

nr 1(2)/2017

KUL- TURA I RÓZ —WÓJ

KUL— TURA I RÓZ —WÓJ



UNIwersYTET
EKONOMICZNY
W KRAKOWIE



UNIwersYTET
WARSZAWSKI

Partner wydawniczy



Wydawnictwo Naukowe
SCHOLAR

Warszawa 2017

Komitet redakcyjny

Redaktor naczelny: *Jerzy Hausner*

Zastępca redaktora naczelnego: *Edwin Bendyk*

Członkowie Komitetu redakcyjnego:

Krzysztof Dudek, Zina Jarmoszuć,

Łukasz Maźnica, Igor Stokfiszewski, Katarzyna Wojnar

Sekretarz redakcji: *Anna Świętochowska*

Redaktor prowadzący: *Anna Chrabąszcz*

Redaktor on-line: *Marcin Kukielka*

Redakcja językowa: *Elwira Wyszyńska*

Korekta: *Elwira Wyszyńska, Anna Chrabąszcz*

Rada Programowa

Piotr Augustyniak, Bartłomiej Biga,

Przemysław Czapliński, Anna Giza,

Wiesław Gumuła, Janusz Hryniewicz,

Dorota Ilczuk, Bob Jessop, Bohdan Jung,

Anna Karwińska, Rafał Kasprzak,

Kazimierz Krzysztofek, Sławomir Magala,

Janusz Majcherek, Monika Murzyn-Kupisz,

Jacek Purchla, Michał Sutowski,

Tomasz Szlendak, Tomasz Zarycki

Copyright (c) by Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Uniwersytet Warszawski, 2017

Numer dostępny na licencji Creative Commons

CC-BY-NC-ND 3.0 PL



Wersją pierwotną pisma jest wydanie papierowe

ISSN 2450-212X

Wydawcy:

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Uniwersytet Warszawski

Adres redakcji:

„Kultura i Rozwój”

Instytut Studiów Społecznych im. Profesora Roberta B. Zajonca

Uniwersytet Warszawski

ul. Stawki 5/7

00-183 Warszawa

Anna Świętochowska

kulturairozwoj@uw.edu.pl

Partner wydawniczy: Wydawnictwo Naukowe Scholar Spółka z o.o.

ul. Wiślana 8 (róg Browarnej), 00-317 Warszawa

tel./fax 22 692 41 18; 22 826 59 21; 22 828 93 91

dział handlowy: jak wyżej, w. 108

e-mail: info@scholar.com.pl

www.scholar.com.pl

Wydanie pierwsze

Skład i łamanie: WN Scholar (Jerzy Łazarski)

Druk i oprawa: MCP, Marki k/Warszawy

Nakład: 500 egz.

Wersja elektroniczna czasopisma dostępna jest w bazach BazEkon, CEON, CEEOL.

SPIS TREŚCI

kultura i rozwój

7

WYNALEZIENIE
POSZERZONEGO POLA
KULTURY

Mikołaj Lewicki
Mirosław Filiciak

33

ALTERNATYWY
DLA PATENTU

Bartłomiej Biga

45

KULTURA JAKO ELEMENT
SKŁADOWY JAKOŚCI
ŻYCIA W MIEŚCIE

Joanna Sanetra-Szeliga

61

WARTOŚĆ KULTURY
W PERSPEKTYWIE
POLITYKI PUBLICZNEJ

Anna Świętochowska

73

KLASY SPOŁECZNO-
-EKONOMICZNE
A NORMATYWNE
WIZJE GOSPODARKI

Juliusz Gardawski

omówienia

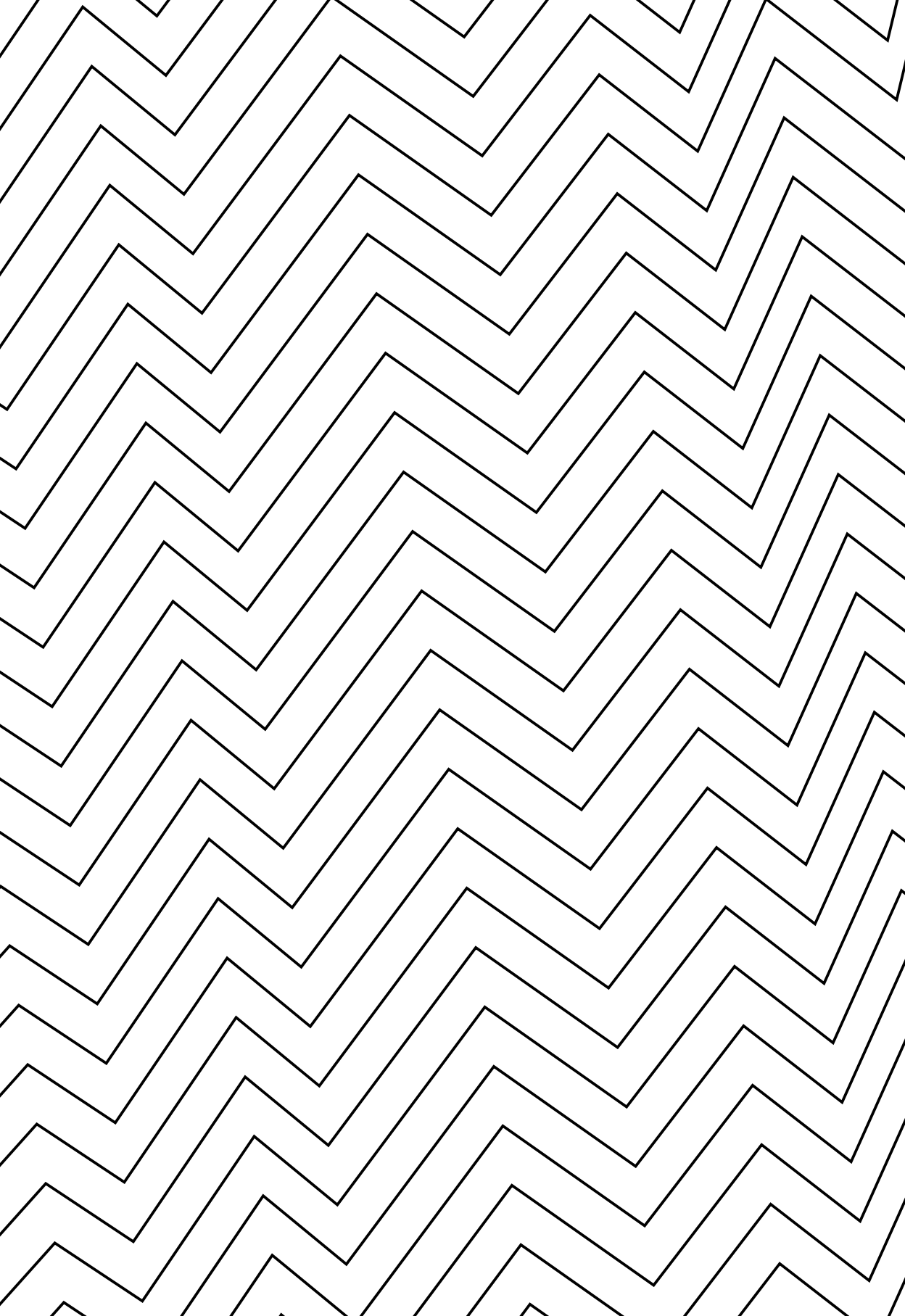
123

EKONOMICZNE WĄTKI
POLSKIEJ AWANGARDY
W STULECIE JEJ POWSTANIA.

WYBRANE ZAGADNIENIA

Krzysztof Dudek

**KULTURA
I ROZWÓJ**



WYNALEZIENIE
POSZERZONEGO
POLA KULTURY*

Mikołaj Lewicki**
Mirosław Filiciak***

Streszczenie: Przemiany technologiczne, kulturalizacja kolejnych sfer życia z jednej strony, nowe formy ekonomizacji i upolitycznienia kultury z drugiej, ale i dowartościowanie codzienności przez badaczy społecznych sprawiły, że pole kultury uległo poszerzeniu. W ciągu ostatniej dekady w polskiej polityce kulturalnej również dało się zauważyć przesunięcie akcentów – z koncentracji na kulturze wysokiej w kierunku antropologicznej wizji kultury, postrzeganej przede wszystkim jako narzędzie rozwiązywania problemów społecznych, zacierania dystynkcji dzięki uznaniu tych praktyk kulturowych, które były na marginesie. Pomimo inkluzywnego charakteru tej zmiany, wspomniane procesy wytworzyły nowe napięcia, bo przecież kultura to również obszar rywalizacji o ograniczone zasoby, także finansowe.

W artykule przedstawiona zostaje geneza poszerzenia pola kultury i jego implikacje badawcze. Dzięki refleksji nad teorią pól zarysowane zostają relacje kultury z gospodarką i polityką. Na podstawie tej analizy sformułowane zostają uwagi związane z refleksją nad poszerzeniem pola kultury, które zniwelować mają ryzyko popadania przez użytkowników tej koncepcji w kulturowy populizm.

Słowa kluczowe: poszerzone pole kultury, kulturalizacja, konflikt, teoria pól, polityka kulturalna, populizm kulturowy.

Kultura i Rozwój 1(2)/2017
ISSN 2450-212X
doi: 10.7366/KIR.2017.1.2.01

Współczesne rozumienie kultury wykracza poza tradycyjne definicje działalności kulturalnej, uczestnictwa w kulturze czy instytucji kultury. „Szerokie pole” określa zarówno nowe praktyki, które wynikają np. z rozwoju technologicznego (jak oddolna twórczość w internecie), jak i te istniejące od dawna, które uległy jednak kulturalizacji (przykłady zawierają się w szerokim spektrum od fryzjerstwa i gotowania po design). Dyskusja o „poszerzonym polu” – choć tu przybiera formę akademickiej – *de facto* ma swoje zdecydowanie pozanaukowe implikacje, zarówno w przypadku, gdy badania i diagnozowanie są wprzęgnięte w ewaluację bądź wyznaczanie polityk publicznych różnego szczebla, jak i wówczas, gdy budowane są relacje między uczestnikami a inicjatorami inicjatyw, czy też gdy badacze budują relacje z badanymi. Dotychczasowa dyskusja podkreślała raczej poszerzenie, mniej refleksywnie kwestię pola. Dlatego też artykuł ten ma za zadanie nie tylko zaproponować inną definicję poszerzonego pola kultury czy zasygnalizować jego genezę, ale także wskazać, jakie są lub mogą być implikacje badawcze oraz praktyczne związane z przedmiotem tej analizy. Takie szerokie, inkluzywne myślenie o kulturze przekłada się bowiem na wiele napięć – co dobrze ilustruje fakt, że obok dyskusji o poszerzaniu pola kultury równocześnie coraz częściej słyszymy o „nieuczestnictwie” Polaków w kulturze. Jak pogodzić te perspektywy?

ZWROT ANTROPOLOGICZNY

Z dzisiejszej perspektywy wydaje się oczywiste, że należy odejść od definicji manifestujących się choćby w sposobach zbierania danych przez Główny Urząd Statystyczny, który kulturę wciąż postrzega głównie jako zamknięty obszar, w dużej mierze sprofesjonalizowany i zinstytucjonalizowany, samą zaś aktywność

* Artykuł jest zmodyfikowaną wersją tekstu *Poszerzenie pola kultury i jego konsekwencje*, publikowanego na stronie Kongresu Kultury. Za wszelkie uwagi towarzyszące jego powstawaniu dziękujemy uczestnikom zorganizowanego przez Edwina Bendyka seminarium, podczas którego dyskutowane były teksty towarzyszące Kongresowi. Autorzy dziękują także anonimowym recenzentom, których komentarze pomogły znacznie udoskonalić tę analizę.

** Dr Mikołaj Lewicki, Instytut Socjologii, Uniwersytet Warszawski, ul. Karowa 18, 00-927 Warszawa, m.lewicki@uw.edu.pl.

*** Dr hab. Mirosław Filiciak, prof. Uniwersytetu SWPS, Instytut Kulturoznawstwa, SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny, ul. Chodakowska 19/31, 03-815 Warszawa, mfiliciak@swps.edu.pl.

kulturalną – w kategoriach nadawców/producentów i odbiorców (Fatyga 2014a). Przekaz jest rozumiany jednokierunkowo, a „odbiorcy” siłą rzeczy są postrzegani jako pasywni, uczący się lub ignorujący kulturę. Z kulturą są więc po pierwsze kojarzone przede wszystkim działania instytucji kultury – teatrów, muzeów, kin, domów kultury. Po drugie – to, co robią profesjonalści, zaangażowani w działalność kultury: twórcy, organizatorzy, producenci; działalność tzw. amatorów na ogół ujmowana jest poprzez „edukację kulturalną” prowadzoną przez lokalne bądź ogólnopolskie, publiczne bądź pozarządowe instytucje. Po trzecie, z wąskim polem kultury związana jest lista praktyk, które z kulturą winny być związane: czytanie książek, uczęszczanie

na koncerty i wystawy, względnie – „spędzanie czasu wolnego”. Ten obszar to repozytorium wartości, a kontakt z nim np. poprzez wizytę w muzeum, teatrze czy kinie – jak suponuje teoria kulturowa – dostarcza zrozumienia świata, nowych perspektyw na procesy społeczne. W jego granicach znajdują się przede wszystkim wytwory kultury „wysokiej”, konsekrowanej przez proces edukacyjny dzielący praktyki kulturowe na bardziej i mniej właściwe. Oprócz tego miejsce jest dla kultury masowej czy popularnej, ale jej status jest ewidentnie niższy. W jego zakres wchodzi także praktyki czasu wolnego, na ogół kojarzone z takimi czynnościami, jak chodzenie do kina, rozrywka, z oglądaniem telewizji na czele. Dlatego nad spadkiem czytelnictwa elity kulturalne i polityczne pochylają się i martwią, a w sprawie radykalnego wzrostu frekwencji kinowej – zatroskanych głosów raczej brak. Dlaczego dziś odchodzimy od takiego sposobu myślenia?

