzorcach. Zainicjowana przez Gierka propaganda sukcesu, kiedy to zamożność oficjalnie podniesiono do rangi jednego z celów życiowych, była odejściem od surowej pryncypialności ekipy Gomułki, ale trudno ją porównywać z nakazem udowadniania otoczeniu własnej wartości, w której to ideologii są od dziecka wychowywani mieszkańcy krajów anglosaskich.

Interwencja czynnika politycznego w mechanizmy stratyfikacji wyprowadziła więc w Polsce dochody *ex officio* z kręgu najwyżej cenionych kryteriów prestiżu. Nastąpiło to niejako samoistnie, bez udziału samych dawców ocen, których postawiono przed fak-

tem dokonanym. Zareagowali nań, przypisując wykształceniu priorytetowe znaczenie.

Hierarchia prestiżu nie mogła się stać w tej sytuacji normatywnym odbiciem hierarchii społeczno-ekonomicznego statusu, wbrew swemu naturalnemu przeznaczeniu, bo nie istniał w miarę skonsolidowany wymiar zasług i nagród. Legitymizowała tylko zasługi, a nie nagrody poddane kompresji. Najbardziej musieli to odczuwać inteligenci, którzy wprawdzie zachowali najwyższy prestiż, ale była to tylko część szacunku, który im się należał za zajmowanie najwyższych stanowisk w hierarchii zawodowej, tylko jej jedna strona.

W sytuacji, w której nieosiągalna jest pełnia godności, trzeba się było kontentować tym, co możliwe, czyli estymą, którą zaoferował system. Prestiż w PRL-u był, jak wszędzie, gratyfikacją psychologiczną. Pozwalał na wywyższenie – głównie w wymiarze edukacyjno-kulturowym – a jednocześnie w sytuacji, gdy bariery ustroju wydawały się nie do naruszenia, pozostawał jeszcze mechanizm rekompensaty. Oznaki szacunku stały się dla inteligencji substytutem niezaspokojonych aspiracji w sferze dochodów. Wysoki prestiż był jej potrzebny do zrównoważenia niepowodzeń w dążeniu do materialnego sukcesu.

Jakiego szacunku oczekiwali przedstawiciele środowiska reprezentującego najwyższy status edukacyjny i odpowiednio wysokie aspiracje do otrzymywania z tego tytułu wynagrodzeń? Ponieważ w żadnych badaniach nie pytano ich o to w systematyczny sposób, poprzestanę na hipotezach.

Przede wszystkim, gdyby w Polsce nie wprowadzono socjalizmu, warstwa inteligencji miałaby szanse stać się odpowiednikiem zachodniej „klasy średniej", do czego zawsze predestynowały ją najwyższe miejsce w hierarchii zawodowej, wykształcenie i styl życia. O przynależności do klasy średniej decydują takie symbole powodzenia życiowego, jak: ceniona pozycja zawodowa, wysokie stanowisko, własny dom w zamożnej dzielnicy, nowy samochód, przynależność do ekskluzywnych klubów i pokazywanie się w modnych kurortach wczasowych. Czyli wszystko to, co nadaje sens codziennej dyscyplinie wychodzenia do pracy w garniturze i białej koszuli z krawatem, co sygnalizuje otoczeniu trzymanie ręki na pulsie wydarzeń,

podporządkowanie się opinii innych środowisk, których członkowie mogą poszczycić się sukcesami i nie ustają w pokonywaniu kolejnych szczebli kariery. Byłyby to prawdopodobnie ambicje inteligencji zaspokajane w normalnych warunkach, ale trudno je zaspokoić, gdy dojeżdża się do pracy zatłoczonym tramwajem i zaopatruje się w żywność w systemie kartkowym.

Inteligencja próbowała naśladować styl klasy średniej na swój sposób. Zawsze spełniała ważny warunek członkostwa w *middle class*, a mianowicie, myślała o własnej przyszłości w kategoriach perspektywicznych, odkładając przyjemności na później – jak wszystkie grupy społeczne o wyższym statusie zawodowo-edukacyjnym, co odróżniało klasy średnie od klas niższych od samego początku. Inteligencja żyła w ustabilizowanym otoczeniu, bez którego styl *middle class* (systematyczne kumulowanie owoców powodzenia życiowego) nie jest się w stanie rozwinąć. Tylko że w Polsce była to „mała stabilizacja". Ograniczone możliwości konsumpcyjne odbierały sens zachowaniom typowym dla prawdziwej klasy średniej, które są podporządkowane zasadzie nieustannego współzawodnictwa o symbole konsumpcji i rywalizacji na rynku pracy; ich wpływ dał się odczuć w pierwszych latach rozwoju kapitalistycznych stosunków po 1989 r. Zaczęto się posługiwać pojęciem *klasy średniej* przy formułowaniu celów życiowych. Naturalnie przedtem nie funkcjonowało ono w potocznej świadomości.

Poza (podświadomym) naśladowaniem stylu klasy średniej, przedstawiciele inteligencji mieli możliwość udokumentowania swych roszczeń do prestiżu w działalności obywatelskiej. Była to ważna różnica między tradycyjnym etosem inteligencji a etosem *middle class.* Polska inteligencja ma kodeks obowiązków wobec społeczeństwa, ukierunkowany na wartości zbiorowe. Zapisana jest w nim misja wychowawcza i edukacyjna, rozwijanie świadomości i duchowe przywództwo. Cele te należy realizować wspólnym wysiłkiem, w przeciwieństwie do indywidualistycznych orientacji zachodnich klas średnich. Były one dość silnie rozpowszechnione, jeśli mierzyć je odsetkiem odpowiedzi wyrażających aprobatę samych inteligentów do wymienionych wartości (Borucki 1980; 1993).

W życiu szlachty najważniejszą opozycją dla indywidualizmu było to, co historycy nazywają rytmem klientalnym, czyli uzależnieniem klienta od patrona. W Polsce nie ukształtował się on w szczególnie wyjątkowej postaci; tym, co na tle państw zachodnioeuropejskich powodowało stosunkowo większe ciążenie w kierunku kolektywnych nastawień, był może mechanizm sejmików, wzmacniających grupowy charakter klientelizmu. Rola klienta pomniejsza znaczenie jednostki, ponieważ jest naturalnym układem wspólnoty interesów i zobowiązuje do rytualnego okazywania szacunku; patron w tym związku, strona niby formalnie nadrzędna, też staje się do pewnego stopnia sługą swych sług. Społeczeństwo feudalne wytworzyło konstelację zbiorowych podmiotów obejmującą ogół społeczeństwa. Liczny jak na europejskie stosunki, pielęgnujący ideologię braterstwa, stan szlachecki (sięgający 10% ludności), w którym podkreślało się równość praw i przywilejów wewnątrz stanu, nie miał swego odpowiednika w innych krajach. Walorem dobrego klienta jest giętkość karku i posłuszeństwo. Niewątpliwie, struktury stanowe pozbawiały atrybutów indywidualności.

Zniesienie feudalnych barier ograniczających wolność jednostki dokonało się w Polsce z opóźnieniem. Już wcześniej doszło w Europie do podziału na kraje o bardziej nowoczesnym i tradycyjnym systemie gospodarczym, w którym większość ziem polskich znalazła się po tej gorszej stronie. Utrata niepodległości zwiększyła opóźnienia w kształtowaniu się strukturalno-ekonomicznych bodźców dla rozwoju indywidualistycznych orientacji; okres zaborów odcisnął się też na świadomości przyszłych pokoleń, wysuwając na pierwszy plan zadania ogólnonarodowe, zmniejszając wagę indywidualnych osiągnięć. W opozycji do państw zaborczych i braku swobód obywatelskich rozwinął się kolektywistyczny model Polaka, dla którego naród, rodzina, grupa sąsiedzka i kościół stały się konkurencyjnymi wartościami w stosunku do kariery zawodowej i pomnażania majątku. Do mitów narodowych, które wówczas powstały – okresy niewoli im sprzyjają – należał mit „ciężaru ponad siły", którego nie sposób przezwyciężyć samemu; trzeba go dzielić wspólnie albo zdać się na siły wyższe. W samoświadomości inteligencji mit ten przetrwał przez dziesięciolecia. Gombrowicz zapisuje w no-

tatkach z *Dziennika* w 1956 r. (1986: 280), że stosunek Polaków do Boga jest jak stosunek dzieci do ojca – uwalnia od odpowiedzialności – w formie zaprzeczającej samodzielności innych kultur.

Dokonywało się to tym łatwiej, że Polacy mieli niewielkie możliwości robienia kariery w strukturach własnego państwa. Kanały awansu społecznego w obcych armiach i administracji były limitowane albo w ogóle nie istniały, np. rosyjski sztab generalny był zamknięty dla katolików. Nawet lojalizm wobec zaborcy nie gwarantował perspektyw, próbowano więc samoorganizacji w strukturach pośrednich powstających niezależnie od państwa – w sieci spółdzielni, kółek pomocy, towarzystw, które stawały się szkołą kolektywizmu. Wprawdzie podobne procesy postępowały w Ameryce i Europie, ale kontynent amerykański został zasiedlony przez ludzi wolnych. Skoncentrowano się tam na wysiłku jednostek; najważniejszą sprawą stało się ich wyzwolenie z gorsetu hierarchicznych więzi i uzależnień. Przeważała świadomość, że Ameryka osiągnie swój dobrobyt, jeśli tylko jej mieszkańcy okażą się energiczni i pracowici, mając zabezpieczone prawa do wolności osobistej, prawa własności swej ziemi, domu i wyboru zajęcia według własnego uznania. Niechęć inteligencji polskiej do biznesu nie była wyjątkowo niezdrowym objawem; wiadomo, że kategorie zawodowe angielskich *professions* i *civil service* nigdy nie wykazywały entuzjastycznego stosunku do wzoru kariery właściciela-przedsiębiorcy (korupcja i nadużycia wolnego rynku), ale miały za to swój własny wzór – służenia imperium, z którym utożsamiały swoją przyszłość, a który nie miał zastosowania w warunkach polskich. Aktywność inteligencji przekładała się z oporami na tory praktyki i rzeczowości. W czasach, gdy na Zachodzie kształtował się kapitalizm, wielu inteligentów nie mogło podążać samodzielnym kursem, ich umiejętności roztopiły się w spekulatywnym wizjonerstwie, apelującym do sumienia narodu, stąd też nie było im dane przekształcić się w dojrzałych *professions*.

Z trzech epok – okresu międzywojennego, okupacji i 45 lat socjalizmu – ta ostatnia utrwaliła się najbardziej w mentalności Polaków i występuje nadal. Wszyscy ludzie żyjący w tym systemie musieli być na swój sposób indywidualistami, bo wymuszały to warunki egzystencji, a najbardziej dotyczyło to przedstawicieli kierowniczych

gremiów życia gospodarczego. Potrzebne im były energia, przedsiębiorczość i zapobiegliwość, aby sprostać zadaniom planu; klasyczne elementy protestanckiego etosu, przeniesione zostały w ramy instytucjonalne, które wykrzywiły ich normalną postać. Sukcesy finansowe i zawodowe były karykaturą osiągnięć w sytuacji, gdy możliwości pomnażania zasobów materialnych są ograniczone, dostęp do wyższych stanowisk blokują pozamerytoryczne kryteria lojalności partyjnej, a wielu dróg awansu zawodowego, które funkcjonują w normalnych strukturach gospodarczych, w systemie socjalistycznym nie było. Inny sens miały wytrwałość i konsekwencja w dążeniu do celu. Dyrektor socjalistycznego przedsiębiorstwa nie ustępował siłą uporu menedżerowi kapitalistycznej firmy, ale nie była to sytuacja, o której mówi się, że wszystko jest do osiągnięcia i sukces zależy od nas samych, jeśli tylko połączymy kwalifikacje i zdolności z rzetelną pracą. Indywidualizm traci bowiem sens, gdy nie ma oparcia we własności: firmie, kapitale, zasobach intelektualnych, cenionej przez innych kulturze czy specjalistycznych kwalifikacjach. Instytucjonalne ramy socjalizmu nie zezwalały na swobodny obrót szeroko rozumianą własnością, toteż nie mogła ona dostarczać nagród, a w tym prestiżu, w wymiarze odpowiadającym nakładom jednostek. Indywidualistami nie byli dyrektorzy, specjaliści ani sekretarze partii, nawet jeśli nie widzieli oni świata poza pracą.

Nie było też w tych warunkach miejsca dla odważnego podejmowania ambitnych planów. Prestiż utożsamiany był z prestiżem intelektualisty, który oczekuje nagród za kulturę i subtelność; zainteresowania literacko-muzyczne miały przewagę nad podejmowaniem autentycznych wyzwań. Orientacja prezentystyczna, niechęć i niemożność myślenia w kategoriach odległych perspektyw jest jednym ze śladów dziedzictwa socjalizmu. Drugim śladem jest indywidualizm w skażonej postaci, przejawy egoizmu i agresywności w życiu codziennym. Pozostało to z czasów walki o dobra konsumpcyjne, gdy stan niedoborów na rynku prowadził do patologii zachowań.

Ukształtowała się mentalność ludzi zawistnych, która każe definiować życie w kategoriach gry o sumie zerowej: „czyjś zysk przynosi mi stratę, ponieważ w społeczeństwie niedoborów pula do podziału jest ograniczona".

Po upadku tego systemu wyjaśniło się, jakie czynniki blokują indywidualizm niezależnie od dziedzictwa socjalizmu. Wydaje się, że mocną barierą pozostają tradycje wspólnej walki, które odżyły z powstaniem Solidarności, przetrwały stan wojenny w strukturach podziemnych, znalazły swą kontynuację w grupach społecznych opartych na wzajemnym zaufaniu w latach 80., a po upadku komunizmu potwierdziły siłę swego wpływu w aktywności związków zawodowych, zbiorowych protestach i ruchu samorządności. Zasługuje na odnotowanie różnica pomiędzy tradycją struktur pośrednich tego typu w Polsce, gdzie służyły one głównie celom samoobrony przed totalitarnymi wpływami państwa, a stosunkiem do nich rządów zachodnich państw. Rządy konserwatystów w Anglii zaczyna się teraz nazywać kulturą „autorytarnego indywidualizmu", z racji wrogiego nastawienia gabinetu Margaret Thatcher do związków zawodowych, wszelkich korporacji i samorządów, paraliżujących inicjatywę jednostek. W Polsce idea samorządności dużo straciła ze swej rangi symbolu, ale zachowuje pozytywną wartość i przy dochodzeniu do swych praw ludzie się do niej chętnie odwołują. Za rządów Thatcher struktury pośrednie starano się wyeliminować, uznając je za niekorzystne dla dobra ogółu. W zamian propagowany był program „kultury przedsiębiorczości" – autorytarny indywidualizm polegał na promocji inicjatywy jednostek i strategii polegania na sobie, realizowanych przy finansowym wsparciu państwa dla małych i średnich firm.

Zapotrzebowanie na zorganizowane wspólnoty związane jest z pozytywnym stosunkiem do przywódców poświęcających się dla dobra innych, wokół których można się zintegrować. Nie ma wyników badań pokazujących, że Polacy się pod tym względem szczególnie wyróżniają. Należy przy tym oddzielić osobę od problemu – chęć znalezienia kogoś, komu można by zaufać, tak aby wszystkimi właściwie pokierował, od potrzeby zaprowadzenia porządku, walki z korupcją i chaosem, które dla wielu stały się synonimami żywiołu pierwszych lat demokracji. To drugie może być w przypadku Polski ważniejsze. Na bohaterów patrzy się teraz ze sceptycyzmem, w dalszym ciągu potrzebni są natomiast uczciwi liderzy, trochę w typie bezinteresownego działacza w starym stylu, który godzi się na

anonimowość. Można się na nich zdać, powierzyć im rozwiązywanie kłopotów i usprawiedliwić skłonność do pozbycia się osobistej odpowiedzialności zapamiętanym sloganem o programowej przewadze zbiorowej organizacji życia społecznego nad niekontrolowanym indywidualizmem – takim, który rozprasza wysiłki i prowadzi do strat.

Podsumujmy. Prowadzona przez przedstawicieli inteligencji gra o prestiż była udziałem ludzi, którym podcięto skrzydła. Nie mógł być on utożsamiany z sukcesem ekonomicznym, tak jak w systemie rynkowym, słabiej dyscyplinował zachowania na rynku pracy i nie był ośrodkiem kontroli, zmuszającym do inicjatywy i przedsiębiorczości. Prestiż nie motywował do awansu, ponieważ nie stał się klamrą spinającą nakłady i zasługi jednostek z nagrodami.

Spadek zgodności ocen

Należałoby więc oczekiwać, że wzrost znaczenia merytokratycznych zasad wynagradzania po kilkuletnim okresie rozwoju struktur rynkowych pociągnie za sobą kilka zmian we wzorach prestiżu. Merytokracja polega na silniejszym powiązaniu poziomu wynagrodzeń z kwalifikacjami zawodowymi jednostek. Otóż w latach 90. zarobki silniej korelują z wykształceniem niż w poprzedniej dekadzie. Badania socjologiczne odnotowują systematyczny wzrost tej zależności, co wskazywałoby na rosnący wpływ merytokracji (Domański 1994).

Skoro dwa podstawowe wyznaczniki statusu społecznego, jakim są wykształcenie i zarobki, silniej korelują, ocena prestiżu powinna lepiej identyfikować globalny status. Prestiż staje się nie tylko nagrodą za osiągnięcia edukacyjne, ale i za sukces finansowy.

Zobaczmy najpierw, czy prestiż zawodów rzeczywiście trafniej odzwierciedla sukcesy finansowe jednostek w latach 90. Jeśli porównać siłę tej zależności w kilku punktach czasowych, to okazuje się, że istotnie nastąpił pewien wzrost korelacji prestiżu z dochodami. Na początku lat 80. kształtowała się ona na poziomie 0,16. Trochę wzrosła w drugiej połowie tej dekady, do 0,19 w 1987 r., a od 1992 r. ro-

snący trend uległ przyspieszeniu. Współczynnik korelacji osiągnął wartość 0,36 w 1995 r.

Tabela 6. Współczynniki korelacji pomiędzy prestiżem zawodów a zarobkami i wykształceniem

	Współczynniki korelacji Pearsona			
	1982	1987	1992	1995
Wykształcenie i prestiż zawodów	0,67	0,60	0,58	0,55
Zarobki i prestiż zawodów	0,16	0,19	0,22	0,36

Dane te pochodzą z reprezentatywnych prób obejmujących ludność Polski w wieku 21–65 lat i są ściśle porównywalne, tzn. prestiż i zarobki zostały w nich ustalone w identyczny sposób. W Tabeli 6 przedstawiłem też współczynniki korelacji prestiżu zawodów z wykształceniem. Potwierdzają one wcześniejsze ustalenia mówiące o tym, że poważanie, jakim w ocenie społecznej obdarzani są wykonawcy zawodów, o wiele silniej zależy w Polsce od wykształcenia niż od zarobków. Znaczenie przypisywane wykształceniu zmniejszyło się od 1982 r., ale widać, że utrzymywało ono stosunkowo wysoką ocenę w społecznym rankingu, zarówno w schyłkowej fazie socjalizmu, jak i w pierwszych latach rozwoju stosunków rynkowych, kiedy to wyeliminowano instytucjalne bariery i do głosu zaczęły dochodzić konkurencyjne wyznaczniki osiągnięć jednostek, będące miernikiem ich sukcesu i wartości.

Czy wzrost siły związku między prestiżem i zarobkami może znaczyć, że w potocznym odczuciu jego ważność jako czynnika nagród również wzrosła? Wydaje się, że prędzej czy później mechanizmy kapitalistycznego rynku powinny to sprawić. Potrzeba czasu, aby ludzie doszli do wniosku, że opłaca się dużo zarabiać nie tylko dlatego, że zwiększa to ich możliwości konsumpcyjne, podnosi samoocenę, zaspokaja potrzebę czystego posiadania, ale również z tego względu, że wysoki dochód stwarza aurę powodzenia i sukcesu.

Tabela 7. Stopień zgodności w ocenach prestiżu wewnątrz podstawowych grup społeczno-zawodowych

Grupy społeczno-zawodowe	Średnie współczynników korelacji dla wszystkich par osób wewnątrz grup	
	1987	1996
Wyższe kadry administracji państwowej, dyrektorzy przedsiębiorstw	0,37	0,24
Inteligencja	0,44	0,33
Kadry techniczne średniego szczebla i pracownicy administracyjno-biurowi	0,36	0,25
Pracownicy handlu i usług	0,36	0,19
Robotnicy wykwalifikowani	0,34	0,20
Robotnicy niewykwalifikowani	0,32	0,23
Właściciele gospodarstw i robotnicy rolni	0,27	0,16
Prywatni przedsiębiorcy	0,34	0,22
Ogółem	0,32	0,23

Jeżeli prestiż faktycznie zaczyna mieć większą wartość i ludzie biorą go pod uwagę, zastanawiając się, jaka strategia życiowa byłaby dla nich najlepsza, to indywidualne rankingi powinny stawać się coraz bardziej zgodne ze sobą, co oznaczałoby również silniejszą integrację wokół norm prestiżu.

Okazuje się, że tak nie jest. Wielkości przedstawione w Tabeli 7 informują o stopniu zgodności między hierarchiami prestiżu zawodów funkcjonującymi w świadomości jednostek. Są to współczynniki korelacji pomiędzy tymi hierarchiami, a ściślej mówiąc średnie korelacji ustalonych dla wszystkich możliwych par jednostek. W ostatnim wierszu tabeli zamieściłem średnią dla całej zbiorowości w 1987 i w 1996 r. Między tymi datami jest pewna odległość czasowa, w trakcie której w społeczeństwie polskim dokonało się tak wiele zmian, że mogły one objąć i prestiż.

Widać, że poziom zgodności ocen prestiżu w skali całego społeczeństwa zmniejszył się – mimo rosnącej korelacji między zarob-

kami a wykształceniem i prestiżem zawodów. Z danych tych wynika, że średnia korelacja prestiżu dla wszystkich par osób obniżyła się z 0,32 do 0,23, przy czym – w porównaniu z innymi krajami – korelacja ta była zawsze dość niska. W latach 70. średnia korelacja między hierarchiami prestiżu zawodów w społeczeństwie angielskim kształtowała się na poziomie 0,46 (Goldthorpe i Hope 1974: 163), 0,45 w Kanadzie (Powell i Jacobs 1983), a w Australii i Holandii wynosiła nawet 0,69–0,70 (Broom i in. 1977; Sixma i Ultee 1984: 32). Wskazywało to na silniejszą krystalizację wzorów prestiżu w krajach zachodnich niż w socjalistycznej Polsce i (być może) świadectwo ich większej „siły regulacyjnej" – w tym sensie, że ludzie bardziej brali je tam pod uwagę, dokonując wyborów i podejmując decyzje życiowe. W latach 90. rozbieżność ocen prestiżu jeszcze bardziej wzrosła. Zanim zastanowimy się nad przyczynami, zobaczmy, gdzie w strukturze społecznej zlokalizowane są źródła dezintegracji tych ocen. W 1996 r. ośrodkiem ich byli rolnicy (średni współczynnik korelacji wyniósł tam 0,27), natomiast między pozostałymi kategoriami społeczno-zawodowymi nie było wielkich różnic, z wyjątkiem inteligencji, która charakteryzowała się największą zgodnością (0,33). Również w latach 80. inteligencja wyróżniała się najwyższym poziomem zgodności w gradacji ocen prestiżu (0,44).

Osłabieniu ogólnego poziomu zgodności towarzyszyły analogiczne procesy wewnątrz kategorii społeczno-zawodowych. W 1996 roku średnie współczynniki korelacji we wszystkich kategoriach były niższe, co wskazywałoby, że w latach 90. nie ukształtowały się alternatywne kryteria prestiżu wśród inteligencji, pracowników umysłowych niższego szczebla, robotników, właścicieli gospodarstw i środowisk biznesu.

Można się o tym bezpośrednio przekonać, przechodząc od porównania zgodności ocen prestiżu wewnątrz tych kategorii do analizy zgodności między kategoriami (Tabela 8)[1]. W przypadku wyłonienia się alternatywnych kryteriów oceny korelacje pomiędzy kategoriami społeczno-zawodowymi powinny być niższe od zgodności występującej wewnątrz każdej z tych grup. Okazuje się jednak, że poziom

[1] W celu ustalenia zgodności zastosowałem metodę opisaną w przypisie 3.

zgodności ocen prestiżu między kategoriami nie ustępował, średnio rzecz biorąc, zgodności wewnątrzgrupowej. Dokumentują to ustalenia przedstawione w Tabeli 8. Są to średnie wielkości współczynników korelacji dla wszystkich możliwych par zestawionych z reprezentantów rozpatrywanych tu kategorii. Na przykład, współczynnik korelacji 0,27 informuje o tym, jaki był średni poziom zgodności dla wszystkich możliwych par zestawionych z inteligentów i członków kadry kierowniczej. Widać też, że średnie korelacje między wszystkimi kategoriami są do siebie zbliżone, z wyjątkiem rolników. Oceny rolników stosunkowo silniej odbiegały od ocen dokonywanych przez przedstawicieli innych grup zawodowych, czego świadectwem

Tabela 8. Stopień zgodności w ocenach prestiżu pomiędzy podstawowymi grupami społeczno-zawodowymi w 1996 r.

Grupy społeczno-zawodowe	1	2	3	4	5	6	7
1. Wyższe kadry	0,27						
2. Inteligencja							
3. Kadry techniczne średniego szczebla i pracownicy administracyjno-biurowi	0,26	0,28					
4. Pracownicy handlu i usług	0,20	0,23	0,22				
5. Robotnicy wykwalifikowani	0,21	0,23	0,22	0,19			
6. Robotnicy niewykwalifikowani w produkcji	0,22	0,24	0,23	0,21	0,22		
7. Właściciele gospodarstw i robotnicy rolni	0,23	0,18	0,18	0,15	0,16	0,17	
8. Prywatni przedsiębiorcy	0,23	0,25	0,24	0,20	0,21	0,22	0,15

są trochę niższe korelacje dla par, w których uczestniczyli rolnicy. Potwierdza się, że właściciele gospodarstw i robotnicy rolni mają trochę inne wizje hierarchii prestiżu zawodów niż kategorie nierolnicze i reprezentują nieco odmienny system wartości.

Z tego też względu wniosek o braku alternatywnych kryteriów prestiżu wymaga pewnej korekty. Zasadniczym podłożem dezintegracji norm prestiżu w społeczeństwie polskim są jego konkurencyjne wizje na poziomie jednostek. Jednak występują również pewne różnice wizji prestiżu w środowiskach inteligencji i rolników, ale było to łagodne starcie między tymi kategoriami, w porównaniu z różnicami dzielącymi je w odniesieniu do oceny innych aspektów rzeczywistości społecznej.

Przyczyny dezintegracji

Przytoczone w rozdziale 3 świadectwa rozmywania się kryteriów hierarchizacji społecznej nie skłaniają do wygórowanych oczekiwań dotyczących siły zgodności w ocenach prestiżu. W świetle teorii podobieństwa w ocenach prestiżu powinny być silniejsze od różnic. Musi być jakaś wspólna oś, która jest czynnikiem integrującym oceny jednostek. Z przedstawionych tu analiz wynikałoby, że tak nie jest, co nasuwa pytanie – dlaczego?

Integrujące znaczenie prestiżu polega na wyznaczaniu określonych wzorów zachowań i postaw. Funkcjonalna teoria uwarstwienia społecznego wskazuje, że wzory te odnoszą się do wszystkich sfer życia. Na tym polega uniwersalny charakter prestiżu, który jest pierwszym aspektem integracji – oczywiście mechanizmy te występują i u nas.

Jest także drugi aspekt – pewna standaryzacja zachowań i reguł. Prestiż jest wymiarem, wokół którego ogniskują się oczekiwania dotyczące właściwego wypełniania ról społecznych i tego, w jaki sposób role te należy wobec siebie umiejscawiać. Przestrzeganie norm prestiżu ma być gwarancją, że oczekiwania te zostaną spełnione. Utrwalona w świadomości społecznej wizja pożądanych relacji między ludźmi i układu pozycji pociąga za sobą uniformiza-

cję, na skutek czego obszar potencjalnych niespójności w myśleniu i zachowaniach ulega redukcji. Prestiż jest tu czynnikiem koherencji społecznej, której w społeczeństwie polskim brakuje.

Trzeci aspekt dotyczy hierarchicznego wymiaru tych ocen. Musi być coś, co sprawia, że przy tak dużej różnorodności kryteriów prestiżu łączą się one w uporządkowaną całość – tak mówi teoria. Jednak przy korelacji ocen prestiżu na poziomie 0,23, jak ma to miejsce w Polsce, wyobrażenie całości rysuje się mgliście, jeżeli w ogóle istnieje.

Naruszenie tego układu znamionuje brak uznawanych wspólnie hierarchii, wartości i norm. W historii różnych społeczeństw występowały okresy kwestionowania dominujących wartości. Dochodziło do nich po kataklizmach wojennych, kryzysach ekonomicznych i okresach radykalnych transformacji, znamionując zjawisko anomii. W warunkach kryzysu ekonomicznego – ale i nagłej *prosperity* – tradycyjne normy przestają działać, ludzie w mniejszym stopniu poddają się „kolektywnej dyscyplinie" i traci moc siła powszechnie akceptowanych hierarchii (Durkheim 1951: 252–254).

W przypadku Polski osłabienie zgodności w zakresie ocen prestiżu nastąpiło w okresie szybkich zmian systemowych, pozwalając domniemywać, że są one jego podłożem. Jest to mocne stwierdzenie, ale istnieją pewne podstawy do uogólnień. Oznaki dezintegracji norm wystąpiły bowiem i w opiniach dotyczących zasad sprawiedliwego wynagradzania. Chodzi o opinie, jak duże zarobki powinno się – zdaniem ludzi – otrzymywać w rozmaitych zawodach. Wyłaniająca się z tych poglądów hierarchia „sprawiedliwych" zarobków została omówiona w pierwszym rozdziale tej książki.

Okazuje się, że stopień zgodności w zakresie postulatów zarobkowych jest znacznie wyższy od zgodności dotyczącej prestiżu zawodów. W 1992 r. średnia korelacja między hierarchiami postulowanych zarobków – mierzona na poziomie jednostek – wynosiła 0,59 (Domański i Dukaczewska 1996), co ponad dwukrotnie przekraczało wielkość analogicznego wskaźnika dla hierarchii prestiżu zawodów. Można się było tej przewagi spodziewać, ponieważ sprawy materialne bliższe są codziennym doświadczeniom niż enigmatyczny prestiż. Na identycznym poziomie (0,59) kształtowała się ogól-

nokrajowa zgodność dotycząca kwot uznawanych za sprawiedliwe w 1987 r. (a tylko 0,32 w przypadku ocen prestiżu). Niemniej jednak pod powierzchnią tej stałej i stosunkowo wysokiej zgodności ocen na poziomie średniej ogólnokrajowej kryją się zmiany w poszczególnych kategoriach, a ponieważ przebiegały one w różnych kierunkach – podobnie jak w sferze prestiżu – sprzyjają dezintegracji. Podczas gdy wśród pracowników umysłowych niższych szczebli i robotników średnia korelacja w zakresie norm sprawiedliwego wynagradzania uległa zmniejszeniu, to inteligenci i prywatni przedsiębiorcy pozostali przy w swych poglądach w tej kwestii. Średnia dla ogółu maskowała więc zmiany opinii na temat zasad sprawiedliwego wynagradzania, trudno zatem mówić o krystalizacji tych norm.

Wróćmy do prestiżu zawodów. Z Tabeli 7 wynika, że spadek konsensu wystąpił we wszystkich kategoriach społeczno-zawodowych – nie było wybijającego się ośrodka dezintegracji. W odniesieniu do robotników i rolników można te procesy tłumaczyć tym, że reprezentanci klas niższych, którzy nie mają dużego udziału w tworzeniu tych norm, nie mają też tak skrystalizowanej wizji hierarchicznego porządku społecznego, jak kategorie usytuowane wyżej w drabinie stratyfikacyjnej, czyli środowiska inteligenckie w przypadku Polski. Jest to wyjaśnienie odwołujące się do psychologicznych mechanizmów, występujących prawdopodobnie w większości współczesnych społeczeństw.

Druga przyczyna może mieć uwarunkowania ściśle historyczne, związane z realiami transformacji ustrojowej. Kategorie społeczne słabiej identyfikujące się z dominującymi normami są bardziej podatne na ich erozję w okresach destabilizacji normatywnego ładu. Robotnicy bardziej niż inne grupy społeczne odczuwali pogorszenie się warunków materialno-bytowych w ciągu ostatnich lat. W tej sytuacji szuka się alternatywnych punktów odniesienia. W odpowiedzi na pytania Polskiego Generalnego Sondażu Społecznego z 1995 r. 51,5% robotników niewykwalifikowanych stwierdziło, że ich sytuacja finansowa w ostatnich latach pogorszyła się, wśród pracowników biurowych odsetek ten wynosił 47%, wśród prywatnych przedsiębiorców 32%, a wśród inteligentów tylko 27%. Przegrywające kategorie wykazują większą skłonność do kwestionowania istnieją-

cego systemu. Poczucie krzywdy jest przesłanką anomii i może doprowadzić do konfliktów i napięć.