—
Nad spadkiem
czytelnictwa elity
kulturalne i polityczne
pochylają się i martwią,
a w sprawie radykalnego
wzrostu frekwencji
kinowej – zatroskanych
głosów raczej brak

Podstawowa przyczyna to uznanie, że kultura nie może być traktowana w kategoriach powinnościowych, a jej kategorie – używane do wyznaczania wzorców zachowań, które są uniwersalne oraz konieczne do przyjęcia. Gmachy muzeów i teatrów, podobnie jak ekrany telewizorów i głośniki radiowe oraz tablice szkolne stanowiły przez dziesiątki lat kwestionowane, choć niepodważone źródła nie tylko samej kultury, ale także tego, co to znaczy być człowiekiem kulturalnym, jak również – kim jest twórca i producent kultury. Praktyki kulturowe są jednak zawsze osadzone w lokalnym kontekście i to wobec niego nabierają swych znaczeń, nawet jeśli tę lokalność wyznacza charakter ogólnopolski samej inicjatywy, ponieważ kluczowy jest tu kontekst, a raczej – środowisko uczestnictwa. Przede wszystkim, choć w istocie tworzą kulturę – nadają sens, integrują, interpretują symbole oraz proponują nowe tożsamości – praktyki lokalne często nie są określane jako kulturowe przez samych twórców i uczestników. To dlatego coraz częściej mówi się o poszerzeniu pola kultury; to w nim będą się mieścić praktyki, które:

- dostarczają rozmaitym wspólnotom, społecznościom, subkulturom znaczeń pozwalających opisywać świat oraz relacje nie tylko między ludźmi, ale także między ludźmi a przedmiotami;
- wykraczają poza wymiar wyłącznie symboli, przekazywanych od twórców do odbiorców; praktyki społeczne obejmują także nawyki, niewyartykułowane znaczenia i gesty, są wielozmysłowe, a przede wszystkim – są typem powiązań między ich uczestnikami;
- angażują uczestników w wielu rolach równolegle: „uczestnik” może być jednocześnie dystrybuującym treści, może na nie wpływać i je rekonstruować,

niejednokrotnie jest zapraszany do współtworzenia bądź „hakuje” dotychczasowe znaczenia;

- mają charakter pozainstytucjonalny, efemeryczny, spontaniczny, są nietrwałe, ale mają jednocześnie zdolność do przeobrażania tego, w jaki sposób żyjemy, myślimy, działamy;
- tworzą modyfikacje i zapośredniczenia praktyk, a mówiąc prościej – związki między nimi (jak choćby między graniem w gry a tworzeniem oprogramowania) są i mogą być związane z aktywnością „niehumanistycznych aktorów” (Arbyszewski 2008; Krajewski 2014; Filiciak 2013).

To definicja wstępna i robocza, w pewnym stopniu – przejawiona, gdyż poszerzone pole kultury obejmuje także dotychczasowe instytucje i inicjatywy kulturalne. Jednak na potrzeby analizy chcemy uwypuklić cechy tych inicjatyw, które do tej pory mianem kulturalnych nie były określane. Gdy z pewnej perspektywy czasu przygląda się wydarzeniom i procesom społecznym, niejednokrotnie ulega się wrażeniu, że przecież wszystko, co było wcześniej, logicznie zmierzało do swego finału, znanego ze współczesności. Podobnemu złudzeniu można ulec, gdy czyta się obserwacje i opracowania na temat kultury, uczestnictwa w kulturze i rozwoju społeczno-gospodarczego w ciągu ostatnich 10 lat. Coraz mocniej jest akcentowana taka perspektywa definicji kultury, którą dobrze podsumowuje refleksja syntetyzująca stan badań nad kulturą w Polsce, szczególnie w postaci dwóch tez o współczesnej kulturze:

[...] akcentowanie jej [kultury] sieciowości i relacyjności, rezygnację z traktowania jej jako odświętnej, autotelicznej i wyłącznie symbolicznej oraz procesy jej demokratyzacji. Ostatnie z wymienionych zjawisk obejmuje również wycofanie się z kanoniczności i hierarchiczności kultury, a także jej deinstytucjonalizację (Bachórz i in. 2014, s. 8).

Jak przyznaje wielu autorów próbujących zdiagnozować stan badań nad kulturą (Krajewski 2014; Fatyga 2016), chodzi o szerokie, antropologiczne podejście do definiowania kultury. Dojście do zwrotu nie nastąpiło nagle; jak wskazuje Barbara Fatyga, raczej jest wynikiem „długiego marszu”, od pansemiotycznej definicji kultury, zaproponowanej przez Antoninę Kłoskowską, do relacyjnej definicji kultury (Fatyga 2016). Można także zaobserwować podobny proces w przypadku studiów kulturowych w Wielkiej Brytanii (Williams 1985, 2005). Długi marsz ku antropologicznemu rozumieniu kultury zdaje się w obu przypadkach prowadzić ku „kulturowemu populizmowi”. Populizm kulturowy to intelektualne założenie przyjęte przez badających kulturę popularną, że doświadczenia związane z symbolami i praktyki przeciętnych ludzi są ważniejsze analitycznie i politycznie aniżeli Kultura, zapisana wielką literą (McGuigan 1992, s. 4). Dlatego też, naszym zdaniem, można mówić o „zwrocie antropologicznym” w refleksji, dyskusji i co najmniej – praktyce badawczej, związanymi z kulturą. Mianem tym chcielibyśmy określić zmianę horyzontu poznawczego badaczy i praktyków skupionych w dużych ośrodkach miejskich, prowadzących znaczące, jeśli chodzi o skalę, wartość pieniężną oraz widoczność, projekty badawcze, publikujących raporty, które następnie są dyskutowane, artykuły w czasopismach naukowych etc. Wspomniane podsumowanie stanu badań, przygotowane przez zespół Instytutu Kultury Miejskiej w Gdańsku (Bachórz i in. 2014),

a także raport *Praktyki kulturowe Polaków* (Drozdowski i in. 2014) niejako wykonały za nas pracę syntezy dyskusji naukowych. Zwrot antropologiczny nie przekłada się bezpośrednio na wszystkie instytucje, całość dyskursu naukowego o kulturze, a tym bardziej – o kulturze poza nauką, jednak zdaje się zajmować pozycję hegemoniczną. Ów zwrot nie tylko implikuje zmianę w perspektywie teoretycznej, a więc rodzaj akademickiej mody, lecz jest dużo głębszy: próbuje jednocześnie opisać i objąć obserwacją zjawiska, które są (po-)wiązane z wytwarzaniem znaczeń (symboli), ale jednocześnie spełniają także zupełnie inne funkcje. Dobrą ilustracją jest aktywność zaobserwowana podczas badań „Kultura na peryferiach” (Celiński, Lewicki 2017). Chodzenie po opuszczonych budynkach Dolnego Śląska z kamerą (GoPro) i rejestracja oraz komentowanie ich historii, tudzież stanu, a następnie stworzenie odrębnego kanału w mediach społecznościowych, dedykowanego dokumentacji budynków, nie jest nazwane ani przez twórców – młodych ludzi, ani też przez uczestników („widzów”) mianem tworzenia i uczestnictwa w kulturze, choć taki wymiar z pewnością ma. Po drugie, sama redefinicja pojęcia kultury implikuje *de facto* rodzaj pankulturalizmu; kultura staje się środowiskiem właściwie każdej aktywności człowieka. Trudno więc pomyśleć o zjawisku, które z nią nie byłoby związane, czy też raczej – w niej nie byłoby zanurzone (Fatyga 2016). Źródła „wyna-lezienia” poszerzonego pola kultury tkwią zatem zarówno w tym, co obserwowane, jak i w aparacie poznawczym, który do obserwacji służy. Zwrot antropologiczny bezwiednie jednak zawarł w swojej perspektywie wartościowanie. Jednym z jego głównych wymiarów stał się stosunek do organizacji, czy też jak się to potocznie określa – instytucji kultury, szczególnie tych, które są związane z sektorem kultury, a w jego obrębie, przede wszystkim samorządowych instytucji kultury.

OD „ŚRODOWISKA ŻYCIA” DO RELACYJNEJ TEORII KULTURY

Pierwszeństwo i niejako licencję na użycie zwrotu „poszerzone pole kultury” należy zachować dla autorów raportu *Poszerzenie pola kultury. Diagnoza potencjału sektora kultury w Gdańsku* (Czarnecki i in. 2012). Wskazana w raporcie definicja kultury i uczestnictwa wydaje się dobrym punktem wyjścia niniejszych rozważań.

Po pierwsze, raport odwołuje się do pojęcia „żywej kultury”, zaproponowanego przez Barbarę Fatygę, rozumianego jako „żywa kultura wielowymiarowego środowiska życia, w którym zachodzą dynamiczne procesy i praktyki kulturowe o często polisemicznych znaczeniach. Przyjmuje się też, że kultura zależy od kontekstu społecznego, w którym jest zakorzeniona, a na każdą jej lokalną emanację składa się dynamiczna sieć zróżnicowanych wzorów kulturowych ujawniających się w konkretnych praktykach zbiorowych” (Czarnecki i in. 2012, s. 36). Definicja kultury żywej jest rozwinięta jednak ku takiej, która zawiera już ewidentnie aspekt funkcjonalny: kultura jest więziotwórcza, nie tylko poprzez integrację (np. wokół wartości), ale także poprzez budowanie tożsamości, wyznaczanie celów, a tym samym „opiera się na więziach, a jej zadaniem jest odnajdywanie relacji między ludźmi i społecznościami. W jej obrębie zanika podział na kulturę niską i wysoką, aktywnych nadawców i pasywnych odbiorców” (Czarnecki i in. 2012, s. 36).

Odwołując się raz jeszcze do podsumowania badań nad kulturą, zaproponowanego w „Punktach stycznych”, zwracamy uwagę na podkreślane powszechnie w zwrocie antropologicznym sieciowe powiązania, którymi cechują się zjawiska z poszerzonego pola kultury (Bachórz i in. 2014). Jest to jeden z konstytuujących

elementów perspektywy „relacyjnej koncepcji kultury”, zaproponowanej przez Marka Krajewskiego (Krajewski 2013). Podkreśla ona co najmniej dwa aspekty badania kultury oraz jej samej. Po pierwsze, sieciowość oznacza decentralizację – odejście od myślenia o relacjach w kulturze poprzez hierarchiczne schematy („wysoka – niska”, „elitarna – masowa”, „centrum – peryferie”) na rzecz takich definicji, które wskazują na sieciowość. Po drugie, sieciowość wskazuje na nieoczywistość związków przyczynowo-skutkowych między elementami. To ważny wątek rozumienia sieciowości w badaniach kultury. Diagnoza złożoności relacji, szczególnie komunikacyjnych, ale także w produkcji czy dystrybucji kultury (w jej antropologicznym rozumieniu) nakazuje porzucenie rozumienia tych relacji jako transmisji i przepływów na rzecz takiego rozumienia, które podkreśla współuczestnictwo i współzależności. To one nakazują postrzegać konsumenta coraz bardziej jako prosumenta, zamiast monologów dostrzegać interakcje i cyrkulacje treści kultury (Filiciak, Hofmoki i Tarkowski 2012).