Odnośnie do osłabienia poziomu normatywnej spójności ważne jest to, że robotnikom, jako klasie społecznej, odebrano oficjalny prestiż, którym obdarzano ją do 1989 r. w wystąpieniach propagandowych. Hasło „przodującej klasy robotniczej" nie było tylko iluzją, albowiem spotkało się z aprobatą w szerokich kręgach społeczeństwa, co potwierdzały wyniki badań nad prestiżem zawodów. Robotnicy wykwalifikowani zajmowali w tej hierarchii stosunkowo wysoką pozycję, średnio rzecz biorąc, wyższą niż w społeczeństwach zachodnich. Zawód górnika cieszył się większym poważaniem od wielu zawodów inteligenckich, takich np. jak dziennikarz czy inżynier; według danych z badania przeprowadzonego na reprezentacji dorosłych Polaków w 1987 r. (zamieszczonych w Tabeli 5) górnik sytuował się w opinii społecznej prawie na samym szczycie – tuż za profesorem uniwersytetu, wyprzedzając lekarza, nauczyciela, ministra i dyrektora. Awans górnika był uosobieniem ich zbiorowego awansu jako wyraz przekonania o dynamizmie tej klasy społecznej oraz uznania dla ich kwalifikacji i trudu.

Jeżeli chodzi o osłabienie zgodności w ocenach prestiżu wśród inteligencji, to było ono jednoznaczne z osłabieniem normatywnej spójności środowisk, w których oceny te są tworzone, a następnie akceptowane i traktowane jako własne przez ogół. Wprawdzie nie wszyscy inteligenci kreują normy prestiżu, ale najlepiej czują i rozumieją oni logikę tych norm. Globalne wizje lepiej są przyswajane przez ludzi o szerokiej perspektywie poznawczej, nawet jeżeli wielu z nich nie bierze w tym bezpośredniego udziału.

Wielu inteligentów ma w dalszym ciągu krytyczny stosunek do własnych warunków materialno-bytowych, co pozwala przypuszczać, że w połowie lat 90. poszukiwanie rekompensaty niepowodzeń materialnych w prestiżu nie straciło na aktualności. Z drugiej strony, nie wypada w nim szukać pocieszenia, skoro usunięto instytucjonalne bariery ograniczające możliwości awansu zawodowego i uzyskiwania wysokich zarobków. W związku z rysującymi się wyraźnie tendencjami wzajemnego „dopasowywania" zarobków inteligencji do jej wysokiego wykształcenia i statusu zawodowego,

pozycja rynkowa tych kategorii zwiększa się, czego wymiernym przejawem staje się relatywny awans inteligencji w hierarchii dochodów (Domański 1994).

Mechanizmy konkurencyjnego rynku przenikające z wolna do świadomości społecznej sprzyjają uzyskiwaniu przez prestiż znaczenia pełnego wykładnika kluczowych atrybutów statusu, zgodnie z zasadą, że w ślad za pieniędzmi powinna nadążać estyma społeczna. Rynek staje się weryfikatorem przydatności, jeśli chodzi o podejmowane zadania, co dla specjalistów z inicjatywą stanowi okazję do utrwalenia wysokiego prestiżu. Jednak nie wszystkich. Część przedstawicieli starszego i średniego pokolenia inteligencji, która zaczynała karierę w epoce socjalizmu, stara się teraz nadrobić stracone lata w pogoni za sukcesem. Dla prawników, menedżerów, konsultantów, profesjonalistów od marketingu czy właścicieli dobrze prosperujących biur notarialnych, przed którymi otwierają się szerokie możliwości kariery zawodowej i finansowego sukcesu, najważniejsze jest zarabianie pieniędzy, doskonalenie kwalifikacji zawodowych i nieustanne sprawdzanie swej wartości. Obok nich egzystują kategorie inteligentów starej daty – tych, którzy nie potrafią albo nie chcą przystosować się do nowych reguł, pogrążeni w myśleniu o rzeczach, hm... wzniosłych. Tym, którzy nie potrafią odnaleźć swojego miejsca w warunkach współzawodnictwa, pozostawanie w kręgu tradycyjnych pojęć daje tożsamość, stwarza wygodny zakątek i namiastkę spokoju. Za zderzeniem się tradycyjnych i prorynkowych orientacji stoi rozbieżność wizji co do tego, kto zasługuje na wyższy, a kto na niższy prestiż.

Widoczne rozwarstwienie inteligencji i zaostrzenie rywalizacji unaoczniają, dlaczego pierwszy okres transformacji systemowej nie doprowadził do uformowania się spójnej hierarchii prestiżu. Być może zmiany, które się w niej dokonują, są zbyt głębokie; tradycyjne funkcje „duchowego przywódcy narodu", inicjatora działań podejmowanych zbiorowym wysiłkiem i przekaziciela symboli kulturowych tracą na znaczeniu na rzecz zadań wynikających z technicznie ujmowanej funkcji specjalisty i eksperta przypisanych do ściśle określonych ról, a nie do grupy społecznej.

Czy w perspektywie długookresowych zmian dojdzie do uzgodnienia ocen prestiżu? Być może takim wzorotwórczym ośrodkiem staną się inteligenci o cechach anglosaskich *professions*. Inteligenci zawsze starali się zachować status elity, a w warunkach wzmożonej rywalizacji o symbole statusu mogliby połączyć wyrafinowany smak i intelektualne wartości z kwalifikacjami eksperta. Można też snuć inne prognozy, zważywszy, że obok wariantu anglosaskiego istnieje wzorzec francuski. Orientacje francuskiej inteligencji opisuje Michele Lamont (1992), przedstawiając je na tle dążeń amerykańskiej klasy średniej. Francuzi reprezentują kulturę *professions liber ales*, jak wykazuje Lamont, w której przywiązuje się większe znaczenie do intelektu, elokwencji, estetyki i subtelności, a także do tego, co Francuzi określają mianem *sens critique* przy podejmowaniu decyzji – co słabiej charakteryzuje amerykańskie wyższe klasy średnie, realizujące bardziej role pragmatycznego specjalisty, dla którego sukces jest umiejętnością uchwycenia szansy i zrealizowania jej w działaniu praktycznym. Dla polskiej inteligencji łatwiej osiągalny wydaje się francuski wzorzec sukcesu.

Pewien udział w tworzeniu nowych norm powinni mieć właściciele firm, którzy są aktywnymi uczestnikami kształtowania się stosunków rynkowych. Integracja właścicieli wokół dominującej hierarchii ocen prestiżu powinna się zwiększać, jednak tak nie jest. Brak większej zgodności wśród właścicieli dotyczy nie tylko prestiżu, ale i zasad sprawiedliwego wynagradzania. Zajmowanie się sprawami finansowymi nie kreuje silnego podłoża ich integracji, czego świadectwem jest fakt, że w 1992 r. średnia wartość korelacji między kwotami postulowanych zarobków kształtowała się wśród właścicieli na poziomie 0,64, nieco niższym niż wśród inteligencji (0,68) i wyższych kadr menedżerskich (0,74). Podobnie było również w 1987 r. – średnia korelacja w zakresie postulowanych zarobków kształtowała się wśród właścicieli na poziomie 0,55, podczas gdy wśród inteligencji wyniosła 0,68, a wśród przedstawicieli kadr kierowniczych najwyższego szczebla – 0,80.

Giełdy prestiżu

Popularność publicznych imprez, w których warto uczestniczyć, aby mieć prestiż, znamionuje przechodzenie na kolejny etap zmagań na polu dystrybucji wzorów estymy społecznej. W Polsce na uniwersalny zestaw kryteriów prestiżu – jakimi są stanowiska, zakres władzy, wielkość zarobków i poziom wykształcenia – nakładają się głębokie zmiany struktury zawodowej i powstawanie nowych instytucji, osłabiając krystalizację ocen prestiżu.

W wyniku przeobrażeń struktury społeczno-zawodowej dotychczasowe kryteria prestiżu nabierają nowego znaczenia. Wyłoniły się nowe role zawodowe i zmieniała treść starych. Na przykład sekretarki w nowo powstających firmach nie odbierają już tylko telefonów i nie zajmują się tylko parzeniem kawy, ale muszą umieć obsługiwać komputer i znać języki obce. Ludzie wiedzą, że na rynku pracy poszukiwani są specjaliści od logistyki czy *public relations* oraz że istnieje zawód maklera giełdowego, ale zdecydowanej większości trudno byłoby powiedzieć, co się w tych zawodach rzeczywiście robi. Zmiany w systemie zawodowym na przestrzeni ostatnich lat wprowadzają element dezorientacji. Można mieć kłopoty z odniesieniem rysującego się dopiero (i obcego) układu pozycji i ról do tradycyjnych kryteriów oceny.

O ile system zawodowy koryguje kształt hierarchicznej wizji statusu, to o tyle nowy układ instytucjonalny stwarza szanse, których przedtem nie było. Prestiż można nabyć na ogólnokrajowej giełdzie popularności, czyli w telewizji, radio i w prasie. Uzupełniają ją giełdy lokalne. Są 3 najważniejsze rodzaje giełd: polityczna, komercyjna i giełda mass mediów.

Giełda polityczna otworzyła się za sprawą demokracji. Do grudnia 1997 r. w polskich sądach zarejestrowanych było 360 partii, mających swoich liderów i rzeczników prasowych. Dochodzą do tego związki zawodowe i stowarzyszenia. Każdy, kto je reprezentował na zewnątrz, miał szanse nawet na krótko zaistnieć w świadomości publicznej, niezależnie od rzeczywistego wpływu na politykę. Ten typ popularności nie musi być tożsamy z prestiżem, ale jest mu bliski;

aktywność postaci zabiegających o uznanie znajdowała posłuch części mas, poddanej ciśnieniu demokracji.

Giełda komercyjna jest jeszcze świeższym tworem zmian ustrojowych – dźwignią jej jest reklama w środkach masowego przekazu i sponsoring, polegający na finansowaniu niedochodowych przedsięwzięć w dziedzinie kultury, zdrowia i oświaty przez świat biznesu. Dla zdobycia prestiżu ważniejszy jest sponsoring altruistyczny w odróżnieniu od inwestycyjnego – ludzie, uprawiający ten drugi, próbują połączyć z gratyfikacjami psychologicznymi zysk z ulg finansowych od podatków i zwiększone obroty firmy, co trochę osłabia prestiżową wymowę gestu szczodrości. Firmy stateczne i bogate, którym nie zależy na bezpośredniej reklamie, ale raczej na długofalowym budowaniu własnego wizerunku, znacznie częściej decydują się na wspomaganie kultury wysokiej. Nationale Nederlanden konsekwentnie wspiera wydarzenia muzyczne, Festiwal Mozartowski i Warszawską Jesień. Muzykę poważną sponsoruje także regularnie Powszechny Bank Gospodarczy, choć z reguły banki najchętniej dofinansowują wystawy muzealne. Giełda komercyjna stała się głównie szansą dla przedsiębiorców, którzy, wykorzystując rynek jako scenę, szybko zdobywają popularność i rozgłos. Wyróżniają się na niej przedstawiciele młodszego pokolenia – niektórzy z nich rezygnowali z obiecujących karier w nauce, przedkładając występowanie na okładkach czasopism, chociaż nie jest to oczywiście główny powód prowadzenia biznesu. Giełdy komercyjnego prestiżu są okazją dla „pampersów". Była to droga do prestiżu na skróty.

Giełda mass mediów różni się od giełdy komercyjnej, jako że mogą na niej zabłysnąć znane osobistości spoza biznesu, np. znani profesorowie występujący w roli komentatorów bieżących wydarzeń. Bycie niezauważonym często oznacza porażkę w rywalizacji o uznanie społeczne. Z drugiej strony, dowartościowanie przez rynek mediów może być niebezpieczną strategią (gwiazdy są przede wszystkim podziwiane), bo może ona podważać wiarygodność płynącą ze statusu niezależnego eksperta. Zwróćmy uwagę, że na wszystkich trzech giełdach popularności podstawowym obiektem transakcji jest prestiż osobisty.

Impulsem do powstawania giełd stają się nowe ruchy społeczne. Giełdy narodowe otoczone są siecią lokalnych ośrodków; dostarczają ich zwłaszcza mody na nowy styl i różne kontrkultury. Połączeniem obydwu, rozrywki i kontestacji, stała się w latach 90. „technomania", której przenikanie z Zachodu do Polski opisał Tomasz Szlendak (1998) w książce pod tym tytułem, będącej sugestywną próbą odtworzenia specyficznego stylu panującego na imprezach muzyki techno. *Technoparties* kreują prestiż sytuacyjny. Ich inscenizacja dostarcza uczestnikom wrażeń z pogranicza misterium i pop-artu; jest też doskonałą okazją do zaprezentowania własnego „ja". Na głównej sali *rave'u* (nazwa imprez tanecznych, na których dominuje muzyka techno) punktem przyciągającym uwagę jest parkiet. Demonstruje się na nim niecodzienny strój i wygląd specjalnie spreparowane na użytek znawców, pozwalające zaintrygować współtańczących przez osobników cierpiących na syndrom niespełnienia.

Przejściowa anomia i wzory ocen

Konsekwencje osłabienia konsensu dotyczącego hierarchii prestiżu nabierają znaczenia, jeśli odnieść je do jednego z najważniejszych nurtów w refleksji socjologicznej, a mianowicie do problematyki integracji i anomii. Autorami najgłośniejszych hipotez, wskazujących na zachwianie integracji norm pod wpływem nagłej transformacji makrostruktur społecznych, są Durkheim (1951) i Merton (1982). Przedstawione tu ustalenia dotyczące Polski lokują się w tym teoretycznym nurcie o tyle, że badacz anomii mógłby z nich wysnuć wniosek, iż pewne osłabienie spójności systemu norm określających oceny prestiżu mogą być fragmentem procesu normatywnej dezintegracji w wyniku gwałtownej zmiany społecznej. Teoria mówi, że przeobrażeniom ustrojowym często towarzyszy „rozkorelowanie" hierarchii wartości, a stałość norm ulega przejściowemu naruszeniu. Na uzyskane przez nas wyniki dotyczące osłabienia zgodności ocen prestiżu można spojrzeć w tym samym kontekście, traktując je jako symptom przejściowej anomii.

Jeśli diagnoza ta wydaje się zbyt śmiała, to przypomnijmy, że anomia oznacza osłabienie spójności utrwalonych wzorów i norm. Na osłabienie wzorów dystrybucji prestiżu na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat wskazywałyby również wyniki analiz dotyczących zależności ocen prestiżu od pozycji społecznej respondentów. O ile w latach 80. osoby z wyższym wykształceniem, zajmujące wyższe stanowiska w hierarchii kierowniczej i pracujące w zawodach o wyższym statusie, dawały wyższe oceny prestiżu niż ludzie z dolnych szczebli hierarchii, to w latach 90. logika ta rysowała się słabiej. Wprawdzie więc hierarchia prestiżu nie przestała być punktem odniesienia, ale jej integracyjne znaczenie uległo redukcji.

ROZDZIAŁ 5

Jak w Polsce ludzie definiują prestiż?

Prestiż to zaufanie, hołd (rolnik).
Prestiż? Ludzie się do nich inaczej odnoszą (robotnik).
Uznanie okazane innemu człowiekowi
ze względu na wartość wykonywanego zawodu (inteligent).
Definicje z wywiadów przeprowadzonych w marcu 1998 r.

Mimo stosunkowo niskiej zgodności między ocenami prestiżu i jeszcze większemu rozchwianiu tych ocen w latach 90., niewiele wiemy o treści tych postaw. Nie wiadomo, czy są one dla ludzi ważnym wymiarem, który rządzi ich zachowaniami, i jakie mu przypisują znaczenie.

Nie było dotąd badań nastawionych na wyjaśnienie potocznego rozumienia prestiżu, a rozważania z poprzednich rozdziałów są bardziej wynikiem refleksji opartej na obserwacjach niż na wynikach systematycznych analiz. W miarę dokładna wiedza ogranicza się do ustaleń z badań nad prestiżem zawodów, których najgłośniejszy wynik wskazuje na silne podobieństwo hierarchii prestiżu we wszystkich przebadanych dotąd krajach. Polska nie odbiega od tego wspólnego wzoru, co nie wyklucza, że za podobną hierarchią średnich ocen prestiżu kryją się bardzo różne wizje jednostek. Wydaje się, że prawie wszystko, co było do odkrycia w zakresie prestiżu zawodów, zostało już powiedziane i spadek liczby badań, który zaznaczył się od końca lat 70., a następnie malejące zainteresowanie tą problematyką, można traktować jako świadectwo wyczerpania się analitycznych możliwości tego podejścia. Od historycznego wątku w socjologii przejdźmy teraz do faktów.

W trzech kolejnych rozdziałach spróbuję przedstawić prestiż, jakim w Polsce widzą go ludzie na co dzień. W marcu 1998 r. specjalnie dobrani ankieterzy Ośrodka Realizacji Badań Socjologicznych Instytutu Filozofii i Socjologii PAN przeprowadzili po 20 pogłębionych wywiadów nagrywanych na taśmie magnetofonowej z reprezentantami inteligencji, robotników i rolników – dorosłych kobiet

i mężczyzn z regionów: warszawskiego, łódzkiego i włocławskiego. W sumie było 60 rozmów. Badanie to miało pokazać, czy przedstawione wcześniej rozważania dotyczące rodzajów prestiżu i jego roli w życiu jednostek znajdują potwierdzenie w rzeczywistości. Zacznijmy od ustalenia, w jakim stopniu ludzie w ogóle dostrzegają taki wymiar i jak go definiują.

Prestiż widziany przez rolnika, robotnika i inteligenta

Każda rozmowa zaczynała się od pytania: z czym kojarzy się Pani(u) prestiż? Następnie ankietowanych proszono o podawanie przykładów, tzn. wymienienie konkretnych osób i sytuacji związanych z prestiżem. Po zadaniu kilku kolejnych pytań dotyczących różnic pomiędzy prestiżem a bogactwem, wykształceniem i stanowiskami, pytano, od czego zależy prestiż, jak – zdaniem respondenta – ludzie okazują go innym, jak okazują go respondentowi, a także czy on sam okazywał komuś prestiż i w jaki sposób? Odpowiedzi na te pytania miały dostarczyć materiału do rozstrzygnięcia kluczowej, a do tej pory nie całkiem jednoznacznej kwestii – czy ludzie uświadamiają sobie, że taki wymiar istnieje i przypisują mu jakieś znaczenie, czy też jest on jedynie teoretycznym konstruktem stworzonym przez socjologów do opisywania rzeczywistości.

Wyniki tych rozmów potwierdzają obecność prestiżu. Wprawdzie nie należy on do zjawisk obserwowalnych, łatwych w introspekcji i nie wszyscy wyrażali od razu jasny pogląd na temat tego, czym jest prestiż, ale taka jest jego natura. Okazywanie prestiżu jest zachowaniem na co dzień niezauważalnym, co potwierdziło dosłownie kilku ankietowanych. Jest to ukryta wartość, szczególnie dla robotników i chłopów. Po przeprowadzeniu pilotażowych wywiadów z kilkoma reprezentantami tych środowisk uzyskaliśmy pewność, że ankieterzy powinni naprowadzać badanych, dopytywać ich i posługiwać się zastępczymi określeniami w rodzaju: co to znaczy poważać kogoś, mieć dla niego estymę, szacunek, czyli mieć prestiż? W wielu rozmowach pojawiały się na początku niejasności, ale po zastosowaniu pogłębiających pytań ankieterzy i ankietowane osoby zaczynały stop-

niowo mówić o tym samym zjawisku i okazywało się w końcu, że potoczne rozumienie prestiżu nie tak bardzo odbiega od ujęcia socjologicznego, chociaż wyrażane jest za pomocą innych słów.

Aby odtworzyć klimat tych rozmów, przytoczę obszerne fragmenty wywiadu z sołtysem mieszkającym w okolicach Włocławka, następnie wywiad z robotnikiem, a na końcu z nauczycielem akademickim. Środowiska te różnią się między sobą w interpretacji prestiżu, czego dowodzą 3 wybrane przykłady.

Ankieterzy przystępowali do wywiadów z określonymi pytaniami, które odczytywali z kwestionariusza, nazwanego przez nas scenariuszem. Składał się on w zasadzie z zestawu instrukcji nastawionych na uzyskanie poszukiwanych informacji, a nie standardowych pytań – ankieterom pozostawiono pewną dowolność przy zgłębianiu kolejnych kwestii. Będzie to dosłowny zapis rozmowy odtworzonej z magnetofonu (własne komentarze i wyjaśnienia zamieściłem w nawiasach). Następnie spróbuję te potoczne definicje prestiżu usystematyzować.

Wywiad z sołtysem

ANKIETER: Z jakimi zachowaniami albo postawami kojarzy się Panu słowo *prestiż*?

RESPONDENT: To, co jest słuchane i akceptowane przez innych. Liczy się zdanie tego, co ma prestiż. Jego zdanie ma wpływ na postawy innych... Zachowania między ludźmi. Chodzi, że w miejscowości, tak?

A.: To, co to znaczy poważać kogoś, szanować?

R.: No, to znaczy mieć uznanie.

A.: Po czym poznać, że ktoś szanowany?

R.: No, ktoś jest niekonfliktowy. Musi być życzliwy przede wszystkim. Przyjść, jak coś potrzeba. Zostawia swoje i czym można, to pomoc udzieli. Albo załatwi komuś... Szacunek to uznanie, w sąsiedztwie.

A.: Czy zna Pan kogoś lub słyszał o kimś, o kim można powiedzieć, że ma prestiż? Kim są te osoby?

R.: Z takich młodszych? Z nazwiskiem? (ankieter mówi, że nie jest to konieczne – milczenie – dłuższa przerwa).

A.: A w pracy?

R.: No, zajmuje się (ta osoba). Pracuje zawodowo i zajmuje się gospo-

darstwem. Na telefon czy coś, bardzo chętnie przychodzi z pomocą. Jak we Włocławku tutaj. Bardzo chętnie i nie odmawia. Lubiany przez wszystkich praktycznie.

A.: Dlaczego uważa Pan, że ta osoba ma prestiż?

R.: Ktoś niekonfliktowy ma szacunek. Życzliwy. Czymś musi się wyróżniać. Pomagać komuś. Znam sąsiada, który pomaga mi w pracach polowych, zawsze bardzo chętnie przychodzi z pomocą.

(Trzy następne pytania miały na celu stwierdzenie, czy ludzie oddzielają prestiż od innych kluczowych wymiarów hierarchii społecznej).

A.: Czy Pana zdaniem można mieć prestiż, nie będąc bogatym?

R.: Można, można. Znaczy... To zależy od człowieka. Charakter. Żeby było mniej zawiści, ale więcej życzliwości. Bo tak jest, że spotyka się ktoś, ktoś kogoś podpuści. Jak jest nerwowy wybuchowy, ktoś podpuści, jak o skibę, to będzie tragedia. Nie szanują się. Przez lata nie rozmawiają ze sobą... Ale w gospodarstwie tak jest jak w kraju. Czyli za pieniądze. Jak ktoś przyjdzie i ja mu odmówię... to. Człowiek też musi być ustępliwy wobec bogatszego.

A.: A czy Pana zdaniem można mieć prestiż, nie mając wyższych studiów?

R.: Można mieć prestiż bez wyższego wykształcenia. Tu na wsi są takie przypadki. Jak ktoś będzie miał wykształcenie, ale nie będzie miał kultury, to wiadomo. Wszystko ładnie wygląda, ale np. przy kieliszku, jak będzie cham, to nic z tego nie będzie (Respondent kończy wnioskiem, że są sytuacje, gdy wykształcenie nie różnicuje prestiżu). Czy on ma średnie, wyższe czy podstawowe, to wszystko będzie w porządku.

A.: Czy Pana zdaniem można mieć prestiż, nie zajmując wyższego stanowiska, tzn. nie będąc np. dyrektorem?

R.: Można mieć wysokie stanowisko czy coś i tak samo można nie być szanowanym, być niedostępnym.

A.: Czyli uważa Pan, że można mieć szacunek?

R.: No mówię, być szanowanym, nie mając stanowiska. Ktoś może być dyrektorem, ale nie mieć (prestiżu). Mówię przecież... Część, jak chodzą do szkoły. Raz to jest stanowisko, a drugi to podejście do ludzi.

A.: W Polsce są różne podziały społeczne między ludźmi, np. ze względu na: dochody, wykształcenie, zajmowane stanowiska i prestiż. Czy Pana zdaniem ludzie różnią się w Polsce pod względem prestiżu?

Zadając to pytanie, chcieliśmy się zorientować, jak silnie postrzegany jest hierarchiczny wymiar prestiżu. Wyniki badań wskazują, że wymiary różnic materialnych, wykształcenia i władzy są dla ludzi łatwe do zidentyfikowania, m.in. jako źródło konfliktów – stosunkowo najnowszych danych na ten temat dostarczają analizy Janickiej i Wesołowskiego (1997). W wypadku prestiżu pytanie o różnice okazało się dla wielu respondentów niezrozumiałe, szczególnie dla robotników i chłopów; reagowali nań luźnymi dywagacjami, z których nie dało się rozgraniczyć, czy ludzie w Polsce widzą prestiż jako silnie zarysowany wymiar. Podana reakcja jest pod tym względem typowa.

R.: No, jeden po prostu może mało zarabiać i zadowolić się tym, co ma, drugi będzie biadolił..., tego nie ma, tamtego... To zależy od charakteru. Czy to był ten ustrój, czy nie. Lewica czy prawica. Na 30 gmin linie kredytowe dostało 8.
A.: Jakie Pana zdaniem cechy ludzi powodują, że jednym daje się większy, a innym mniejszy prestiż? Proszę wymienić wszystkie cechy, które są Pana zdaniem ważne.
R.: No najważniejsze cechy: uczynny, życzliwy, o łagodnym charakterze, nie zazdrosny. Nie jakieś tam, że zobaczy i będzie zazdrościł...
A.: Czyli niekonfliktowy?
R.: Niekonfliktowy.
A.: Są sytuacje, że inni okazują nam prestiż. Czy zdarzało się, że Panu okazywano prestiż?

Aby wybrać takie sytuacje, ankieterzy stosowali kilka sond typu: Co respondent czuje w sytuacji, gdy ludzie okazują mu prestiż, czy czuje się kimś ważnym, czy jest może zakłopotany, czy też traktuje to jako coś normalnego?

R.: Człowiek się stara... bez żadnych konfliktów i niepotrzebnych spięć. Raczej tak (*tak* jest potwierdzeniem, że okazywano mu prestiż). Jak się człowiek do kogoś zwróci... po maszynę, jak w zimie nie można uruchomić silnika, to nie odmawiają. To się czuje. Jak się jest w potrzebie... jak człowiek byłby nieszanowany, to by tego nie było. Jakby był w konflikcie człowiek, to nie przyjdą.

Nie po raz pierwszy w tej rozmowie powraca wątek konfliktowego charakteru, który w opinii ankietowanego wyklucza prestiż. Konfliktowość przeciwstawiana jest umiejętności współpracy, życzliwości i pomagania sąsiadom, bardzo często wymienianych przez rolników. Wielokrotne podkreślanie znaczenia pomocy w przeciwieństwie do konfliktów zdaje się wskazywać, że nie są to odpowiedzi przypadkowe i świadczą o istnieniu utrwalonego poglądu na to, czym jest prestiż.

A.: Co Pan czuje, gdy okazują Panu prestiż?
R.: Satysfakcję tylko można mieć, no nie. Bo to wszystko robi się gratis. Czyli poparcie społeczne? No tak... Nie było wodociągów, nie było drogi. Przez tę kadencję to zostało zrobione (jego kadencję jako sołtysa), droga, wodociągi, remont. Radni są z różnych miejscowości (wskazuje na szeroki krąg osób okazujących mu prestiż). I wtedy... jak ma się zaufanie u ludzi, to widać, że i w gminie się jakoś liczą i to zostało zrobione. Satysfakcję tylko... nie czuję się ważnym (w tym czasie ankieter zapytał, czy respondent czuje się ważny). Nie wypada komuś nie załatwić i odmówić.
A.: Czy zależy Panu, żeby inni okazywali Panu prestiż?
R.: Nie. Żądać od kogoś, to nie jest (prestiż). Jak ktoś będzie chciał, to sam okaże. Bo wyrywać to (prestiż) komuś to nie sposób.

Był to element przewijający się w wielu charakterystykach prestiżu, które prezentowali badani, że mamy z nim do czynienia tylko wtedy, gdy świadczy się go bezinteresownie i z głębi serca, natomiast okazywany dla korzyści przestaje być prestiżem. Zdarzało się jednak i tak, że przy odpowiedzi na kolejne pytania ankietowani odchodzili od tego autotelicznego rozumienia i zgadzali się, że przejawem prestiżu mogą być też zachowania nastawione na pozyskanie przychylności osoby obdarzanej estymą, mające na celu załatwienie określonych spraw.

A.: Jak Pan myśli, dlaczego ludzie okazują Panu prestiż?
R.: Okazali mi zaufanie w sprawie budowy drogi. W gminie i ludzie we wsi zrobili. Miałem posłuch.

W tym pytaniu chodziło o dotarcie do wyznaczników prestiżu opartych na doświadczeniu z autopsji respondentów. Z odpowiedzi wynikało, że niektórzy z nich krępowali się mówić wprost o własnym prestiżu. Odpowiadali, stosując uniki, niejasno i okrężnie. Chłopi, podobnie jak robotnicy, ponownie opisywali okoliczności, w jakich spotykali się z oznakami prestiżu. Zresztą, nie oczekiwaliśmy tu z ich strony przejrzystych analiz.

A.: W jaki sposób, wedle Pana obserwacji, ludzie okazują prestiż innym?
R.: Znaczy, między... (powtarza z namysłem)... tak ogólnie, między ludźmi... No. Zatrzymują się, żeby pogadać. Jak jest rencista, to ktoś się zainteresuje, jakieś podwiezienie opału... młodsi wobec starszych.
A.: Po co, w jakim celu ludzie okazują prestiż innym?
R.: Żeby było łatwiej. Spokojniej żyć. Jakieś... Potrzebny jest jakiś kontakt z innymi ludźmi. Można mieć wszystko, być bogatym, ale...

Pytanie to dotyczyło funkcji prestiżu, będących jednym z najczęściej dyskutowanych zagadnień w socjologii struktur społecznych; potoczne rozumienie tych funkcji przeanalizujemy w następnym rozdziale. Odpowiedź respondenta sugeruje, że prestiż jest dla niego czynnikiem integracji, postawy te sprzyjają podtrzymywaniu więzi. Podobne opinie formułowało wiele osób.

A.: Czy Pana zdaniem zdarza się, że ludzie okazują prestiż innym, bo spodziewają się w zamian jakichś korzyści dla siebie?

W tym miejscu ankieterzy dopowiadali często, np. w celu załatwienia sprawy, zdobycia pożyczki i innych tego typu spraw.

R.: W minimalnym procencie to jest. Chcą coś załatwić.
A.: A czy są Pana zdaniem sytuacje, że ludzie chcą celowo pomniejszyć prestiż innych ludzi?

Chcieliśmy sprawdzić, w jakim stopniu prestiż traktowany jest jako element gry prowadzonej w celu podniesienia własnego statusu kosztem innych. Nawiązuje to do kolejnego z klasycznych tema-

tów, a mianowicie do wykorzystywania prestiżu jako karty atutowej w strategiach życiowych. Instrumentalne podejście do prestiżu zapoczątkował Weber (1968), później rozwinął Parkin (1979), a z historyków panoramę tych strategii znajdujemy np. w opisach dworskich intryg z epoki Ludwika XIV u Eliasa (1980). Wypowiedzi badanych miały pokazać, czy prestiż jest dla ludzi środkiem dezawuowania wartości innych osób. Jest to, jak się okazuje, powszechna wizja wykorzystywania prestiżu, podzielana przez wszystkich respondentów. Niemal każdy ankietowany mówił, że robi się z niego celowy użytek i potrafił wskazać sytuacje manipulowania prestiżem w rozgrywkach o status społeczny. Poniższa reakcja nie odbiega pod tym względem od normy.

R.: To znaczy, pomniejszyć...? Jeszcze raz (skierowane do ankietera). Tak (chcą). Tak, podpuścić jeden drugiego. No, bogactwo to nie, bo tu wszyscy po równi. Ale zdarzają się. Ktoś tam kupi jakiś samochód, coś tam uzbiera, z zawiści.
A.: Dlaczego to robią? W jaki sposób to robią?
R.: No, w rozmowie jeden przed drugiego. Mówią – dochodów żadnych nie ma, a mercedesem jeździ.
A.: Bywają takie sytuacje?
R.: Tak, ale...
A.: Jak często zdarzają się sytuacje, że spotyka się Pan z lekceważeniem ze strony innych ludzi?

Przechodząc do tego pytania, chcieliśmy poznać reakcje na pomniejszanie własnego prestiżu. Odpowiedzi miały być jeszcze jednym testem jego ważności dla badanych osób, sprawdzającym, co ludzie czują, gdy odbiera się im prestiż, choć niekoniecznie w wyniku działań podejmowanych z rozmysłem. Trzeba stwierdzić, że pytania o lekceważenie nie dostarczyły bogatego materiału do analiz. Okazało się, że nie były dobrze dostosowane do problemu ważności – odpowiedzi, których udzielano, dotyczyły bardzo różnych dziedzin.

R.: Raczej nie (po wtrąceniu ankietera – proszę opisać te sytuacje – respondent podaje przykłady). Mówią, że prędzej czy później sami by to zrobili, że mogło być inaczej zrobione, jak oni chcą, że sołtys

to teraz niepotrzebny, bo kiedyś podatek zbierał, a teraz jest, bo jest (niektórzy mieszkańcy wsi nie doceniają roli sołtysa, co jest w jego odczuciu lekceważące).

A.: Co robi Pan w takich sytuacjach, jak się Pan zachowuje, co Pan czuje?

R.: No człowiek się stara, a ktoś lekceważy. Ale... trochę zostaje, ale nie pokazuje tego. Na spokojnie.

A.: Czy zdarzyło się w ciągu ostatniego roku, że rozmawiając z kimś prywatnie, na gruncie towarzyskim, czuł się Pan kimś lepszym?