Jak proponuje Krajewski: „Kultura może być rozumiana jako sposób powiązania elementów konstytuujących określoną zbiorowość” (Krajewski 2014, s. 32). Zmienność kultury jako cechy relacyjnej jest tu kluczowa. Blisko takiemu myśleniu do postrzegania kultury jako „federacji subkultur”, jednak w tym przypadku odejście od semiotycznego rozumienia kultury oraz zwrot ku relacjom, nie zaś środowisku działania, jest dużo bardziej wyrazisty. Krajewski proponuje również odejście od perspektywy antropocentrycznej. Gdy mowa o kulturze, chodzi o specyficzny sposób życia, właściwy człowiekowi, choć nieoparty wyłącznie na relacjach między ludźmi, a nawet – jak chce Krajewski – nie dotyczący wyłącznie zbiorowości ludzkich, a wśród tych ostatnich tylko w pewnym stopniu determinowany działaniami człowieka. Zaproponowana teoria kultury i uczestnictwa w niej nie ignoruje wymiarów trwania, stałości i reprodukcji. Niektóre układy mają tendencję do trwania (reprodukcji), a ponadto zabiegają o swoją niezmienną oraz o pozycję, którą zajmują. Dostrzega to także Krajewski, choć przede wszystkim w wymiarze temporalnym (trwania), a nie jako znaku kontroli nad znaczeniami (Krajewski 2013, s. 38–39). Pozycja dominująca może ulegać przesunięciom, ale nie zmienia to jej zasadniczej funkcji – konsekracji tego, co najbardziej uprawomocnione. Widać to wówczas, gdy dostrzegamy funkcję regulowania i dziedziczenia (funkcja poprzez proces i jego wynik) niektórych instytucji kultury, używając potocznego rozumienia.

Warto jednak zwrócić uwagę, że w podejściu tym bezwiednie unika się problemu władzy i kontroli w układach społecznych; a więc pośrednio także – oporu przed zmianą lub też modyfikacji reprodukcji, z zachowaniem dominacji. Zgodnie z perspektywą analizy sieciowej dostrzega się, że potencjał zmienności tkwi często na marginesach; tam, gdzie nikt już nie mówi o kulturze (w jej uprawomocnionym sensie). W analizach „żywej kultury” czy też z perspektywy relacyjnej to zmienność jest stanem naturalnym, trwanie zaś i reprodukcja – synonimami czegoś, co wypierane, na marginesie znaczenia oraz wagi dla różnorodności i bogactwa kultury. Następuje więc zamiana miejsc: to, co usankcjonowane, konsekrowane, zdaje się mniej podatne na zmianę oraz rozwój niż to, co na marginesie. Wyostrenie i hiperbolizacja perspektywy antropologicznej, której dokonaliśmy, ma zwrócić uwagę na to, w jaki sposób określa się dynamikę procesów reprodukcji i zmiany oraz jak bardzo kontrastuje ta perspektywa z perspektywą wcześniejszą, rozpostartą między kulturą wysoką, elitarną a masową, tudzież pozornym zanegowaniem tego podziału w karierze „wszystkożerności” (Cebula 2013). Jasne więc jest, że nie można uznać,

iz pozycje głównych aktorów zmiany (np. awangardy) gwarantują zmienność i są jej głównym źródłem. To zresztą konstatacja wynikająca wprost z sieciowego charakteru powiązań (Burt 2009).

Federacyjność czy sieciowość ignorują wymiar granic i kwestii uprawomocnienia; w sieci, podobnie jak w systemach czysto hierarchicznych, są tacy, którzy zajmują miejsca centralne, oraz tacy, którzy są na peryferiach. Ustalenia teorii sieciowych wskazują raczej na funkcjonalność i wagę pozycji peryferyjnych, outsiderów, którzy częściej są brokerami znaczeń aniżeli eliminują wymiar hierarchiczny. Hierarchie są i decydują o dystrybucji prawomocności. Doskonale ilustrują to ustalenia badawcze dotyczące nierówności w kompetencjach komunikacyjnych (Filiciak, Mazurek i Growiec 2013). Stąd już blisko do takiej perspektywy obserwacyjnej, z której widać raczej pole sił, aniżeli tworzy się topologię pola. W perspektywie pola sił pojawiały się do tej pory takie podejścia, w których przeważała tradycja postrzegania go jako ciągu gier o sumie zerowej. W dodatku możliwych do ujęcia przede wszystkim poprzez binarne zróżnicowanie. W niniejszej analizie chcemy wskazać, że zasoby, o które się walczy, konkuruje – choć są ograniczone – nie są skończoną ilością, wyczerpywalnym i nierozszerzalnym zasobem, głównie z tego względu, że o „zasobności” decydują wartościowania – to one w istocie wytwarzają owe zasoby, jeśli tylko odejdziemy od myślenia o zasobach przez (stałe) potrzeby i ich hierarchię. Podsumowując zatem dotychczasowe propozycje dotyczące „poszerzonego pola kultury”, można powiedzieć, że związane są z dwoma, kluczowymi wymiarami:

- poznawczym, w którym przede wszystkim poddaje się autorefleksji spojrzenie badacza – uczestnika kultury;
- etycznym, w którym choć rezygnuje się z „etyki powinnościowej”, w istocie zaprasza się do innego rozumienia, które nadaje wartość temu, co do tej pory było wykluczone – żywej kultury, tworzonej na marginesach.

Nie znaczy to, że żywa kultura istnieje i rozwija się wyłącznie na marginesach czy peryferiach, niemniej koncentracja na tych obszarach ma nie tylko wskazać na powszechność tego zjawiska, ale także uzasadnia demokratyzację rozumienia, dyskusji oraz organizacji uczestnictwa w kulturze. Naszym zdaniem, szczególnie to ostatnie nie następuje w wyniku aktu woli ani też samych zabiegów poznawczych – uznania istnienia, lecz poprzez zmianę mechanizmów bądź też wyników procesu legitymizacji tego, co za kulturę się uznaje. Samo uznanie nie musi wyrażać się dyskursywnie; może być związane z akceptacją autonomii przez uprawomocnione pole kultury czy polityki. Niemniej z analizy poszerzonego pola kultury nie może zniknąć wymiar rywalizacji o uznanie bądź też osiągnięcia autonomii.

CZARNY LUD I CIĘŻKA MATERIA

Refleksem podziału na wąskie i szerokie rozumienie pola kultury jest podział, który można wyjaśnić poprzez odniesienie do pojęcia pola – między tych, którzy dążą do poszerzenia, demokratyzacji kultury, oraz tych, którzy stoją na straży starego porządku. Jak można się łatwo domyślić, obrońcami starego porządku są zarówno ci, którzy reprodukują kulturę definiowaną poprzez hierarchie (i powinności), jak i ci, którzy w praktyce odtwarzają podziały i strzegą prawomocności wąskiego pola kultury – przede wszystkim urzędnicy instytucji publicznych decydujący o dystrybucji zasobów. Na skutek zwrotu antropologicznego „czarnym ludem”

poszerzonego pola kultury stali się jednak niemal wyłącznie urzędnicy. Postrzegani są jako nieinnowacyjni, zachowawczy, formalistyczni, uwikłani w lokalne układy i zależności, nierozpoznający znaczenia poszerzonego pola kultury (Czarnecki i in. 2012, s. 20; Bachórz i Stachura 2014, s. 9–10). Skutkiem ubocznym zwrotu stało się zatem wytworzenie nowego „obcego” dla poszerzonego pola kultury. Urzędnicy stali się przedmiotem i adresatem roszczeń, nie zaś podmiotem domagającym się – choćby z poznawczego punktu widzenia – równie przenikliwej diagnozy jak ta, która pozwoliła na stworzenie perspektywy na poszerzone pole kultury. Dodatkowo publiczne instytucje kultury, a w szczególności samorządowe, lokalne, miejskie, zostały zmodernizowane, posiadają nowe budynki, nowe zaplecza i przestrzenie, o których efektywne wykorzystanie stale się pyta (Wojnar i Grochowski 2011; Trutkowski 2016). W kontraście do szkła i betonu nowoczesnych budynków, które są postrzegane jako demonstracje władzy, opisywane i analizowane są inicjatywy, które niejednokrotnie funkcjonują na zasadzie mobilnych, sieciowych układów, bez stałego miejsca, a często – z wykorzystaniem lokalizacji, które są peryferyjne, zapomniane (Świętochowska 2016; Rakowski 2013; Bukowska i in. 2010). Poszerzone pole kultury zdaje się więc mieć także swoje granice oraz swojego „obcego”, którego trudno w ramach jej pola zrozumieć, gdyby czerpać wyłącznie z perspektywy zwrotu antropologicznego.

DLACZEGO POLE?

Pojęcie pola ma swoją tradycję i szerokie zastosowanie nie tylko w naukach społecznych, a raczej – to nauki społeczne czerpały z definicji pola tworzonych w innych dziedzinach (Martin 2003, s. 3–14). Zanim przejdziemy do bardziej szczegółowej analizy tego pojęcia, warto najpierw wprowadzić użyteczne rozróżnienie. Jak będziemy wskazywać, póki co, w odniesieniu do kultury, pojęcie to było używane w pierwszym sensie, odnoszącym się do jego topologicznego wymiaru: przestrzeni, w której dochodzi do działań i zdarzeń, interesujących dla badaczy, gdy mowa była o poszerzeniu pola kultury, na ogół jednak pojawiało się w dość oczywistym dla socjologii w Polsce kontekście teorii pól Pierre’a Bourdieu. Charakterystyczne, a odmienne wobec teorii Bourdieu, będzie dla topologicznej perspektywy odwoływanie do przestrzeni (np. „arena”, przestrzeń), w której poddani izomorfizacji aktorzy, mając podobne zasoby, realizują cele, które wymagają współpracy bądź – części – rywalizacji (Di Maggio i Powell 1983). Choć pola mają swoje stawki, a zasoby są ograniczone, co nadaje polu naturę raczej rywalizacyjną, podstawową funkcją analityczną tego pojęcia jest pozycjonowanie aktorów (Fligstein 2013).

W teorii Bourdieu chodziło bardziej o wymiar „pola sił” aniżeli topologii. Aby oddać pierwszeństwo użytkowi zwrotu „poszerzone pole kultury”, przede wszystkim na nim skupimy się na początku, po to, by wskazać na szerszy kontekst teoretyczny dyskusji o kulturze, uczestnictwie w kulturze i instytucjach kultury, którego ten zwrot dotyczył, a następnie odniesiemy się do wspomnianego już rozumienia kultury zaproponowanego przez Bourdieu. To drugie jest bliższe innemu rozumieniu pojęcia pola, które jest związane nie tyle z topologią, ile z analizą efektów oddziaływania określonych sił w polu, takich jak przyciąganie czy grawitacja, w przypadku fizyki. Choć w tym przypadku zajmowane pozycje są także ważne, na pierwszy plan wysuwa się w analizie rozumienie i diagnoza sił, które w specyficznych warunkach się manifestują; stąd właśnie mówi się o polu oddziaływania bardziej aniżeli o przestrzeni, w której jej elementy zostały ułożone.

Choć w raporcie o *Poszerzeniu pola kultury. Diagnoza potencjału sektora kultury w Gdańsku* definicja pola wprost nie pada, można ją zrekonstruować. Już sam tytuł raportu wskazuje, że pole kultury odnosi się do sektora tejszego. A zatem, odnosi się do topologicznego charakteru pojęcia pola. Dalsze analizy i propozycje autorów raportu to potwierdzają, choć w istocie pojęciowo definicje kultury oraz uczestnictwa od topologii raczej abstrahują i zdają się być jej dalekie. Kultury z pewnością nie można zredukować do pola istniejących, formalnych instytucji, bez względu na ich formę własności czy zwierchnika: „Kultura jest również sferą zróżnicowanych zjawisk i praktyk, nieograniczonych do przestrzeni tradycyjnych instytucji. Opiera się na więziach, a jej zadaniem jest odnajdywanie relacji między ludźmi i społecznościami” (Czarnecki i in. 2012, s. 36). Niemniej, jeśli już (żywa) kultura jest instytucjonalizowana, właśnie w polu kultury, cechuje ją specyficzny zestaw atrybutów: „Instytucje powstają, gdy działania mają swoje określone zasady, przekształcają się w nawyki i są nastawione na oryginalność i innowacyjność. Jak wynika z praktyki funkcjonowania instytucji, immanentną cechą wielu z nich jest jednak nastawienie na powtarzalność, oswojone i rytualne działania, zamiast niosących niepokój i burzących stare ustalenia zmiany i innowacyjności” (Czarnecki i in. 2012, s. 36). To drugie zdanie dobrze obrazuje bezwiednie powstający w tego typu analizach kontrast między dynamicznym, zmiennym, innowacyjnym światem inicjatyw i instytucji w poszerzonym polu kultury oraz zastałym, nastawionym na reprodukcję światem instytucji z dotychczasowego, wąsko pojmowanego pola kultury. Jeszcze lepiej widać to w podsumowaniu dokonanym m.in. przez współautorów wspomnianego raportu na temat poszerzeń pola kultury, gdy mowa o pozbawieniu autonomii pola kultury – wzroście zależności działalności kulturalnej od innych, wynikłym często z celów „społecznych” działań kulturowych (Bachórz i in. 2015, s. 20). Konsekwentnie zaproponowane zostaje także rozumienie uczestnictwa w kulturze. Choć nie jest to interpretowanie znaczeń ani też dostęp do zasobów, jednocześnie widać, że uczestnictwo jest związane z istnieniem odrębnego pola, przestrzeni kulturowej, w której to kultura reguluje działania. Polega ono na „procesie włączania jednostek, grup, przedmiotów, idei i zachowań (oraz ich odpowiedniej konfiguracji) w kulturowo regulowane sytuacje społeczne”. W efekcie więc widać tu traktowanie kultury jako jednego z podsystemów społecznych, o szczególnym znaczeniu oraz nowych właściwościach do poszerzania siebie, a zatem – wchodzenia w bliższe i bardziej złożone relacje z innymi obszarami, takimi jak polityka publiczna i społeczna, edukacja, polityka czy gospodarka. Choć więc w analizowanej diagnozie pola kultury nie pada wprost topologiczna perspektywa definiowania pola, *de facto* takowa jest wprowadzona. Upraszczając – raport przedstawia proces „rozlewania się” żywej kultury poza ramy określone przez wąskie pole instytucji kultury (formalnych), ale także procesy mieszania się kultury z innymi obszarami, wyznaczania nowych celów i formuł działania w kulturze czy nowych definicji uczestnictwa. W analizie brak odniesień – co uznajemy za ważne – do pojęcia granic, a te, skoro mowa o topologii oraz sektorowości, zdają się istotnym odniesieniem. Pojęcie „poszerzonego pola kultury” można więc zrekonstruować przede wszystkim przez jego funkcje – wskazania na nowe fenomeny lub też legitymizacji już istniejących jako kulturowych, wyznaczenia nowego horyzontu obserwacji, rozumienia i zarządzania kulturą, a przede wszystkim refleksji nad uczestnictwem w kulturze.

Pojęcie „żywej kultury”, do którego odnosi się raport, jest oparte na szerokiej, antropologicznej definicji kultury (Williams 1985; Fatyga 2005; Krajewski 2014).

Dla niniejszych rozważań jest ono istotne nie tylko dlatego, że jest fundamentem „zwrotu antropologicznego”, ale także z powodu pankulturalizmu, który zakłada. Właściwie trudno byłoby wyznaczyć specyfikę i odrębność działania związanego z kulturą czy uczestnictwem w kulturze na mocy samej przytoczonej już definicji. Każde ludzkie działanie jest „żywą kulturą”, a przynajmniej może uzyskać taki status, gdy tylko nie będzie zredukowane do hierarchicznego, jednoznacznego zestawu wartości. To dlatego – odnosząc się do topologicznego wymiaru – żywa kultura jest środowiskiem, a nie obszarem, sektorem czy polem. Dopiero analiza opisów żywej kultury pozwala stwierdzić, że kontrastowane są z nią oficjalne instytucje kultury, jej agendy, począwszy od formalnych instytucji kultury, przez urzędy centralne, na Głównym Urzędzie Statystycznym kończąc. Kontrastowanie uruchamia krytykę istniejącego rozumienia kultury i jego wartościowania. Jak wskażemy w tej analizie, jest to ważny wymiar zmiany, jaka się dokonuje w rozumieniu, dyskusji i działaniu odwołującym się do kultury. Jednak takie pankulturowe rozumienie działania ludzkiego wprowadza tylnymi drzwiami wartościowanie oraz hierarchie, czego dobrym przykładem jest analizowany powyżej raport. Archipelagi, subkultury i ich federacje zdają się funkcjonować albo na zasadzie wieży z kości słoniowej, poza kontekstem biurokratycznych instytucji czy mało aktywnych obywateli, albo w niepisanej, wzajemnej symbiozie. Żywa kultura nie jest jednak perspektywą pansemiotyczną, a wręcz w opozycji do niej się rozwija, stawiając w centrum – jak się zdaje – pojęcie praktyk. Jest ona antyhierarchiczna, demokratyzująca, choćby przez wskazywanie na zacieranie się różnicy twórcy – odbiorcy. Jeszcze dalej w decentryzacji kultury i rozmyciu się jej granic, a w efekcie jej pola idzie przywoływana już definicja kultury i uczestnictwa w kulturze zaproponowana przez Marka Krajewskiego.

Pojęcie pola jest obecnie kojarzone – i słusznie – przede wszystkim z socjologią Pierre’a Bourdieu (2005). „Są tacy, którzy z kultury korzystają i się ubogacają, ale i tacy, którzy z niej nie korzystają” – to trywialne zdanie, którego sens będziemy podważać w tej analizie, mówi nie tylko o podziale na uczestników i nieuczestników, ale także wskazuje lub może wskazywać ukryte nierówności w dostępie do kultury, kompetencjach, horyzoncie poznawczym, a przede wszystkim – implikować, że istnieją mechanizmy wykluczenia z uczestnictwa. Właśnie na te aspekty życia społecznego zwraca uwagę Bourdieu (pośród wielu). Mówiąc najkrócej, autor *Dystynkcji* postrzegał relacje społeczne podobnie do gier, które mają swoją stawkę – ograniczone zasoby, nazwane kapitałami, oraz swoje reguły, które są mało przejrzyste dla samych grających. Ogólnie stawką jest pozycja społeczna – dostęp do różnorodnych zasobów. A brak świadomości reguł wynika z faktu, że reguły są określane przede wszystkim przez habitus, strukturę, która jest wcielona, nawykowa i tylko częściowo uświadomiona oraz – do uświadomienia. Nawiązanie do ekonomii, poprzez pojęcie kapitału, nie jest przypadkowe. W polu toczą się gry o sumie zerowej – gdy ktoś wygrywa, czyli dominuje, ktoś inny przegrywa, podlegając dominacji. Ponieważ wielkość zasobów jest ograniczona, pole to nic innego jak przestrzeń społeczna – społecznie konstruowana, w której aktorzy, ze względu na określony charakter aktywności (np. kulturowej czy gospodarczej, a konkretniej – np. w polu sztuki czy w polu przedsiębiorstw) zajmują względem siebie pozycje. Zachowania w polu są dla niego specyficzne, mają swą „logikę praktyki” (Bourdieu 2005; Thomson 2014). A więc, inaczej niż zakłada się w perspektywie poszerzonego pola kultury, praktyka kulturalna ma swoją nieredukowalną do niemal każdej czynności logikę. Bourdieu postrzegał mechanizm zajmowania pozycji oraz gry w polu jako binarny. To także

sprawiło, że w przypadku pola kultury podstawową różnicę wyznaczał podział na (sub)pole kultury wysokiej, konsekrowanej oraz pole kultury popularnej, poddanej przede wszystkim prawom rynku oraz napędzanej przez konsumpcję. Taki podział zdaje się relatywnie uniwersalny, gdyż odzwierciedla znany skądinąd podział na kulturę wysoką i masową. Mówiąc o polu, mamy jednak na myśli modyfikację perspektywy Bourdieu, która przyjmuje, że w polu nie muszą toczyć się gry o sumie zerowej, zachowania zaś, a przede wszystkim identyfikacje aktorów nie są wprost pochodną ich pozycji i habitusu. To implikuje, że w polu kulturowym mogą istnieć obszary autonomii, w której zachowuje się pewien stopień niezależności od pozycji dominujących, kosztem wpływu na szerzej rozumiane pole kultury. To jednak, jak pole będzie wyglądało oraz jakie pozycje zajmą podmioty – a mogą nimi być jednostki, grupy czy instytucje – zależy od wyznaczania granic symbolicznych, artykułowanych przez graczy w polu (Lamont 1992; 2012). Perspektywa Bourdieu jest o tyle przydatna, że wskazuje na rywalizację oraz różnice między różnymi podmiotami w polu kultury. Odbiera jednak im sprawczość i wpływ na kształt pola, o ile nie zajmuje się pozycji na samej górze, w świecie pełnej swobody kształtowania smaku i stylu (Bourdieu 2005). Pojęcie pola tak rozumiane implikuje, że jego kształt oraz stabilność zależą od równowagi sił, nie zaś od panowania jednej, homogenicznej grupy sprawującej kontrolę. Niemniej każde pole ma swoją podstawową różnicę, wokół której tworzą się pozycje aktorów oraz stawki w grze (Zarycki i Warczok 2014). Jak zauważają badacze kultury, zarówno binarny podział na kulturę wysoką i niską, jak i pojawienie się zupełnie nowych obiegów kultury, jak choćby obiegi sieciowe (Filiciak, Hofmokl i Tarkowski 2012), skłaniają do rewizji rozumienia pola.

Martin, odwołując się do teorii pola w ogóle, nie zaś w naukach społecznych wyłącznie, wskazuje, że pole, po pierwsze, jest wyjaśnieniem zmian w stanach niektórych jego elementów (np. ruchu cząsteczek, w statycznym polu), które niekoniecznie odwołuje się do zmian w innych elementach (np. przyczynach ruchu), lecz może wskazywać na właściwości pola jako istotne dla zrozumienia efektów jego oddziaływania. To nie są jednak zmienne, czynniki, które pojawiają się w działaniu jakiegoś mechanizmu, lecz raczej układ sił czy współzależności między elementami pola; to implikuje, że pole nie jest jedynie przestrzenią, ale raczej ma właściwości, które mogą aktywnie wpływać na niektóre jego elementy. Po drugie jednak pole bez elementów owych sił i ich układów nie ma inherentnej właściwości, widocznej poza układem sił. W polu aktywizują się siły, przy pojawieniu się określonych jego elementów. To implikuje, że w teorii pola zakłada się relacje między elementami, nie tyle poddawanych oddziaływaniu jakiegoś zewnętrznego czynnika, który wraz z innymi tworzy mechanizm, ile raczej jest to układ sił wynikających z konstrukcji samych elementów oraz właściwości pola. Tak jak pole magnetyczne magnes oddziałuje na elementy w oddali, bez kontaktu materialnego między nimi, podobne założenie trzeba przyjąć w odniesieniu do współzależności społecznych. Zarówno właściwości magnesu, innych elementów, jak i pola, w którym magnes oddziałuje, decydują o jego właściwościach i efektach „bycia w polu”. W przypadku układów między ludźmi dobrą ilustracją mogą tu być nastawienia emocjonalne, generowane w każdej zbiorowej sytuacji między jej uczestnikami, niezależnie od tego, czy dojdzie między każdym z nich do bezpośredniej interakcji. Nie w każdej więc sytuacji elementy wchodzą ze sobą w widoczny kontakt sił, podobnie jak nie zawsze w polu działa jedna, substancjalnie osadzona siła czy mechanizm.

Podsumowując, możemy stwierdzić, że pojęcie pola jest użyteczne, gdy myśli się przede wszystkim o polu sił, w których co prawda elementy mają swoje pozycje, jednak najistotniejsze są relacje między nimi (ich atrybutami, wchodzącymi we współzależności z siłami pola oraz z siłami jego elementów), a także ich efekty, w postaci trwałych i zmiennych układów współzależności.

Zwracając uwagę na liminalność – sytuacje i strefy, gdy dotychczasowe układy społeczne pozycji czy ideologicznych znaczeń tracą swój zakres oddziaływania lub okres obowiązywania – Victor Turner starał się przededefiniować rozumienie pola. Jak mówił, „[...] jeśli wziąć pod uwagę liminalność, nawet prestiżowym programom grozi sabotaż i może dojść do wygenerowania licznych programów alternatywnych. Wynikiem konfrontacji monolitycznych programów wielkiej mocy i licznych sabotujących je wariantów jest pole socjokulturowe, w którym istnieje wiele możliwości wyboru, nie tylko między programowymi całościami, lecz również między częściami różnych programów” (Turner 2005, s. 10). Dla Turnera zatem, choć pole jest także definiowane przez układ pozycji, nie jest to spójna kompozycja, w której wytwarza się coś na kształt kopuły rozpostartej nad aktorami i ich polem działania, a wyznaczającej obowiązujące reguły, ich granice oraz jednorodność. W polu działają pewne siły, a pozycje mogą być relatywnie stałe, ale ich stabilność jest oparta raczej na równowadze sił aniżeli na jednorodnej, wspólnej podstawie (zasadzie) czy też dominującej pozycji centralnej, w której znajduje się aktor dbający o granice oraz wewnętrzną spójność pola. Z jednej zaś pojęcie pola oddawało według Turnera ważny wymiar wiązania ze sobą różnych sił i różnych aktorów, przede wszystkim ze względu na podobne czy wspólne cele. Z drugiej strony pojęcie to wydawało mu się zbyt abstrakcyjne. Dlatego wołał on pojęcie areny jako „ograniczonej jednostki przestrzeni, na której jasno określone widoczne antagoniści, indywidualni i grupowi, rywalizują ze sobą o nagrody i/lub honoru” lub bardziej abstrakcyjnie: „[...] jest ramą – zinstytucjonalizowaną lub nie – która w widoczny sposób funkcjonuje jako tło dla antagonistycznej interakcji, mającej za cel doprowadzenie do publicznie uznanej decyzji” (Turner 2005, s. 109–110). Przy czym ewidentnym ograniczeniem, na które zresztą sam wskazywał, było przyjęcie jawności rywalizacji, stąd zawężenie pojęcia pola do areny jako rodzaju sceny jest nieprzypadkowe.