Postawy prestiżu uwydatniają się w bezpośrednich kontaktach między ludźmi. Intencją tego i następnego pytania – czy czuł się kimś gorszym – było stwierdzenie, czy ów „relacyjny" prestiż stwarza dystans i jak widzą się w tej hierarchii robotnicy, przedstawiciele inteligencji i chłopi. Teorie socjologiczne, z teorią funkcjonalną na czele, głoszą, że hierarchia prestiżu niejako z definicji opiera się na akceptowaniu przez ogół społeczeństwa podziału na wyższych i niższych oraz że w tej kwestii panuje konsens – aprobata dla hierarchii jest konstytutywną cechą prestiżu, szczególnie zaś jej uznawanie przez kategorie o stosunkowo najniższym statusie. Można przypuszczać, że dzieje się tak dlatego, że i oni mają powody, aby czuć się lepszymi od innych; świadomość bycia wyżej pozwala im osłodzić gorycz niepowodzeń – chcieliśmy zbadać trafność tych hipotez. W istocie chłopi i robotnicy przyznawali się do odczuwania własnej wyższości, choć często robili to dopiero po sondażowych uwagach ankieterów nalegających na przypomnienie sobie takich sytuacji. Czasami pierwszym odruchem na to pytanie było gwałtowne *nie*. Oczywiście najczęściej inteligenci przyznawali się do „bycia kimś lepszym". Poniższa odpowiedź jest przykładem postawy konsekwentnego utrzymywania do samego końca rozmowy, że takie sytuacje się nie zdarzają.

R.: Raczej nie. Nie... na równi.

A.: To wobec tego, czy zdarzało się, że czuł się Pan kimś gorszym?

R.: Nie.

Zaprzeczenie, które wskazywałoby na obecność sygnalizowanych wcześniej przekonań o własnym prestiżu, który poprawia samopoczucie klasom niższym.

A.: Może nawet przez chwilę?
R.: Nie... Chociaż w relacji miasto–wieś, mieszkańcy wsi zawsze są traktowani gorzej. Teraz byłem na przychodnię skierowany. Już nie ma numerków. Jak ze wsi, to może sobie na drugi dzień poczekać (poczucie gorszego traktowania przez personel przychodni). Pochodzenie (ze wsi)... chyba to.
A.: Czy są Pana zdaniem tacy ludzie, którzy w pełni zasługują na to, żeby mieć większy prestiż niż Pan ma?

Próba ustalenia, czy ludzie pozwalają się traktować w kategoriach „mniej znaczący – więcej znaczący", a jeśli tak jest, to jakie są przesłanki akceptowania przez nich określonego miejsca w hierarchii. Analizie tego problemu służyły dwa ostatnie pytania zadawane w rozmowie.

R.: Tak starsi, co kiedyś działali. To należy im się, z wieku. Ten młody musi się wykazać najpierw.
A.: Czy są Pana zdaniem ludzie, którzy powinni mieć mniejszy prestiż?
R.: Nie.

Respondent do końca zaprzecza chęci wywyższania się ponad innych, pozostając w zgodzie z wyrażonymi przed chwilą poglądami.

Było to ostatnie pytanie. Do wielu wątków, które przewinęły się również w wypowiedziach innych osób, będziemy wracać, nawiązując do uogólnień płynących z analiz przedstawionych w poprzednich rozdziałach. Po zadaniu ostatniego pytania ankieter wyłączał magnetofon, dziękując za rozmowę.

Wywiad z robotnikiem

W rozmowie tej warto zwrócić uwagę na trudności w odróżnieniu przejawów prestiżu od tego, czym być on dla ludzi powinien. Prestiż jest często traktowany jako zasada moralna, której postrzegania należy oczekiwać. Najwięcej trudności z oddzieleniem normy od świata faktów wykazywali robotnicy i chłopi, których wizje prestiżu zarysowane są słabiej, w porównaniu z inteligentami. Tak jak poprzednio, odwołuję się do dosłownego zapisu wypowiedzi.

ANKIETER: Z jakimi zachowaniami albo postawami kojarzy się Panu słowo *prestiż*?

RESPONDENT: O Jezu... ciężko. To... co znaczy? Muszę się zastanowić.

A.: Może Pan powie, kogo Pan poważa, szanuje.

R.: Wiadomo, że szanuje się osoby starsze. Praktycznie, to powinno się szanować wszystkie osoby. Taka jest według mnie ogólna zasada. W świecie jest całkiem inaczej. Na przykład w autobusie widzimy, że młodsza osoba nie ustępuje starszej, to ona nie ma do niej żadnego szacunku.

A.: Czyli wiek?

R.: Wiek tak, ale mówię. Szanować, tak jak według praw Kościoła.

A.: Czy Pana zdaniem można mieć prestiż nie będąc bogatym?

R.: Ja myślę, że to nie ma związku. Chociaż teraz podstawową rzeczą jest to, jakie kto ma pochodzenie i dużo pieniędzy. Jak ma dużo pieniędzy, to jest szanowany. No, życie jest brutalne, jak się to mówi.

A.: A wyższe studia, jakieś stanowisko?

R.: Nie, wyższe studia to tylko mogą świadczyć o tym człowieku, że on powinien zachować się *fair* w stosunku do drugiego, co go było nie stać, żeby ukończyć studia.

A.: A czy myśli Pan, że jednym się należy większy szacunek, a innym mniejszy?

R.: Ludzie dzielą się na różne grupy. I w zależności tym, którzy nie mieli środków, a chcą coś robić, należy się, a tym np., co mieli, a są nierobami, to nikt takiego człowieka nie będzie szanował. No wiadomo, że tych narkomanów się nie szanuje.

A.: Czyli jakie zachowania się szanuje?

R.: Ja myślę, że pierwszy punkt to, że szacunek dla drugiej osoby wychodzi z domu. Jak będę wychowany w takim domu, że muszę szanować ludzi, to już tak jest. Czyli wychowanie. Drugie, pochodzenie raczej nie. Warunki materialne też nie (ankietowany łagodzi swój sformułowany przed chwilą pogląd, że sytuacja finansowa warunkuje prestiż). Wykształcenie na pewno tak. I siła woli drugiego człowieka, np. te nałogi.

A.: A jak to wygląda, kiedy Panu okazują szacunek? Co Pan wtedy czuje?

R.: No, szacunek, czy to można szacunkiem nazwać? Odnosi się to przede wszystkim do spraw w pracy. Jak człowiek komuś pomoże, to jest jakieś takie odwdzięczenie się.

A.: A jak się w ogóle okazuje szacunek?

R.: Tak jak w stosunku do mnie, to może ktoś ukłoni się, podziękuje, przywita, to znaczy, że ten człowiek uważa, że jestem taki sam. Powinno to być na porządku dziennym, ale nie jest.

A.: Ludzie okazują Panu szacunek?

R.: Na pewno rodzina, koledzy z pracy. No wszyscy, których znam. Tak samo jak komuś pomogę na ulicy, czy coś, to wtedy ktoś widzi, że ja komuś pomogłem.

A.: A czy można okazywać szacunek dla jakiegoś celu?

R.: Przeważnie, przeważnie, ale jeśli jest to osoba znajoma, którą znam od 10 lat, to przecież widzę, że ma jakąś sprawę. Ale poza tym przychodzi, żeby porozmawiać, posiedzieć, bo się czuje dobrze (respondent to rozumie i usprawiedliwia).

A.: A czy zależy Panu, aby inni okazywali Panu szacunek.

R.: Na pewno jest dobrze, jak jeden dla drugiego jest miły, przyjemny, niż jak wyjdzie się za przeproszeniem za drzwi i słyszy się różne (dodaje jeszcze kilka uwag uzasadniających potrzebę szacunku). Teraz o szacunek jest trudniej, każdy biegnie za pieniędzmi, za pracą.

A.: A czy są sytuacje, że ludzie chcą pomniejszyć szacunek innych ludzi?

R.: Na pewno, ale jak ja kogoś znam dziesięć lat, dwadzieścia i jak ktoś inny przyjdzie i powie, że ona (ta osoba) coś takiego zrobiła, to dla mnie nie ma żadnego znaczenia.

A.: Jak często zdarzają się sytuacje, że spotyka się Pan z lekceważeniem ze strony innych ludzi?

R.: Rzadko. Raczej nie. Przeważnie wtedy, jeżeli komuś się wydaje, że ja mogę coś zrobić, a ja nie mogę załatwić, to on rozmawia (później) ze mną lekceważąco.

A.: Czy, rozmawiając z kimś na gruncie towarzyskim, czuł się Pan lepszy?

R.: Wie Pani, to zależy pod jakim względem. Ja uważam, że każdy, kto miał co zdobyć, to zdobył i nie wywyższam się. Ja podchodzę do ludzi na takiej samej stopie. Ja cenię takich ludzi, którzy doszli do czegoś, a nie drogą przekręctwa.

A.: A czy, rozmawiając z kimś w towarzystwie, czuł się Pan gorszy?

R.: Nie, wie Pani raczej nie. Ci ludzie, z którymi się spotykałem, nie powiem, żeby byli tacy wspaniali, żebym się musiał czuć gorszy od nich.

A.: Czy są tacy ludzie, którzy zasługują na wyższy szacunek niż Pan?

R.: Być może osoby związane z kierowaniem państwem albo sprawami kościelnymi. Jeśli oni podejmują decyzje na temat naszego życia, to chyba im należy. A z tych, których sam znam, to raczej nie.
A.: A czy są osoby, które zasługują na niższy szacunek?
R.: To ewentualnie ci, o których mówiliśmy, np. narkomani. Obcesowy człowiek.
A.: Czy w ostatnim roku okazywano Panu szacunek?
R.: Mogę powiedzieć, że była to moja koleżanka, która pomogła mi w sytuacji krytycznej. Ja zawsze wobec ludzi zachowuję się *fair*, ale jeżeli jej będę mógł okazać szacunek, to o każdej porze dnia i nocy.

Wywiad z inteligentem

Środowisko inteligencji reprezentuje asystentka z Politechniki Łódzkiej.

RESPONDENT: Prestiż kojarzy mi się z sytuacją, że osoba lub rzecz są uznawane, szanowane, jeśli wyróżniają się z rzeczywistości. Dalej – odczucia związane z osobą kojarzoną z prestiżem są bardzo pozytywne, chciałoby się samemu mieć prestiż. Na pewno różne osoby różnie to postrzegają. Dla jednych jest to malutka rzecz (którą się ceni), a dla innych musi to być coś ogromnego. Na pewno jest to zjawisko bardzo subiektywne.
ANKIETER: Po czym poznajemy, że ktoś ma prestiż?
R.: Troszeczkę po zachowaniu, jeżeli zachowuje się godnie, umie nawiązać kontakt z ludźmi, umie się bardzo ładnie wypowiedzieć. Również osobę, która posiada dobra materialne odpowiedniej wartości, biżuterię, samochód, mieszka w odpowiedniej dzielnicy. Posyła dzieci do odpowiedniej szkoły. To będzie taka moda, która przyjdzie z Zachodu. O właśnie! Z czym mi się kojarzy prestiż, to z klasą średnią i w górę. Łatwiej wyróżnić tę osobę z prestiżem, niż tego, który go nie posiada (dla respondentki prestiż jest raczej hierarchią i występuje bardziej w postaci dychotomii niż kontinuum szczebli – można go mieć albo nie mieć wcale).
A.: Czy można mieć prestiż, nie będąc bogatym?
R.: Można, można na pewno bardzo ładnie się zachować, można nawiązać bardzo dobre kontakty z ludźmi. Być bardzo dobrym specjalistą i to nie musi się wiązać z pieniędzmi. Myślę, że to coś,

do czego można dojść (bez pieniędzy). Na pewno. Ale w końcu wszystko obraca się wokół pieniędzy. Jest jakaś kasa.

A.: Czy zna Pani kogoś, kto ma prestiż?

R.: Najszybciej ludzie biznesu. Chyba pierwsza setka albo pięćdziesiątka. Pani Henryka Bochniarz, którą bardzo cenię. Pan Zasada. Może też sport? Pan Marszałek? Ale raczej biznes.

A.: Czy np. można mieć prestiż, nie pełniąc jakiejś ważnej funkcji, np. nie będąc dyrektorem?

R.: Jak ktoś umie docenić, że dana osoba ma prestiż, to pewnie można. Wystarczy, że mąż powie: mam dla ciebie prestiż (śmieje się – rozmowa z panią asystent obfitowała w wiele żartobliwych wtrąceń, które były częścią specyficznego stylu argumentacji, prowadzonego jednak na serio; trudno ten poważniejszy ton wychwycić, nie słysząc głosu). Prestiż, które osoby publiczne mają, jest na pewno najbardziej widoczny. Ale i w społecznościach lokalnych, to na pewno też można mieć prestiż. To nie jest związane z władzą. W takim wymiarze mikro – można mieć prestiż.

A.: A jak to jest z wykształceniem?

R.: Spokojnie – można (mieć prestiż, nie mając wykształcenia). Na przykład ci biznesmeni, który charakteryzują się wykształceniem średnim albo technicznym. Widać to też ze świata. Tak że na pewno wykształcenie pomaga, ale też liczą się takie cechy osobowe człowieka. Cały czas jakoś mi tak świta w głowie, że można mieć bardzo dobre wykształcenie, a być człowiekiem takim sobie, można być fachowcem, ale postrzeganym tak średnio.

A.: Czy Pani zdaniem ludzie się różnią pod względem prestiżu w Polsce.

R.: Nie wiem. Chyba tak. Może są tacy ludzie, którzy zdobywają prestiż. Osoby, które pojawiają się i zdobywają coraz większą pozycję na rynku. I są osoby, które mają prestiż i każdym swym kolejnym krokiem potwierdzają, że są takimi, jakie je postrzegamy.

A.: Czy ktoś okazał Pani prestiż?

A.: Ja wiem? (po długiej chwili) Tak. Kiedy ostatnio weszłam na egzamin do mojej grupy (ze śmiechem). Zmieniłam fryzurę, zmieniłam strój na całkiem nowy. No i takie właśnie wzdychające (opisuje reakcję studentów). Czy był to prestiż? Na pewno jakaś taka reakcja zaskoczenia, takie zewnętrzne i powierzchowne (przechodzi od wesołości do powagi). Tak, ale na razie staram się zdobywać prestiż. Robię wszystko, aby go zdobyć.

R.: Czy chciałaby Pani, żeby okazywano Pani prestiż?

R: Tak... troszeczkę, bo to może wpędzić w zadufanie takie, że będę nosić głowę zbyt wysoko. Studenci, z którymi kończymy zajęcia – chcielibyśmy (nauczyciele akademiccy), żeby przyszli i prosili, aby prowadzącą w przyszłym roku była ta właśnie osoba (respondentka mówiąc to zdaje się o sobie, używa formy bezosobowej – tak jakby chciała uniknąć posądzenia o próżność, którą utożsamia z chęcią posiadania prestiżu). Tak że gdyby przyszli i prosili, aby mieć z nimi dalej zajęcia z tego przedmiotu, to byłoby to bardzo przyjemne. Miałam takie sytuacje.

A.: W jaki sposób ludzie okazują prestiż?

R.: Na przykład przez pewne rankingi. I jeszcze poinformowanie pozostałych, że nad wyborem czuwa bardzo groooźna komisja (rozciągnięcie z udawanym strachem), że wymagania były wysokie i te osoby, które zostały wybrane, na to zasługują.

A.: A po co ludzie okazują prestiż innym?

R.: Na pewno, żeby pokazać, że ktoś jest bardzo dobry w tym, co robi, że wyróżnia się na tle pozostałych ludzi, żeby zachęcić innych do takich działań, że pracą i chęcią służenia innym można zdobyć zaufanie i poczuć się dowartościowanym.

A.: A czy robią tak dla korzyści?

R.: Pewnie tak, generalnie, ale ja staram się zawsze iść ścieżką prawa (nazywa prawem normę prestiżu – w jej rozumieniu jest to bezinteresowny szacunek). Na pewno są osoby, które chcą zarobić w jakiś tam sposób, ale przyjmuję, że wszyscy jesteśmy dobrymi ludźmi.

A.: Czy Pani zdaniem zdarza się, że ludzie starają się pomniejszyć prestiż innych?

R.: Na pewno. Są osoby, które mogą się czuć urażone i rozpowszechniać jakieś plotki. Ale znów generalna zasada, że raczej nie.

A.: Czy była taka sytuacja, że czuła się Pani zlekceważona?

R.: Oj, miałam taką grupę studentów, która uważała, że mój przedmiot to piąte koło u wozu. Takimi, którzy lekceważą, są też pracownicy urzędów, kiedy przychodzimy, aby coś załatwić, jakby po prośbie, ale to będzie zanikać. Podobnie w sklepach. To chyba najłatwiej było widoczne, jak z mamą chodziłyśmy szukać sukni ślubnej. Jak przyszłyśmy ubrane ot tak, to uznano, że to nie na naszą kieszeń, a jak przyszłyśmy po pewnym czasie ubrane wyjściowo, to już pełna obsługa.

A.: Co Pani czuje w takich sytuacjach?

R.: Do czasu jestem spokojna i staram się załagodzić. A później... Jeżeli jestem w urzędach i uważam, że mam rację, to proszę kogoś z kierownictwa.

A.: Czy, będąc ostatnio z kimś w towarzystwie, czuła się Pani kimś gorszym?

R.: Zdaaarza się, zdarza. Może nie w znaczeniu, że zazdroszczę, czy jestem chora z tego powodu, ale na tej zasadzie, że bardzo chciałabym to mieć. Na przykład jestem w sytuacji, że nie mam jeszcze mieszkania, nie mogę sobie na to pozwolić. Ale serduszko mi puka, że ja nie mogę sobie na to pozwolić. Nieczęsto, ale czasami to występuje.

A.: Czy zdarzyło się, że, rozmawiając z kimś, czuła się Pani lepsza?

R.: Nie (kategorycznie), nie (po chwili, powtarzające się w wielu wywiadach uelastycznienie stanowiska). Nigdy. Nie staram się. Nie, raczej mi się to nie zdarza. Może ja czułam się wewnętrznie lepsza, ale nie okazuję tego. Staram się podzielić moimi wiadomościami i doświadczeniem. Natomiast na poziomie pracy zawodowej to ze studentami, ale to nie jest jakieś tam negatywne. Czasami z kolegami ze szkoły podstawowej, którzy byli lepsi, a teraz okazuje się, że to ja skończyłam studia, a oni gdzieś tam utknęli po drodze. Tak, że muszę nadmienić, że czasami czuję się taka dowartościowana, ale tego nie okazuję. Chociaż raz. Raz w stosunku do osoby, która powiedziała, że za wysoko nos noszę, ale jakoś dogadałyśmy się.

A.: Czy są tacy ludzie, którzy zasługują na wyższy prestiż niż Pani?

R.: Na pewno. Tacy, którym udało się osiągnąć znacznie więcej, bo teraz jeszcze trudno powiedzieć, że udało mi się coś osiągnąć. No więc wszyscy ludzie, którzy zajmują się nauką. Przede wszystkim. Starsi profesorowie, osoby bardzo dostojne. Niekoniecznie starsi wiekiem, ale tacy, którzy swojej wiedzy nie wykorzystują przeciwko innym i nie starają się wywyższać.

A.: A czy są ludzie, którzy zasługują na mniejszy prestiż niż Pani?

R.: To nie chcę. Nie. Niech lepiej w górę idą. Może jakieś tam osoby, które mają możliwości i one same rezygnują ze zdobywania, np. wiedzy, założenia szczęśliwej rodziny i wartości, które człowiek kulturalny powinien posiadać. Ale wszyscy powinni generalnie iść do przodu i rozwijać się.

A.: Czy zdarzyło się Pani ostatnio okazać komuś prestiż?

R.: Na pewno swojemu kierownikowi katedry. Doceniam jego pracę. Na pewno moją mamę cenię za wiedzę.

Definicje prestiżu

Respondenci definiowali prestiż rozmaicie, rzadko w ich wypowiedziach powtarzały się podobne określenia. Niemniej jednak istnieją tu pewne prawidłowości, zbieżne w wielu punktach z socjologicznym podziałem na prestiże: osobisty, pozycyjny, sformalizowany i okazjonalny, czyli te, które ludzie świadczą sobie podczas przelotnych kontaktów.

Ankietowani najpewniej czuli się, mówiąc o prestiżu osobistym. Odwoływali się do swoich własnych doświadczeń, sięgali do sfery bezpośrednich relacji, a ich przykłady dotyczyły konkretnych, znanych im osób. Być może jednak zadecydował o tym kierunek sondażu ankieterów, stąd też trudno stwierdzić z całą pewnością, że uznanie okazywane ludziom z racji ich osobistych zalet jest najbardziej rozpowszechnioną formą prestiżu. Wyszły przy tym na jaw różnice środowiskowe związane z przynależnością do różnych warstw społeczno-zawodowych. Okazało się, że perspektywa prestiżu osobistego była najbliższa doświadczeniom robotników i chłopstwa, a dalsza inteligentom, którzy częściej wskazywali na atrybuty pozycji, głównie na wykształcenie, stanowisko, status zawodu. Kilku przedstawicieli inteligencji posłużyło się typologiami, których nie powstydziłby się wykwalifikowany socjolog.

Prestiż osobisty

Ludzie postrzegają ten prestiż przez pryzmat cech psychiki i charakteru, chociaż zdarzało się, że oceniali cechy fizyczne związane z wyglądem. Jak zobaczymy, respondenci często określali prestiż przez wskazanie konkretnych osób w określonych sytuacjach, z tym jednak, że rzadko kiedy mówili o ludziach, pomijając zajmowane przez nich pozycje i status materialny. Łączyli je wszystkie samoczynnie albo po zadaniu dodatkowych pytań. Wypowiedzi te, świadczące o integralnym funkcjonowaniu prestiżu w świadomości jednostek, a była ich większość, przytaczam w całości; dlatego też na zamieszczonej dalej liście znajdują się np. obok siebie *godne zachowanie* razem z pozycjami zawodowymi i statusem edukacyjnym. Będzie to

próba w miarę wiernego odtworzenia typologii prestiżu w tej postaci, w jakiej są one elementem potocznej percepcji.

Rolnicy posługiwali się następującymi definicjami.

Prestiż to uznanie, hołd.

(To) *zaufanie drugiej osoby. Szanować to nie lekceważyć kogoś, ufać.*

Jak jeden drugiego nie oszukuje (to ma prestiż).

Jak jeden drugiego uważa. Jak nie jest sąsiedzki, to ma niższy prestiż. Prestiż to ludzkie zachowania.

Jak jest człowiekiem.

Charakter, każdego jest indywidualny. Jeden jest więcej wrażliwy, drugi mniej.

Są skromni, prawdomówni. Rolnik o wyjątkowej uczciwości.

Uczciwość, prawdomówność.

Jak daje słowo, to powinien zrealizować. Słowny. Powinien dotrzymać, co obieca. U nas jest sołtys – powie, że tak i dotrzymuje słowa.

Radni dwaj. Wygrali wybory. Starają się wywiązać z tego co obiecają.

Grzeczny, uprzejmy. Każdy przyjdzie (do osoby mającej prestiż)... *pomogą*. (Dalej, o znajomym, którego respondent ceni również za wykształcenie) *ten ma, podziwiam go – dwa razy to słowo.*

Kto się dobrze prowadzi, nie szkodzi nikomu, koleżeński, uczynny, poda rękę. Kto pije, rozrabia, to go nie szanują.

No najważniejsze cechy: uczynny, życzliwy, o łagodnym charakterze, niezazdrosny. Nie jakieś tam, że zobaczy i będzie zazdrościł...

Życzliwy, niekonfliktowy, potrafi się znaleźć, powiedzieć, ma odwagę. Tak, który jest akceptowany przez innych i sam akceptuje.

Uprzejmość, zachowanie w stosunku do drugiego człowieka – mimo że ma szkołę to jak przechodzi, powinien powiedzieć „dzień dobry". Skoro ma szkołę, to powinien się zachować. Proste słowa dużo znaczą i charakter człowieka.

Prestiż można zdobyć, działając w obronie słusznych spraw; doświadczenie, uczciwość, pewnie pieniądze.

Da się lubić, kultura osobista, wykształcenie, jak są pieniądze, to też jest dobrze, ale i bez pieniędzy ma się prestiż.

Tutaj u nas jest taka osoba, trochę się jej krępuję, ona decyduje o wszystkim. Podejmuje trafne decyzje. Jest inteligentna. Reprezentuje coś, wszędzie się udziela, obyta, oczytana, stanowcza.

Przebojowość, uczciwość, prawość, godne zachowanie.

Kiedyś dla rodziców miałam szacunek, dla teściów, oni mnie wprowadzili (w życie).

Zdarzało się, że chłopi i robotnicy nie rozumieli znaczenia słowa *prestiż* i nie potrafili przywołać żadnych związanych z nim skojarzeń. W tych sytuacjach ankieterzy przechodzili (postępując według obowiązującej ich instrukcji) do rozmowy o *szacunku*. Była to alternatywna, oprócz prestiżu, formuła prowadzenia wywiadu, opierająca się na założeniu, że to drugie określenie identyfikuje szeroką sferę zjawisk wartościowania, utożsamianych z prestiżem. Później, w niektórych wywiadach, rozmowa wracała do pierwotnej dotyczącej prestiżu.

Czy była to słuszna decyzja? Wydaje się, że innej drogi nie było. Większość respondentów, również ankieterzy, posługiwali się zamiennie takimi pojęciami, jak: prestiż, szacunek, poważanie, co jest niejednoznaczne i rodzi pytanie: Czy wszyscy mówili o tym samym? Kwestii tej rozstrzygnąć się nie da, z czego od początku zdawaliśmy sobie sprawę. Jedynym kryterium wiarygodności pozostaje wsłuchiwanie się w sens wypowiedzi. Jest to metoda zawodna, a przyjęte tu założenia mogą być kwestionowane, co należałoby jednak wykazać przy zastosowaniu bardziej jednoznacznych sposobów dotarcia do definicji prestiżu, jeżeli takie metody istnieją.

Przejdźmy do wyznaczników prestiżu, które wymieniali robotnicy. Definiowali oni prestiż osobisty podobnie jak chłopi, za pomocą podobnego zestawu cech – wizje obydwu środowisk wydają się zbliżone.

Ktoś, kto imponuje swoim charakterem. Szanuje osoby starsze, kolegów w pracy, osoby, które pomagają ludziom, nie wywyższają się.

Kojarzy mi się z: dokładność, rzetelność, solidność. Prestiż to zaufanie. Jest krąg ludzi, którzy cieszą się zaufaniem (chodzi o zaufanie do osób mających prestiż). *To również autorytet.*

Udowodniły (osoby mające prestiż), *że można mieć do nich zaufanie, do której ludzie lgną, może służyć za wzór, można się zwrócić o poradę, wysoki poziom w pracy zawodowej.*

Zaufanie, można na nich polegać, a przy tym nie wywyższają się – po tym można poznać, że mają prestiż.

Wyróżniają się w pracy, bardziej się starają (ludzie), *mają zaufanie do ich pracy* (po pytaniu ankietera o konkretne przejawy zaufania, respondent, pracujący w zakładach przemysłu ciężkiego, wyjaśnił, że jest to rzecz zaufania do projektów konstrukcji stalowych, po których inni chodzą).

Pracowitość, uczciwość, bezpośredniość, współczucie wobec ludzi, uprzejmość.

Mam koleżankę, której mogę ufać, że nie powtórzy tego, o czym mówimy.

Mam w pracy kolegę, na którym mogę polegać.

Ktoś, kogo uważają. To jest ktoś mądry. Doradzi, pomoże. Ma się do nich zaufanie, coś można załatwić.

Pracownicy naukowi w moim otoczeniu (definicja podana przez pracownika fizycznego w muzeum)... *swoją pracą, swoim podejściem, wykonują swoje obowiązki dobrze, mają dobry stosunek do swoich współpracowników.*

Prezydent Kwaśniewski wzbudza sympatię, jest tolerancyjny, nie natarczywy. Osoba prezydenta Kwaśniewskiego posłużyła jeszcze kilku innym respondentom jako przykład prestiżu osobistego znanej postaci: *bo jest mądry, wykształcony, uprzejmy dla ludzi, ustabilizowany.*

Jeden z ankietowanych robotników w odpowiedzi na pytanie, komu okazałby prestiż, wskazał na postać z przeczytanej książki: *kobieta, z którą chciałbym się zaprzyjaźnić, bo z niczego potrafiła zrobić naprawdę coś i wybiła się na wyżyny, zaczęła się liczyć w świecie mody i potem zachowywała się normalnie, nie wywyższająco.*

Część definicji ograniczała się do zwięzłych określeń, takich jak: *szczerość*, *prawdomówność*; *tolerancja*; *podejście do człowieka w zależności od sytuacji*; *dają się lubić, to są wewnętrzne odruchy człowieka*; *spokojny*, *podchodzi uczciwie*; *musi mieć coś w sobie i już* (średnikami posługuję się do oddzielenia relacji poszczególnych osób).

Przyjrzyjmy się teraz odpowiedziom inteligencji na pytanie: Z jakimi postawami kojarzy się im prestiż? Od chłopów i robotników różni ich przede wszystkim forma – w swych wypowiedziach byli oni bardziej precyzyjni i były one bardziej usystematyzowane.

Kojarzy mi się w sposób pozytywny ze statusem społecznym, jak nas ludzie widzą, postrzegają w środowisku; i pejoratywny – w dzisiejszych czasach ze snobizmem. Ludzie czasem zajmują za wysokie pozycje (pieniądze) *w stosunku do tego, kim są* (tzn. jako ludzie – respondentowi chodziło tutaj o charakter), *to, czym się zajmują i kim są wobec innych ludzi.*

Niekierowanie się własnym interesem. Nienaginanie się do sytuacji. Prestiż bierze się z cech osobowości.

Osoby niekonfliktowe, mądre, mają coś ciekawego do przekazania, wpływ, jakąś wartość do przekazania. Potrafią mówić, bo sama wiedza nie wystarczy.

Te osoby powinny mieć nieskazitelną opinię. W społeczeństwie, to konkretne zawody: lekarz, adwokat. Powinna iść za tym wiedza, osoba powinna się wykazać jakimiś osiągnięciami, osoba znana, coś znacząca, do której można pójść.

Ktoś, kto budzi zaufanie, jest dystyngowany, dystynkcja, zachowuje dystans, lekarze, adwokaci, poważni biznesmeni. Z powagą się kojarzy. Myślę, że każdy musi wyrobić sobie prestiż. Zaraz po studiach nie ma się prestiżu.

Już z pierwszej rozmowy można się zorientować, sposób mówienia, ludzie oczytani, ale i samochód, gdzie mieszka.

Wzór do naśladowania, uczciwość.

Kontrola własnego zachowania. Ci, co nie kontrolują, nie mają prestiżu. Umie się zachować.

Trwanie przy zasadach, bezkompromisowe.

Była to opinia sędziego, który uzupełnił ją przykładem przestrzegania zasad przez kolegę z pracy; w jednej z prowadzonych przez niego spraw zaproponowano mu pójście na tzw. ugodę. Miał wydać wyrok śmierci, po którym obiecano zastosowanie wobec skazanego prawa łaski. Odmówił, za co zdjęto go ze stanowiska, ale sprawa ta przyniosła mu ogromny prestiż w środowisku prawników.

Fachowość, prawdomówność, lojalność, uczciwość w życiu zawodowym, rodzinnym. Przede wszystkim postawa moralna, akceptowana przez wszystkich. Postawa nierelatywistyczna. Nie zmienia się w zależności od warunków. „Constans".

(Prestiż) *to zachowanie osoby o autorytecie, postawy moralne.* (Prestiż) *na ogół wymaga wyższej inteligencji niż przeciętny Polak, akceptowane przez większość społeczeństwa.*

Odnosi się to do osób o cechach pozytywnych. Akceptuje się ich zachowania, ma ona cechy skłaniające do akceptowania: kultura osobista, podejście fachowe do różnych spraw, bez obłudy; stwarzania pozorów.

To, co jest słuchane i akceptowane przez innych. Liczy się zdanie tego, co ma prestiż. Jego zdanie ma wpływ na postawy innych.

W domu to polega na tym, że jest się słuchanym przez długi czas.

W ostatnich z przytoczonych wypowiedzi podkreślono konieczność akceptowania osób obdarzanych szacunkiem przez ogół; respondenci zwracają uwagę na społeczny charakter prestiżu, co uwydatniają socjologiczne definicje przedstawione w rozdziale 1, w których akcentuje się, że dopiero uznanie płynące od otoczenia stwarza prestiż. Przedstawiciele inteligencji zdają sobie jakby sprawę z socjotechniki posługiwania się prestiżem do różnych celów – tym że można się nim cieszyć dopiero po uzyskaniu sankcji społecznej. Mają wiedzę, która pozwala robić z kapitału poważania użytek we właściwym momencie, bez niepotrzebnego ryzykowania nietrafionych inwestycji.

W tym środowisku przykłada się dużą wagę do prestiżu intelektu i fachowości.

To są ludzie wykształceni. A jeśli chodzi o zachowania, to pozytywne zachowania; kultura osobista; zamiennie: poziom, status społeczny.

Co sobą reprezentują pod względem intelektualnym.

Potencjał intelektualny, nie sama wiedza, ale na ile potrafi wykorzystywać swoją wiedzę.

Znajomi z pracy – fachowcy w swojej dziedzinie, szczególnie poparte umiejętnością współżycia z innymi, przekazania to innym. W rodzinie, to prestiż jest synonimem mądrości życiowej.

Prestiżem osobistym obdarza są zarówno bliskich znajomych, jak i ludzi obcych, ale znanych na forum publicznym.

Świat polityki, nauki, znane nazwiska z prasy, telewizji. Również kultura osobista odgrywa rolę.

Balcerowicz, Kwaśniewski – zdobył sobie uznanie, Holoubek – człowiek wysokiej kultury, Wajda, Wałęsa – coś jednak osiągnął.

Papież – wzór dla całego społeczeństwa.

Papież – bardzo oddany własnej pracy.