Idąc tropem rozumienia pola jako gry sił o uznanie, odwołać się chcemy do teorii Michele Lamont, która także przyjęła, że kluczowe dla procesów kulturowych jest wyznaczanie symbolicznych granic (Lamont 1992, s. 20–45). Należy podkreślić, że Lamont ucieka(ła) od pojęcia pola, jednocześnie proponując dwie ważne dla tych rozważań perspektywy. Po pierwsze, przyjmowała, że w ramach społecznego zróżnicowania, opartego na wytwarzaniu kolektywnych identyfikacji, określanie siebie w odniesieniu do „takich jak ja” oraz innych (obcych) jest kluczowe, by zrozumieć dynamikę społecznych procesów, przede wszystkim kulturowych, oraz by wskazać, że ich naturą nie są rozplątane, amorficzne zbiory wartości i symboli. Upraszczając, kultura nie jest federacją subkultur, lecz polem sił, w których ludzie, wartościując to, co robią oraz obserwują, względem podobnych i odmiennych, wyznaczają symboliczne granice swoich klas. Koncentracja na granicach symbolicznych i społecznych jest dla tych rozważań także istotna.

Gdy odwołamy się do dotychczasowych analiz teorii pola i zestawimy je z ustaleniami dotyczącymi zróżnicowania kulturowego, o którym mowa u Turnera czy u Lamont, okaże się, że pola nie trzeba ujmować w kategoriach gry o sumie zerowej, a w jej efekcie nie musi pojawić się dominujący aktor. Niemniej bez dostrzeżenia

wymiaru granic i napięć między różnorodnymi zasadami i wartościami obraz kultury pozostaje wyidealizowany. Trudno będzie także zrozumieć, dlaczego pomimo „oświeconych” rozpoznań kultury żywej, ta pozostaje poza polem kultury rozumianej w kontekście uprawnomożonych instytucji oraz znaczeń. Postulaty demokratyzacji kultury pozostaną także raczej normatywnymi modelami, nie zaś programem ewentualnych zmian instytucjonalnych, o ile – jak sugerujemy – nie dostrzeżemy i nie przemyślimy wymiaru napięć (wartości) pomiędzy różnorodnymi aktorami rozszerzonego pola kultury. W polu kultury działają rozmaite siły związane z jednostkami, grupami, instytucjami, a coraz częściej technologiami, które realizując swoje cele, przyciągają bądź odpychają ludzi i przedmioty, symbole i materialność. Artykulacja wartości i identyfikacja z nimi skutkują wytworzeniem symbolicznych granic, czasem stających się granicami społecznymi (klas). Owe granice mają „przepuszczalność”, trwałość i dostrzegalność. Pod tym pierwszym określeniem należy rozumieć otwartość zarówno na wartościowanie spoza pola, jak i na jednostki, które przybywają z zewnątrz (rekrutacja nowych członków, reprezentacja innych we własnej wspólnocie etc.). Podczas gdy drugie zdaje się być zrozumiałe samo przez się, to trzecie pozwala charakteryzować granice wedle ich widoczności dla aktorów, niejako po obu ich stronach.

Coraz częściej wskazuje się także, że wbrew tezom o „wszystkożerności” i inaczej niż chcieliby zwolennicy tezy o rozmyciu się różnicy między kulturą wysoką a masową lub popularną, istnieją podziały klasowe i społeczne implikujące, że wciąż istnieją grupy bardziej uprawnione do wydawania ocen, co jest uniwersalne, kulturalne etc. (Cebula 2013). Wydaje się zresztą, że na Kongresie Kultury w 2016 roku te różne, czasem skonfliktowane perspektywy były widoczne – bo przecież często iluzją jest mówienie o wspólnym interesie, gdy jego beneficjentami mają być np. instytucje publiczne i organizacje pozarządowe, nieformalne grupy zajmujące się działaniami spoza wąsko definiowanego pola kultury i organizacje zajmujące się sztuką czy dyrektorzy i pracujący na umowach śmieciowych pracownicy. Różne podmioty, które chcą skorzystać z tej samej, kurczącej się puli zasobów. Nie oznacza to, że wynegocjowanie warunków współpracy jest niemożliwe, ale chowanie się za wątpliwym „my” nie jest tu rozwiązaniem, a raczej przeszkodą. Widać więc coraz wyraźniej, że w poszerzonym polu kultury nie obowiązują reguły jedynie współpracy, ale także konfliktów i rywalizacji o pozycję, z której będzie się definiowało prawomocność.

Ilustracją dla naszego rozumienia pola może być przypadek inicjatywy „Kultura na Sielcach”. Grupa mieszkańców jednego z osiedli Warszawy podjęła protest wobec decyzji o sprzedaży deweloperowi nieruchomości zarządzanej przez Dzielnicę Mokotów. Na tej nieruchomości znajdowało się przedszkole i trochę zieleni (Czekaj, Ziętek 2016). Konflikt z samorządem zintegrował mieszkańców, którzy dzięki samoorganizacji zbudowali lokalną tożsamość – wspólnotę mieszkańców i doprowadzili do zmiany decyzji urzędu oraz zaproponowali inne, społeczne wykorzystanie przestrzeni swojej dzielnicy. I choć nazwa „kultura” pojawia się w ich identyfikacji, komunikacja i działalność grupy mieszkańców wymyka się prostym klasyfikacjom. To częściowo zaczątek inicjatywy obywatelskiej, wspólnoty sąsiedzkiej, ruchu aktywizującego mieszkańców wokół „trzeciego miejsca”, którym miało się stać przedszkole. Jednocześnie jednak wskazuje na konstytutywne cechy działań kulturowych: powstanie symbolicznego uniwersum, które nadało im tożsamość, pozwoliło się zintegrować wokół konfliktu, tworząc specyficzne powiązania między

nimi, a następnie, dzięki komunikacji wokół wspólnych symboli – rozwijać formy wspólnego działania. To nic innego jak wyznaczanie symbolicznych granic: między mieszkańcami a deweloperem i dzielnicą, określanie, czym jest przestrzeń publiczna oraz jakie są do niej roszczenia samych mieszkańców, a nie dzielnicy jako formalnego dysponenta terenów publicznych. W poszerzonym polu kultury pojawiają się zatem aktorzy, którzy artykułują swoją tożsamość, nazywają stawki gier oraz są zdolni poszerzyć dotychczasowe pole kultury. W przypadku „Kultury na Sielcach” to pole ma swój materialny, przestrzenny wymiar. W innych, powstaje poprzez sieciowe powiązania. Mechanizm rozszerzania pola nie musi wiązać się z konfliktem, choć na ogół implikuje pojawienie się nowych symboli i ich wartościowań, które niejednokrotnie nie były wcześniej uprawomocnione. Widać to wyraźnie, gdy mowa o nieformalnych obiegach kultury (Filiciak, Hofmokl i Tarkowski 2012). W związku z tym mowa o pozycjach podmiotów w polu wymaga uprzedniej rekonstrukcji obiegów kultury. Dlatego też wcześniejsze dystynkcje kulturowe zdają się być zbyt wąskie, by pozwoliły na adekwatną diagnozę praktyk kulturowych, instytucji kultury oraz podmiotów, które w polu kultury działają.

DYSKUSJA WOKÓŁ AUTONOMII POLA SZTUKI

Współcześnie właściwie trudno znaleźć kogoś, kto wierzyłby w „czystą sztukę”, opartą na jej pełnej i bezwarunkowej autonomii. Nie chodzi przy tym o kwestię społecznego pochodzenia kategorii poznania, wedle których artysta artykułuje swoje indywidualne i wyjątkowe spojrzenie na świat. Ważniejsze wydaje się być uwikłanie dzieła sztuki w cyrkulację od rzeczy ku temu, gdy staje się ono dziełem (Boltanski 2011; Lewicki 2015). Proces ten, opisany choćby przez Luca Boltanskiego, nie tylko wskazuje na wagę procesów atrybucji wartości, takich jak autentyczność i wyjątkowość, lecz także – że współczesne wartościowania w sztuce do złudzenia przypominają wartościowania dokonywane na rynkach finansowych derywatów. W obu przypadkach chodzi jednak o znalezienie i uprawomocnienie czegoś, co jest wyjątkowe i z tej racji – wyjątkowo drogie. Wnioski krytyczne wyciągają z podobnych obserwacji operaiści, którzy formułują diagnozy dotyczące znaczenia pracy niematerialnej we współczesnym kapitalizmie (Lazzarato 2010). Mniej radykalni, a bardziej skupieni na pragmatyce wartościowania są socjodzy zajmujący się wartościowaniem, jak Luc Boltanski, Olav Velthius czy Michael Hutter i David Throsby (Boltanski 2011; Velthius 2013; Hutter i Throsby 2008). Ich ustalenia, podobnie zresztą jak Bourdieu, prowokują do porzucenia idei autonomii pola sztuki, nie tylko z powodów normatywnych roszczeń przedstawicieli pola, lecz przede wszystkim dlatego, że wartościowanie w sztuce, podobnie jak w kulturze, naszym zdaniem, odbywa się poprzez skrzyżowanie rozmaitych logik, wśród których obecne miejsce zajmują rynek (i wartość pieniężna), a także instytucje publiczne, które choćby konsekrują wartość dzieł sztuki (Bourdieu 2015). Pole sztuki nie jest więc twierdzą bronią przez artystów, lecz raczej samo w sobie – ufundowane współcześnie na praktykach, które uprzednio były z niego wykluczone czy ograniczone. Poszerzenie pola nie odbywa się zatem wyłącznie przez uwzględnienie innych, pozaartystycznych czy pozakulturowych celów lub funkcji, lecz także poprzez uwikłanie i współzależności wartościowań z obrębem sztuki czy kultury oraz innych. Przykład sztuki jako elementu pola kultury prawomocnej nawet w jej krytycznym, radykalnym wydaniu posłużyć ma jako tło dla ogólniejszego pytania: czy należy

pozostawić inicjatywy z poszerzonego pola kultury samym sobie; nie wspomagać, nie konsekrować, lecz uznać ich autonomię i niezależność?

Można by sądzić, że szczególnie założenie o względnej autonomii wydaje się zasadne. Oto obok uprawnomożnionych instytucji kultury pojawia się relatywnie niezależne pole działań i sił, które dopóki nienazwane kulturowym, rozwija się dzięki bardzo skromnym na ogół zasobom materialnym i finansowym, za to ma potencjał kreatywności nawet na peryferiach, w obszarach, gdzie nie tylko nie widać prze-

—
Niejako zgodnie z liberalną zasadą nieprzeszkadzania należałoby więc być może pozostawić sprawy ich własnemu biegowi, raczej dbając o to, by zbyt wielu „pomagających” i animujących nie pojawiło się spoza środowiska właściwego dla danej inicjatywy

mysłów kreatywnych (ani szans na nie), ale nawet trudno o jakikolwiek standard instytucji kultury, takich jak biblioteka czy ośrodek kultury. Na pustyni kulturowej pojawiają się inicjatywy kulturowe i często rozwijają się niezależnie lub też bez decydującej zależności od sektora publicznego (Rakowski 2009). Niejako zgodnie z liberalną zasadą nieprzeszkadzania należałoby więc być może pozostawić sprawy ich własnemu biegowi, raczej dbając o to, by zbyt wielu „pomagających” i animujących nie pojawiło się spoza środowiska właściwego dla danej inicjatywy. Obserwacja inicjatyw spełniających kryteria żywej kultury, czy też z poszerzonego pola kultury zdaje się wskazywać, że to tylko pozornie właściwa strategia. Zdaje się ona odpowiednia, gdy inicjatywy kulturowe nie osiągają relatywnie większej skali oraz gdy pełnią rolę nisz kulturowych. A zatem, dopóki inicjatywa jest alternatywą na peryferiach często samych peryferii (np. gospodarczych czy politycznych), dopóty jej funkcjonowanie jest niezakłócone inaczej niż „wewnętrzny” wstrząsami wynikającymi z ograniczeń zasobów. W najlepszym wypadku można wyobrazić sobie rozwój kultury jako „federacji niszowych inicjatyw”, nie zaś proces, który wpływa na grę sił w całym polu kultury. Badania zespołów badaczy w „gorących miejscach

kultury” (Hausner 2015) wskazują, że inicjatywom powstałym na marginesie lub po prostu poza wąskim polem kultury grożą dwa procesy:

- pierwszy z nich to „odwrócenie się plecami do instytucji sektora publicznego”; jest to związane z przekonaniem uczestników inicjatyw kulturowych o samowystarczalności; bardzo często jednak owa samowystarczalność oparta jest na charyzmie liderów i/bądź zaangażowaniu uczestników; gdy tych braknie, inicjatywa zamiera lub umiera;
- drugi zaś związany jest z tym, że coraz częściej dostrzegalna jest strategia władzy (na ogół – samorządowej) do kontroli poprzez inkluzję. A zatem – inicjatywy z poszerzonego pola kultury są niejako zapraszane do cyrkulacji w ramach uprawnomożnionego pola kultury, na ogół poprzez wsparcie finansowe, rzeczowe lub organizacyjne, pozwalające inicjatywom na stabilizację oraz osiągnięcie skali; jednocześnie jednak, poprzez uzależnienie od źródeł zasobów, inicjatywy tracą powoli potencjał krytyki, alternatywy oraz niezależności. To jednak jest jedynie jedna strona zjawiska, które ma ważniejszy wymiar.