Prezydent Kwaśniewski – polityk w prawdziwym tego słowa znaczeniu ze względu na nienaganne zachowanie, znajomość języków obcych, umiejętność dyplomacji, umiejętność pójścia na kompromis, dyskusji. Znaną mi osobą jest lekarz pediatra (respondent daje mu prestiż za fachowość).

Dyrektor w mojej firmie – firma była zagrożona, ale on ją wyprowadził. Ludzie w zakładzie bardzo to cenią. Ma on duży autorytet.

Kilka dalszych wypowiedzi ukazuje, co może się kryć za występującym często kolokwialnym stwierdzeniem, że: *ten to ma w środowisku prestiż*, w celu podkreślenia, że ten ktoś potrafi postawić na swoim.

Osoby, które wiedzą, czego chcą (mężczyźni), *osoby bardzo konkretne, ze stanowiskiem, mają wiedzę w danej dziedzinie, inteligencję.*

Koleżanka z pracy. Umiała zadbać o interesy naszego grona (respondentka jest sędzią). *Mała rzecz – zwróciła się do prezesa w sądzie, aby sprzątaczka myła szklanki po herbacie. Kategoryczna. Miała swoje zdanie. Miała zasady. Umiała zabrać głos. Nie bała się.*

Rozwój tej jednostki. Cechy osobowe. Praca samodzielna nad tym, żeby prestiż uzyskać. Charakter.

Dążenie w wytyczonym kierunku, mają też zaufanie, są otwarci, szczerzy, słowo jest dla nich ważniejsze niż pieniądze.

Siła przebicia, kierownik, który potrafi zorganizować pracę zespołu.

Określenia te sygnalizują też, jak dużą wagę przywiązują reprezentanci inteligencji do sukcesu; jego prestiżowe znaczenie bierze się – ich zdaniem – z konsekwentnego dążenia do celu, popartego talentem i pracą, natomiast negowany jest prestiż osiągnięć wynikających z układów, arogancji i nachalnego cynizmu. O antyprestiżowej wymowie tych zachowań świadczą jeszcze dwie opinie.

Kultura osobista. Pewność siebie, przebojowość, ale nie obcesowa.

Operatywność, przedsiębiorczość – to nie znaczy, że przepychając się łokciami przez życie, nic wspólnego z cwaniactwem.

Na 60 przeprowadzonych rozmów jedynie w kilku wskazano na prestiżowy aspekt wyglądu.

Wygląd ładny i to, jak osoba jest ubrana. Ładnie ubrany będzie miał większy prestiż, niż jakiś obdarciuch w łachmanach.

Zachowanie, to, jak się człowiek ubiera, mój szef jeździ zawsze eleganckim samochodem, ale ma i intelekt.

Umiejętność kontaktowania się z innymi ludźmi, stosunek do innych, życzliwy czy wrogi, arogancja, nawet walory zewnętrzne – człowiek uroczy, elegancki, a nie niechlujny, umiejętność zaistnienia na arenie publicznej.

Zdecydowanie kojarzy mi się z mężczyzną – siła władcza.

Prestiż płci, który wydobyła w ostatnim z podanych przykładów kobieta – inteligent, związany jest z wyglądem.

Konteksty dotyczące prestiżu osobistego

Przytoczone definicje uzmysławiają bardzo różne odcienie prestiżu jednostek. Przedstawiona lista jest trochę przydługa, pozwala jednak uchwycić wspólne cechy tych postaw. Prestiż osobisty opiera się na: 1) szacunku dla określonych zachowań, 2) połączeniu zalet charakteru z właściwym stosunkiem do otoczenia, 3) zdolności przyciągnięcia do siebie innych osób, czyli admiratorów okazujących prestiż oraz 4) świadczeniu pomocy na co dzień – co przywoływali mieszkańcy wsi i być może dotyczy to większości rolników.

Przyjrzyjmy się najpierw aspektowi behawioralnemu, którego znaczenie dla prestiżu podsumowuje opinia jednego z rolników: *po zachowaniu poznajemy, że ktoś jest szanowanym, delikatnym i nie wulgarnym.*

Robotnicy podkreślali wagę właściwego zachowania w następujących słowach.

Cieszy się szacunkiem, uznaniem w pracy zawodowej, w środowisku. Poznajemy to po zachowaniu, gdy ktoś służy dobrym przykładem dla innych. Ceni się ich za to, co robią dla innych ludzi. Ktoś zamknięty w sobie, nie słuchany, nie ma prestiżu.

Widać to po zachowaniu i pieniądzach. Jeden jest bardziej chamski, drugi nie – ci co mają władzę: prestiż można poznać po inteligencji, jak ktoś mówi, wyraża się, z kim można porozmawiać na ciekawe tematy.

Inteligenci mówili o tym samym, tylko wyrażali to trochę innymi słowami.

To są ludzie wykształceni. A jeżeli chodzi o zachowania, to pozytywne zachowania.

To zachowanie osoby o autorytecie akceptowane przez większość społeczeństwa.

Odnosi się to do osób o cechach pozytywnych. Akceptuje się ich zachowania. Ma ona cechy skłaniające do akceptowania: kultura osobista, podejście fachowe do różnych spraw bez obłudy, stwarzania pozorów.

Drugim kontekstem prestiżu osobistego jest umiejętność ułożenia sobie stosunków z ludźmi. Bez przychylności otoczenia trudno jest zyskać prestiż, pomimo posiadania rzadkich zalet. Respondenci ze środowisk inteligenckich wskazywali na: *stanowczość, ale przy umiejętności współżycia z innymi; zdolności do podejmowania decyzji, ale przy humanitarnym, ludzkim stosunku do innych; fachowość w swojej dziedzinie, szczególnie poparta umiejętnością współżycia i przekazania jej innym.*

Nacisk na *umiejętności* powtarza się *expressis verbis* w opiniach robotników i właścicieli gospodarstw: t*rzeba być konsekwentnym w działaniu, ale umieć współżyć z ludźmi; stanowisko* (daje prestiż), *bo on musi mieć jakiś szacunek, ale do pewnego stopnia, jako człowiek on musi być ludzki; uprzejmość, zachowanie w stosunku do drugiego człowieka, mimo, że jak przychodzi* (ten drugi), *to on powinien powiedzieć: „dzień dobry". Skoro ma szkołę, to powinien się zachować. Proste słowa dużo znaczą i charakter człowieka.*

Wokół popularnych osób skupia się krąg wiernych, akolitów, stwarzający aurę powodzenia, która wzmacnia prestiż – jest on trzecim z kontekstów.

W szkole wielu ludzi gromadziło się wokół mnie. Byłem muzykiem. Posiadam też zdolności kierownicze i ludzie się wokół mnie gromadzili. Udzielałem im rad. Ale dalej przychodzą, żeby im pomagać. Przychodzą do mnie w domu towarowym: jak rozwiązywać problemy remontu, jak przyciągnąć klienta (ankietowany jest sprzedawcą, mówi o młodszych kolegach z pracy).

Ktoś, kto ma autorytet, potrafi coś zrobić dla ludzi, zmobilizować ich do czegoś dobrego, z tym, że to musi być ktoś znany, widoczny. Ktoś, kto żyje w zaciszu domowym, to nie ma. W rodzinie oczywiście też można mieć prestiż, tzn. być słuchanym, kierować.

Komunikatywność, umiejętność skupienia ludzi wobec siebie, być pomocnym wobec otoczenia.

Udzielanie pomocy jest najbardziej charakterystycznym kontekstem dla mieszkańców wsi. W wypowiedziach rolników prędzej czy później pojawiało się autorytatywne: *prestiż – to na pewno pomoc!*

Prestiż to pomoc, każdemu trzeba pomóc. Powinność – każdy na to zasługuje.

Człowiek, który pomaga innym, jest szanowanym, bo dobrze pracuje – ma wyniki, stoi wyżej, dlatego i jest prawy.

Sołtys, wójt z gminy – sołtys pomaga rolnikom, woda jest podciągnięta. Interesuje się sprawami wsi. Nikomu nie odmawia, ciągniki dawał, telefony zakładał. Wójt też dużo zrobił, z każdym porozmawia, każdego przyjmuje, służbowy nie jest.

Ktoś, kto celowo nie doradzi, nie pomoże, któremu się nie chce, to nie. Ktoś, kto świeci przykładem. I jak pracuje, to widać jakiś efekt i stara się, jak może. Pomaga, zwłaszcza teraz, jak mało czasu i ludzie za pieniądze pomagają.

(Prestiż to) *pomoc sama z siebie i bez namawiania.*

Również w opiniach robotników niesienie pomocy jest atrybutem prestiżu, choć występuje rzadziej i ma oczywiście inną treść, co ilustrują dwie przykładowe wypowiedzi: (prestiż mają) *rodzice, osoby bezinteresowne, które pomogły coś w życiu; darzę szacunkiem, którzy się mną opiekowali, jak byłam dzieckiem i tak mi to jakoś weszło, że bym dla nich wszystko zrobiła.*

W inteligenckich wizjach prestiżu w ogóle nie było pozytywnego wartościowania pomocy; tak jakby przejawiał się w tym większy indywidualizm tych środowisk w dążeniach życiowych, w porównaniu z antyindywidualistycznymi orientacjami klas niższych, który to fakt jest udokumentowany przez wyniki badań (Domański i Dukaczewska 1997).

Prestiż pozycji

Poznajemy, że ktoś ma prestiż po tym, że: *ma możliwość wpływu na decyzje innych, względy materialne też przemawiają na korzyść człowieka* – powiada nauczyciel. Za stwierdzeniami tego typu kryje się

prestiż pozycji, związany – w cytowanym przypadku – ze statusem materialnym i siłą wpływu, czyli władzą.

Wymiar pozycji dawał o sobie znać, gdy ludzie definiowali prestiż w kategoriach przynależności społeczno-zawodowej i rzeczy przypisanych do konkretnych ról. Po czym poznać prestiż? Zgodnie z opinią rolnika: *to widać po tym, w jakim gronie się obracają*, z *kim mają kontakt – w gronie ludzi wykształconych, zamożnych czy szarych; w rodzinie,* w *kręgu znajomych, to ta* (osoba), *która ma swoje zdanie, dominuje.* Wystarczy się naokoło rozejrzeć, a stwierdzimy – jak utrzymuje autor tej wypowiedzi – że każdy ma swoje miejsce, określone przez poziom dochodów, wykształcenia i możliwości wpływu.

Robotnicy odwołują się do tych samych pojęć. Ich pierwszymi skojarzeniami są: *wykształcenie*; *pieniądze*; stanowisko – *ponieważ ludzie na stanowisku najprędzej mogą stracić szacunek* oraz konkretne pozycje w strukturze zawodowej – prestiż *posiadają: ksiądz dyrektor zakładu, ludzie w większości wykształceni, ministrowie z rządu, prezydent.* Nie mają prestiżu ludzie usytuowani na niższych pozycjach – bezdomni (*bezdomni są niepoważani*) i ubodzy. Prestiż pozycji występuje w myśleniu integralnie, razem z charakterystykami jednostek. Robotnicy mówili, że: *powstaje on w pracy, ktoś, kto stanowisko posiada – dyrektor*, dodając jednak, że: *na gruncie prywatnym też można mieć prestiż, cechy charakteru odgrywają rolę.* Zatem nie postrzega się go tylko w jednym wymiarze, choć równocześnie ludzie oddzielają ocenę pozycji od konkretnych osób.

Definicje formułowane przez inteligentów nie różnią się co do meritum, były one natomiast bardziej uporządkowane w ciąg przyczynowych uzasadnień. Na przykład respondent (sędzia) mówi, że: *pewne zawody muszą utrzymać twarz: nie wolno sędziemu się zachować publicznie niewłaściwie, np. na zabawie*. Albo (ma prestiż) *lekarz, bo daje zdrowie, nauczyciel, bo uczy; politycy znani* (mają prestiż) *za funkcje, które pełnią, jednak przy bezstronności, obiektywizmie*.

Charakterystyczne jest to, że inteligenci potrafili wyróżnić różne odmiany prestiżu. Nazwać je i syntetycznie opisać różnice: *prestiż pochodzi z pozycji, a niezależnie od tego bierze się z zachowań.* Jeden z nich dosłownie stwierdza, że: *można rozróżnić bardzo wiele sfer prestiżu: rodzinny, zawodowy, publiczny – który wybrać? A* w *ogó-*

le jest to narzucanie pewnych wzorów zakończył, wyjaśniając, z czym mu się kojarzy prestiż. Dla inteligentów tematyka prestiżu stanowiła możliwość do wdawania się w wymianę zdań. Pracownik naukowy z Uniwersytetu Łódzkiego na samym początku zwrócił ankieterowi uwagę, że nie można mówić ogólnie o prestiżu, ponieważ: *kryteria zależą od sytuacji i inne są np. źródła prestiżu na wczasach, a inne* w *środowisku zawodowym*; uwagę tę wyrażono po krótkim pojedynku słownym z ankieterem.

Niektóre pozycje zawdzięczają swój prestiż instytucjom, w których są usytuowane, jak pokazywaliśmy to w rozdziale 2. Z analizy potocznych wizji wynikałoby jednak, że prestiżowi instytucjonalnemu przypisuje się *explicite* niewielkie znaczenie. Wzmianki na temat wpływu instytucji pojawiały się sporadycznie. Przytoczę dwie z tych nielicznych, które wystąpiły: *Radio Maryja to instytucja, która cieszy się prestiżem; prestiż kojarzy mi się z instytucją, władzą, czymś oficjalnym, nie widzi tu człowieka, ja* (robotnik) *jestem ostrożny z tym prestiżem. Prestiż mają ci, co mają władzę.*

O tym się nie mówi – konwencjonalny prestiż

Czy respondenci pytani o prestiż wiedzą, że w pewnych sytuacjach czyni on tylko zadość konwencjonalnym formom bez szczerego uznania? Zwracali na to uwagę, choć oczywiście nie posługując się pojęciem formalizacji prestiżu w taki sposób, jak przedstawiliśmy to z perspektywy socjologicznej w rozdziale 1. Zastanówmy się przykładowo nad uwagą rzuconą przez jednego z inteligentów odpowiadającego na pytanie: Czym jest prestiż? Stwierdził on: *wysocy urzędnicy muszą mieć autorytet, bo gdyby nie mieli, to by go stracili.* Nie wiadomo, w jakim stopniu odpowiedź ta wyrasta z przekonania, że władza pozbawiona szacunku nie jest skuteczna, w jakim zaś ankietowany odróżnia konwencjonalne oznaki szacunku od spontaniczności. Formalizacja polega na tym, że posłuszeństwu wobec konwencji nie musi towarzyszyć okazywanie autentycznej estymy. Ankietowani często rozróżniali te dwie sytuacje, ustosunkowując się do pytań dotyczących tego, jak okazywany jest prestiż, po co się go okazuje i czy robi się to dla osiągnięcia korzyści.

Przede wszystkim potwierdzali fakt okazywania prestiżu wyłącznie na pokaz: *jest to postawa schlebiania, cukierkowa, w rozmowie, ugrzecznienie, dają czekoladę, to normalne, to nic złego*. Na wsi sformalizowany prestiż rzadko kiedy jest ukłonem wobec wielkich postaci sceny publicznej. Występuje głównie na poziomie stosunków z sąsiadami i problemów lokalnych, którymi rolnicy żyją na co dzień: *tak, korzyścią może być samo zauważenie, poklepanie po ramieniu przez kogoś, kto ma pozycję, bo ludzie lubią, jak się im schlebia, są w siódmym niebie, jak się zwróci na nich uwagę; na ogół ludzie zadowalają się swoim życiem, ale od święta lubią być zauważeni, spodziewanie się za to korzyści majątkowych jest rzadsze*.

Robotnicy i inteligenci też postrzegali konwencjonalne aspekty poważania z perspektywy codziennych spraw. Ci drudzy tradycyjnie mieli w tej kwestii najwięcej do powiedzenia, a z retoryki, jaką się posługiwali, wynika, że łatwiej niż innym byłoby im opisać mechanizmy rytualnej wymiany symboli prestiżu na korzyści. Wymieniali je w odpowiedzi na pytanie: Jak okazywany jest prestiż? Lista tych konwencjonalnych form obejmuje: *gesty, ruchy, postawę na baczność; uniżoność; uległość, wobec przełożonych, liderów; robią się mięccy* (ci, co go okazują) *jak wazelina*; jest to *służalcza postawa – to zależy od tego, jaką pozycję się zajmuje*; okazuje się go *ostentacyjnie, na głos, żeby inni słyszeli, ale i bywa, że naturalnie; przez formalne sytuacje, zwracanie się: „Pani", „Pan", czy „Pani byłaby skłonna?". Poza tym, to się da wyczuć w słowach, w reakcjach*; a także, *przez reguły „savoir vivre'u"* potem ankietowany wyjaśnił, czym się różni prawdziwe od pozornego okazywania prestiżu, będącego atrybucją *savoir vivre*.

Widać, że przejawy sformalizowanego prestiżu nie są tak nazywane po imieniu, choć, zdaniem wszystkich, którzy się do niego odwołują, służy on temu samemu – ażeby się *przypochlebić, załatwić coś, mieć dobre kontakty, choć wtedy widać, że to nie autentyczne, również po to, aby być zauważonym przez te osoby, załatwić swoje sprawy, poprawić sytuację życiową i podkreślając ich autorytet, poprawić swój własny wizerunek w oczach innych*.

Aby lepiej odsłonić aspekt formalizacji, zadawano pytanie: Czy ludzie okazują prestiż dla korzyści? Prawie wszyscy ankietowani wskazywali na oferowanie prestiżu za coś, do realizacji własnych ce-

lów: *tak, w środowiskach zawodowych, w polityce często, aby zdobyć stanowisko, w relacjach podwładny–szef; tak, to gra pozorów, bo niekoniecznie ta osoba zasługuje na prestiż; to nie znaczy, że taka osoba naprawdę szanuje; niektórzy są bardzo sprytni, dopiero przebywając dłużej z ludźmi, widać ten przemyślany prestiż; więcej jest takich sytuacji dla interesu niż bezinteresownych; np. żeby dostać pracę, albo być lepiej obsługiwanym w szpitalu; w relacjach z urzędnikami; tak, bo kolizja z przełożonym może się źle skończyć, jak kolizja fiata z mercedesem*.

Czerpanie korzyści nasuwa podejrzenia o brak autentyczności oznak szacunku. Okazało się, że w świadomości ludzi występuje coś takiego jak udawany prestiż. Zwrócono na niego uwagę, gdy rozmowa schodziła na rozważania o korzyściach; część ankietowanych osób w ogóle odmawiała tym sytuacjom miana prestiżu, przeciwstawiając im „czysty prestiż", nieskażony przez interesowność. Dawali temu wyraz za pomocą takich stwierdzeń, jak: *są i tacy, co dla zysku – ale to jest na krótką metę; tak, ale taki szacunek nie ma wartości, tak nie powinno być; nie powinien być wymuszony; tak, ale takich się unika; tak, przez lizusostwo, ale to nie jest prestiż, tacy ludzie nie mają w środowisku prestiżu, bo to nieuczciwe, tacy ludzie nie są cenieni, nie są widziani w środowisku; zależy czy jest to prestiż autentyczny, który wypływa z serca albo też chcą coś załatwić, osiągnąć; tak* (okazują, aby coś z tego mieć), *ale to ten, co sam ma mało tego prestiżu.*

Ostatnią myśl, która sięga jakby do własnych przeżyć, można by skwitować, że każdy ocenia według siebie.

Chłopi i robotnicy poświęcili sporo miejsca uzasadnieniu swej dezaprobaty dla tych postaw. Autentyczny szacunek wydaje się ważnym wymiarem. Mówi robotnik: *szacunek nie może być wymuszony. To musi wypływać samo z siebie. Przez zachowania się to przejawia, w codziennych kontaktach, kiedy ludzie przebywają razem. Liczą się ze zdaniem tej osoby. Głupio to powiedzieć, ale jest to także szacunek za szacunek.*

Ze środowiska robotników pochodzi jeszcze inny przykład moralnej negacji nieautentycznego prestiżu, zakończony wyraźnym postulatem. *Trzeba oddzielić szacunek udawany od prawdziwego. Ten pierwszy to nie szacunek. Szefowa. Potrafiła pogodzić dyrektorowanie z popularnością. Szanowałem ją za cechy charakteru. Była normal-*

na. Prestiż powinien być bezinteresowny, bo inaczej to chcą się wkupić w łaski.

W odpowiedziach na pytanie: Czy zależy Pani(u), aby inni okazywali Pani(u) prestiż?, nieautentyczny szacunek dezawuowany był słabiej; tak jakby ludzie odcinali się od tych postaw według zasady: *dobrze wiem, że ludziom zależy na podkreślaniu ich zasług w widoczny sposób, ale ja sam się do takich nie zaliczam.* Najczęściej słyszało się je z ust robotników: *Nie, bo to byłoby kłopotliwe, ważne żeby ktoś przyszedł, pogadał* (kierowca); *nie, nie lubię się wyróżniać, nie, nie po to, żeby go uzyskać. Jestem katolikiem i wychowanym tak, że daje się to* (prestiż) *z wiary, nie licząc na coś w zamian; nie, to obojętne, ale...* (po chwili) *fajne.*

Powinniśmy jednak zachować pewien dystans wobec deklaratywnej skłonności do odżegnywania się od udawanego prestiżu. Sam zwrot, „czy zależy Pani(u) na", może wywoływać u pytanych osób skojarzenia z wymuszonym szacunkiem, który pobudza do sprzeciwu przez podkreślanie niekłamanego autentyzmu własnych postaw. Deklaratywny sprzeciw nie wyklucza potrzeby admiracji. Podobnie może być z pytaniem dotyczącym okazywania prestiżu. Zdaje się, że wielu ludzi określenie to łączy ze źle ocenianą pompatycznością.

Podsumujmy tę część analiz stwierdzeniem, że sformalizowany prestiż rzutuje na zachowania ludzi – dostrzegają oni jego obecność, czyli nie jest on wyłącznie teoretycznym konstruktem, niemającym odpowiednika w rzeczywistości. Kiedy służy on dla korzyści, spotyka się to z oceną pejoratywną, ale wyróżnianą nie przez wszystkich, bo nie brakuje zrozumienia, że sytuacje tego typu muszą występować. Inteligenci, robotnicy i chłopi mówili wprost, że: *w dzisiejszych czasach, aby załatwić jakąkolwiek sprawę, trzeba okazywać fałszywy prestiż; teraz trzeba – żeby coś załatwić; oczywiście, ludzie też udają szacunek; są sytuacje, że trzeba coś zdobyć i wtedy okazywanie prestiżu jest koniecznej, czasem chodzi o załatwienie sprawy, o pieniądze, o sprawy materialne najwięcej; niedobrze, że tak się dzieje, ale tak jest; jeden z drugim chce jakoś żyć* (więc musi udawać).

Niektóre osoby przyznały się do tego, że publiczne docenianie ich zasług jest przyjemnym uczuciem. Podział przebiega tu pomiędzy ludźmi, którzy otwarcie mówią o satysfakcji z odbierania oznak

szacunku (i że nie jest to żadna skaza charakteru), a tymi, którzy widzą w niej słabość, chociaż nie mogą się jej oprzeć. Jest oczywiście jeszcze trzecia kategoria osób – pozbawionych grzechu próżności. Ci deklarują, że absolutnie nie zależy im na tym, aby mieć prestiż.

Przeżywający rozterki mówili zatem: *czuję zakłopotanie i zadowolenie, zażenowanie, poczucie, że to pochlebstwa; tak, czasami ktoś się do mnie zwraca w pracy z pewną nieśmiałością; czuję się głupio tak na piedestale* – nauczycielka akademicka dodaje jednak, że jest jej bardzo miło, kiedy ją doceniają za pracę, za osiągnięcia, zwłaszcza publicznie i niejako z urzędu. Część ludzi przyjmuje oznaki formalnego szacunku z pewną kokieterią. Na przykład nauczycielka w szkole średniej, która mówi, że czuje się czasem głupio, *tak jakby ją ktoś windował* w gronie pedagogów. Gdy należy podejmować decyzję, to do niej przychodzą, *a z kim ja w końcu pracuję,* niemniej jednak publiczne uznawanie zasług wcale jej nie dziwi, bo jest ono normalne, *zakodowane*, jak powiedziała. Inteligenci bardziej dogłębnie opisywali stan swego sumienia, ale obciążenie moralne i wyczucie niezręczności tych sytuacji daje się też wyczytać z reakcji robotników i chłopów.

Prestiż okazjonalny

Grzeczność świadczona w krótkotrwałych kontaktach, zawierająca elementy wartościującego hierarchizowania, była czwartym typem prestiżu w ramach socjologicznego podziału podanego w rozdziale 2. Z tego, co mówili respondenci, wynikałoby, że również prestiż okazjonalny jest empirycznym faktem. Ankietowani mieli z nim stale do czynienia i łatwo go było autorowi zidentyfikować (tzn. nie im, tylko mnie). Niektórzy wyrażali przy tym wątpliwości, czy opisywane przez nich zachowania to rzeczywiście prestiż, skoro często nie myśli się tak o nich na co dzień albo są one czymś zwykłym i umykają z pamięci. Jednocześnie wszyscy wskazywali na aspekt nagrody, wyrażanej nawet w formie „dzień dobry" czy przy ustępowaniu miejsca w autobusie.

Przykłady okazjonalnego prestiżu pojawiały się w odpowiedzi na pytanie: Jak ludzie i sami ankietowani okazują innym prestiż?

Relacje robotników przedstawiają się następująco: *na ulicy, jak upadłem, to mi pomogli się podnieść, dali, pożyczyli mi bilet w tramwaju; mężczyźni nas szanują w pracy za to, że jesteśmy kobietami, np. na Dzień Kobiet, dają nam prezenty, to jest bardzo miłe; w obcym mieście wytłumaczyli mi, jak dotrzeć do miejsca, gdzie chciałem i nie spotkałem się z wprowadzeniem w błąd* (respondent kategorycznie zapewnił ankietera, że to był rzeczywiście prestiż), *często w pracy przychodzą do mniej na papierosa, na herbatkę* (gdyby nie poważali, to by nie przychodzili); *witamy się, składamy sobie życzenia, rozmawiamy, jemy razem w pracy; ekspedientki w sklepie informują, jaki produkt najlepiej kupić, aby przyrządzić coś do jedzenia, a mogłyby nic nie powiedzieć; kiedy młodsza kobieta ustępuje starszej; pomogłem podać na ulicy rzecz, która upadła tej osobie, nie przeszedłem obojętnie; w życiu codziennym – lekarzowi trzeba grzecznie, osobie starszej trzeba pomóc; miałam takie zdarzenie w pracy* (ankietowana, która jest sprzedawczynią, opowiedziała o scysji z klientką w sklepie), *przychodzi pewna pani zdenerwowana* (zrobiła awanturę), *a potem przyszła przeprosić; każdego* (klienta) *obdarzałam dobrym słowem, to każdy do mnie podchodził.*

Kontakty rolników z okazjonalnym prestiżem zdarzały się wtedy gdy: *jak się zachoruje, w szpitalu, to okazują dobroć, szacunek; miałem wypadek, przyjechał lekarz z pogotowia, miałem do niego szacunek, akurat w tym momencie; jedziemy samochodem, ktoś pomaga wyjechać z zaspy* (okazjonalny prestiż utożsamiany z wdzięcznością); *czułam się zaszczycona, rozmawiając z cenioną osobą – radną; tak ogólnie między ludźmi, no zatrzymują się, żeby pogadać, jak jest rencista, to ktoś się zainteresuje, jakieś podwiezienie opału, młodsi wobec starszych; dzień dobry; przychodzą, wszystko dobrze jest; odwiozłem pijaka ciągnikiem do domu, bo tak można nadrobić prestiż!* – ten przykład pokazuje możliwości wykorzystania okazjonalnego prestiżu jako przemyślanej strategii.

Na zakończenie jedna z wypowiedzi ujmującej wspomniane wątpliwości, czy wszystkie te zachowania można nazwać prestiżem: *tego się tak nie da zauważyć, jak tu żyjemy między sobą na co dzień.*

Syntetyczny wymiar – wielość kryteriów

W wielkiej trójce wymiarów uwarstwienia społecznego – obejmującej ponadto nierówności ekonomiczne i władzę – prestiż jest jedną wartością, którą od samego początku tworzy się z fragmentów świadomości. Wyniki przedstawionych tu analiz zdają się być tego potwierdzeniem – PRESTIŻ JEST SYNTETYCZNĄ HIERARCHIĄ OCEN. Socjologiczne definicje, w których nacisk kładzie się na to szczególne połączenie oceny obiektywnych cech z systemem wartości, wyrażają istotę tego wymiaru.

Przegląd potocznych definicji prestiżu nasuwa jeszcze cztery wnioski. Po pierwsze, zestaw jego kryteriów jest praktycznie nieograniczony; jeśli granice prestiżu istnieją, to są określone przez systemy wartości poszczególnych środowisk. Po drugie, kryteria te dochodzą do głosu w różnych proporcjach – zależnie od sytuacji, w jakich ludzie dokonują ocen. Trzecia rzecz dotyczy tego, jak wyrażenie „dochodzą do głosu" należy rozumieć. Z pewnością nie w ten sposób, że hierarchia prestiżu konstruowana jest w środowiskach inteligenckich z rozmysłem i narzucana odgórnie członkom innych warstw. Sens tworzenia prestiżu przez inteligencję polega na tym, że jest ona uosobieniem cenionych przez ogół wartości, symboli sukcesu i powodzenia, do których warto dążyć, a jeśli się uda, to naśladować. Inteligencja kreuje hierarchię prestiżu, dostarczając wzorów.

Po czwarte, prestiż jest przedmiotem wymiany, w której, odmiennie niż przy transakcjach ekonomicznych, o wzajemnych zobowiązaniach nie wypada mówić otwarcie, ale też nie są one tematem tabu.

Spróbujemy dalej odpowiedzieć na pytanie, jak ważny jest to wymiar na tle innych hierarchii uwarstwienia społecznego i jakie są jego funkcje.

ROZDZIAŁ 6

Subiektywna ważność prestiżu

Dlaczego ludzie okazują prestiż innym?
Bo to nobilituje.
Odpowiedź na pytanie ankietera z marca 1998 r.

Socjologowie się nie mylili, ale co z tego wynika? Czy prestiż, pomimo że jest faktem i ludzie są jego obecności świadomi, ma dla nich jakieś głębsze znaczenie i wywiera na ich poczynania istotny wpływ? Wracamy do dyskusji o przechodzeniu od społeczeństw statusowych do opartych na kontrakcie, czyli regulowanych przez mechanizmy kapitalistycznego rynku, z którego to przejścia nie wynikają dla prestiżu pomyślne wnioski. Logicznie rzecz biorąc, wpływ rynku powinien prowadzić do erozji tradycyjnych norm. W Polsce nakłada się na to malejąca krystalizacja ocen prestiżu zawodów. Czy prestiż przestaje być ośrodkiem normatywnej koordynacji zachowań i postaw?

Teza o malejącym znaczeniu prestiżu, będąca owocem teoretycznej dedukcji i niepoparta – co należy podkreślić – wynikami systematycznych badań, odnosi się do społeczeństwa jako całości. Ale nie musi ona dotyczyć jednostek. Postaramy się teraz pokazać ważność prestiżu postrzeganego przez jego użytkowników, analizując odpowiedzi na pytania: Czy ludziom zależy na tym, aby mieć prestiż i jakie znaczenie sami mu przypisują? W badaniu, które zaczęliśmy omawiać w poprzednim rozdziale, ludzie odpowiadali na pytania dotyczące manipulowania prestiżem w celu pomniejszania statusu innych i mówili, czy czują się od innych lepsi czy gorsi. Wynikają stąd pewne wnioski związane z miejscem tych zachowań w strategiach życiowych i tego, jaką im się rolę wyznacza.

Prestiż a bogactwo, wykształcenie i władza

Byłoby wskazane zacząć od ustalenia, czy ludzie postrzegają prestiż jako odrębny wymiar nierówności. Konkretnie – co mówią, jeżeli ich zapytać, czy można cieszyć się prestiżem, nie mając dużych pieniędzy, wyższych studiów i nie będąc dyrektorem? Pytania te zadawano, aby ocenić, jakie miejsce w hierarchii wartości zajmuje prestiż w świadomości jednostek. Przeważa przekonanie, że żaden z tych trzech wymienionych atrybutów nie jest niezbędnym nośnikiem prestiżu. Jednocześnie jednak badane osoby, jeśli nie wprost, to pośrednio, wyrażały pogląd, że bogactwo, wykształcenie i stanowisko mają spory wpływ na prestiż. Opinię, że korelacja zachodzi, ale jest umiarkowana, podzielali inteligenci, robotnicy i chłopi.

W opiniach tych za prestiżowym znaczeniem bogactwa przemawiają 4 czynniki, a mianowicie: a) prestiż można kupić za pieniądze, b) mając bogactwo, zwraca się na siebie uwagę, będąc na szczycie hierarchii społecznej, c) okazywanie prestiżu osobie zamożnej może przynieść wymierne korzyści – *majętnym schlebiają*, oraz d) bardziej pozytywna kwalifikacja, że pieniądze świadczą o wartości człowieka – hasło żywotne, pomimo przeciwnych zakrętów dziejowych, którymi dotknięta została Polska. Jakby się miało przed oczami propagatorów klasycznego liberalizmu w osobach, najczęściej cytowanych w tym kontekście, Franklina (1987), Johna Stuarta Milla (1959), Emersona (1955) czy Smilesa (1857), z których to Franklin i Smiles propagowali kult pieniądza, bezpośrednio zajmując się biznesem. Powodzenie materialne jako wskaźnik zasług pojawiło się na sztandarach wolnokonkurencyjnego kapitalizmu, wspierając postulaty oceniania dokonań życiowych jednostek na podstawie wymiernych kryteriów sukcesu osiąganego własnymi zdolnościami i wysiłkiem, czego najlepszym miernikiem miały być zarobione pieniądze. Widać, że ideologia ekspansywnego mieszczaństwa zachowała swoje miejsce w świadomości społeczeństwa, które na kilkadziesiąt lat straciło żywy kontakt z systemem rynkowym.