NIEUCZESTNICTWO JAKO (DE)LEGITYMIZACJA

„Dramatyczny spadek czytelnictwa w Polsce” to hasło, które powoli obrasta anegdotycznymi dyskusjami wokół „twardych danych”, gromadzonych przez Bibliotekę Narodową, przeradzającymi się w lamenty nad nieuczestnictwem w kulturze. Asumpt do tego dają raporty, które diagnozują coraz mniejsze zainteresowanie praktykami czytelnictwa, do jakich do tej pory przywykliśmy (lektura książek, prasy, informacji). Dyskusje te przybierają czasem charakter panik moralnych, w których obecna jest wizja upadku kultury. Dodajmy, że dyskusje są prowadzone przez przedstawicieli kultury prawomocnej, reprezentujących tę grupę, która jednocześnie jest odpowiedzialna za dystrybucję owych najbardziej uprawomocnionych praktyk i treści kulturowych. Chodzi tu o te grupy, które mają, a raczej – miały największy dostęp do technologii komunikacji (nadawania) oraz mają najwyższy kapitał kulturowy. W tych samych miejscach, w których pojawia się rzeczona informacja o upadku, pojawiają się jednocześnie informacje o najwyższym odsetku populacji Polaków uczestniczących w innej praktyce, lecz nieco mniej uprawomocnionej jako konsekrowana, tj. oglądaniu filmów, szczególnie polskich (PISF 2016). Informacje o (nie)uczestnictwie zdają się więc dobrze reprezentować obowiązujące hierarchie kulturowe, ale jednocześnie w istocie delegitymizują te praktyki, które choć deklarowane jako powszechne (czytelnictwo) lub jako mające mieć status powszechnych, takowymi nie są, jeśli ich status w hierarchii codzienności jest dla większości tak bardzo niski. A zatem nieuczestnictwo domaga się wyjaśnień. Najbardziej zalegitymizowanym jest to o braku kompetencji oraz o niskich potrzebach Polaków. Badania praktyk kulturalnych wskazują jednak, że problemu nie da się sprowadzić do wskazania na najuboższych oraz najmniej wykształconych jako winnych. Równie ważną grupą nieuczestników są bogaci przedsiębiorcy (Drozdowski i in. 2014, s. 210–213). W takim wypadku publiczne odsądzanie od czci i wiary „społeczeństwa” przestaje być akceptowaną formą krytyki. To jednak znika z horyzontu obserwacji i dyskusji na rzecz bardziej lub mniej zestandaryzowanego „dyskursu powinnościowego” (Drozdowski i in. 2014; Krajewski 2014). Legitymizuje on właściwie wszystkie polityki kulturalnej edukacji, a przynajmniej – ma taki potencjał oraz dostarcza wygodnej racjonalizacji dla owych przemian form nieuczestnictwa w wąskim polu kultury prawomocnej. Zwrot antropologiczny nie tylko zdelegitymizował pozycję, z jakiej taki dyskurs powinnościowy jest praktykowany, oraz normatywne założenia, fundujące społeczne i kulturowe asymetrie, lecz także wskazał, że „nieuczestnictwo” zasłania inne formy uczestnictwa, a także każe zapytać, czy istniejące formy uczestnictwa wypełniają oczekiwania i potrzeby tych, którzy za sprawą bycia obywatelami mogliby i mogą rościć sobie prawo do uczestnictwa w kulturze, ale i tworzenia kultury.

„POSZERZENIE” A POLITYKA KULTURALNA

Wobec aktualnych problemów sfery publicznej odrzucenie wizji kultury jako przyczyny i markera podziałów społecznych wydaje się problemem fundamentalnym. Trudno bowiem nie zgodzić się, że zależy nam na tym, aby kultura łączyła, a nie dzieliła. Ale równocześnie Polacy, nawet jeśli zanikają wśród nich postawy aspiracyjne, z kulturą kojarzą głównie zjawiska z „wysokiego” porządku (Fatyga 2014b, s. 67–94). **Poszerzenie pola kultury nie jest więc kwestią zmiany definicji oraz aparatu poznawczego, tudzież dobrą wolą strażników obecnej prawomocności, lecz**

raczej włączaniem nowych sił i nowych elementów w napięcia, które są związane z artykulacją i praktykami opartymi na nowych wartościach bądź reinterpretacji dotychczasowych, w wyniku stworzenia nowej identyfikacji (grupowej) aktorów.

Poszerzenie pola kultury może więc osłabiać – przynajmniej do czasu, kiedy takie myślenie o kulturze nie przebiję się szerzej do dyskursu publicznego – źródła legitymizacji dla działań zaangażowanych w nie podmiotów. Co więcej, skazuje je na rywalizację o zasoby z podmiotami z innych, w przeszłości precyzyjnie od kultury oddzielonych obszarów, jak np. gospodarka. W dyskusji o poszerzaniu pola kultury tę kwestię poruszył Rafał Drozdowski: „Nietrudno mi sobie wyobrazić, że maksymalnie poszerzonym rozumieniem uczestnictwa w kulturze najbardziej zainteresowani będą architekci polityki kulturalnej państwa i specjaliści od statystyki publicznej. Szerokie rozumienie uczestnictwa w kulturze szybko i tanio poprawia bowiem jego obraz statystyczny. Kłopot w tym, że pierwszą ofiarą optymistycznych statystyk będą zapewne (współ)finansowane ze środków publicznych instytucje kultury” (Drozdowski i in. 2014, s. 402). Z tej perspektywy utrzymywanie oficjalnych klasyfikacji działalności kulturalnej, pomimo wskazywanej przez ekspertów i badaczy ich nieadekwatności, nie jest jedynie efektem instytucjonalnej inercji oraz konserwatyzmu instytucji, które dbają o kanon, ale może być uznane za sposób na utrzymywanie legitymizacji dotychczasowych sposobów ewaluacji działalności instytucji kultury, czy też wyznaczania polityk kulturalnych. Paradoksalnie jednak rozszerzenie klasyfikacji może przypominać „kreatywną księgowość”. Widać więc wyraźnie, że poczynając od narzędzi „rejestracji” aktywności, poprzez ich opis (także we wnioskach grantowych), a na realizacji kończąc, pojawiają się stawki owych gier o charakter i zakres granic symbolicznych.

O poszerzaniu pola kultury mówimy nie tylko w odniesieniu do praktyk generowanych oddolnie, poza instytucjami kultury lub z ich udziałem. Poszerzenie widać także wówczas, gdy kulturze wyznaczane są funkcje łączące ją z innymi obszarami. To na pierwszy rzut oka definiowane już w *Poszerzeniu pola kultury. Diagnoza potencjału sektora kultury w Gdańsku* rozszerzenie horyzontu celów działalności kulturalnej, ale w istocie chodzi właśnie o jednoczesną redefinicję wartości ekonomicznej oraz kulturowej tego, co do tej pory było definiowane przez autonomię pola. Zamiana wartości kulturowej na ekonomiczną, pieniężną, jest dobrze widoczna w procesach gentryfikacji opisanych w literaturze (Górczyńska 2012; Gądecki 2012). Nie jest to zjawisko nowe, jednak w ostatnich latach stało się bardziej widoczne. Jednocześnie w planach i strategiach instytucji publicznych pojawiają się koncepcje, które wyznaczają kulturze funkcje w generowaniu kapitału społecznego oraz w integracji społecznej (np. Polska 2030; Żakowski i in. 2016). Jednocześnie idea urynkowienia sektora kultury przybliżyła i chce łączyć działalność kulturową z przemysłami kulturowymi. Działalność kulturowa krzyżuje się z celami społecznymi, politycznymi oraz gospodarczymi. Z jednej strony jest to zagrożenie dla jej autonomii, z drugiej zdaje się znakiem innego traktowania kultury – nie tylko jako symbolu wolnego czasu oraz odświeżonej atmosfery. Poszerzanie pola kultury nie odbywa się zatem wyłącznie oddolnie i niejako – od wewnątrz, lecz także – „z góry”, poprzez próby jej wprzęgnięcia w cele polityczne bądź gospodarcze. Perspektywa analizy pola pozwala dostrzec nakładanie się na siebie porządku wartościowania (jego pragmatyki) i porządku pozycji w polu sił. Inwestor zapraszający artystów do zrewitalizowanej przestrzeni (przyszłego osiedla loftów) wytwarza tożsamość miejsca, wspierając sztukę, jednocześnie jednak budując wartość wymienną swojej własności. Administracja

samorządowa, powołująca niezależną instytucję kultury, poprzez dofinansowanie lub udzielenie stałego wsparcia rzeczowego buduje współzależność z inicjatywami z poszerzonego pola kultury, która może zmienić ich charakter i autonomię.

Tym samym praktyki kulturowe wchodzą w poszerzonym polu kultury w bardziej złożone relacje z innymi polami, w tym przede wszystkim:

- polem gospodarki, co generuje zagrożenie ekonomizacją (urynkowaniem/utowarowieniem) kultury, ale jednocześnie jest szansą, by dostrzec w kulturze źródła rozwoju społecznego oraz gospodarczego;
- polem polityki, co może wywołać zagrożenie ideologizacją/instrumentalizacją kultury, ale jednocześnie stworzyć szansę i prowokować do pytania o możliwości demokratyzacji określania celów i funkcji praktyk kulturowych, szczególnie na poziomie lokalnym, uczestnictwa, poprzez otwarcie dystrybucji zasobów na inicjatywy spoza dotychczasowego pola kultury oraz wyznaczania funkcji istniejących instytucji kultury dzięki mechanizmom partycypacji.

Alternatywne rozumienie relacji między polem kultury a gospodarką dopuszcza przede wszystkim inną perspektywę znaczeń działalności kulturowej dla rozwoju społecznego czy gospodarczego. Widać to wówczas, gdy analiza kulturowa problematyzuje kwestie „ekonomiczne” i społeczne, takie jak bieda, wykluczenie, bezrobocie czy piractwo. Począwszy więc od „praktyków niemocy” – bezrobotnych i biednych, badanych przez Tomasza Rakowskiego, poprzez „tajnych kulturalnych”, czyli twórców i dystrybutorów oraz kolekcjonerów treści kulturowych w sieciach internetowych, a skończywszy na innowacyjnej działalności instytucji kultury, pojawiają się w takim ujęciu innego rodzaju zasoby, takie jak ponowne wykorzystanie dziedzictwa materialnego (maszyn, zabudowań, archiwalnych nagrań), czy też nowe relacje, które przynoszą sprawczość grupom żyjącym na marginesie lub poza obiegiem kultury (Rakowski 2009; Filiciak i in. 2013; Dziurski 2016). Nie chodzi tu więc wyłącznie o gospodarcze efekty działalności kulturalnej, a raczej o wytwarzanie nowych mechanizmów i nowych tożsamości w ramach pola kultury.

Kwestia poszerzenia rodzi także pytania o „rozliczalność” inicjatyw kulturowych, gdy wykraczają one poza dotychczasowy ich zakres. Szczególnie istotne są tu dwa głosy: pierwszy z nich kwestionuje ograniczone postrzeganie efektywności działań organizowanych przez różnorakie instytucje w kategoriach frekwencji; drugi zaś zwraca uwagę na dotychczasowe, ograniczone rozumienie misji publicznej instytucji kultury, sprowadzające się bardzo często do kwestii właściciela: misję publiczną realizują instytucje należące do publicznego sektora. Choć wymagać to będzie dalszych badań, stawiamy tezę, że utrzymywanie się „dyktatu frekwencyjności” jest wygodne dla wielu, wydawałoby się stojących po różnych stronach barykady, uczestników, zarówno twórców i producentów, tudzież dystrybuujących, jak i publiczności. Kryterium frekwencji bywało wielokrotnie krytykowane, jednak – by pojawiło się inne, jako kryterium rozliczalności instytucji kultury – potrzebne by było określenie misji oraz celów tych instytucji. Tymczasem, do niedawna, taką dyskusją nikt nie chciał zaprzętać sobie głowy, a dziś zamiast dyskusji dysponenci publicznych środków oraz stanowisk narzucają jedną, spójną i totalizującą definicję misji. W obu przypadkach jednak nie odbyła się dyskusja, której charakter i forma wynikałyby z kształtu poszerzonego pola kultury.