Etos klas średnich nie zawładnął jednak całkowicie przekonaniami inteligentów, robotników i chłopów, o czym świadczą emocje towarzyszące odpowiedzi na pytanie: Czy można mieć prestiż, nie

będąc bogatym? Wielu ankietowanych utożsamiało „można" z normą „powinien" i ci czuli się zobowiązani oświadczyć, że pieniądze nie powinny odgrywać decydującej roli. Trzeba im było wyjaśniać, że nie chodzi tu o ocenę, tylko o to, jak, według nich, naprawdę jest z zamożnością i prestiżem. Kiedy już respondenci przestawiali się na myślenie o faktach, okazało się, że podstawowym czynnikiem osłabiającym zależność prestiżu od bogactwa są osobiste zalety jednostek. Na przykład biedni też zasługują na szacunek (sformułowaniem tym posługiwało się dosłownie wiele osób), a poza tym jest jeszcze coś takiego jak kontekst sytuacyjny, i np. dyrektor nie musi być w życiu prywatnym fajnym kumplem.

Oto cytaty typowych wypowiedzi dotyczących wzajemnych relacji zachodzących pomiędzy bogactwem i prestiżem. Zaczniemy od wypowiedzi rolników.

Można mieć prestiż, nie będąc bogatym, bo jest w Polsce mało ludzi, którzy się mogą cieszyć prestiżem – to podstawowa przyczyna. Ale bogactwo oczywiście też wpływa na prestiż. Powiem o sobie: dopóki byłem jednym z wielu, to nikt się z moim zdaniem nie liczył. Od kiedy sobie radzę i moja firma idzie w górę, to widzę, że zmienia się postawa wobec mnie. Respondent stwierdza dalej, że w jego otoczeniu uczciwość ceni się mniej niż bogactwo będące wyznacznikiem prestiżu (*bogactwo, przez schlebianie, aby się nie narazić*), lecz według niego jest przeciwnie.

Następny przykład też obrazuje istnienie umiarkowanego związku zachodzącego pomiędzy obydwoma czynnikami: *trudno bez bogactwa, bo jest się mniej widocznym*. Potem następuje uściślenie: *ten biedny też potrafi zaistnieć i zasłużyć na prestiż.*

W kolejnej odpowiedzi występują na przemian argumenty za i przeciw: *Można, to zależy od człowieka. Charakter. Ale w gospodarstwie, tak jest jak w kraju. Czyli za pieniądze. Jak ktoś przyjdzie i ja mu odmówię... to? Człowiek też musi być ustępliwy wobec bogatszego. Ale pieniądze też świadczą o wartości człowieka. Nie trzeba być kasowym, ale ludzkim.*

Podam jeszcze dwa przykłady z życia wsi. Sprawy ekonomiczne bardzo urealniają problematykę prestiżu w świadomości badanych.

Jak jest człowiekiem i się nie wynosi, to dlaczego nie.

Prawy, pracuje społecznie, choć łatwiej jest zdobyć bogatemu prestiż, może dać jakąś sumę, to jego prestiż buduje. Respondent posłużył się przykładem z własnej parafii; chodziło o składkę na Ochotniczą Straż Pożarną.

Przechodzimy do wypowiedzi robotników mówiących, w jaki sposób prestiż wynikający z osobistych zalet może wejść w konflikt z bogactwem, z tym że ankietowane osoby odmiennie traktują obie te sfery.

Tak, można mieć prestiż, nie będąc bogatym. Biednym, ale szanowanym. To zależy od ludzi w otoczeniu. Pijak bogaty nie będzie szanowany. A np., biedni wierzący tak.

Tak, ale zdarza się to rzadko. Biedni też są dobrzy. Poza tym pracą, uczciwością zasługują na szacunek.

Tak, bo bogactwo nie jest miernikiem człowieka.

Wiele pożytecznych rzeczy można robić dla ludzi, nie będąc bogatym. Z dalszej rozmowy wynikało jednak, że prestiż związany jest z bogactwem, co, według ankietowanego, nie jest dobre.

Bogactwo tak, ale musi coś sobą reprezentować swoją osobą.

Osoby, które dobrze swoją pracę wykonują. Nie są zmanierowane. Ci, co trwonią pieniądze, nie mają prestiżu.

Tak (bogactwo nie jest koniecznym warunkiem), *bo ludzie bogaci odcinają się od innych, są pazerni.*

Ja sam nie jestem bogaty, a dużo ludzi mnie szanuje. Robię dużo dla ludzi i też będę szanowana. Trzeba mieć serce. Chociaż władza pieniądza robi swoje, ale ciężko powiedzieć, czy to ci ludzie są poważani (tzn. czy szanuje się ich za cechy charakteru).

Inteligentom łatwiej przychodziło wykazywanie różnic zachodzących pomiędzy bogactwem a prestiżem i ich wzajemnych relacji.

Tak, można – bogactwo nie jest odzwierciedleniem prestiżu, ale zwiększa prestiż.

Tak – bo to postawa moralna. Można nie być bogatym, ale cenionym przez innych.

Mądrość życiowa się liczy. Sprzątaczkę znam, która jest biedna, ale można z nią porozmawiać o wielu rzeczach i dowiedzieć się rzeczy mądrych.

Tak (prestiż koreluje z bogactwem), *nieczęsto te rzeczy nie idą w parze. Bogactwo idzie w parze z uznaniem dla aktywności pu-*

blicznej. Daje możliwość sponsorowania – np. państwo Niemczyccy. W przypadku biednych jednak też można mieć prestiż, gdy wiąże się to z wartościami człowieka.

Za pieniądze można kupić prestiż, otoczenie, czuć się prestiżowym.

Tak, za pieniądze można kupić wykształcenie i inne rzeczy dające prestiż, np. kursy językowe, stypendium.

Tak jest, ale według mnie nie pieniądz powinien świadczyć o prestiżu, bo ktoś, kto jest skromny, też może dokonać czegoś.

Profesor, którego znam nie jest bogaty.

Ludzie wykształceni u nas nie są bogaci, chociaż u nas znaczenie bogactwa będzie rosło. Ankietowany podaje kilka nazwisk z Anglii i USA na poparcie swoich wywodów i kończy smętnie: *idziemy niestety w tym kierunku*.

Można się obejść bez bogactwa: *w gronie przyjaciół, w sekcie religijnej, ale w życiu publicznym też, np. Gandhi, który miał autorytet.*

Nie można powiedzieć, żeby papież był bogaty.

Ludzie przyznają także, że można mieć prestiż, nie mając wykształcenia. I w tym wypadku szacunek zależy od człowieka, a nie od pozycji.

Robotnicy odwoływali się do następujących argumentów.

Można mieć prestiż, nie mając studiów. To zależy od charakteru, bo ktoś wykształcony też może źle się prowadzić. Może być pijakiem.

Biedniejsi nie mają studiów, a są szanowani.

Na przykład moja żona jest prestiżową osobą. Ma na mnie wpływ duży i prestiż.

Tak, charakter stawia wielu ludzi wyżej niż wykształcenie.

Nie jest (wykształcenie) *najwyższym powodem do szacunku, np. mówią – „magister przyszedł”*. Przypadkiem natrafiliśmy na postawy, których obecność wśród robotników angielskich odnotował Hoggart (1975). Zawody „białych kołnierzyków” traktowane są pogardliwie, ponieważ praca biurowa nie przystoi prawdziwemu mężczyźnie. Przytoczone odpowiedzi potwierdzają, że są w Polsce środowiska, w których słowo „magister” wymawiane jest bez czołobitności, np.:

Sam tytuł daje prestiż, ale można i bez tego można go mieć. To od samego człowieka zależy, jakie ma zachowanie.

Ludzie, którzy wiedzą, kiedy można kieliszek wypić, mają prestiż (mają go) *kierowcy* (jak ankietowany), *dyspozytorzy, z którymi można porozmawiać.*

Tak, kultura i wszystko to, to jest wrodzone (daje prestiż), *a nie nabyte* (dlatego też można nie mieć prestiżu, mając tylko „nabyte" wykształcenie). *Ale szanuję ludzi z wykształceniem za ambicję, że chcą się uczyć, za to, że mają jakiś cel w życiu.*

Prestiżowe znaczenie wykształcenia wyzwala zmysł obserwacji, podobnie jak było z pozyskiwaniem szacunku za pieniądze. Równie rzeczowo podchodzili do tego zagadnienia rolnicy.

Można mieć prestiż bez wyższego wykształcenia. Tu na wsi są takie przypadki. Jak ktoś będzie miał wykształcenie, ale nie będzie miał kultury, to wiadomo. Wszystko ładnie wygląda, ale np. przy kieliszku, jak będzie cham, to nic z tego nie będzie, czy on ma średnie, wyższe czy podstawowe, to wszystko będzie w porządku.

Można mieć prestiż bez wyższego wykształcenia. Jak ktoś ma szkołę, to szanowanie jest większe, ale to zależy od charakteru – na jakieś 60%.

Wielu jest takich, co nie mają wykształcenia, a są wybierani – w gminie. Ja sama, choć nie mam wykształcenia. Córka ma wykształcenie, ale czy będzie miała prestiż, to się okaże. Obycie decyduje, aktywność. To, w jakim się gronie obraca.

Zwłaszcza na wsi wielu nie ma wykształcenia, ale wykształcenie daje ogładę i, mając wykształcenie, zawsze jest się kimś. Choć są ludzie bez wykształcenia z prestiżem, jeśli się dają lubić.

Mając wykształcenie łatwiej się zachować, ale ono nie przesądza.

Chłopi i robotnicy wiedzą, że wykształcenie wywiera wpływ na prestiż, ponieważ zapewnia różne rzeczy, które ludzie cenią. Jak można było oczekiwać, mechanizm tej zależności dobrze specyfikują inteligenci. Podkreślają jednak, że wykształcenie nie gwarantuje prestiżu.

Tak, można (mieć prestiż bez wykształcenia) – *przez umiejętność dotarcia, postawy moralne. Ale oczywiście pomagają studia, przez wiedzę.*

Tak, jeśli ktoś ma silną osobowość, jak sobie zapracujemy, to niekonieczne jest wykształcenie (ważny jest), *upór.*

W życiu publicznym – Wałęsa.

Chociażby młodzież, która nie ma jeszcze studiów, oni mają swoich przywódców – wyraźne przesunięcie prestiżu na płaszczyznę osobistych zalet oddziela go od wykształcenia, typowego wymiaru globalnej pozycji społecznej. Odrębnemu postrzeganiu prestiżu i wykształcenia sprzyja też prestiż okazjonalny: *tak, można mieć prestiż bez wykształcenia, tak samo w sklepie, jak ktoś doradzi, jest uprzejmy, to ta osoba ma pewien prestiż.*

Jeden z respondentów (prokurator) mówi najpierw, że: *wykształcenie w Polsce bardzo silnie determinuje prestiż*, a następnie rozróżnia prestiż: w zakładzie pracy, ogólnospołeczny, ogólnokrajowy, osobisty; ten ostatni typ prestiżu sytuuje ludzi będących na tym samym poziomie w globalnej hierarchii.

Trzeci analizowany wymiar to stanowisko, postrzegane inaczej niż prestiż; panuje opinia, że stanowisko zwiększa prestiż, lecz go nie determinuje. Jaki jest wpływ zajmowanych stanowisk? Według ankietowanych, wymuszają one do pewnego stopnia prestiż – *ludzie się z takim liczą.* Po drugie, autorytet władzy wymaga oznak szacunku. Jednak można się nie nadawać na kierownika, nie mieć do ludzi właściwego podejścia, dlatego, pomimo zajmowania wysokich stanowisk, nie cieszyć się prestiżem. Oto przykłady świadczące o takich postawach (wypowiedzi chłopów).

Można mieć wysokie stanowisko czy coś i tak samo można nie być szanowanym, być niedostępnym. Ankieter upewnia się: Czyli uważa Pan, że można mieć szacunek? Odpowiedź: *może być dyrektorem, ale nie mieć* (prestiżu). *Raz to jest stanowisko, a drugi to podejście do ludzi. Może być słaby wójt i wówczas nie ma prestiżu.*

Jak człowiek jest człowiekiem, to będzie szanowany. Jak okaże innym szacunek, to będzie szanowany. Samo stanowisko nic nie da, choć oczywiście, to są rzeczy zbieżne. Ale stanowisko np. rządowe, to można zniechęcić do siebie. To działa w obie strony, zależy od otoczenia. Są szanowani ci na stanowiskach, ale wtedy, kiedy innych szanują, dają innym dobre słowo.

Tak samo można nie mieć wyższych studiów, ale być cenionym fachowcem. Można też mieć prestiż, nie zajmując stanowiska – na przykład brygadzista z niskim wykształceniem, nie będąc dyrektorem.

Ktoś, kto idzie po trupach, nie ma prestiżu, ważne by człowiek nie zmieniał się w wyniku osiągnięcia jakiejś pozycji, bo straci autorytet.

Te wszystkie rzeczy (wymienia różne aspekty prestiżu) *zależą od tego, czy ktoś się stara, choć oczywiście stanowiska odgrywają rolę.*

W porównaniu z chłopami robotnicy jakby bardziej wiążą prestiż z pozycją zajmowaną w hierarchii stanowisk, co nie musi być oczywiście prawidłowością wśród robotników, zważywszy, że opinie pochodzą od kilkunastu osób. Niemniej jednak robotnicy funkcjonują w zhierarchizowanych strukturach, a podziały związane z władzą organizacyjną rysują się wyraźniej w fabryce niż w życiu wsi.

Większość ludzi będzie się liczyć z tym człowiekiem, kierownikiem czy prezesem. To jest 70% na 30%.

Tak, już między dziećmi w szkole są prowadzący.

Przykład sugestywnego ujęcia zależności pomiędzy stanowiskami i prestiżem w sytuacji alternatywnego wyboru: *jak dojdzie do sytuacji, że ktoś musi dokonać wyboru w okazaniu prestiżu osobie na stanowisku i nie, to okaże prestiż tej na stanowisku.*

Położenie akcentu na rozbieżność obydwu hierarchii: *tak, znam wiele takich. Znam taką sytuację, że nie ma różnicy między dyrektorką a nauczycielką* (tzn. pomimo różnicy stanowisk, mają one ten sam prestiż).

Robotnicy nie utożsamiają prestiżu ze stanowiskami, mimo że dostrzegają tu pewien związek. Podobne opinie wyrażają inteligenci, co potwierdzałoby tezę o dominacji tego poglądu niezależnie od usytuowania w strukturze społecznej.

Tak, stanowisko nie jest konieczne. Można (mieć bez niego prestiż), *tylko to jest inny gatunkowo prestiż uzyskiwany z potrzeby serca i duchowej ludzi. Ale stanowiska mają prestiż, chociaż nie każdy umie się tak zachować, aby sprostać temu.*

Prestiż mają ci na stanowisku, którzy są uznawani za dobrych przełożonych. Ale te rzeczy – prestiż i stanowisko – nie są jednoznaczne, bo ważne jest dla prestiżu, żeby osoba je zajmująca była ceniona przez podwładnych.

W mniejszej grupie nie trzeba mieć stanowiska, żeby mieć prestiż, ale w społeczeństwie – trudno.

Jeden z ankietowanych wskazuje na mechanizmy wymuszania tej zależności: *często prestiż jest wymuszany przez stanowisko – ale nie jest to w moim przekonaniu prestiż.*

Prestiżu nie dają też stanowiska zajmowane przez ludzi bez odpowiednich kwalifikacji: *są sytuacje, że ludzie na stanowisku, którzy się nie nadają, mieliby dla mnie większy prestiż, nie zajmując stanowiska, bo stanowisko zobowiązuje.* Ten sam problem poruszony jest w innej wypowiedzi. Mówi ordynator oddziału: *dyrektor może źle pracować i wtedy te rzeczy nie idą w parze. Ale za stanowiskiem idzie prestiż.*

Podajmy jeszcze kilka innych, całkiem odmiennych opisów tej zależności: *na przykład, Kotański nie ma stanowiska, ale jest znany i ma prestiż; artyści nie mają stanowiska, a mają prestiż, ale na ogół jest taki związek; matka dobrze wychowująca dzieci też ma prestiż; tak, np. rodzice* (ich prestiż nie wynika ze stanowisk), *ale w życiu zawodowym to raczej te rzeczy są zbieżne. Choć ktoś może wykonywać swój zawód dobrze bez wykształcenia, ale i wewnątrz tego samego zawodu dobre wykonywanie zawodu różnicuje prestiż.*

Jeden z robotników powiedział, że szacunek wynikający z potrzeby ducha jest gatunkowo innym prestiżem, co brzmi jak sentencja. Ludziom najłatwiej jest oddzielić wymiar osobistego szacunku (zwłaszcza jeśli płynie on z głębi ducha) od bogactwa, wykształcenia i stanowisk. Jego odrębność jako hierarchii pozycji jest mniej widoczna, choć właśnie przez pozycje zwykli przede wszystkim definiować prestiż socjologowie od samego początku, zaczynając od Maxa Webera. Prestiż w odbiorze społecznym przybiera również znaczenie statusu pozycji o wyraźnie zarysowanych konturach, ale „gatunkowo" odnosi się go głównie do osób.

Czy ludziom zależy na prestiżu?

Osoby twierdzące, że nie zależy im na prestiżu, stanowiły mniejszość. Ci, którym zależało, uważali, że jest to ważne dla nich, jak i dla podtrzymywania więzi społecznej. Jednak inne ma znaczenie prestiż dla inteligencji usytuowanej na szczycie drabiny uwarstwie-

nia, a inne dla klas niższych. Spróbujmy teraz spojrzeć na subiektywną ocenę ważności tego zjawiska od tej strony.

Próbowaliśmy najpierw ustalić, co czują chłop, robotnik i inteligent, kiedy inni mu okazują prestiż.

Odpowiedzi, których na to pytanie udzielali rolnicy, wskazują, że prestiż jest dla nich nagrodą, a zarazem zobowiązuje.

Co czuję? Poczucie zobowiązania – żeby odpowiedzieć coś wartościowego, docenić odbiór prestiżu; to jest przyjemne, ale łączy się z tym postawa odpowiedzialności.

(Jestem) *bardzo zadowolony w pracy, bo to znaczy, że ktoś nas zauważa.*

Jestem zadowolony, jest przyjemnie.

To, że prestiż nakłada powinności, jest nagradzającym bodźcem samo w sobie. *To podbudowuje* – mówi jeden z rolników. Inaczej jest z samooceną ważności: *zadowolenie, ale i zobowiązanie – czuję się zauważony, nie ważny.* Łączenie psychologicznej gratyfikacji z zobowiązaniem, ale przy odrzucaniu płynącej z tego ważności – występowało również w opiniach innych osób: *chcę uniknąć pychy.* Można by rzec – próżności. Ludzie są przekonani, że uznanie powinno się brać samo z siebie, bo prestiż nie jest od zaspokajania niskich pobudek.

Pytaliśmy następnie o subiektywną ważność bardziej bezpośrednio: Czy zależy Pani(u) na prestiżu? Nie zadaje się drażliwych pytań wprost, ale warto jest odstąpić od reguły, kiedy pytanie porusza skrywaną cechę charakteru, a niewątpliwie własny prestiż należy do tematów wstydliwych. Nie liczyliśmy na to, że wszystkie odpowiedzi będą szczere. Oto jak poczucie miłości własnej przedstawiało się w deklaracjach chłopów.

Nie – żądać od kogoś, to nie jest. Jak ktoś będzie chciał, to sam okaże. Bo wyrywać to (szacunek) *komuś, to nie sposób.*

Nie zależy mi, bo to powinno samo z siebie przychodzić, ale jest mi przyjemnie.

(Mam wtedy) *poczucie pewności, zaufania.*

Tak (zależy), *bo to normalne.*

Tak, człowiek duchowo się podnosi. Inną ma chęć do życia.

Każdemu zależy, bo to wskazuje, że się nas zauważa. Dobre moje słowo, to ja powinnam też dobre słowo otrzymać. Tak mnie wycho-

wali, żeby obdarzać dobrym słowem. Inaczej mówiąc, ludzie chcą być szanowani, bo daje to im możliwość odwzajemniania szacunku. Norma wzajemności działa pobudzająco na prestiż. Motyw przyjaznego odzewu występuje też w dwóch kolejnych wypowiedziach.

Bo człowiek żyje w społeczeństwie. Co wart człowiek, jak wyjdzie na ulicę, a nikt na niego nie chce patrzeć.

Tak, bo ludzie nie powinni się nienawidzieć, trzeba żyć w zgodzie, każdy żyje parę godzin.

Nie tylko miłość własna jest motywem prestiżu. Bywa nim także chęć zaimponowania i to osobom najbliższym: *lepsze samopoczucie, bodziec – chce się człowiek wykazać, żeby dzieci wyżej doszły.*

Robotnicy cenili sobie prestiż z tych samych powodów, ale zdarzało się, że reagowali negatywnie na pytanie: Czy im zależy, aby być szanowanym? Tego się nie spotykało wśród chłopów.

Było to szczególne *nie*. Dlaczego nie – pytał ankieter. Odpowiadali wówczas: *bo gdyby mi okazywali prestiż, to czułbym się skrępowany; nie, bo nie lubię się wyróżniać; nie, bo to byłoby kłopotliwe.* Wiemy już o co chodzi. Nie zależało im, ponieważ nie powinno się zabiegać o szacunek, tylko prestiż, którego doświadczamy z nieprzymuszonej woli jest naprawdę ceniony. Po gwałtownym *nie, bo czułbym się skrępowany*, kierowca „przyciśnięty do muru" przez ankietera ostatecznie przyznaje, że byłoby dla niego ważne, *aby ktoś przyszedł i pogadał*, że taki niewymuszony prestiż faktycznie byłby coś wart. W tym samym tonie wypowiadali się inni respondenci, którzy mówili początkowo, że nie zależy im na szacunku.

Ci robotnicy natomiast, którym zależało, wyjaśniali dlaczego: *tak, bo mam potwierdzenie, że dobrze postępuję; tak, bo to ważne, przez to ludzie, ja, widzę, czy robię dobrze; tak, bo ja taki jestem, że nie chcę nikogo skrzywdzić.* Prestiż jest dla nich swego rodzaju barometrem pozytywnych nastawień otoczenia. Oznaki szacunku są potrzebne, bo ludzie powinni być wobec siebie życzliwi i nawzajem sobie pomagać. Pozwólmy sobie na uogólnienie, że prestiż nie jest wyłącznie grą niedopowiedzianych do końca gestów Symbolika prestiżu bywa też stosowana otwarcie, czyli nie sprowadza się wyłącznie do udawania przed samym sobą, że na prestiżu nam nie zależy. Nie jest tak określona jednoznacznie jak wymiana towarów, jest mniej

precyzyjna, nie podaje się w niej terminu, w którym nastąpi zwrot szacunku, a zarazem pełno w niej eufemistycznych oczekiwań.

Prestiż pozwala wyróżnić się ponad przeciętność: *to chyba każdemu człowiekowi potrzebne, żeby mieć szacunek.* Dzięki prestiżowi nie jest się niezauważalnym pionkiem.

I jeszcze kilka zwykłych „zależy". Ankietowani mówili, że im zależy, bo to po prostu: *miłe; tak bardzo nie, ale tak; tak, bo lepiej wtedy żyć.*

Na pytanie, co czują, jak się im okazuje prestiż, robotnicy odpowiadali:

Są osoby zadowolone z mojej pracy i przychodzą, żeby skorzystać z mojej usługi (fryzjerka). *Czuję się fachowcem.*

W pracy ktoś mi, ja komuś. Koledzy mi pomogli, gdy nie miałem pieniędzy na życie, pomoc to jest szacunek, szacunek to zadowolenie.

Miałem okazję pomóc ludziom w życiu. Wtedy mi dziękowali. Czuję się wtedy potrzebny, że mogę pomóc.

Wiele osób z grupy kolegów, ja jestem pytany, co o tej sprawie myślę, przychodzą do mnie o poradę fachową. Jestem w zarządzie związków zawodowych, gdybym nie miał prestiżu, to bym tam nie był. Czuję wewnętrzne zadowolenie, dumę – nie wiem, jak to określić.

Jakie znaczenie ma prestiż dla inteligencji? W okresie PRL-u był rekompensatą za stosunkowo niskie zarobki, był oznaką wysokiego statusu społecznego, a jednocześnie uzasadniał niekwestionowane przywództwo inteligencji w społeczeństwie. Inteligencji powinno zależeć na prestiżu, pozostaje jednak pytanie: Jakie znaczenie mu nadają?

Z ich wypowiedzi wynika, że zaliczają się do elity zawodowej. *Mam obycie, bo byłem w Anglii i jestem autorytetem w sprawach negocjacji w przemyśle, znam protokół dyplomatyczny, więc przychodzą do mnie. Odczuwałem zaufanie tych ludzi do mnie. Poza tym wiem, gdzie można, jakie maszyny* (włókiennicze) *kupić za granicą. Mam też autorytet u dzieci, syn do mnie przychodzi po poradę w sprawach, jak się zachować w negocjacjach z partnerem, mimo że ma wyższe stanowisko* (syn jest inżynierem w tej samej branży). *Mam wtedy satysfakcję, że ktoś się liczy z moim zdaniem, a zarazem odpowiedzialność.*

Okazywanie prestiżu jest bodźcem do zachowania klasy.

W pracy kieruję ludźmi i zwracają się do mnie: „pani kierowniczko" nie jak do koleżanki. To przyjemność, ale i obawa, żeby nie zawieść ich zaufania – forma obowiązku, aby prestiż zachować, tak czuję się ważna.

Tak, mam habilitację, troje dzieci, syn zdał maturę rewelacyjnie, czuję, że mam za to prestiż. Profesor Olszewska powiedziała mi, że to jest rzadkość – zrobienie habilitacji. Wiele osób to widzi, opowiada innym, to do mnie dociera. Krępują mnie takie sytuacje, ale jest to sympatyczne.

Tak, to jest wzajemny szacunek okazywany w kontaktach z ludźmi, z którymi się stykam. Wczoraj, prezes znanej firmy tak był zainteresowany wiedzą, jaką mam (ankietowana jest specjalistą od reklamy), *że chciał ze mną porozmawiać i odwołał wszystkie spotkania. To coś naturalnego, staram się to tak przyjmować. Czuję się kimś ważnym, że budzi to zainteresowanie.*

Zdarzały się sytuacje, że wyrażano mi uznanie za to, co robię. Pobudza to, by się doskonalić. Nobilituje.

Czuję się dowartościowany, pozytywne uczucie, że ktoś widzi we mnie dobre cechy.

Po ukończeniu studiów czułam, że mnie szanują.

Zależy mi na tym, bo to podtrzymuje w przekonaniu, że mam wiedzę, kwalifikacje.

Zależy mi, aby mnie traktowali, tak jak na to zasługuję. Lepiej mieć prestiż, niż go nie mieć, bo można wiele zyskać.

Zależy mi na tym, aby mieć przyjemność. Lubię być ważną.

Każdemu na tym zależy.

Przykładem nieelitarnego poczucia prestiżu wśród inteligencji, w którym nie podkreśla się własnego „ja", a raczej satysfakcję ze społecznej użyteczności wykonywanego zawodu, czyli takiego „Judyma na niwie", jest reakcja instruktorki kulturalno-oświatowej pracującej z zespołami folklorystycznymi: *oni zwracają się do mnie, przyjeżdżają, żeby się dowiedzieć różne rzeczy, traktują jako autorytet. Życzenia świąteczne przysyłają, telefonują. Czuję ciepło, przyjemnie mieć kontakt z innymi, a nie oficjalnie.*

Jest jednak grupa inteligentów, którzy (podobnie jak robotnicy) uważają, że na prestiżu nie powinno ludziom zależeć, a *okazywanie*

szacunku kojarzy się im z pompatycznością. Nie powinno się „pomagać" w zdobyciu prestiżu, jego prawdziwość polega bowiem na eksponowaniu osobistych zalet: *czuję zakłopotanie, ale i zadowolenie, zażenowanie, poczucie, że to pochlebstwa; tak, czasami ktoś się do mnie zwraca w pracy z pewną nieśmiałością, czuję się głupio, tak na piedestale* – zapowiada to negację wartości oficjalnego prestiżu, ale niezupełnie, gdyż relacjonująca te emocje asystentka na uniwersytecie dodaje po chwili, że bardzo jej miło, kiedy ją doceniają za pracę.

Przeciwników oficjalnego prestiżu nie jest wielu. Ich niechęć wyrażała się np. następująco: *nie, to nie jest potrzebne, uważam to za fanfaronadę; najważniejsze to są detale, na co dzień, a nie werbalne zachowania, pokazówka, okazywanie prestiżu jest rzeczą sztuczną, oczywiście są wyjątki, ludzie uznani na całym świecie, że trzeba im okazywać, samo myślenie o takich ludziach napawa mnie radością; nie, bo to co robię, jest dla mnie normalne i nie potrzebuję oznak poważania; nie, nie mam specjalnej potrzeby.*

Doszliśmy do końca. Różne są odcienie subiektywnej ważności prestiżu, uzewnętrzniają się w rozmaitych okolicznościach, podlegają zmianom i nie da się ich zmierzyć na jednej skali. Z wyjątkiem respondentki, która podjęła próbę porównania prestiżu z inną wartością, co zostało odnotowane następująco: *zależy mi, ale wolałabym finansowe docenienie niż prestiż.*

Pomniejszanie czyjegoś prestiżu

O ważności zjawisk świadczą ich skutki. W pierwszych czterech rozdziałach wnioski ze znanych faktów wyciągali zewnętrzni obserwatorzy, teraz o skutkach, jakie wywołuje prestiż, będą mówili ci, których jest on udziałem. Nie zawsze są oni obiektywni, ale w wypadku prestiżu trudno o opinie pozbawione wartościowań.

Pierwszym z zastosowanych kryteriów ważności prestiżu jest dostrzeganie przejawów pomniejszania czyjegoś szacunku. Jeśli się o tych zachowaniach mówi w tonie emocji, to nie pozostają one bez echa.

Reprezentanci inteligencji, robotników i właściciele gospodarstw odpowiadali na pytanie: Czy są sytuacje, kiedy ludzie chcą celowo

pomniejszyć prestiż innych ludzi? Wszyscy, bez wyjątku, potwierdzili, że takie zjawisko występuje, niektórzy po chwili wahania (ponieważ doszukiwanie się niskich pobudek u bliźnich bywa traktowane jak donos), inni z zastrzeżeniami, że dzieje się to sporadycznie, i że oni sami tego nie robią. W każdym razie, powszechność praktyk pomniejszania prestiżu nie spotkała się z wyraźnym zaprzeczeniem.

W opiniach przedstawicieli wszystkich trzech środowisk motywy tych działań okazują się mniej więcej takie same. Ludzie chcą pomniejszyć prestiż innych przez: *zawiść, zazdrość, która drzemie w każdym, zadziorność i złośliwość, z powodów politycznych, historycznych – gdy ktoś był w partii, aby zająć miejsce tej osoby, celowo, ale i nieumyślnie – coś palną, nie zastanowią się*. Może też z przyzwyczajenia, czego sygnałem jest wzgardliwe: *podlizują się kierownikom*.

Były to wybrane opinie robotników i chłopów. Inteligenci dawali nieco bardziej obszerne odpowiedzi: *złośliwość ludzka nie zna granic – przez preparowanie oczerniających dowodów; przez zazdrość – te osoby, co tak robią, nie są lubiane; ludzie nie mogą się pogodzić, że ktoś jest lepszy i* (stąd) *chęć pomniejszenia; poczucie niedowartościowania i zazdrość; jeśli im ktoś przeszkadza, to starają się zdegradować przez pomówienia, aby wyeliminować przeciwnika; aby zająć ich stanowisko; mówią źle o innych, że są niekompetentni, pomniejszają dorobek, zasługi, w małżeństwie też to występuje; w rodzinie przez opowiadanie bzdurnych rzeczy; czasami mąż obniża prestiż żony w relacjach z dziećmi, kiedy on każe im robić to, a ona co innego.*

Dla robotników i chłopów głównym powodem tej gry o antyprestiż są sprawy lokalne: stosunki w rodzinie, krąg sąsiadów, własna wieś. Przykłady pomniejszania prestiżu podawane przez inteligentów wykraczają poza opłotki w świat wielkiej polityki: *sprawa Oleksego – chcieli pomniejszyć jego prestiż i prestiż partii, to samo sprawa Clintona z kobietami; przez doniesienie prasowe, eksponują pewne wypowiedzi, potknięcia albo nieprawdę, obniża się prestiż polityków. Pokazywano Wałęsę i jego wypowiedzi w fatalnym świetle w mediach.*

Następnie pytaliśmy o oznaki lekceważenia, które miały być sprawdzianem, co się czuje, kiedy się traci prestiż. Jak wynikałoby z odpowiedzi, nie wszyscy spotykają się z lekceważeniem, ale jed-

nak większość, i oczywiście w różnych środowiskach występuje ono na różnym tle.

Tłem na wsi są lokalne konflikty, kontakty z urzędnikami i osobiste trudności. Co do spraw osobistych, to jednego z respondentów ludzie lekceważą z powodu problemów z wysłowieniem się – rzadko, ale się zdarza – co niecierpliwi rozmówców (*spotykam się wtedy z gestami, jakimś słowem*).

Chłopa lekceważą poza tym w urzędzie: *Urzędnik poda rękę kolegom, a mnie nie, chociaż dobrze mnie zna; nie mówią mi „dzień dobry" nauczyciele, jak przychodzę do szkoły* (matka, która ma córkę w szkole).

Kilka kolejnych przykładów zobrazuje, jakimi przejawami obniżenia własnej godności dotknięci czują się robotnicy.

W sytuacjach finansowych najczęściej do tego dochodzi. Brat weźmie pożyczkę i nie zwraca. To samo samochód, mieszkanie.

W urzędach, odsyłają z kwitkiem.

Człowiek jest traktowany jak intruz.

W sklepie jeszcze czasami trzeba się naczekać, tak jakby człowiek robił wielką łaskę.

Robią mi łaskę, kiedy np. ktoś się ze mną umawia i chce, jak najszybciej załatwić i daje mi do zrozumienia, że nie ma czasu i chce mnie zbyć.

Ktoś powiedział, że nic nie robię.

Inteligenci czują się lekceważeni nie rzadziej niż klasy niższe. Najczęściej dochodzi do tego w pracy, a poza tym, gdy występują w roli petenta. U kobiet ujawnia się dodatkowo czynnik płci – ciekawy wynik, którego można się było spodziewać, bo kobiety o wyższym statusie zawsze wykazywały większą świadomość podlegania dyskryminacji niż przedstawicielki niższych klas, z ich szeregów rekrutują się liderki feminizmu i z tego kręgu płynie największe poparcie dla ruchu emancypacji, co dokumentują wyniki badań omówionych m.in. przez Dukaczewską (1998).

Człowiek z tym się spotyka w urzędach, przy załatwianiu spraw.

Kiedy przychodzimy jakby po prośbie, np. do banku.

Tak, gdy ktoś chce mi udowodnić, że lepiej się na tym zna – od kobiety – że są lepiej zorientowani, ale nie przez wykazanie racji, bo ich nie mają.

Są osoby nieprzychylne. Nie przyjęto mnie w przychodni u lekarza. W spółdzielni mieszkaniowej, zbywają.

Choćby dlatego, że urodziłam się kobietą, a nie mężczyzną.

Szef powiedział mi, że nie jestem tu od myślenia.

Lekceważenie nie jest sprawą życia i śmierci, ankietowane osoby mówiły nawet o normalności tych postaw, niemniej jednak sytuacje te denerwują i wszyscy, którzy się do nich przyznawali, nie przechodzili nad nimi do porządku. Świadczą o tym następujące przykłady, po zadaniu pytania: Co Pan(i) robi, gdy Pana(ią) lekceważą? (odpowiadali inteligenci, robotnicy i rolnicy).

Rolnicy się na ogół wycofują: *Nic nie robię, wysłuchuję, jeśli potrafię, to się odgrywam; no człowiek się stara, a ktoś lekceważy... trochę zostaje, ale nie pokazuję tego – na spokojniej obojętnie przyjmuję* (i zaraz potem), *czuję się gorszy, jak gorsza kategoria człowieka; nie odzywam się, jestem wściekła.*

Robotnicy w sytuacjach lekceważenia również czują, że niewiele mogą zrobić, oddają więc pole: *schodzę z drogi, nie zadaję się* (z tymi, co mnie lekceważą); *denerwuję się, nic nie mówię; bezsilna złość, czuję się upokorzony* (o pobycie w urzędach); *nie reaguję – też po to, aby zlekceważyć* (po podaniu przykładów, jak odnosili się do niego urzędnicy i ekspedienci w sklepie). Jeden z ankietowanych opowiada o wizycie gościa z zagranicy w jego zakładzie pracy, z którym trudno mu się było porozumieć: *zacząłem rozmawiać w firmie z Anglikiem i zostałem potraktowany, że nie będzie ze mną rozmawiać – czułem się poniżony.*

Z relacji inteligentów wynikałoby, że w sytuacjach lekceważenia oni również się wycofują, zdaje się jednak, że nie jest to odwrót przepełniony goryczą i poczuciem niemocy, ale raczej zdystansowanie się wobec chamstwa i oddanie pola małości, będące inteligencką odmianą *splendid isolation* (sytuacja, w jakiej Sir Charles Tenant uspokajał partnera, gdy jakiś osobnik po grubiańsku przerwał im grę w golfa: *niech się pan na niego nie gniewa, może biedak nie jest prawdziwym dżentelmenem – biedak*).

Inteligenci stosują strategię lekceważenia *à rebours*. Ujma na godności przyjmowana jest wzruszeniem ramion: *to ta osoba jest godna politowania, jednak czasem staram się pokazać swoje ja, ci, któ-*

rzy lekceważą, są niekulturalni, staram się mimo to wykonywać swoje obowiązki; wycofuję się z tych kontaktów (kolejny głos), *nie mogę sobie na to pozwolić.*

Utrata prestiżu jest jednak uszczerbkiem, na którym cierpi miłość własna. Nadwątlone poczucie własnej wartości dobrze jest odreagować, stąd też dystansowanie się nie może być jedyną postawą inteligencji wobec lekceważenia: *informuję na ogół tę osobę, że sobie nie życzę, być tak traktowana, czuję złość za lekceważenie w urzędach, bo ja bym tak nie potrafiła, nie można tego tolerować, próbuję tłumaczyć tej osobie, co spowodowało tę sytuację.*

Poczucie bycia lepszym lub gorszym

Hierarchie prestiżu można sprowadzić do stopniowalnego podziału na lepszych i gorszych. Deklaracje dotyczące poczucia, że jest się lepszym lub gorszym miały być kolejnym testem jej ważności.

Wynik tej analizy wypadł pozytywnie w tym sensie, że ludzie przyznawali się przeważnie do odczuwania własnej wyższości, rozmawiając z kimś prywatnie, na gruncie towarzyskim (w ten właśnie sposób ankieterzy formułowali pytanie). Nie wstydzili się też przyznać do zajmowania niższej pozycji, gdy zadawano im pytanie: Czy zdarzało się, że rozmawiając z kimś prywatnie, na gruncie towarzyskim czuł(a) się Pan(i) kimś gorszym?

Chodziło o stwierdzenie, czy orientacje związane z prestiżem sytuują się w kręgu ważnych strategii życiowych? Postawy te, przybierające ewidentnie inną treść w relacjach inteligenta, robotnika i rolnika, prześledzimy zaczynając od samoświadomości bycia gorszym wśród rolników.

Można było przypuszczać, że poczucie to charakteryzuje osobowości nazywane przez psychologów „zewnątrzsterownymi" w opozycji do osób „wewnątrzsterownych". Jak wykazują badania prowadzone w różnych krajach, zewnątrzsterowność dotyczy najczęściej klas niższych (Słomczyński i in. 1996). Przytoczona odpowiedź na pytanie, czy czuł się Pan gorszy, która łączy w jedno fatalizm i podporządkowanie się transcendentnym prawom rządzącym światem,

należy do osoby zewnątrzsterownej: *tak* (zdarzało, się, że czułem się gorszy), *ale staram się z tym walczyć. Staram się sobie wytłumaczyć, że o tym decyduje sam Bóg.*

Poczucie bycia gorszym bierze się z niskiego statusu społecznego i oddalenia wsi od miasta, z czego niektórzy chłopi zdawali sobie sprawę: *raczej nie* (mam takiego poczucia), *chociaż w relacji miasto–wieś, mieszkańcy wsi zawsze są traktowani gorzej. Teraz byłem na przychodnię skierowany. Już nie ma numerków, jak ze wsi to może sobie na drugi dzień poczekać* (chodzi o zapisywanie się do lekarza). *Pochodzenie... chyba to; człowiek ze wsi uważany jest za gorszego; czułem się gorszy wobec tych, co żyją w mieście, bo mają urlopy, a ja nie, mają lepszy dostęp, ale nie czuję się gorsza, bo wiem, że to wynika z warunków; czuję się gorszy od sąsiadów, od urzędnika. Byłem w urzędzie, brak było wykształcenia, chciałem załatwić sprawę, myślałem, że wszystko będzie dobrze, a musiałem jeszcze raz składać, urzędnik mi wyjaśnił – nie żeby był wyższy, ale szkoła, czułem, że jestem gorszy; nie w wiejskim środowisku, ale wśród naukowców jak się bywało – i bywam – to trochę tego języka brakuje. Czuję się głupio* (*śmiech*) *po prostu głupio.*

Własna niższość odczuwana jest na poziomie codziennych kontaktów. Zwłaszcza wśród chłopów sprawy lokalne są naturalnym kontekstem ujawniania się tych postaw, z tym że trzeba tu zawsze brać poprawkę na jednostajne tempo, bliskość i to, że codziennie spotykają się ze sobą ci sami ludzie. Poczucie własnej niższości jest epizodyczne i funkcjonuje się w świecie równych: *gorszy tak, ale tylko co jakiś czas, ale w sprawach drobnych, kiedy nie mam racji; spotykam się czasem z przykrościami ze strony młodzieży; ale ty gruba jesteś, wewnętrznie to człowieka gryzie, bo chciałby dobrze wypaść*. W życiu wsi przeciwstawienie „lepszych" „gorszym" jest przyziemnym dramatem, przedstawionym w prostych słowach.

W opiniach rolników wyszły na jaw ważne, bo horyzontalne aspekty prestiżu (chociaż przekonamy się, że nie są one charakterystyczne tylko dla tego środowiska) – rzecz osobliwa, bo konstytutywną cechą postaw prestiżu jest gradacja. Okazuje się, że prestiż może być też wspólnotą równych. Ankietowani rolnicy mówili: *nie* (czułem się gorszy), *żyjemy w zgodzie*, albo *na równi żyjemy.* W tych

sytuacjach szacunek jest synonimem harmonii, zgody i normy wzajemności wynikającej z przekonania, że okazuje się go innym po to, aby być samemu szanowanym (*prestiż to jak jeden drugiego uważa*). W środowisku wiejskim poważaniem cieszy się dobry sąsiad, który przychodzi z pomocą, choć oczywiście wymiana może się ograniczać do symbolicznego odwzajemniania grzeczności.

Odwróćmy teraz rolę. Czy chłopi czują się lepsi w porównaniu z innymi ludźmi, pomimo to, że są, jakkolwiek by było, typowymi reprezentantami klas niższych i zajmują w hierarchii społecznej pozycje, pod którymi zostało już niewiele miejsca? Prawda, że mają niski status. Ale *bez wiary we własny prestiż nie da się żyć* – jak powiedział jeden z ankietowanych, a poza tym zawsze się znajdą ludzie, na których można patrzeć z góry. Zaletą prestiżu jest to, że nawet bezdomnemu włóczędze pozostawia nadzieję, że jest jeszcze ktoś, komu żyje się gorzej. Na zasadzie wiary w hierarchię wspierają się też postawy rolników, czujących się lepszymi od innych, chociaż są one na miarę sieci kontaktów, w jakich przychodzi im funkcjonować. Chłopi nie dowartościowują się jako grupa społeczna wobec innych grup przez intencjonalne działania, bo nigdy nie było ich na to stać z powodu braku jedności i dlatego, że nie potrafili stosować kolektywnych strategii tego rodzaju. Przez porównania z sąsiadami i znajomymi podtrzymują się za to na duchu: *czasami czułem sam w sobie, że jestem lepszy, ale się nie wywyższałem* (wobec sąsiada). *Techniczne sprawy związane z gospodarstwem, jakie urządzenia zamontować; czasami chce się człowiek popisać wiadomościami wobec rodziny, sąsiadki, że wiem, jak coś zrobić, jak ona się ubierze* (czuje się lepsza od sąsiadek w sprawach wyglądu czy mody).

Nie są to rzeczy wielkie, które by zaprzątały uwagę: *to są normalne, stałe sytuacje, kiedy czuję, że mam rację w różnych sprawach, ale ja o tym nie myślę na co dzień; jako sołtys* (czuję się lepszy). *A poza tym ludzie się do mnie ogólnie odnoszą z szacunkiem, w rodzinie też z pijakami, pożyczki. Jak bardzo nadeptują na nogi, to im powiem weź się do pracy, ja nie mam czasu. Stoją pod sklepem i atakują o parę groszy; czułam się też dowartościowana, jak zrobiłam ostatnio ciasto i mnie pochwalono; więcej wiem w swoim środowisku* (niż inni), *je-*

stem oczytana, chodząc do kina, do kawiarni, a moja znajoma bała się wejść do kawiarni, bo nie wie, jak się zachowywać.

Przyznając się do bycia lepszym, respondenci napotykali znaną już trudność w oddzieleniu tych postaw od potrzeby deklarowania egalitaryzmu: s*taram się nie wywyższać; staram się nie wywyższać – czuję się sama sobą; to niejednoznaczne; można coś osiągnąć, ale to nie znaczy, że jest się lepszym, bo np. ludzie mają nierówne szanse, w zależności od tego, kim się urodzili, czy mają ojca alkoholika. Lepszym można być, jeśli jest się lepszym na płaszczyźnie samowartości samozadowolenia. Ale tak do końca to nie wiadomo, czy dało się coś z siebie więcej.*

Bariera egalitaryzmu była poważną przeszkodą i ankieterzy, zagłębiając się w postawy wyższości, musieli ją pokonywać przez dopytywanie, co kończyło się przeważnie sukcesem, tzn. udawało się im wyspecyfikować postawy wyższości. Postulatywny egalitaryzm respondentów, o którym tutaj mowa, nie oznacza bezwzględnego odrzucenia wartościującej hierarchii.

Naturalnie, nie posługując się ilościowymi wskaźnikami, nie sformułujemy definitywnych wniosków. Dobrze byłoby móc dokładnie określić, czy w społeczeństwie polskim „lepszość" przeważa nad „gorszością", ilu ludzi i kto skłania się do takich ocen. Dla kilkudziesięciu nielosowo dobranych osób nie ma to jednak większego sensu. Poprzestańmy więc na stwierdzeniu, że poczucie bycia lepszym występuje wśród rolników w niebagatelnej proporcji, co dowodziłoby, że prestiż dobrze wywiązuje się ze swej roli środka dowartościowywania kategorii społecznych o niskim statusie.

Kolejnym tego przykładem są robotnicy. Czerpią swój prestiż z kręgu rodziny i znajomych, podobnie jak i rolnicy, może częściej wysuwając zastrzeżenia co do prawomocności wywyższania się nad innych. Mówili na przykład: *nie czuję się lepszy, przebywam w środowisku równych sobie; nie było takich sytuacji, wszyscy powinni być równi;* które to deklaracje brzmią mocno, ale nie oznaczają wyzbycia się postawy wyższości. Żądanie jednakowego prestiżu dla ostatniego z cytowanych rozmówców jest formułą w sam raz dla obrony przed myślą, która nie została wypowiedziana do końca.

W braku jednoznacznego *nie* można się dopatrywać chęci oddalenia podejrzeń o wysuwanie własnej osoby na pierwszy plan: *o mnie mówią, że jestem lepszy, bo jestem prywatny, ale ja się z tym nie zgadzam*. Ankieter powinien odczekać i zadać to pytanie po raz drugi, czego nie zrobił. Być może usłyszałby ostrożne przyznanie się do chęci bycia lepszym, ponieważ respondent jej wyraźnie nie zanegował, gmatwając sprawę. Można przecież myśleć o własnej wyższości po swojemu, nie zgadzając się z opiniami tych, którzy coś tam mówią.

O walce, jaką musi toczyć osoba wynosząca się ponad innych, może świadczyć następująca wypowiedź: *staram się tak nie czuć; jak chcę komuś pomóc, to chcę, żeby tej osobie było dobrze; chciałabym, żeby mnie ktoś docenił, ale bez specjalnych podziękowań. No... może w jakiejś małej rzeczy.*

Szanse na całkowite pozbycie się poczucia winy nie są duże, ale można ją zmniejszyć, zachowując w ukryciu myśli o byciu lepszym: *z kimś znajomym ze szkoły, kto ma niższe osiągnięcia zawodowe, materialne, podświadomie czuję się kimś lepszym, ale nie czuję się lepiej czasami, jak lepiej coś wykonuję z elektroniką, ale staram się nie okazywać, bo on może być ode mnie lepszy w czym innym; spotkałem kolegę. Wiedziałem coś, czego on nie wiedział i czułem się lepszy, ale podzieliłem się tym z nim. Ja jestem z charakteru bardziej spokojny i staram się nie wywyższać od innej osoby.*

Żaden z ankietowanych nie przyznał się otwarcie do własnej wyższości. Warunkowe *tak, jestem lepszy, ale...* było jedynym deklarowanym przejawem własnego prestiżu, jakie udało się wydobyć od robotników.

Nie, ja chcę żyć w zgodzie, nie przywiązuję wagi do tego – chyba że w pracy, kiedy mnie chwalą za to, że jestem bardzo dobrym kierowcą.

Tak czuję się niebanalny, że więcej wiem, ale nie traktuję tego w kategoriach wyższości.

W danym momencie, jak ktoś coś głupio powie, to czuję się lepsza. Zwłaszcza, jak wiem, że koleżanka nie przykłada wagi do swojego domu, a ja się staram na tyle, jak umiem. Jak spotykam ludzi z niższym wykształceniem (od własnego), *jest mi bardzo przykro, bo, przebywając wśród tych ludzi, to się widzi i oni to widzą.*

Jak robotnicy postrzegali odczuwaną przez siebie własną niższość? Być może świadomość bycia gorszym równoważy tendencję do samooskarżeń z powodu odczucia wyższości. Wywołuje za to inne stresy. Robotnicy uważają, że życie w mieście dostarcza im wiele powodów po temu, by czuli się gorsi (nieporównywalnie więcej niż chłopom na wsi). Sprowadzali to do 3 głównych wymiarów: bogactwa, wykształcenia i władzy omawianych na przykładach konkretnych osób i zdarzeń.

Nie (po chwili następuje potwierdzenie); *były sytuacje, że rozmawiałem z kimś bogatszym. Na przykład mam takiego szwagra, oni się wywyższali, trudno mi powiedzieć, ale ja nie przywiązuję do tego wagi.*

Tak, to był bardzo bogaty człowiek, biznesmen, dał mi odczuć, że jestem gorszy. Dalej w rodzinie – oni jadą na Majorkę na wczasy, a ja nie, oni potrafią tylko imponować, pieniędzmi.

Są osoby, którym lepiej się powodzi i zdarza się, że te osoby tak się zachowują, jak bym była nikim i czuję się gorzej, jest mi przykro. Ze względu na wykształcenie też – mam zasadnicze.

Czuję się gorszy przy osobach, które są zaawansowane w obsłudze komputera, a ja się uczę dopiero tej obsługi, wobec kolegów z pracy, że mniej wiem.

Nie potrafiłem rozmawiać z tą osobą – język – i ze względu na niższą grupę społeczną, tzn. moje wykształcenie; to była osoba z wyższym wykształceniem i na stanowisku.

Tak, kolega magister, zna angielski, ma wszystko tak jakoś poukładane, tę wiedzę; ma przymioty, których ja nie mam; to mnie motywuje – przychodzi do mnie na papierosa.

Tak, w rozmowie z szefem, czułem respekt wobec jego zachowania, odzywania się.

Z ludźmi na wysokim stanowisku (czułem się gorszy) – *byłem z żoną u tej osoby, ja to tak odebrałem, ta osoba mi nie dała tego odczuć chyba.*

Z trzech kategorii społeczno-zawodowych reprezentanci inteligencji mają najwięcej przesłanek do myślenia o sobie w kategoriach wyższości. Górują nad otoczeniem z racji posiadania najwyższego statusu, nikt im nie dorównuje pod względem kontaktów towarzyskich, mają wykształcenie i inne atuty związane z elitarną kulturą,

które się w Polsce wysoko ceni. Właśnie dlatego, że wszyscy o tym wiedzą, inteligencja nie potrzebuje swej wyższości manifestować ani nikogo do niej przekonywać. Mills w *Białych kołnierzykach* wykazuje, że panika prestiżu częściej ogarnia ludzi zagrożonych degradacją, a na to się w wypadku inteligencji nie zanosi, zwłaszcza że ostatnie lata zaznaczyły się jej systematycznym awansem w wymiarze materialnym i, jak wynika z badań (wspomnianych w rozdziale 4), w połowie lat 90. wyprzedzili oni nawet środowiska biznesu pod względem średniego poziomu dochodów rodzin.

Po przesłuchaniu kilkudziesięciu taśm można stwierdzić, że istotnie w samoocenach inteligentów nie ma przesadnego akcentowania własnej wyższości. Przebija z nich raczej konstatacja oczywistych faktów. Sukcesy materialne i poziom konsumpcji nie dają im jeszcze podstaw do wywyższania się wobec ludzi należących do niższych warstw społecznych. Poza tym zarobki nigdy nie dorównywały ich aspiracjom; nie jest to ten atut, na który mogliby się powoływać. Czy zresztą bogactwo nie predestynuje bardziej do poczucia winy?

Inteligenci czują się kimś lepszym, ale sytuacje te są przez nich traktowane jako serwitut moralny, którym trzeba płacić za przywileje wyższości: *wiem, że jestem lepszy, nic na to nie poradzę, niestety.* Sięgnijmy do wypowiedzi, które zdają się o tym świadczyć.

Niestety tak, ale staram się traktować ludzi tak samo czy to robotnik, czy profesor. Na ogół były to osoby z niższym wykształceniem. Takie osoby mają bardzo zawężone horyzonty – ta osoba była ogrodnikiem, sytuacja towarzyska przy stole, więcej wiedziałam niż ten człowiek, a bardzo go lubię. Wykształcenie zaważyło. Czuję się też lepsza od sąsiadki po technikum mechanicznym, też dlatego, bo więcej wiem, wykształcenia, ale i że lepiej wychowuję dzieci, pod względem rodziny.

Tak, ale to wzbudziło moje zażenowanie – kolega ze szkoły.

Tak, wobec osób o niższym poziomie intelektualnym, gdy zwłaszcza ktoś chce udowodnić swoje kompetencje. Albo tych, którym się nie powiodło i chcą pokazać, że jednak dotrzymują kroku. Nie zależy mi na tym, aby czuć się lepszą, nie podoba mi się to, nie chcę tego, ale to się zdarza.

Tak, niestety w pracy zawodowej. Na gruncie towarzyskim nie dopuszczam do takich sytuacji.

Tak, ale nigdy nie mam takich intencji, by wykazać wyższość, nie mam takiej potrzeby i z takimi ludźmi się nie kontaktuję. Choć oczywiście mam poczucie lepszości, że potrafię biegle mówić i pisać po angielsku i rosyjsku. Kiedyś wygrałem wyścig kajakowy za czasów studenckich, też miałem satysfakcję.

Tak w pracy; widać różnicę w wiedzy, której ktoś nie posiada. Również jako właściciel firmy wiem, że sobie mogę pozwolić na różne rzeczy. Ale ja nie analizuję tego w ten sposób. Również w rozmowie z kolegą na temat muzyki, fotografii.

Wobec osób o niskiej kulturze bycia, nie mówią ładnie po polsku, nie umieją się zachować.

Wobec tych o niskim wykształceniu. Albo pracę biurową wykonują, albo na hali produkcyjnej.

Niestety tak, z zastrzeżeniem – wytłumaczeniem (przed samym sobą)*, że tak być nie powinno, bo to osoby bardzo uczciwe, ale z niższym wykształceniem.*

Czuję się dowartościowana, czasami w rozmowie z innymi o sprawach, w których czuję się lepsza. Również osoby, które oprowadzam po wystawie (ankietowana jest etnografem)*, wtedy chwilami czuję się lepsza.*

Nie... raczej nie, czasami czuję się dowartościowana wobec kolegów, którzy nie skończyli studiów, ale nie czułam się wewnętrznie lepsza.

Spotkałam się z dziewczynami, które żyją w strasznych warunkach, mają dzieci. A ja skończyłam studia, mam dziecko.

Wobec tych (osób)*, co do mnie przychodzą i stale są niezadowolone, nie lubię tego robić, bo ta osoba może być ode mnie w czymś innym lepsza.*

Tak, ale podświadomie, bo nie mam do tego prawa, aby oceniać innych.

Od kogo można się czuć gorszym, będąc na szczycie hierarchii poważania? Konkurencyjnym ośrodkiem jest prestiż bogactwa. Inteligencja czuje się gorsza w porównaniu z elitą biznesu, zazdrości jej wystawnej konsumpcji i tłumi własną bezsilność; w tej dziedzinie nie jest w stanie nawiązać rywalizacji. Należy jednak przyznać, że poczucie deprywacji materialnej w stosunku do elity biznesu było w rozmowach z inteligentami wątkiem podrzędnym. Dominowały

w nich aspiracje do doskonalenia się i podnoszenia kwalifikacji zawodowych, gdzie w zasadzie wszystko jest do zdobycia.

Osoba, która skończyła Oxford, wybitnie inteligentna. To jest pracownik naukowy, naprawdę czułam się gorsza.

Tak. Mniej wiedzącym w danej kwestii, ale nie czułam się nikim gorszym.

Tak, ale na zasadzie, że mogę się czegoś nauczyć.

Tak, na zasadzie, że mam jeszcze dużo do zrobienia we współpracy z ludźmi, w rzeczach codziennych, w zawodzie, nie urągam sobie.

Tak, na gruncie zawodowym, na zasadzie, że ja to powinnam wiedzieć, a nie wiem.

Tak, czuję się mniej pewna, maluczka, wobec mojej profesor, która jest dobra w swoim zawodzie, a poza tym przebojowa; po czym dodaje ze szczególnym humorem, jakby bagatelizując efekt poprzednich słów: *gorzej się czuję w towarzystwie zgrabnych kobiet.*

Jednak są również sytuacje, w których inteligenci czują się gorszymi: *wobec ludzi bardzo bogatych, którzy używają szpanu, chwalą się swoimi samochodami, podróżami zagranicznymi; w stosunku do człowieka, który jest bardzo zamożny* (ogrodnik – prywaciarz) – *czuję się upośledzona; ci ludzie zachowują się w bardzo specyficzny sposób, pewny siebie, mówią o podróżach zagranicznych; tak, wobec znajomych, których stać na coś, na mieszkanie, a ja jeszcze tego nie mam.*

Powodem niskiej samooceny, wymienianym przez inteligentów, był też brak umiejętności radzenia sobie z problemami życiowymi.

Mam drobne kompleksy wobec niektórych ludzi. Tu chodzi o osobowość – to ludzie, którzy żyją pełnią życia, mają łatwość podejmowania decyzji, a ja się tego boję. Jeśli chodzi o wymiar pozycji, to wobec ludzi na wyższym stanowisku zdaję sobie sprawę z różnicy, ale nie czuję się gorsza, bo osiągnęłam swoje i jestem zadowolona.

Wobec tych, którzy potrafią sobie radzić, np. w pracy. Poza tym z kimś, kto umie kierować ludźmi, ma charyzmę, umie przekazać to, co ma do powiedzenia.

Konkluzja dotycząca ważności prestiżu

Opinie na temat prestiżu miały wskazać, czy jest on dla ludzi ważnym wymiarem w sensie znaczeń, jakie mu przypisują. Z przeprowadzonych wywiadów wyłania się pewien obraz jego ważności.

Widać, że o prestiżu nie myśli się stale. Jest to postawa uaktywniająca się w razie konieczności. Świat prestiżu jest tworzony z fragmentów, którymi ludzie żyją na co dzień, przejawia się w ich roszczeniach do wyższości, poczuciu, że jest się obrażonym albo lekceważonym, na co odpowiadają złością i chęcią odpłacenia. Kiedy ludzie dokonują porównań, świat staje się układem gradacji złożonym z lepszych i gorszych; przeważa w nim przekonanie, że zarówno ci pierwsi, jak i drudzy zasłużyli sobie na swój los – w przeciwnym razie znaczenie prestiżu nie miałoby racji bytu. Dlatego prestiż ma odbicie w hierarchii społecznej, dostarcza ona dowodu na potwierdzenie jego wartości. Wzbudza emocje, gdy zaczyna działać. Wskazują na to opinie badanych osób.

Tym, co umykało dotąd analizom nad prestiżem zawodów, na którym koncentrowały się badania socjologiczne, jest drażliwość. W trakcie standardowego wywiadu ankietowego respondenci bez oporu plasują profesora czy lekarza powyżej robotnika lub sprzątaczki, ponieważ w tym wypadku nie chodzi o ocenianie ludzi tylko o pozycje, natomiast niełatwo jest odmierzać prestiż ludziom; do tego potrzebne jest jakieś moralne prawo do hierarchizacji; samego siebie oceniać jest jeszcze trudniej. Badani tu reprezentanci inteligencji, robotników i rolników nie potrafią, nie potrzebują, czy może nie chcą być bezstronnymi obserwatorami hierarchii opartej na szacunku. Wynikało to z ich wypowiedzi – o prestiżu myśli się, nie oddzielając tego, co jest, od przekonań o tym, jak być powinno. Tylko część osób odróżniało istniejącą hierarchię od postulatów; dla większości natomiast, to jak jest i jak być powinno, stanowiło nierozerwalną całość, potwierdzając, że w naturze prestiżu tkwi synteza faktów i ocen.

ROZDZIAŁ 7

Funkcje prestiżu

Dlaczego ludzie okazują prestiż innym?
Bo to może procentować.
Odpowiedź na pytanie ankietera w badaniu przeprowadzonym w marcu 1998 r.

Hierarchia prestiżu, będąc odbiciem dominującego systemu wartości, jest podporą hierarchii społecznych – podtrzymuje je w ich organicznej całości, przyczynia się do poszanowania ładu i stabilizuje system władzy. Są to najważniejsze funkcje prestiżu w wymiarze makrosystemowym.

Jest jeszcze wymiar mikro. Prestiż zaspokaja kilka ważnych potrzeb w życiu jednostek, o czym można się było przekonać, śledząc treść rozmów prowadzonych w środowiskach inteligencji, robotników i rolników. Zbierzmy te opinie, podsumowując rozważania dotyczące wpływu prestiżu na kształt stosunków społecznych.

Kryteria prestiżu

Kryteria prestiżu są normami dającymi ludziom prawo do oceniania innych ludzi w ramach hierarchicznego porządku. Można powiedzieć, że dystrybucja tego szacunku wyraża pewne zasady, których warto jest przestrzegać, ponieważ można sobie dzięki temu zasłużyć na wysoką ocenę.

Właściwe pozycje

Z atutu wysokich pozycji najbardziej korzystają osoby niemające wielkich szans, aby zyskać szacunek za fascynującą osobowość; np. nie wzbudzający sympatii dyrektor obdarzany przez podwład-

nych prestiżem *ex officio.* Ankietowane osoby podkreślały, że ważne kim człowiek jest a nie tylko, jakie pozycje zajmuje: *stanowczość tak* – jak wyraził to jeden z rozmówców – *ale przy umiejętności współżycia z innymi.*

Zwolennicy prymatu walorów osobistych nad stanowiskami muszą się liczyć z tym, że do prestiżu stanowisk przypisana jest anonimowość osłaniająca najbardziej skutecznie tych, którzy sytuują się na szczycie hierarchii. Nie darzy się ich prestiżem za charakter tylko za to, że są kierownikami. Pozycja chroni przed ingerencją osobistych kryteriów prestiżu. Z przeprowadzonych wywiadów wynika, że stanowiska otaczane są estymą zarówno wśród inteligencji (*stanowiska mają prestiż, choć nie każdy potrafi się tak zachowywać, aby im sprostać*), jak i w ocenach klas niższych: *sam tytuł daje prestiż,* stwierdził jeden z ankietowanych robotników. Inny zaś, odwołując się do prestiżu prezydenta, dał wyraz przekonaniu, że: *sam fakt, iż jest on prezydentem, musi o jego prestiżu świadczyć.* Kryje się za tym myśl, że estyma płynąca z pozycji może się przenosić na te osoby, które te pozycje zajmują.

Zestaw pozycji, o których ankietowane osoby mówiły, że zapewniają one wysoki prestiż – a można sądzić, że są to opinie ogółu – obejmuje: a) stanowiska dyrektorów i ogólnie wszystkich ludzi, którzy innymi kierują, b) polityków za pełnione funkcje – w tym kontekście najczęściej wskazywano na premiera i prezydenta, padły też konkretne nazwiska – Leszka Balcerowicza i Lecha Wałęsy, c) pozycje zajmowane przez ludzi mających wpływ w społeczeństwie i warunkujące byt innych – również sołtysów i radnych, którzy zajmują się polityką, ale na szczeblu lokalnym, d) osoby duchowne (papież, prymas, księża), e) konkretne zawody inteligenckie – wymieniono pracowników naukowych, lekarzy (bo *dają zdrowie*), nauczycieli (*uczą*), adwokatów, *nazwiska znane z telewizji*, *wybitnych artystów i ludzi kultury* w osobach Gustawa Holoubka i Andrzeja Wajdy oraz f) *poważnych biznesmenów*.

Nie bierze się pod uwagę czynników związanych z pochodzeniem, z którymi się człowiek rodzi i nie ma nad nimi kontroli. Prestiżu nie daje się za arystokratyczny rodowód czy dobre koneksje rodzinne. Pozycje, osiągane dzięki własnym zasługom, zdolnościom,

wysiłkowi i wytrwałości, zdecydowanie przeważają nad zdeterminowanym przez los przypisaniem do określonych ról. Z jednym wyjątkiem – kilka razy podkreślono, że należy szanować rodziców i ludzi starych!

Czynniki dostępu do pozycji

Atrybuty traktowane jako karta wstępu na cenione pozycje są kolejnym aspektem prestiżu. Do najbardziej cenionych należy wykształcenie, z którym łączy się szeroki syndrom kwalifikacji i osiągnięć, przyciągających w odczuciu społecznym oznaki szacunku. Elementami tego samego syndromu są jeszcze: doświadczenie, fachowość, talent, wiedza i potencjał intelektualny. Prestiż wykształcenia bierze się, zdaniem ankietowanych, stąd, że umożliwia ono osiąganie innych wartości. W potocznych opiniach znajduje potwierdzenie fakt dobrze znany z wcześniejszych badań nad prestiżem zawodów, zwłaszcza w Polsce, że zróżnicowanie w wymiarze edukacyjnym jest punktem odniesienia estymy społecznej.