Kwestia „frekwencyjności” oraz martwe misje publiczne, obecnie narzucane odgórnie, a nie tworzone przez samych zainteresowanych ich funkcjonowaniem,

prowadzą działalność publicznych instytucji kultury w ślepą uliczkę, a gdy tego typu minimalne kryteria dotyczą także instytucji społecznych, narzucane im są kategorie, które ograniczają to, co w inicjatywach kulturowych szczególnie cenne – ich twórczy potencjał.

Jaka jest jednak alternatywa? Za sprawą m.in. zmian technologicznych różne obiegi kultury nie tylko zwiększają swój zasięg, ale też na poziomie podstawowego dostępu są coraz częściej odległe od siebie o jedno kliknięcie komputerowej myszki. W wielu tych obiegach sprawczość tradycyjnych instytucji kultury jest minimalna – choćby dlatego, że część uczestników kultury nie identyfikuje swoich działań z tym obszarem; inni swoje kulturalne wybory podejmują raczej za sprawą rekomendacji podsuwanych przez sieciowe algorytmy niż sugestii „ludzi kultury”. Bo przecież „[...] udział w kulturze nie ma charakteru odświętnego, wyjątkowego, ale jest bezpośrednią konsekwencją uczestnictwa w różnorodnych zbiorowościach” (Krajewski 2014, s. 18). Stąd poszerzenie myślenia o kulturze to także pragmatyczna reakcja związana z tym, że wobec przemian współczesności tradycyjne myślenie o kulturze ogranicza naszą wiedzę o niej do niewielkiego wycinka praktyk kulturowych społeczeństwa. Sprawia, że przyglądamy się tylko niewielkiemu wycinkowi ogromnej mapy i, co gorsze, bierzemy ją za całość. Dla ilustracji: z perspektywy pola zmniejszające się czytelnictwo w Polsce odnosi do przemian technologicznych, które zmieniły cyrkulację treści. Digitalizacja treści implikuje, że wielu z nich się po prostu nie kupuje, a zatem także nie czyta poprzez logikę egzemplarza. Sami, jako akademicy, zdajemy sobie sprawę, że młodzi ludzie często czytają fragmentami, kontekstowo, bez identyfikacji nie tylko kanonu, ale też często – autora. Samo zaś czytelnictwo wiąże się z jego asocjacją z opresją szkoły, w szczególności dla klas niższych (Gdula, Lewicki i Sadura 2013). Wspomniane dwa procesy przenoszą koncentrację z podmiotów, które są powoływane do wypełnienia misji (instytucje publiczne krzewiące czytelnictwo i potencjalni czytelnicy, stale pytani o ich edukację), na procesy, które zmieniają pole sił wokół praktyki czytelnictwa.

Wydaje się więc, że do tradycyjnego myślenia o kulturze nie ma powrotu, co absolutnie nie oznacza, że wszystkie procesy rozgrywane się w poszerzonym polu uznajemy za równie wartościowe i godne wsparcia. Poszerzenie pola kultury nie zakłada automatycznego poszerzenia pola polityki kulturalnej.

W LABORATORIUM KULTURY

Jeśli implikacją zwrotu antropologicznego będzie niemożność oddzielenia kultury od innych sfer życia, zrezygnować musimy z sentymentalnego myślenia o prostych hierarchiach (wizyta w teatrze – tak; graffiti – nie). Jeśli problemem dzisiejszej Polski są mnożące się podziały, to przecież traktowanie kultury choćby jako pretekstu, by spotkać się z innymi ludźmi, może być atutem; ten wymiar towarzyskości okazał się ważnym wymiarem uczestnictwa w kulturze warszawiaków (Fatyga 2016). Wydaje się zresztą, że zmiana myślenia zostaje dość dobrze zinternalizowana przez różne podmioty działające w obszarze kultury. Na szczeblu centralnym było to widoczne choćby przez wpisywanie problematyki kulturowej do dokumentów, takich jak Strategia Budowy Kapitału Społecznego czy w prowadzeniu przez Narodowe Centrum Kultury dyskusji pod hasłem „Kultura się liczy!”, w duchu prac Richarda Floridy poszukujących legitymizacji dla inwestycji w kulturę poprzez wskazanie na jej potencjał do wytwarzania dających się zmonetyzować innowacji. Tę zmianę

dobrze widać również w działaniach podmiotów spoza warszawskiego „centrum”. Nie tylko na poziomie badań (raporty o stanie kultury w regionach), ale też chociażby aplikacji zgłaszanych przez miasta starające się o tytuł Europejskiej Stolicy Kultury. Kultura może być narzędziem rozwiązywania problemów społecznych, ale też laboratorium pracy nad nowymi modelami współpracy, tworzenia wartości ekonomicznej itp. Jerzy Hausner proponuje, by odejść jednak od myślenia o kulturze w służbie gospodarki i spojrzeć na kulturę jako źródło mechanizmów rozwojowych związanych z takimi kwestiami, jak integracja społeczna, wykluczenie czy powstawanie nowych typów wspólnot, dzięki którym możliwy jest także rozwój gospodarczy (Hausner 2015; Hausner i in. 2016). Instytut Kultury Miejskiej w Gdańsku przedstawia kompleksową diagnozę i wnioski wynikające z dostrzeżenia poszerzonego pola kultury dla życia społecznego, kulturowego i gospodarczego Gdańska. Wskazuje na procesy, nazywane paradoksami, opisywane powyżej – jednoczesnego „pustynnienia” przestrzeni związanych z kulturą wysoką (nieuczestnictwo) oraz zaludniania takich form uczestnictwa w kulturze, jak eventy, festiwale, jednorazowe inicjatywy w przestrzeni publicznej (Czarnecki i in. 2012, s. 5–15).

Poszerzenie pola kultury rozumiemy jednak nie tylko jako narzędzie zyskania lepszej wiedzy o praktykach obywateli, ale też źródło inspiracji. Jeśli po odrzuceniu tradycyjnych hierarchii mamy do czynienia z radykalną decentralizacją, zarówno na poziomie sposobu organizacji, jak i logiki przestrzennej, to poszukiwać możemy ich nie tylko w „centrum”, ale także, a może zwłaszcza, na „peryferiach”. Rozszczerzenie granic świata kultury może być jego atutem. Kultura, niczym Latourowskie laboratorium, które nie jest już odgródzone murem od społeczeństwa, stała się miejscem fascynujących eksperymentów, w których udział nie jest zarezerwowany dla wąskiego grona ekspertów. Traktujemy tu laboratorium jako metaforę procesów, które prowadzą do owych niezaprogramowanych przez organizacje powiązań (Latour 2010). Nowe oddolne zjawiska stymulujące kulturę często powstają poza klasycznym obiegiem kultury i ładem instytucjonalnym, oficjalnym dyskursem myślenia i mówienia o kulturze. Kultura oficjalna zazwyczaj nie uwzględnia tego, co wnoszą inicjatywy nieformalne, pozainstytucjonalne, nowe formy organizacji. A przecież w poszerzonym polu kultury funkcjonują „nieinstytucje” kierujące się nie tylko nowymi wzorami w relacjach z otaczającym ich otoczeniem, ale także nowymi regułami wewnętrznego porządku, które sprawiają, że trudno je jednoznacznie określić oraz nimi „zarządzać” z poziomu polityki kulturalnej.

Jeśli zdamy sobie sprawę, że dziś „nieinstytucje” pozbawione stałej formy prawnej, struktury czy wypracowanych sposobów finansowania stają się równoprawnymi organizatorami życia kulturalnego (np. organizowany oddolnie od lat, poza wszelkimi strukturami, festiwal „Warszawa czyta”), nie będziemy mogli dłużej ignorować ich istnienia, skuteczności alternatywy, jaką tworzą. Wśród nowych reguł organizacji wewnętrznej znajdują się m.in.: urefleksyjnienie (czego przykładem może być także sam Kongres Kultury), a także hybrydowość (np. łączenie działań z III, II i I sektora, jak w przypadku niektórych instytucji kultury działających w oparciu o działalność gospodarczą, społeczną oraz stałą współpracę z samorządami), płaska struktura, spółdzielczość (np. w tworzonych kooperatywach spożywczych) czy radykalna zespołowość (np. squoty) (Towarzystwo Inicjatyw Twórczych „e” 2015). Co więcej, takie inicjatywy dotyczą nie tylko przestrzeni zazwyczaj kojarzonych z miejskim aktywizmem, ale też instytucji dedykowanych choćby dziedzictwu, oczywiście w kontekście poszerzonego pola rozumianego

specyficznie – jak muzea (Fundacja Ariari 2013). Jak widać, nawet wśród podmiotów służących budowie m.in. narracji historycznych, i to w czasach wzmacniania zajmujących się nimi instytucji państwa, rozkwitają działania oddolne – często prowadzone w małych miejscowościach, poświęcone niszowym tematom, napędzane jednak pasją założycieli i znajdujące grono odbiorców.

Szerokie pole kultury oznacza więc także nowe możliwości „eksportowania” takich pomysłów do innych obszarów życia, a może także szerzej – do rozwiązań systemowych. Ten awangardowy wymiar kultury to nie tylko same plusy. Dotyczy także takich zjawisk, jak np. prekaryzacja, która z instytucji kultury „rozlewa się” na cały świat pracy. Dzieje się tak właśnie ze względu na status symboliczny ujednolicienia, zindywidualizowania jako naczelnej wartości podmiotu, sprzężonych z organizacyjnym uelastycznieniem oraz przeniesieniem ryzyk z powrotem na barki jednostki. To także sygnalizowane już ryzyko przenoszenia odpowiedzialności za kulturę z państwa na nieformalne struktury. Podobnie jednak jak w poprzedniej części argumentowaliśmy, że ignorowanie faktycznego poszerzenia praktyk nie jest lekarstwem na powiązane z nim wyzwania stojące przed polityką kulturalną, tak tutaj chodzi nam o szukanie oddolnej energii tkwiącej w „nieinstytucjach”. Także o negocjowanie możliwości i reguł współpracy między nimi a tradycyjnymi instytucjami kultury. To również apel o przyjęcie przez środowisko ludzi kultury większej odpowiedzialności. Takie rozwiązania, jak np. finansowanie społecznościowe nie mogą zastąpić tradycyjnych modeli finansowania. Ale dlaczego nie miałyby się stać uzupełnieniem innych mechanizmów, służącym nie tylko pozyskiwaniu środków, ale i edukacji obywatelskiej? Nie tylko łataniu dziur budżetowych, ale też upowszechnianiu w kulturze budżetów partycypacyjnych?

BRAK ALTERNATYW, CZYLI PRZECIW SOLIPSYZMOWI ELIT

Wszystko to nie oznacza, że kultura staje się „nowym centrum”. Przyjmując perspektywę po zwrocie antropologicznym, zakładamy, że kultura jest tylko jednym z elementów obejmującej różne obszary ludzkiej aktywności sieci. To, co związane z kulturą, często jest nierozzerwalnie splecione z innymi elementami. Widać w tym potencjał do tworzenia węzłów, odbudowujących społeczne znaczenie takich wartości, jak solidarność czy wspólnotowość. Porzucając jednak autonomię, szeroko rozumiana kultura jest też elementem rozgrywających się poza nią procesów.

Proponowane przez nas rozumienie poszerzenia pola kultury przyjmuje, że mając antropologiczną czy relacyjną definicję kultury, należy jednocześnie wziąć pod uwagę układy sił, które kształtują pole poszerzonej kultury. Poprzez siły rozumiemy przede wszystkim procesy wartościowania (nadawania wartości, oceny wartości, oceny przedmiotów i procesów przez wartości – a więc ewaluację), którymi kierują się zarówno podmioty, jak i instytucje uprawomacniające pole kultury. Sugerujemy więc, że **poszerzone pole kultury implikuje mechanizmy uprawomocnienia działań i wartościowań jako właściwych dla kultury, szczególnie tej rozumianej wąsko, przez wymiar instytucji publicznych bądź działań już uprawomocnionych jako związanych z kulturą**. Idąc za Bourdieu, możemy także powiedzieć, że samo mówienie o kulturze, instytucjach kultury oraz uczestnictwie jest produkowaniem logiki praktyki – specyficznej *doxa*, która sprawia, że wtajemniczeni wiedzą doskonałe, kiedy wskazać palcem i powiedzieć „to jest kultura”.