Drugim zespołem czynników wynoszących na pozycje są pieniądze i bogactwo. Przekonanie to opiera się na przesłance, że prestiż można kupić: *za pieniądze można kupić prestiż, otoczenie, czuć się prestiżowym.* Za pieniądze można też *kupić wykształcenie i inne rzeczy dające prestiż, np. kursy wieczorowe, stypendium.* Bogactwo zapewnia również pośrednią drogę do uzyskania prestiżu. Umożliwia ono zdobycie przychylności otoczenia, która przekłada się po jakimś czasie na prestiż. Najwięcej do zyskania na tym polu mają zamożne osoby uprawiające działalność publiczną. Mówiąc konkretnie: *bogactwo daje możliwość sponsorowania.* Te reguły wymiany bogactwa na prestiż sformułowali ankietowani inteligenci.

Tylko raz zwrócono uwagę na znaczenie autorytetu warunkującego prestiż, rzecz jasna w kontekście władzy, jako wyraz przekonania, że: *wysocy urzędnicy muszą mieć prestiż, bo gdyby nie mieli, to by autorytet utracili.* Nie należy szerzej uzasadniać, że odwoływanie się do prestiżowej roli autorytetu sygnalizuje, iż władza jest faktycznie dla ludzi trzecim wymiarem prestiżu z weberowskiej triady obejmującej jeszcze czynniki ekonomiczne i status społeczny – przy

czym myśląc o prestiżowej roli władzy, ludzie łączą ją najczęściej ze stanowiskami.

Normą prestiżu są własne osiągnięcia – ani razu nie wymieniono powiązań rodzinnych czy pochodzenia z dobrego domu. Jeśli już powiązania, to raczej towarzyskie, jednakże nie jako symbol kumoterstwa, tylko widoczny atrybut przynależności do elitarnych środowisk, na które patrzy się przychylnym okiem i pozytywnie ocenia. Ważne jest – jak zauważył jeden z rolników – to, *w jakim się kto gronie obraca i z kim ma kontakt: ludzi wykształconych, zamożnych czy szarych*. Inteligenci mówili w tym kontekście o pozytywnym oddziaływaniu *otoczenia wpływowych osób.* Jeśli chodzi o czynniki przypisane, to tylko dwukrotnie (kobiety) podkreślono znaczenie czynnika własnej płci, obniżające prestiż jednostki.

Walory osobiste

Nawet ludzie, dla których otaczanie się sekretnym murem jest sprawą profesjonalnej ambicji – taką instytucją może być w Polsce Urząd Ochrony Państwa – wystawiają się na osąd najbliższych pracowników ze względu na to, co sobą reprezentują.

Wyznaczniki osobistego prestiżu pokrywają się do pewnego stopnia z prestiżem pozycji; wykształcenie czy bogactwo, różnicujące prestiż stanowisk, charakteryzują jednocześnie konkretne osoby. Z chwilą, gdy zasłona anonimowego prestiżu pozycji zostaje zerwana, osiągnięcia traktowane są już wyłącznie jako świadectwo charakteru. *Bogactwo* – rozumuje jeden z rolników – *skoro masz bogactwo, to coś w tym jest, wszystko jedno jak zdobyte.*

Przedstawiciele trzech środowisk wymienili kilkadziesiąt kryteriów osobistego prestiżu, z których większość można ująć w ramach 11 grup.

Po pierwsze, na szacunek zasługują osoby niosące pomoc innym, wyróżniające się koleżeństwem i „sąsiedzkością". Norma ta jest najpowszechniejsza wśród rolników. Można powiedzieć, że jest to prestiż przyznawany za komunitaryzm, czyli typ więzi społecznej polegającej na wypełnianiu obowiązków wobec bratnich istot ludzkich,

wspólnoty i społeczności – komunitaryzm nie jest w Polsce znanym pojęciem, ma jednak niejakie perspektywy (Wesołowski 1993).

Druga grupa kryteriów osobistego prestiżu, silnie związana z poprzednią, to bezinteresowność, działanie społeczne, robienie czegoś dla innych i niekierowanie się własnym interesem. Prestiż za społecznikostwo przyznawali najczęściej inteligenci.

Trzecią grupą jest pozytywny stosunek do drugiego człowieka: życzliwość, uczynność, bezpośredniość, dobroć, współczucie, umiejętność dotarcia do innych. Aby sobie zasłużyć na prestiż trzeba mieć, mówiąc słowami badanych osób, *podejście do człowieka w zależności od sytuacji*, nie *odpychać innych od siebie* i *emanować z siebie ciepło.*

Czwarty rodzaj norm prestiżu obejmuje walory moralne: szczerość, prawdomówność, lojalność, uczciwość, zaufanie, brak obłudy i stwarzania pozorów.

Typ piąty odnosi się do pozytywnych aspektów interakcji, które dają o sobie znać w *umiejętności skupienia ludzi wokół siebie*, współżycia z ludźmi i w komunikatywności – *ludzie do nich lgną,* jak określa to jeden z robotników. Z drugiej strony, co również określono dosłownie, *ktoś zamknięty w sobie, nie słuchany, nie ma prestiżu.*

Osobista atrakcyjność jest szóstym rodzajem aktywów zaskarbiających prestiż. Są ludzie, którzy się *dają lubić – mają takie wewnętrzne odruchy.* Atrakcyjność jest związana z popularnością – ludzie popularni są zauważani, co wzmacnia pozytywny wpływ innych cech.

Czymś bardzo osobistym, a zapewniającym szacunek, jest stanowczość w działaniu, konsekwencja i bezkompromisowość, trwanie przy własnych zasadach i *nienaginanie się do sytuacji.* Norma ta, siódma w kolejności, zyskuje uznanie wśród inteligencji. Nie wystąpiła ani w opiniach robotników, ani rolników.

Ósmą kategorią wyznaczników osobistego prestiżu jest właściwy stosunek do pracy; poza pracowitością o poważaniu decydują solidność, dokładność i rzetelność, czyli świadectwa sumienności zawodowej, ale wymieniano też operatywność, siłę przebicia i przedsiębiorczość.

Dziewiąty punkt tego kodeksu to postępowanie zgodne z etyką środowiska zawodowego. Również i w tym wypadku jedynie dla in-

teligencji jest to uzasadnienie wysokiego prestiżu. Jak powiedziano bez ogródek: *w pewnych zawodach trzeba utrzymać twarz.*

Przedostatnia grupa osobistych walorów obejmuje status człowieka kulturalnego. Na wysoki prestiż zasługują ludzie obyci, oczytani i aktywni na polu kultury, którzy potrafią się *znaleźć i zachować.* Poznaje się to po ich *inteligencji, kulturze osobistej, chodzeniu do teatru.* Czuje się to – *już z pierwszej rozmowy można się zorientować.*

Jedenaste, ostatnie, to zdolność zachowania właściwej „klasy". Reprezentanci środowisk inteligenckich podkreślali prestiżowe znaczenie kontroli własnego zachowania, dystynkcji i umiejętności zachowania powagi i dystansu.

Poza tą typologią są jeszcze inne wyznaczniki osobistego prestiżu. Należy do nich np. spokój – zdaniem jednego z robotników nie mają prestiżu ludzie *podenerwowani i wybuchowi.* Poważaniem cieszą się delikatność i wrażliwość, mądrość, mądrość życiowa, rozsądek i tolerancja: *tolerancyjny; nie natarczywy; wzbudza sympatię*, którymi to względami kierował się jeden z robotników, wskazując na podstawy prestiżu prezydenta Kwaśniewskiego. Jednocześnie wiadomo też, co na pewno delegitymizuje prestiż. Zdecydowanie nie mogą nań liczyć ludzie snobujący się na lepszych, chamscy, ordynarni i, generalnie, wszyscy nie potrafiący się szanować.

Należałoby do tego katalogu dodać jeszcze jedną – być może podstawową zasadę pozyskiwania prestiżu. Jest nim autentyczność, jak wynikałoby z nacisku występującego w opiniach badanych, naprawdę skuteczny jest ten prestiż, który płynie z serca (*szacunek nie może być wymuszony, to musi wypływać samo z siebie*). Tylko wtedy uznawana jest prawomocność tych ocen. Jednocześnie nie oczekujmy zbyt wiele od okazjonalnego prestiżu w kontekście legitymizacji, ponieważ prestiż, który bezpowrotnie gaśnie po kilku minutach, jest jedynie radosnym porywem czy przypływem życzliwości dla bliźnich w wyniku pomyślnego załatwienia sprawy, nie może być ze swej natury trwałym źródłem szacunku.

Hierarchia zasług

Bezpośredniej odpowiedzi na pytanie, czy hierarchia prestiżu spotyka się z akceptacją, dostarczyły opinie badanych osób w dwóch kwestiach: Czy są Pana(i) zdaniem tacy ludzie, którzy zasługują na to, aby mieć większy prestiż, niż Pan(i) ma, a jeśli tak, to kim są? I pytania zadane zaraz po nim: Czy są Pana(i) zdaniem tacy ludzie, którzy powinni mieć mniejszy prestiż, niż Pan(i) ma? Jacy to są ludzie Pana(i) zdaniem?

Przyjmijmy, że opinie na ten temat odzwierciedlają świat norm sankcjonujących wyższość i niższość w potocznej świadomości. Będzie to okazja do sprawdzenia, czy inteligenci cenią się wyżej od robotników i rolników w hierarchii zasług, czyli konkretnie mówiąc – czy przypisują sobie wyższy status, na co mogliby niewątpliwie przytoczyć wiele argumentów. Jednocześnie, czy klasy niższe wyznaczają sobie w hierarchii szacunku miejsce w jej dolnych partiach, co również nie byłoby zaskoczeniem w świetle faktów i postaw podległości demonstrowanych przez przedstawicieli tych klas, których występowanie potwierdzają wyniki rozlicznych badań.

Co z tych opinii wynika? Przede wszystkim utwierdzają one w przekonaniu, że ludzie zgadzają się na istnienie hierarchii, a nie na egalitaryzm w sferze norm. Większość ankietowanych postrzega społeczeństwo jako zbiorowość o zróżnicowanych tytułach do szacunku, a we wszystkich trzech kategoriach społeczno-zawodowych przeważa trzeźwe uznanie faktu, że są wśród nich ludzie zasługujący na wyższy prestiż. Powiemy dalej, co to konkretnie oznacza.

Trudniej jest odpowiedzieć na pytanie: Czy inteligencja rezerwuje sobie miejsce na szczycie hierarchii? Chyba tak – czytelnik sam to oceni. Co prawda inteligenci nieczęściej niż robotnicy i rolnicy wskazywali ludzi zasługujących na prestiż niższy od siebie, ale za to częściej od nich podawali kryteria wyższości, które nie zamykają drogi awansu, takie jak: fachowość, kwalifikacje, moralność i użyteczność społeczna. Należą one do tych czynników, których można nie mieć, ale ich brak nie skazuje na niższość, ponieważ można je samodzielnie uzyskać. Jeśli nie popełniam błędu (spekulowanie na temat kryteriów moralności jest najbardziej wątpliwe), to niższość jest

dla inteligenta stanem przejściowym, ujmowanym w kategoriach aspiracji i zadań do osiągnięcia, a nie barier. Dzieje się to oczywiście przy wtórze zastrzeżeń co do prawomocności tej samooceny, które reprezentanci inteligencji powtarzali po kilkanaście razy w trakcie rozmowy.

Oto odpowiedzi jakich udzielali na pytanie, czy są ludzie zasługujący na wyższy prestiż.

Tak (są tacy), *kiedy myślę, że mam jeszcze wiele do zrobienia. Ludzie, którzy mają to, co osiągnęli, na zasadzie większego doświadczenia. No i oczywiście fachowcy w moim zawodzie. Choć i ci, co mają podejście do innych.*

Pracownik naukowy z Oxfordu (respondentka przyznała wcześniej, że czuje się w jego towarzystwie gorsza). *Poza tym jest wspaniałym człowiekiem. Pogodzić te rzeczy, to jest sztuka. A jako grupa zawodowa: lekarze, ksiądz – osoba, która przewodzi jakiejś grupie, nie mówię o naszych politykach, bo to się mija z celem. Ci, którzy mają wpływ na losy drugiego człowieka. I ci, co są ukierunkowani człowieczeństwem.*

Ci, co mają większe osiągnięcia zawodowe niż ja, wiedzę. I szczęście rodzinne.

Ci, którym udało się coś osiągnąć, służą pomocą, profesorowie nie okazujący tego.

Nie, w moim środowisku nie, nie mam takiego kogoś, kto mógłby być dla mnie wzorem, autorytetem. Natomiast gdyby to ktoś był, to musiałby być ktoś o wysokiej postawie moralnej, umiejętności znalezienia się, zachowania. Nie mówię o osobach znanych.

Którzy zrobili coś pożytecznego nie tylko dla siebie i dla swojej rodziny.

Potrafią działać społecznie, znają się na polityce, rozwinięci intelektualnie, mają jeszcze tyle siły, by bezinteresownie działać.

Ci, którzy są oddani dla jakiejś sprawy, ja bym tak nie potrafił.

Tak, bardzo szerokie grono. Ludzie o przeogromnej wiedzy, kierujący instytucjami. O jednoznacznej postawie moralnej. Zbigniew Religa. Zwłaszcza wielcy lekarze, znani muzycy, kapłani.

Co w tym kontekście znaczą te stwierdzenia typu: *ja bym nie potrafił*? Być może właśnie to, że powtórzenie sukcesów ludzi z niepo-

wtarzalnym talentem nie jest wprawdzie łatwe, ale talent znamionuje naturalną wyższość, z którą należy się pogodzić i ten rodzaj niższości nie dowodzi klęski życiowej. Na wyższy prestiż zasługują też, zdaniem inteligentów, ludzie zajmujący wysokie stanowiska i urzędy: *tak, to są ci wyżej na stanowiskach i dążą do tych stanowisk* (którzy zasługują, aby ich cenić). *W moim środowisku znam prezesa, który stale idzie do przodu.* Również i ten prestiż nie daje powodów do frustracji, ponieważ nie ma w nim nieprzekraczalnych barier.

Z kolei odpowiedzi na pytanie, kto powinien mieć mniejszy prestiż, definiują potocznie rozumiane reguły niższości. Inteligenci określali je całkiem inaczej niż kryteria zapewniające wyższy prestiż – nie jako rezultat braku kompetencji i doświadczenia, które to rzeczy dadzą się nadrobić, ale przez podkreślanie trwałych skaz charakteru osób i kategorii społecznych, które powinny być w hierarchii niżej. Albowiem poniżej mogą być już tylko ludzie pokrętni, pozbawieni zasad moralnych i motywacji do osiągnięć; deprecjacja w tak ostrych słowach jest jednocześnie usprawiedliwieniem bolesnej ostateczności werdyktu wykluczającego niższe społecznie kategorie na margines. Ciekawe, że żaden z inteligentów nie zażądał dla siebie wyższego statusu za posiadanie wyższych studiów, nie mówiąc już o dochodach, z czego wynika ogólniejszy wniosek dotyczący legitymizacji hierarchii prestiżu, że łatwiej dać jej przyzwolenie, pomniejszając własne zasługi, niż je wynosząc. Oto kilka typowych odpowiedzi na pytanie: Kto zasługuje na niższy prestiż?

Na pewno są tacy, co mają (szacunek). *I co powinni mieć i stracą go. Znam kolegę, który jest sprytny, ale nie jest tak ładnie jak to wygląda.*

Jest w Polsce wielu cwaniaczków, którzy osiągnęli za łapówki, oszukując przy transakcjach handlowych, dwa samochody, dom. Albo są z układów politycznych na stanowisku.

Wyrzutki społeczne, zakały społeczeństwa, margines, ci, co sami się na to skazali.

Nie pracują, zaniedbują rodzinę, piją, wchodzą w kolizję z prawem.

Ludzie, którzy nie mają wykształcenia i nie chcą go mieć, nie chcą iść do pracy.

Ci, co przychodzą i tylko narzekają.

Mało przedsiębiorczy, nie potrafiący zarobić pieniędzy, ludzie, którzy nie pogłębiają swojej wiedzy, nie potrafią dbać o rodzinę.

Te, które mniej osiągnęły w życiu.

Logika nakazuje sprawdzić, czy z kolei przedstawiciele klas niższych znają swoje miejsce w hierarchii. Nie powinni mieć oni wygórowanych roszczeń do prestiżu, jeżeli akceptują swój generalnie niższy status, a z prowadzonych w wielu krajach badań nad samoocenami położenia społecznego i sprawiedliwego rozdziału dochodów wynika, że taka pragmatyczna akceptacja ma miejsce. Senett i Cobb (1972: 83) pisali w tym kontekście o kontrkulturze godności robotników, których od dziecka rodzina i szkoła wychowuje w przekonaniu, że nie zasługują oni na szacunek, co powoduje, że nie uzurpują sobie oni prawa do przekraczania granicznych punktów w hierarchii, wyraźnie odnosząc swe aspiracje do pozycji, które rzeczywiście zajmują. W szczególności zaś z polskich badań wynika, że robotnicy (ale i chłopi) nie dążą do przeskakiwania poziomu inteligencji, której, obiektywnie rzecz biorąc, zawsze ustępowali pod względem wykształcenia, statusu zawodowego i zarobków (Domański 1996).

Kto, zdaniem robotników, zasługuje na to, aby mieć od nich wyższy prestiż? Są to w pewnym sensie ci sami ludzie, których za wyższych od siebie uznaje inteligencja, biorąc pod uwagę wymieniane przez ankietowanych robotników wyznaczniki prestiżu. W opiniach robotników powinien on np. przysługiwać ludziom pracującym dla dobra innych. Na to samo wskazywali inteligenci; różnica polega na tym, że z wypowiedzi robotników nie wyłania się już wizja rzeczywistości, w której wystarczy tylko chcieć, aby wrota do elity prestiżu stanęły otworem. Na wyższy prestiż zasługują np.: *bardziej wytrwali w zdobywaniu wykształcenia, wiedzy, znajomi i wszyscy inni, którzy doszli do czegoś więcej niż ja.* To *doszli* w czasie przeszłym dokonanym jest jak zatrzaśnięte, jak: *zatrzymałem się na niższym piętrze i na nim pozostanę.* Klamka zapadła i nic już nie da się zrobić.

Perspektywa trwałego zastopowania wychodzi jeszcze w innych wypowiedziach robotnników.

Mądrzejsi. Tak, co do dokonali więcej ode mnie w pracy zawodowej. Koledzy w pracy, robotnicy, zdobyli to sobie w środowisku, chociaż są tacy jak ja, nie wiem dlaczego, łatwiej przekazać potrafią.

Którzy zajmują wyższe stanowiska, wykonują ważną pracę.

Mój brat, wszystko zdobył sam, skończył szkołę jedną, drugą, skończył studia, ja liczyłam bardziej na rodziców. A dzisiaj jest normalnym człowiekiem.

Ci, którzy się uczą, studiują. Respondent dodaje, że wyższy prestiż należy się także: *ludziom ofiarnym, którzy pomagają* (podaje przykład wielkiej powodzi w 1997 r.). Jeszcze dwa razy wyrażono to przekonanie, powracające zresztą w opiniach wszystkich trzech środowisk, że praca na rzecz innych jest niekwestionowanym tytułem do wyższości. A więc zasługują na nią: *zaangażowani w działalność społeczną, ci, którzy działają dobrze; poświęcający się na rzecz innych, zaangażowani w charytatywną akcję, którzy robią coś dla większości.*

Osobistością zasługującą na wyższy od nich prestiż jest papież. Poza tym księża: *powinien być on zwłaszcza nagrodą dla ludzi rządzących, ale i ludzi, którzy ciężko pracują, a nie są dowartościowani: śmieciarze, piloci, kierowca w autobusie, dla lekarzy, jeśli są dobrzy, z powołaniem, wybitnych sportowców, naukowców, polityków i biznesmenów.*

Powtórzmy główny wniosek dotyczący robotników – wygląda na to, że traktują oni swój niższy prestiż jako coś trwałego, jeśli wnioskować z atrybutów prestiżu przyznawanego przez nich kategoriom, które zasługują na wyższy szacunek – są one trudne do zdobycia, choć sprawiedliwe. Roszczenia robotników do wyższości natomiast, jeśli potraktujemy jako wskaźnik roszczeń w odpowiedzi na pytanie, kto powinien mieć od nich niższy prestiż, nie różnią się zasadniczo od opinii inteligentów. Na prestiż nie zasługują ludzie o wątpliwej moralności i margines społeczny: *mordercy i zabójcy, tacy, którzy niszczą pracę społeczeństwa, przestępcy, którzy nie pracują z własnej i nieprzymuszonej woli, nieuczciwi, mają opinię, standard, ale doszli do tego niezgodnie z prawem, zakłamani i fałszywi,* ci, co *nie dbają o siebie, swoją rodzinę i dom, nie starają się, zupełnie nic nie robią* (bo co innego, jeśli komuś nic nie wychodzi), *ci, co stoją pod kioskami* (ale tych też trzeba szanować, bo to też człowiek).

Nie mniej niż połowa osób w każdej z trzech analizowanych tu kategorii deklarowała z naciskiem, że każdego powinno się szanować. Nie przeszkadzało to twierdzić im, że są ludzie, którzy w peł-

ni zasługują na wyższy prestiż od nich samych, tak jakby rysował się w ich świadomości jakiś krytyczny punkt, od którego można i powinno się przyznawać innym wyższy szacunek, natomiast nie wypada rozliczać ludzi w terminach poważania, jeśli są oni od nas niżej.

To, co sprawiedliwe dla robotników, bliskie jest mentalności rolników. Odpowiadając na pytanie, kto zasługuje na wyższy od nich prestiż, rolnicy, podobnie jak robotnicy, definiowali zasługi w sposób, w jaki zwykli to czynić ludzie usytuowani na dole hierarchii społecznej. Czyli przez wskazywanie na wysokie pozycje i cenione atrybuty przysługujące kategoriom o wysokim statusie. Podaję dosłowny zapis fragmentów tych odpowiedzi. Kto zasługuje na wyższy szacunek od rolników?

Ludzie wykształceni, chociaż oni też powinni szanować innych, mądrzy, z wiedzą. Wykształceni. Im się należy.

Ci, co zajmują się polityką, bo oni powinni być krystaliczni. Ale nie ci, co zmieniają partię, tylko ci, co trwają. Tak samo lekarze, prawnicy.

Ze stażem pracy, doświadczeniem życiowym, z funkcją, wyższym stanowiskiem.

Na stanowisku, odpowiedzialnym. To się wiąże z urzędem, ale też jak ktoś się odnosi do kogoś, jakim jest człowiekiem. Uważa innych.

Nauczyciele, lekarze co tu żyją, bo mogą się wykazać.

Inne uprawnienia do szacunku, jak mądrość czy poświęcanie się dla ogółu, na które zwracają uwagę rolnicy, były wspólne dla wszystkich trzech środowisk.

Ci, co robią coś dla społeczeństwa. Ja staram się podporządkować, żeby nie urazić, nie zniszczyć.

Tacy, którzy dają więcej niż biorą, którzy robią dla dobra ogółu.

Tak, ja szukam ich towarzystwa, to najwartościowsze: zdolniejsi, osoby, które potrafią przyciągać do siebie ludzi, są duszami towarzystwa.

Sąsiedzi, ludzie ze środowiska, którzy mają większe osiągnięcia, działają społecznie.

Tak, mądrzy, niekoniecznie wykształceni, ale którzy chcą mądrością służyć innym ludziom.

Zakończymy wybranymi opiniami rolników dotyczącymi ludzi zasługujących na niższy od nich prestiż. Na wsi, nie inaczej niż wśród mieszkańców miast, przeważały zastrzeżenia co do przypisy-

wania innym niższości, ale po spontanicznym – *wszyscy zasługują na jednakowy szacunek*, ankietowani podawali później kontrprzykłady prestiżu, takie jak: *to ci, co robią tylko dla siebie, zbrodniarze, margines społeczny, tak, to ci, co nic nie dokonali.*

Co nie znaczy, że na wsi nie ma konsekwentnych egalitarystów. Trzech rolników do końca stawiało opór, pomimo zachęty ze strony ankietera.

Staram się ludzi nie oceniać w ten sposób i unikam myślenia o tym; niższy prestiż, to na pewno nie; raczej współczucie – z racji niepowodzenia.

Nie, wydaje mi się, że nie. Nauka społeczna kościoła mi to podpowiada, bo żaden człowiek nie może się czuć lepszy.

Nie, każdy jest godzien prestiżu.

Prestiż a potrzeby jednostek

Być może społeczna akceptacja nierówności prestiżu, która ujawniła się w opiniach badanych osób, nie znamionuje odkrycia, bo socjologiczna refleksja odnotowała te postawy w analizach prowadzonych od ponad stu lat – jednak do intuicji dodano tutaj fakty wynikające z badań.

Faktami zasługującymi na uwagę są potrzeby ludzi, które zaspokaja prestiż; są one świadectwem roli, jaką odgrywa on w życiu jednostek; zetknęliśmy się z nimi w różnych opiniach, które warto na zakończenie usystematyzować. Chodzi o rozmaite sprawy, które bezpośrednio wpływają na codzienne zachowania i orientacje. Można wymienić pięć takich funkcji prestiżu, według tego, co mówili przedstawiciele środowiska inteligenckiego, robotniczego i klasy chłopskiej.

Po pierwsze, prestiż był dla nich psychologiczną nagrodą. Ludziom zależy, aby ich darzono szacunkiem, jest to wewnętrzna potrzeba, co niektórzy z nich przyznali otwarcie: *czuję się dowartościowany, to pozytywne uczucie, że ktoś widzi we mnie dobre cechy, satysfakcję tylko można mieć, no nie?*

Po drugie, ułatwia on radzenie sobie z przeciwnościami losu, dzięki atmosferze wzajemnej życzliwości. Na pytanie, dlaczego ludzie okazują prestiż innym, odpowiadano: *żeby zyskać sympatię drugiego człowieka, dla zyskania przyjaciół, żeby się nie denerwować, obie strony tego potrzebują, obdarowywani i darzący, żeby było spokojniej żyć, bo każdego może spotkać nieszczęście.* Prestiż dodaje otuchy, ponieważ jest odwzajemnianiem świadczeń. Część osób bezpośrednio definiuje go przez stosunki wymiany jako: *wzajemny szacunek okazywany w kontaktach z ludźmi.* Wskazując na źródła okazywanego szacunku, mówiono też, że: *zobowiązuje do tego zachowanie innych.* Wspólnota oparta na prestiżu odpowiada potrzebie otwarcia się na drugiego człowieka. Atomizacji społeczeństw poddanych wpływowi techniki i mediów postawy prestiżu przeciwstawiają stowarzyszenie ludzi bliskich duchem i zespolonych solidarnością. Prestiżem można też manipulować dla osiągnięcia korzyści. Ta trzecia funkcja dotyczy jego instrumentalizacji. Żadna z ankietowanych osób nie zaprzeczyła, że okazywanie szacunku innym ludziom może mieć na celu załatwienie przyziemnych spraw – jedni taki prestiż negują, inni uznają go z konieczność (*są sytuacje, że trzeba coś zdobyć*). O instrumentalnym stosunku do prestiżu mówili jako o grze o wszelkie wartości, nie tylko materialne, gdy pochlebstwami próbuje się zdobyć przychylność szefa w pracy; w grę wchodzą również względy czysto ambicjonalne, wynikające z potrzeby własnej wartości.

W swej czwartej funkcji prestiż jest strategią społeczną, ponieważ chodzi o wyzwalanie pozytywnych motywacji u innych osób. Inspirujące znaczenie prestiżu dobrze rozumieją inteligenci. W ich opinii okazuje się go innym: *aby zakomunikować, że ich praca jest doceniana, zmotywować do lepszej pracy, zachęcić ludzi przez dowartościowanie do pewnych działań.*

Dodajmy do tego egzystencjalną funkcję prestiżu, w której jest on punktem odniesienia dla wszystkich, którzy potrzebują normatywnej koordynacji. Dzięki prestiżowi ludzie otrzymują gotowe wzorce właściwych zachowań dostarczanych przez osoby mające autentyczny szacunek. Ich osiągnięcia życiowe są receptą sukcesu. Mogliśmy się wcześniej przekonać, że w świadomości społecznej rozpowszechnione są takie wzorce. Inteligenci, robotnicy i rolnicy

wskazywali konkretne osoby i pozycje zasługujące, ich zdaniem, na wyższy prestiż. Jednocześnie podawali przykłady mówiące o antywzorach, których naśladować się nie powinno. W swej piątej, egzystencjalnej funkcji, prestiż jest wyznacznikiem orientacji.

O hierarchiach będących strukturalną podstawą ładu powiada się, że wielu ludzi tylko z przyzwyczajenia zgadza się z ich istnieniem, a klasy niższe akceptują je tylko jako przykrą konieczność, sprzeczną z ich wyobrażeniami o tym, co sprawiedliwe. To tylko pragmatyzm, jak utrzymują Senett i Cobb (1972) w klasycznej już pracy *Ukryte rany klasy społecznej,* która wydobywała radykalizm robotników amerykańskich i nastrój kontestacji – pragmatyzm nakazuje osobom o niskim statusie przyjmować do wiadomości istnienie hierarchicznych podziałów, bo w hierarchii jest jednak cień nadziei na awans, raczej już nie dla siebie, ale dla własnych dzieci. W analizowanych tu opiniach robotników i rolników postawy czytelnego pragmatyzmu występowały wśród mniejszości. Reprezentowane przez nich poglądy potwierdzają raczej odwrotną tezę, bardziej przychylną dla hierarchii prestiżu, mówiącą o normatywnej, a nie tylko o pragmatycznej akceptacji zróżnicowania na wyższe i niższe pozycje. Z jednej strony ci, którym na prestiżu zdecydowanie nie zależało, stanowili wyjątek; wśród naszych robotników i rolników były to tylko jednostki. Z drugiej strony, bardzo mało osób wyraziło swój absolutny sprzeciw wobec faktu obdarzania się niejednakowym szacunkiem.

Zakończenie

Przedstawiłem dzieje prestiżu w różnych jego odmianach, starając się nie pominąć ich różnorodności. Można go mieć stale lub tylko okazjonalnie i przejściowo. Odsłonięcie rozmaitych przejawów prestiżu miało pomóc w odpowiedzi na podstawowe pytanie, czy jest on teraz równie ważny jak kiedyś – zwłaszcza w porównaniu ze społeczeństwem stanowym – kiedy to status społeczny oparty na różnicach zadekretowanego szacunku był główną osią hierarchii uwarstwienia.

Zanim rytm życia społecznego zdeterminowały reguły kapitalistycznego rynku, hierarchia prestiżu była podstawą hierarchii społecznej. Stanowiła źródło jej instytucjonalizacji. Teraz już nie jest. Niemniej jednak ludzie reagują na brak szacunku, wywiera on wpływ na ważne decyzje życiowe i na sprawy błahe. Zwykła chęć wyróżnienia się czymś spośród przypadkowych uczestników kolejki do lekarza kontrastuje ze strategicznymi decyzjami o wyborze szkoły dla dzieci. Ludzie zabiegają o prestiż, po pierwsze dlatego, że w społeczeństwach masowych potrzebują go nawet bardziej niż w społeczeństwach typu stanowego (oczywiście ci, którzy nie chcą utracić tożsamości na tle mas). Zaostrzyła się rywalizacja o symbole wyższości i nie ma formalnych przeszkód ażeby o nie zabiegać, podczas gdy w epoce feudalizmu chłopu nie wolno było rywalizować ze szlachcicem o prestiż. Po drugie, jest to ważny wymiar z powodu dewaluacji symboli prestiżu – w miarę jak dotychczasowe symbole stają się powszechnie dostępne, należy szukać nowych. Trzecim powodem jest szybkość obiegu – nieustannie pojawiają się nowe wyznaczniki estymy społecznej pozwalające wyjść ponad przeciętność; trzeba je maksymalnie wykorzystać, aby pokazać, że się coś znaczy.

Czy dotyczy to również Polski? Przedstawiliśmy tu dwa wyniki badań. Pierwszy wskazuje na osłabienie zgodności w ocenach prestiżu. Przypomnę – hierarchie prestiżu zawodów dla losowo dobranej pary osób charakteryzują się w Polsce o wiele niższą zgodnością niż

w Stanach Zjednoczonych, Anglii, Holandii, Kanadzie czy Australii. W latach 90. ten i tak niski poziom zgodności został jeszcze bardziej osłabiony. Średnia korelacja pomiędzy hierarchiami prestiżu zmniejszyła się z 0,32 w 1987 r. do 0,23 w 1996 r., co oznacza – ujmując rzecz bardzo ściśle – że osoby wchodzące w skład każdej z tych par tylko w 4% odwoływały się do tej samej hierarchii ocen (tyle wynosi 0,23 podniesione do kwadratu).

Można by z tego wysnuć ogólny wniosek, że oceny prestiżu w Polsce odbiegają od stanu, który zwykło się uznawać za typowy i który powinien integrować wartości jednostek, zaś w okresie zmian ustrojowych deficyt wspólnych norm jeszcze się pogłębił. Nie jest to obraz, który mieli przed oczami twórcy klasycznych teorii prestiżu, zaliczając go do najbardziej znaczących osi uwarstwienia społecznego. Wygląda na to, że prestiż, który w założeniu miał konsolidować, tworzy zbiór zindywidualizowanych i słabo przystających do siebie gradacji. Kody szacunku występujące w potocznej świadomości są nieokreślone – brakuje definicji, według jakich kryteriów należy się oceniać.

Proces rozmywania się przeważającej osi norm prestiżu świadczy o jego malejącym znaczeniu w strukturze społecznej, ale jest to wyłącznie prestiż zawodów, utożsamiany z pozycjami, jakie ludzie zajmują. Niska zgodność z oceną prestiżu zawodów nie oznacza dezintegracji norm szacunku w ogóle, w szczególności tego szacunku, którym obdarza się ludzi za cechy charakteru i osobowość. Drugi podstawowy wynik naszych analiz wykracza poza oceny pozycji i dotyczy prestiżu we wszystkich jego odmianach. W badaniu, które zostało przeprowadzone w marcu 1998 r., przedstawiciele trzech klas – inteligenci, robotnicy i rolnicy – opisywali swoje kontakty z postawami poważania i szacunku. W trakcie pogłębionych wywiadów ludzie potrafili wyodrębnić prestiż z innych wymiarów hierarchii społecznej, z tego zaś co mówili, wynikałoby, że odczuwanie potrzeby prestiżu stwarzają motywację do podejmowania różnych działań i strategii życiowych, zaspokaja on pragnienie dowartościowania, daje poczucie integracji, a większość ankietowanych osób stwierdzała wprost, że im na prestiżu bardzo zależy. Ten drugi wynik dowodzi obecności prestiżu w doświadczeniach jednostek. Prestiż

jest elementem orientacji i zachowań, co wskazuje, że w Polsce są to dość ważne postawy, jednak brak jednego, podstawowego i mocno zarysowanego wymiaru nie może być zaskoczeniem, ponieważ postawy prestiżu odnoszą się do niezwykle szerokiego zakresu zjawisk, a w zależności od kontekstu brane są pod uwagę rozmaite kryteria, z których wyłaniają się hierarchie kreowane *ad hoc*. Przesądza o tym osobisty i okazjonalny charakter zjawisk prestiżu.

Powiedzmy, że tak być musi. Czym jednak wytłumaczyć niską zgodność ocen prestiżu zawodów w porównaniu z innymi krajami? Jeżeli jest ona ułomnością specyficznie polską, to musi być zakorzeniona w historii. Najprostszym wyjaśnieniem byłyby psychologiczne deformacje prestiżu w ciągu kilkudziesięciu lat PRL-u. Nie mógł być on w tym czasie przyznawany za osiągnięcia finansowe i styl życia w proporcjach właściwych przyzwoitym standardom społeczeństw rynkowych. Tam był, odzwierciedlając w znacznie pełniejszej postaci hierarchię statusu i cenionych wartości. W Polsce stanowił bardziej psychologiczną namiastkę nagród, szczególnie dla inteligencji, cieszącej się powszechną estymą z racji wysokiego poziomu wykształcenia i kultury, którym nie dorównywały jednak dochody, słabiej związane z kapitałem wiedzy i kwalifikacji niż w strukturach rynkowych. Stan rozdwojenia norm był dylematem inteligencji, która w kreowaniu prestiżu ma stosunkowo największy udział, dostrzegali to również pracownicy umysłowi niższych szczebli, właściciele firm, robotnicy i chłopi, słowem – członkowie najważniejszych warstw, co zostało pokazane w tej książce.

Wyjaśnianie przez deformacje spowodowane dziedzictwem komunizmu sprawiają podobną trudność jak poszukiwanie klasy średniej, która przed wojną podobno była, w gospodarce planowej musiała zaniknąć, a teraz należałoby ją przywrócić. Nie wiadomo, czy przed wprowadzeniem ustroju komunistycznego kod prestiżu nie był w Polsce jeszcze bardziej rozmyty. Tradycyjne kryteria hierarchizacji zanikały u nas wolniej niż w krajach zachodnich, gdzie wcześnie utrwaliły się pojęcia ekonomicznego kontraktu, tworzącego podstawę do akceptacji reguł wynagradzania prestiżem za samodzielność, osiągnięcia i zasługi. Nie bez powodu to właśnie Anglia była pierwszym krajem, w którym arystokracja pozbyła się uprze-

dzeń wobec mieszczaństwa, opierającego swoją pozycję na sile pieniądza. W czasie, gdy posiadłości ziemskie stawały się wiejskimi rezydencjami służącymi do polowań i rekreacji, interesy przeniesiono do miast, a ludzie biznesu wchodzili w małżeńskie koligacje ze szlachtą, na kontynencie utrzymywała się ekskluzywność statusowego porządku. Zasady kontraktu zadomowiły się w Polsce z opóźnieniem, utrudniając procesy integracji prestiżu w spójny system norm. Ustanowienie komunizmu spowolniło ten proces, może go zahamowało, ale jako społeczeństwo wystawione na symbolikę prestiżu cały czas pozostawaliśmy w innym „paśmie" niż Zachód. Obecny stan braku integracji znamionuje utrzymywanie się przemieszania skal wartości właściwych społeczeństwu tradycyjnemu i tych wyrastających z zasad pozyskiwania prestiżu według praw systemów rynkowych.

BIBLIOGRAFIA

Alestalo M., Słomczyński K. M., Wesołowski W., *Patterns of social stratification*, w: *Social Structure and Change. Finland and Poland*, E. Allardt, W. Wesołowski (red.), PWN, Warszawa 1979.

Balzac H., *Stracone złudzenia*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 1997.

Becker S., *Nobility and Privilege in Late Imperial Russia*, Northern Illinois University Press, Dekalb, Illinois 1985.

Bell D., *The Cultural Contradictions of Capitalism*, Basic Books, New York 1976.

Blumberg O., *The decline and fall of the status symbol: some thoughts on status in a post-industrial society*, „Social Problems" 1974, No. 21.

Bobkowski A., *Szkice piórkiem*, Warszawa 1997.

Borucki A., *Inteligencja polska przed transformacją systemu*, „Kultura i Społeczeństwo" 1994, nr 1.

Borucki A. (red.), *Polska inteligencja współczesna*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa 1980.

Brint S. G., *In an Age of Experts. The Changing Role of Professionals in Politics and Public Life*, Princeton: Princeton University Press, 1994.

Broom L., Duncan-Jones P., McDonnel P., *Consensus in Occupational Prestige Ratings: Response to Guppy*, „Social Forces" 1977, No. 60.

Bystroń J., *Kultura ludowa*, Nasza Księgarnia, Warszawa 1936.

Cannadine D., *The Context, Performance and Meaning of Ritual: the British Monarchy and the „Invention of Traditionc" 1829–1977*, w: *The Invention of Tradition*, E. Hobsbawm, T. Ranger (red.), University Press, Cambridge 1994.

Chadwick O., *Demokracja i religia*, w: *Europa i społeczeństwo obywatelskie*, K. Michalski (red.), Znak, Warszawa 1994.

Chateaubriand F.-R., *Pamiętniki zza grobu*, PIW, Warszawa 1991.

Cohn B. S., *Representing Authority in Victorian India*, w: *The Invention of Tradition*, E. Hobsbawn, T. Ranger (red.), University Press, Cambridge 1994.

Coulton C. G., *Panorama średniowiecznej Anglii*, PIW, Warszawa 1976.

Custine de A., *Rosja w roku 1839*, t. 1, PIW, Warszawa 1995.

Davis K., *Human Society*, The Macmillan Company, New York 1949.

Davis K., Moore W. E., *Some Principles of Social Stratification*, „American Sociological Review" 1945, No. 10.

Domański H., *Prestiż zawodów i jego korelaty*, w: *Zróżnicowanie społeczne w perspektywie porównawczej*, K. M. Słomczyński, W. Wesołowski (red.), Ossolineum, Warszawa 1981.

Domański H., *Społeczeństwa klasy średniej*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa 1994.

Domański H., *Oceny sprawiedliwych dochodów w 13 krajach*, „Studia Socjologiczne" 1996, nr 2.

Domański H., *Mobilność i hierarchie stratyfikacyjne*, w: *Elementy nowego ładu*, H. Domański, A. Rychard (red.), Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa 1997.

Domański H., Sawiński Z., *Krystalizacja norm dystrybucyjnej sprawiedliwości i norm prestiżu*, „Kultura i Społeczeństwo" 1991, nr 3.

Domański H., Sawiński Z., *Wzory prestiżu a struktura społeczna*, Ossolineum, Wrocław 1991.

Domański H., Dukaczewska A., *Stabilne normy prestiżu i wynagradzania w Polsce w latach dziewięćdziesiątych*, „Kultura i Społeczeństwo" 1996, nr 2.

Domański H., Dukaczewska A., S*amodzielność i chęć polegania na sobie*, w: *Elementy nowego ładu*, H. Domański, A. Rychard (red.), Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa 1997.

Dukaczewska A., *Aktywność zawodowa kobiet jako substytut dominacji mężczyzn w życiu rodzinnym*, maszynopis pracy doktorskiej w IFiS PAN, Warszawa 1998.

Dumont L., *Homo Hierarchicus. The Caste System and Its Implications*, Chicago University Press, Chicago 1980.

Durkheim E., *Suicide*, The Free Press, New York 1951.

Durkheim E., *The Division of Labor in Society*, The Free Press, New York 1984.

Edeen A., *The Civil Service, its Composition and Status*, w: *The Transformation of Russian Society*, C. E. Black (red.), Cambridge, Massachussets 1960.

Eisenstadt S. N., *Prestige, Participation and Strata Formation*, w: *The Constitution of Society*, The University of Chicago Press, Chicago 1968.

Elias N., *Przemiany obyczajów w cywilizacji Zachodu*, PIW, Warszawa 1980.

Emerson R. W., *Emerson's Essays*, J. M. Dent & Sons Ltd., London 1955.

Etzioni A., *The Spirit of Community*, Cromm, New York 1992.

Frevert U., *Men of Honour. A Social and Cultural History of Duel*, Polity Press, Cambridge 1995.

Fussel P., *Class*, Simon & Schuster, 1992.

Franklin B., *Writings*, Viking, New York 1987.

Goldthorpe J. H., Hope K., *The Social Grading of Occupations. A New Approach and Scale*, Clarendon Press, Oxford 1974.

Gombrowicz W., *Dziennik 1953–1957*, t. 1, Czytelnik, Warszawa 1986.

Gombrowicz W., *Wspomnienia polskie. Wędrówki po Argentynie*, Wydawnictwo Literackie, Warszawa 1996.

Goode W., *The Celebration of Heroes. Prestige as a Social Control System*, University of California Press, Berkeley 1978.

Guttsman W. L., *The English Rulling Class*, Weidenfeld & Nicolson, London 1969.

Harrington M., *The Politics at God's Funeral*, Holt, Rinehart and Winston, New York 1983.

Hirschman A. O., *Namiętności i interesy*, Znak, Warszawa 1997.

Hodge R. W., Siegel P., Rossi P. H., *Occupational prestige in the United States, 1925–1963*, „American Journal of Sociology" 1964, No. 70.

Hoggart R., *Spojrzenie na kulturę klasy robotniczej w Anglii*, PIW, Warszawa 1975.

Hope K., *A Liberal Theory of Prestige*, „American Journal of Sociology" 1981, No. 85.

Janicka K, Wesołowski W., *Mobilność i hierarchie stratyfikacyjne*, w: *Elementy nowego ładu*, H. Domański, A. Rychard (red.), Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa 1997.

Keen M., *The Laws of War in the Late Middle Ages*, London 1984.

Kelley J., Evans M., *The Legitimation of Inequality: Occupational Earnings in Nine Nations*, „American Journal of Sociology" 1993, No. 99.

Kołakowski L., *Cywilizacja na ławie oskarżonych*, Res Publica, Warszawa 1990.

Koralewicz J., *Obraz społeczeństwa a poczucie dyskomfortu psychicznego*, w: *Nierówności i upośledzenia w świadomości społecznej*, E. Wnuk-Lipiński (red)., Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa 1987.

Kurczewska J., *Upadek inteligencji,* „Krytyka" 1991, nr 5.

Lamont M., *Money, Morals and Manners. The Culture of the French and the American Upper-Middle Class*, University of Chicago Press, Chicago–London 1992.

Lasch C., *The Culture of Narcissism*, Norton, New York 1978.

Lash S., Urry J., *The End of Organized Capitalism*, Polity, Cambridge 1986.

Linton R., *Study of Man*, Appleton, New York 1936.

Lissowski G., Pohoski M., *Oceny dochodów, słuszna płaca i prestiż zawodów*, „Kultura i Społeczeństwo" 1987, nr 4.

Maine H. J. S., *The Ancient Society Law*, Everyman's Library, London 1987 (1917).

Marwick A. (red.), *Class in the Twentieth Century*, The Harvester Press, Brighton 1986.

Meiners C., *Über die Verfassung und Verwaltung deutscher Universitäten*, Aalen 1970.

Merton R., *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*, PWN, Warszawa 1982.

Michnik A., Tischner J., Żakowski J., *Między panem a plebanem*, Znak, Warszawa 1995.

Mill J. S., *O wolności*, PWN, Warszawa 1959 [1867].

Mills C. W., *Białe kołnierzyki. Amerykańskie klasy średnie*, Książka i Wiedza, Warszawa 1965.

Offe C., *The Disorganized Capitalism*, The MIT Press, Cambridge, Massachussets 1985.

Ossowski S., *O strukturze społecznej*, PWN, Warszawa 1982.

Parkin F., *Marxism and Class Theory: A Bourgeois Critiqu*e, Tavistock, London 1979.

Parsons T., *Teoria uwarstwienia społecznego w ujęciu analitycznym*, w: T. Parsons, *Szkice z teorii socjologicznej*, PWN, Warszawa 1972.

Pilbeam P. M., *The Middle Classes in Europe 1789–1914. France, Germany, Italy and Russia*, Macmillan, London 1990.

Pintner W. M., *The Evolution of Civil Officialdom*, w: *Russian Officialdom: The Bureaucratisation of Russian Society from the Seventeenth Century to the Twentieth Century*, W. M. Pintner, D. K. Rowney (red.), London 1980.

Pohoski M., Słomczyński K. M., Wesołowski W., *Occupational prestige in Poland 1958–1975*, „Te Polish Sociological Bulletin" 1976, nr 4.

Polanyi M., *The Great Transformation*, Boston 1951.

Powell B., Jacobs A. A., *Sex and Consensus in Occupational Prestige Ratings*, „Sociology and Social Research" 1983, No. 67.

Reich C. A,, *The Greening of America*, Random House, New York 1970.

Reszke I., *Prestiż społeczny a płeć*, Ossolineum, Wrocław 1984.

Rice W. H., D*eux poemes sur le chevalerie: le breviare des nobles d'Alain Chartier et le Psaultier des Villains de Machault Taillevent*, Romania XXXV, 1954.

Roodenburg H., *The Hand of Friendship Shaking Hands and Other Gestures in the Dutch Republic*, w: *A Cultural History of Gesture*, J. Bremmer, H. Roodenburg (red.), Polity Press, Cambridge 1991.

Roszak T., *The Making of Counter Culture*, Doubleday 1969.

Runciman W. G., *Class, status amd power?*, w: T*he Constitution of Society*, The University of Chicago Press, Chicago 1968.

Saint-Simon C. H., *Pamiętniki*, t. 1–2, PIW, Warszawa 1984.

Sarapata A., *Studia nad uwarstwieniem i ruchliwością społeczną w Polsce*, KiW, Warszawa 1965.

Sawiński Z., Domański H., *Hierarchie prestiżu w Polsce w latach 1958–1987*, „Studia Socjologiczne" 1989, nr 1.

Sawiński Z., Domański H., *Polska Społeczna Klasyfikacja Zawodów*, PSKZ – 1995. Propozycja badawcza, Ask, 1995, nr 2.

Schneider J., *Sire Nicole de Louvre: citain de Metz*, w: *La Noblesse au moyen age*, P. Contamine (red.), Paris 1976.

Sennet R., Cobb J., *The Hidden Injuries of Class*, Vintage Books, New York 1972.

Shils E. A., *The Constitution of the Society*, University of Chicago Press, Chicago 1968.

Shils E. A., *Deference*, w: *Social Stratification. Sociological Studies*, J. A. Jackson (red.), Cambridge: Cambridge University Press.

Sixma H., Ultee W. C., *An occupational prestige scale for the Netherlands in the eighties*, w: *Social Stratification and Mobility in the Netherlands*, B. F. M. Bakker i in. (red.), SISWO 1984.

Słomczyński K. M. i in., *Struktura społeczna a osobowość. Psychologiczne funkcjonowanie jednostki w warunkach zmiany społecznej*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa 1996.

Smiles S., *Self-Help. With Illustrations of Character and Self-Conduct*, Murray, London 1857.

Stone L., Stone J. C. F., *An Open Elite? England 1540–1889*, Oxford University Press, Oxford 1984.

Szlendak T., *Technomania*, Graffiti, Toruń 1998.

Taylor Ch., *The Politics of Recognition*, w: *Multiculturalism and the Politics of Recognition, Princeton University Press*, Princeton–New Jersey 1992.

Tönnies F., *Wspólnota i stowarzyszenie*, PWN, Warszawa 1988 [1887],

Treiman D. J., *Occupational Prestige in Comparative Perspective*, Academic Press, New York 1977.

Turner B., *Status, Minnesota University Press*, Minneapolis 1988.

U.S. Bureau of Census, Current Population Reports, Series P–65, 1972, No. 40, US, Printing Office, Government, Washington D.C.

Veblen T., *Teoria klasy próżniaczej*, PWN, Warszawa 1971 [1898].

Warner W. L., *Social Class in America*, Harper Torchbooks, New York 1960.

Weber M., *Economy and Society, Bedminster Press*, New York 1968.

Wesołowski W., *Teoria, badania, praktyka społeczna*, KiW, Warszawa 1975.

Wesołowski W., *Przejście od komunizmu do demokracji a typy więzi społecznej*, „Krytyka" 1993.

Wesołowski W., Sarapata A., *Hierarchia zawodów i stanowisk*, „Studia Socjologiczne" 1961, nr 2.

Wiśniewski W., *Potrzeby oświatowe i kulturalne w społecznej świadomości*, Instytut Socjologii, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 1986.

Workworth J., *A Chronicle of the First Thirteen Years of the Reign of King Edward VII*, ed. by J. Hallinel, Camden Society, 1839.

Yankelovich D., *New Rules. Searching for Self-Fulfillment in a World Turned Upside Down*, Random House, New York 1981.

Zaborowski W., *Orientacje egalitarne w Polsce*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa 1996.

SUMMARY

I try to answer three questions – hitherto neglected in my opinion. Firstly, what is the prestige, also understood as the respect, regard, esteem, deference, honour and finally the social status. The first two chapters, in their main part a theoretical study, develop the idea of the prestige being on the one hand a value given to the others and on the other – the one received. Bearing the prestige in mind people are inclined to behave in a particular way, although not everybody cares for the prestige to the same degree. Its main element is the hierarchy the classical example of which is the feudal society – the prestige makes people divided into more or less worthy in the same way as they are differentiated by their wealth, education or power. However, as opposed to the objective dimensions the prestige is the expression of consciousness. Another characteristics of the prestige is its ability to synthesize and unite quite different aspects of valuation. It is personal characteristics, social roles and the status of individuals that undergo gradation. The prestige is the more significant the more people are driven by it in everyday situations connected with undertaking important decisions.

The reason to analyse this problem is the hitherto conclusions being one-sided. They focus on the prestige due to the occupation, post and other elements of the overall social position. The question of psychological gratification for the personal attributes and the temporary acts of the prestige exchange in certain situations has not found proper enlightening. Approaching these problems I base on the results of my studies carried out in March 1998. They were extended interviews with intellectuals, manual workers and farmers. The results presented in chapters 5–7 indicate the prestige not to have been just invented by the sociologists. It is an element of behaviour and life orientation of people deriving from different social strata. However, very seldom are they aware of this fact.

The two remaining questions formulated in the work refer to the dynamics of the contemporary societies. One is the general problem connected with the popular thesis of transition from traditional systems ruled by the status principle to market societies based on the contract. The problem is discussed in the third chapter concerning the comparison of the traditional notion of prestige with its present form. In both traditional feudalism and oriental despotism the hierarchy of the prestige was the value much

more important than in the contemporary society – the formalized respect for the elites was the foundation of the stability and order. The contemporary society is subordinated to quite different principles and hence the differences in prestige are not so sharp. Before the rhythm of the social life became determined by the principles of the capitalist market, the basis of the social hierarchy had been the hierarchy of prestige – the source of the institutionalization. Now it is certainly not valid any more. Nevertheless people are sensitive to the lack of respect. The prestige affects important life decisions as well as negligible ones. People care for the prestige firstly because in the mass society it is needed even more than in the society of the feudal type. The rivalry has increased and there are no formal barriers – in the feudal epoch the peasant was not allowed to compete for prestige with the nobleman. Secondly, due to the devaluation of prestige symbols: together with the hitherto symbols becoming generally more and more common there has grown the need for new ones. The third reason is the circulation rate: there continually appear new determinants of the prestige, making it possible for an individual to become better than average; they must be made use of to maximum to show oneself off as an important person.

These are unquestionable facts. There only remains a question whether the prestige becomes less and less important only for macrostructures created by people or for the people themselves as well. Perhaps the prestige is not so strong to integrate social structures but still it is needed to as high a degree as before if not to upgrade one's self-evaluation and to satisfy the need of superiority. I try to investigate this problem as complementary to the hypothesis of the exchange of the status for the contract. The hypothesis in the modified form is as follows: the prestige as one of the dimensions of stratification in the class society is off stage but only in its ritual function. It has ceased being as clearly outlined a dimension of hierarchy as before and is not associated with the status as much as before. Nonetheless it still remains the determinant of life strategies and people care for the signs of respect, which is revealed in the respondents' utterances.

The third basic question concerns the perspectives of forming new social classes in Poland. The search for symbols of life success and success orientated trends have been the canon of middle classes in western societies for the last 200 years. In Poland the success orientated trends could not develop for some dozen years. Now they can due to the principles of capitalist contract penetrating everyday life experiences. The hierarchy of prestige should become one of the areas of strengthening the new values. Unfortunately it does not seem to be one. As it follows from my analyses the norms do not make a compact hierarchy which might become the center of behaviour

regulation. In the nineties the valuation of prestige has become less consistent. The consistence in the evaluation of the hierarchy of professional prestige for any two people is much lower than in America, England, Holland, Canada or Austria. The average correlation decreased from 0,32 in 1987 to 0,23 in 1996, which indicates people to have referred to the same hierarchy of values only to a negligible degree.

A general conclusion might be drawn that the prestige evaluation in Poland strays from the state which used to be considered typical and which should integrate the individual values in the period of political changes, whereas the deficiency of common norms has become still graver. This is not the image the creators of classical theories bore in mind when they included the prestige into the most significant values of social stratification. It looks as if the prestige, assumed to be consolidating, makes a set of individualized and hardly consistent gradations. The codes of respect occurring in common consciousness are not determined – they lack definitions of the criteria according to which one should evaluate himself.

This is the main result of the comparisons of prestige valuation consistence in Poland in the last few years. More speaks for the patterns of respect distribution to become weaker than for their crystallization into one dimension, which is indicated by a pregnant phenomenon of increasing disintegration of basic values and norms. The idea is developed in chapter 4 concerning the changes of the prestige understanding in the Polish society in the nineties. The peculiarity of the prestige in the communist system was compensating for not fulfilled aspirations for decent consumption and material standard. The low life standard limited the top of the status orientation – the people affluent due to their education, posts and qualifications could not afford much.

The process of the deterioration of the dominating axis of prestige norms indicates its decreasing importance in the social structure. However, this concerns exclusively the prestige of professions, identified with posts. The low consistence in the prestige valuation of professions does not mean disintegration of the norms of respect in general, particularly those of respect referring to individual characteristics and personality. Another basic fact following the study reaches beyond the valuation of positions and concerns the prestige in all its forms. In the investigation carried out in 1998 the representatives of three classes – intellectuals, manual workers and farmers – described their contacts with the attitudes to respect and deference. In extended reviews they were able to distinguish the prestige out of other dimensions of the social hierarchy. From what they said it followed that the need of prestige worked as the motivation to undertake different actions

and life strategies. The prestige satisfies the need of the sense of being worthy, secures the consciousness of integration and most respondents simply said that they cared for the prestige very much. The other result proves the prestige to be present in the experience of individuals. The prestige is also an element of the orientation and behaviour, which indicates the prestige driven attitudes to be quite significant in Poland. The lack of one basic and clearly outlined dimension cannot be surprising for the attitudes usually refer to an extremely wide range of phenomena. Depending on the context there are considered different criteria from which emerge hierarchies created ad hoc. This is determined by the personal and incidental character of the prestige phenomena. How to explain, however, the low consistence in the prestige valuation of professions as compared with other countries? If it is a specifically Polish deficiency, it must-be rooted in the history. The simplest explanation might be psychological deformation of the prestige in the period of the Polish People Republic. In those times the prestige could not be awarded for financial achievements and the life style in the proportion characteristic of decent standards of the market societies. In western societies it reflected the hierarchy of status and acknowledged values in a much more complete form. In Poland it constituted more a psychological substitute of rewards, particularly for the intellectuals enjoying general esteem due to high level of education and culture by no means matched with incomes not related to knowledge and qualifications as much as in market structures. The state of double norms was a dilemma of the intellectuals, whose share in creating the prestige is relatively the greatest. It was also noticed by the mental workers of smaller firms, manual workers and farmers, in short all the members of the most important classes, which has been presented in this work.

INDEKS OSOBOWY

A
Alestalo Matti 91
Andrzejewski Jerzy 28
Anneke Fritz 63
Ardenowie, rodzina matki W. Shakespeare'a 79

B
Balcerowicz Leszek 136, 178
Balzac Honoré de 22
Becker Stanley 60
Bell Daniel 81
Blumberg Paul 17, 18
Bobkowski Andrzej 22, 48
Bochniarz Henryka 128
Bonaparte zob. Napoleon I Bonaparte
Borucki A. 94
Bourdieu Pierre 18
Brando Marlon 25
Brett Reginald, wicehrabia Esher 25
Brint Steven G. 29
Broom Leonard 102
Bruidy Jan 56
Buckingham George, książę 80
Byng John (lord Torrington) 57

C
Cannadine David 30
Chardon Lucjan (bohater powieści H.Balzaca „Stracone złudzenia») 22
Champ Vallon Franciszek Harlay de 58
Chartier Alain 55
Chateaubriand François 79
Clermont (biskup Noyon) 58
Clinton Bill (William Jefferson) 163
Cohn Bernard S. 25
Commercy Robert de 56
Cobb Jonathan 186, 191
Custine Astolphe Louis Leonor de, markiz 60

D
Davis Kingsley 19, 43
Domański Henryk 31, 36, 47, 75, 87, 89, 99, 105, 108, 140, 186
Dukaczewska A. 31, 105, 140, 164
Dumont Louis 55
Dürkheim Emile 67, 84, 105, 112
Dżyngischan, władca mongolski 72

E
Edeen A. 59
Edward IV, król Anglii 56
Edward VII, król Wlk. Brytanii i Irlandii 30
Eisenstadt Shmuel Noath 21
Elias Norbert 60, 122
Emerson Ralf Waldo 150
Engels Fryderyk 15
Espard de, margrabina (bohaterka powieści H. Balzaca „Stracone złudzenia") 22
Etzioni Amitai 81
Evans M. 37

F
Franklin Benjamin 150
Frevert Ute 63–65

G
Gandhi Mohandas Karamchand 153
Gierek Edward 92
Goldthorpe John H. 19, 102
Gombrowicz Witold 87, 95
Gomułka Władysław 92
Grey Ralf, Sir 56
Guttsman Wilhelm Leo 74

H
Hamlet (bohater tragedii W. Shakespeare'a) 82
Henryk V Lancaster, król Anglii 13
Harrington Michael 81
Herbert Zbigniew 28
Le Hire, francuski kapitan 56
Hirschman Albert 84
Hobbes Thomas 84
Hoggart Richard 153
Holoubek Gustaw 136, 178
Hope Keith 19, 102

I
Iwaszkiewicz Jarosław 28

J
Jacobs A.A. 102
Jakub I Stuart, król Wlk. Brytanii 30
Jan Kantakuzen, cesarz bizantyjski 56
Jan Paweł II (Ojciec Święty) 28
Jerzy III, król Wlk. Brytanii i Irlandii 30
Jerzy IV, król Wlk. Brytanii i Irlandii 30

K
Karol I Stuart, król Anglii i Szkocji 30
Karolina Brunszwicka, żona Jerzego IV 30
Keen Mike 56
Kelley John 37
Kennedy John Fitzgerald 81
Kołakowski Leszek 68
Koralewicz Jadwiga 36, 92
Kotański Marek 157
Kwaśniewski Aleksander, prezydent Polski 134, 136–137, 182

L
Lasch Christopher 81–82
Lash Scott 81–82
Linton Ralf 20
Lissowski Grzegorz 31
Llul Rainer 55
Ludwik XIII, król Francji z dyn. Burbonów 80
Ludwik XIV, król Francji z dyn. Burbonów 57, 122
Ludwik XV, król Francji z dyn. Burbonów 30

M
Maine Henry Sumner 83
Marks Karol 18
Maslow Abraham Harold 18
Mazzarini Giulio (Mazarin Jules) 57
Mazzini Giuseppe 74
Meiners Christoph 63
Michnik Adam 67–68
Mill John Stuart 74, 150
Mills Charles Wright 85, 172
Montalambert Charles de 71
Moore Wilbert Ellis 43

N
Napoleon I Bonaparte, cesarz Francuzów 42
Napoleon III, Charles Louis Napoleon Bonaparte, cesarz Francuzów 79
Nixon Richard Milhous, prezydent USA 17
Nobel Alfred 28, 51

O
Offe Claus 81
Oleksy Józef 163
Olszewska (profesor) 161
Oppen Heinrich von, prezes sądu w Kolonii 63
Osalomin, syn rzeźnika 56
Ossowski Stanisław 20

P
Packard Vance 50
Parkin F. 122
Parsons Talcott 21, 43, 68
Paujoise William 56
Pilbeam Pamela M. 58
Pintner Walter McKenzie 59
Piotr I, car Rosji 58
Plowman Piers 41
Pohoski Michał 31
Polanyi Michael 73
Powell B. 102 102

R
Reich Charles A. 81
Religa Zbigniew 184
Reszke Irena 89
Rice William Henry 55
Richelieu Armand Jean du Plessis, francuski kardynał, pierwszy premier Francji 79
Roodenburg Herman 57
Roszak Theodore 81
Rousseau Jean Jacques 62
Runciman Walter Garrison 21
Rzewuski Henryk 58

S
Saint-Simon Claude Henri de Rouvroy de 57–58
Sarapata Adam 31
Sawiński Zbigniew 31, 36, 75, 89
Schneider J. 56
Senett Richard 186, 191
Shakespeare William 13, 79
Shils Edward 19, 68
Sixma H. 102
Słomczyński Kazimierz M. 166
Smiles Samuel 150
Stone Jeanne C. Fawtier 57
Stone Lawrence 57
Szekspir William zob. Shakespeare William
Szymborska Wisława 28

T
Taine Hippolite Adolphe 79
Tenant Charles, Sir 165
Thatcher Margaret, premier Wlk. Brytanii 98
Tipford Jan 56
Tischner Józef ks. 67
Tönnies Ferdinand 84
Treiman Don J. 37, 47, 91
Turner Bryan S. 73

U
Ultee Wout C. 102
Urry John 81–82

V
Valera Diego de 56
Veblen Thorstein 15, 62

W
Wajda Andrzej 136, 178
Wałęsa Lech, prezydent Polski 28,136, 154, 163, 178
Warner Lloyd 21
Weber Max 9, 18, 20–21, 64–65, 122, 157
Wesołowski Włodzimierz 20, 119, 181
Wiktoria, królowa Wlk. Brytanii i Irlandii z dyn. Hanowerskiej 30
Wilde Oskar 29
Wilhelm I, cesarz Niemiec z dyn. Hohenzollernów 63
Workworth J. 56

Y
Yankelovich Daniel 81

Z
Zaborowski Wojciech 77
Zasada Sobiesław 128
Zygmunt Luksemburski, cesarz niemiecki 56

Henryk Domański – prof. dr hab. w Instytucie Filozofii i Socjologii PAN w Warszawie. Od 2000 r. dyrektor IFiS PAN. Zajmuje się badaniem obiektywnych i świadomościowych aspektów uwarstwienia społecznego, ruchliwości społecznej, metodologią badań społecznych i międzynarodowymi badaniami porównawczymi. Autor lub współautor książek, takich jak: *Społeczeństwa klasy średniej* (1994), *Zadowolony niewolnik idzie do pracy. Postawy wobec pracy zawodowej kobiet w 23 krajach* (1999), *Prestiż* (wyd. 1 – 1999), *Women on the Polish Labour Market* (2001), *Ubóstwo w społeczeństwach postkomunistycznych* (2002), *O ruchliwości społecznej* (2004), *Homogamia małżeńska a hierarchie społeczne* (2007), *Struktura społeczna* (2007), *Sociological Tools. Measuring Occupations* (2009). Redaktor naczelny czasopisma „Ask. Research & Methods", poświęconego metodologii badań socjologicznych.

Należy postawić pytanie, czym jest prestiż, nazywany też poważaniem, szacunkiem, estymą, respektem, honorem, wreszcie statusem społecznym. Z jednej strony jest wartością, którą daje się innym, z drugiej – samemu się ją otrzymuje. Wzgląd na prestiż skłania ludzi do określonych zachowań, choć oczywiście nie wszystkim zależy na prestiżu w takim samym stopniu. Jego najważniejszym elementem jest hierarchia, której przyjrzymy się najdokładniej – „prestiż dzieli ludzi na tych mniej i bardziej znaczących; bardzo podobnie jak różnicują ludzi zamożność, poziom wykształcenia czy władzy, tyle tylko, że prestiż jest wyrazem świadomości, w odróżnieniu od obiektywnych wymiarów". Do tej encyklopedycznej definicji dodajmy, że to, co jest dlań charakterystyczne, dotyczy zdolności do syntetycznego ujmowania bardzo różnych aspektów oceny w jeden wymiar gradacji. Podlegają jej cechy osobiste, role i pozycje społeczne jednostek. Znaczenie prestiżu jest tym większe, im bardziej ludzie kierują się nim na co dzień w sytuacjach związanych z podejmowaniem ważnych decyzji.

ISBN 978-83-231-2723-9

9 788323 127239

www.wydawnictwoumk.pl