Przyjmujemy jednocześnie, że procesy uprawomocnienia, choć mają coraz bardziej sieciowy charakter, a analiza sieciowa układów społecznych może umożliwić

lepsze poznanie, *de facto* wprowadzają element antagonistyczny, gier, które mają swoje stawki. W wyniku napięć wytwarzających pole sił powstają obszary wykluczenia. W tych obszarach pojawia się współcześnie „nieuczestnictwo”. Diagnozowane ilościowo, przez odsetek populacji deklarujący pewną praktykę, ten „margines” jest większością społeczeństwa z punktu widzenia pewnej praktyki lub całej ich wiązki. Reprodukacja marginesu – i tu nasza supozycja, wymagająca dalszych badań – jest funkcjonalna dla istnienia dyskursu powinnościowego oraz pozwala także na utrzymywanie kryterium frekwencyjności jako w istocie bezpiecznego minimum. Wykroczenie poza minimum byłoby „otworzeniem puszki Pandory” z artikulacją wartościowań. Nie chodzi nam w tym miejscu, by definiować odpowiedni zestaw wartości, lecz raczej by zwrócić uwagę na sam proces wartościowania jako obiekt analizy i refleksji, potrzebnej do opisu i obserwacji poszerzonego pola kultury. Elementem wartościowania, jak staraliśmy się wskazać, jest budowa granic symbolicznych, konstytuujących identyfikacje zbiorowe. Te zaś odpowiadają za budowanie relacji międzygrupowych, często wielowartościowych, niemniej wytwarzających pole sił, a nie kompozycję stałych elementów na mapie.

Nie chcemy znosić hierarchii kulturowych, bo to jest przeciwnie skuteczne, ile raczej wskazać, że przy poszerzaniu pola kultury, zarówno na poziomie poznawczym, jak i praktycznym, trzeba zadać sobie pytanie o mechanizmy uprawomocnienia, które mogą decydować lub już decydują o dystrybucji środków publicznych czy też wartości, które są uznawane za autonomiczne i właściwe dla pola kultury rozumianej wąsko. Stoimy na stanowisku, że wąskie rozumienie pola kultury (kultura konsekrowana) nie zniknie w wyniku samoczynnych procesów, siłą „skuteczności” układów sieciowych, lecz raczej będzie z sieciowymi układami walczyć lub próbować je uregulować, ale z pozycji siły. Nam chodzi o wydobycie wymiaru rywalizacji i napięć i poddanie tego dyskusji. Będzie to możliwe, gdy uznając siłę prawomocnego, wąskiego pola, zaczniemy od nas samych. A więc – testem dla samego pola kultury jest umiejętność przekucia autorefleksji w programy badawcze, polityczne oraz edukacyjne. Należy więc zacząć – choć problem ten wypada podjąć w odrębnym artykule – od używanego w tej analizie „my”. Szczególnie widać to dziś, gdy pole sił stworzone choćby wokół Kongresu Kultury 2016 jest inne niż pole sił tworzone przez publiczne, narodowe instytucje kultury. Wizja kultury tych ostatnich zdaje się być daleka od akceptacji poszerzonego pola kultury, choć pozornie bazuje na postulatach upowszechnienia i znoszenia elit.

Poszerzając pole kultury, stajemy wobec wielu wyzwań. Począwszy od pytań o granice dopuszczalności odmiennej estetyki (np. sławne disco polo), przez podważenie istniejących rozwiązań instytucjonalnych (korzystanie ze środków publicznych), po konstatację, że pisząc o kulturze, reprodukujemy istniejący system. Poszerzone definicje kultury, które powstały wraz ze zwrotem antropologicznym, dały doskonałe uzasadnienie tego, dlaczego i w jakim wymiarze należy demokratyzować organizacje i inicjatywy zwane powszechnie instytucjami kultury. Niniejsza analiza ma wskazywać, co należałoby jeszcze wziąć pod uwagę, by do tej demokratyzacji doszło. Sugerujemy, że bez namysłu nad poruszonymi tu kwestiami „kulturowy populizm” znajdzie wiele analogii do neoliberalizmu, poprzez koncentrację na deregulacji, deformalizacji oraz abstrahowaniu od mechanizmów władzy, kontroli oraz wykluczeń. Kultura zmienia się szybciej niż myślenie o niej, a jej pole rozszerza

W wyniku napięć wytwarzających pole sił powstają obszary wykluczenia. W tych obszarach pojawia się współcześnie „nieuczestnictwo”

się w zaskakujących kierunkach. Rolą twórców kultury jest wyczuwać te zmiany, przygotować się na nie i czerpać z nich. Rolą badaczy jest je uchwycić, zanim staną się codziennością. Rolą istniejących instytucji kultury i twórców polityk kulturalnych jest przede wszystkim obserwować te zmiany, inspirować się nimi i twórczo adaptować – dlatego, że są wyrazem nieuchronnych zmian.

BIBLIOGRAFIA

- Abriszewski, K. (2008). *Poznanie, zbiorowość, polityka: analiza teorii aktora-sieci* Bruno Latoura. Kraków: Universitas.
- Bachórz, A. i in. (2014). Raport „Punkty styeczne: między kulturą a praktyką (nie)uczestnictwa”. W: Repozytorium Instytutu Kultury Miejskiej w Gdańsku, <http://repozytorium.ikm.gda.pl/items/show/108> (dostęp: 17.05.2017).
- Bachórz, A., Stachura, S. (2014). Socjologia kultury w obliczu „poszerzenia”. W poszukiwaniu języka opisującego kulturę w transformacji. *Kultura Współczesna. Teorie. Interpretacje. Praktyka*, 3.
- Boltanski, L. (2011). *Od rzeczy do dzieła. Procesy nadawania atrybucji dziełom sztuki*. W: M. Bartolik i in. (red.), *Wieczna radość: Ekonomia polityczna społecznej kreatywności*. Wolny Uniwersytet Warszawa, t. 4. Warszawa: Fundacja Nowej Kultury Bęc Zmiana.
- Bourdieu, P. (2005). *Dystynkcja: społeczna krytyka władzy sądzienia* (tłum. P. Biłos). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Bourdieu, P. (2015). *Reguły sztuki: Geneza i struktura pola literackiego* (tłum. A. Zawadzki, M. Sugiera). Kraków: Universitas.
- Bukowska, X., Markowska, B., Jewdokimow, M., Winiarski, P. (2010). *Kapitał kulturowy w działaniu. Studium światów społecznych Białowieży*. Collegium Civitas, Instytut Studiów Politycznych PAN, Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego. <https://depot.ceon.pl/handle/123456789/8138> (dostęp: 17.05.2017).
- Burt, R.S. (2009). *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Cebula, M. (2013). Współczesne formy kulturowych zróżnicowań. Przypadek „wszystkożerności”. *Forum Socjologiczne*, 4, 111–131.
- Celiński, A., Lewicki, M. (2017). *Jak rozwijać kulturę na peryferiach? Raport z badań*. Warszawa: Narodowe Centrum Nauki (w opracowaniu).
- Chehab Rachid, M. (2016). Dramatyczne wyniki czytelnictwa. Dlaczego czytamy coraz mniej. *Gazeta Wyborcza*, 16.03.2016. <http://wyborcza.pl/1,75410,19767438,dramatyczne-wyniki-badan-czytelnictwa-dlaczego-czytamy-coraz.html> (dostęp: 11.03.2017).
- Czarnecki, S. i in. (2012). *Poszerzenie pola kultury. Diagnoza potencjału sektora kultury w Gdańsku*. Gdańsk: Instytut Kultury Miejskiej.
- Czekaj, R., Ziętek, A. (2016). *Inicjatywa sąsiedzka Kultura na Sielcach*. W: J. Hausner, I. Jasińska, M. Lewicki, I. Stokfiszewski (red.), *Kultura i rozwój. Analizy, rekomendacje, studia przypadków*. Warszawa–Kraków: Instytut Studiów Zaawansowanych, Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej.
- DiMaggio, P., Powell, W.W. (1983). The iron cage revisited: Collective rationality and institutional isomorphism in organizational fields. *American Sociological Review*, 48 (2), 147–160.
- Drozdowski, R. i in. (2014). *Praktyki kulturalne Polaków*. Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Dziurski, P. (2016). *Design jako źródło zmian społecznych. Studium przypadku Zamku Cieszyń*. W: J. Hausner, I. Jasińska, M. Lewicki, I. Stokfiszewski (red.), *Kultura i rozwój. Analizy, rekomendacje, studia przypadków*. Warszawa–Kraków: Instytut Studiów Zaawansowanych, Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej.
- Fatyga, B. (2005). *Dzicy z naszej ulicy*. Warszawa: Ośrodek Badań Młodzieży – Instytut Stosowanych Nauk Społecznych Uniwersytet Warszawski.

- Fatyga, B. (2014a). *Rekonstrukcja sensu kategorii uczestnictwo w kulturze*. W: R. Drozdowski i in., *Praktyki kulturalne Polaków*. Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Fatyga, B. (2014b). *Wartości jako generatory żywej kultury*. W: R. Drozdowski i in. (red.), *Praktyki kulturalne Polaków*. Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Fatyga, B. (2016). *Teoria żywej kultury: źródła i powody jej powstania* (w oprac.).
- Filiciak, M. (2013). *Media, wersja beta. Film i telewizja w czasach gier komputerowych i internetu*. Gdańsk: Wydawnictwo Naukowe Katedra.
- Filiciak, M., Danielewicz, M., Buchner, A., Zaniewska, K. (2013). *Tajni kulturalni. Obiegi kultury z perspektywy twórców sieciowych węzłów wymiany treści*. Warszawa: Centrum Cyfrowe.
- Filiciak, M., Hofmokl, J., Tarkowski, A. (2012). *Obiegi kultury. Społeczna cyrkulacja treści*. Warszawa: Centrum Cyfrowe.
- Filiciak, M., Mazurek P., Growiec, K. (2013). *Korzystanie z mediów a podziały społeczne. Kompetencje medialne Polaków w ujęciu relacyjnym*. Warszawa: Centrum Cyfrowe.
- Fligstein, N. (2013). Understanding stability and change in fields. *Research in Organizational Behavior*, 33, 39–51.
- Fundacja Ariari (2013). *Muzea prywatne/kolekcje lokalne. Raport z badań*.
- Gądecki, J. (2012). *I Love Nowa Huta. Gentryfikacja Nowej Huty*. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Gdula, M., Lewicki, M., Sadura, P. (2014). *Praktyki kulturowe klasy ludowej*. Warszawa: Instytut Studiów Zaawansowanych.
- Górczyńska, M. (2012). *Procesy zmian społecznych w przestrzeni Warszawy. Gentryfikacja, em-bourgeoisement czy redevelopment?* W: J. Jakóbczyk Gryszkiewicz (red.), *Procesy gentryfikacji w mieście. XXV Konwersatorium Wiedzy o Mieście. Cz. I* (s. 245–255). Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Hausner, J. (2015). *Kultura jako ścieżka wyjścia z kryzysu*. W: M. Lewicki, S. Mandes, A. Przybylska, M. Sikorska, C. Trutkowski (red.), *Sociologia uspołecznienia*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Hausner, J., Jasińska, I., Lewicki, M., Stokfiszewski, I. (red.) (2016). *Kultura i rozwój. Analizy, rekomendacje, studia przypadków*. Warszawa–Kraków: Instytut Studiów Zaawansowanych, Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej.
- Hutter, M., Throsby, D. (2008). *Beyond Price: Value in Culture, Economics, and the Arts*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Krajewski, M. (2013). W kierunku relacyjnej koncepcji uczestnictwa w kulturze. *Kultura i Społeczeństwo*, 1, 29–67.
- Krajewski, M. (2014). *Uczestnictwo w kulturze*. W: R. Drozdowski i in., *Praktyki kulturalne Polaków*. Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Lamont, M. (1992). *Money, Morals, and Manners: The Culture of the French and the American Upper-middle Class*. Chicago: University of Chicago Press.
- Lamont, M. (2012). Toward a comparative sociology of valuation and evaluation. *Annual Review of Sociology*, 38, 201–221.
- Lamont, M., Molnár, V. (2002). The study of boundaries in the social sciences. *Annual review of sociology*, 167–195.
- Latour, B. (2010). *Splatając na nowo to, co społeczne: Wprowadzenie do teorii aktora-sieci* (tłum. A. Derra, K. Abriszewski). Kraków: Universitas.
- Lazzarato, M. (2010). *Praca niematerialna* (tłum. Ł. Biskupski). W: J. Sokołowska (red.), *Robotnicy opuszczają miejsca pracy* (s. 81–98). Łódź: Muzeum Sztuki w Łodzi.
- Lewicki, M. (2015). Wycenić ideę. Z rynku sztuki na giełdę i z powrotem. *Analiza procesów wartościowania i wyceny na przykładzie rynku sztuki. Psychologia Ekonomiczna*, 7, 5–24.
- Martin, J.L. (2003). What is field theory? *American Journal of Sociology*, 109 (1), 1–49.
- McGuigan, J. (1992). *Cultural Populism*. London: Routledge.
- PISF (2016). *Polski Instytut Sztuki Filmowej o frekwencji widzów na polskich filmach*. Pobrano z: <https://www.pisf.pl/rynek-filmowy/rynek-filmowy/widzowie> (dostęp: 17.05.2017).

- Polska 2030 (2009). Warszawa: Kancelaria Prezesa Rady Ministrów.
- Rakowski T. (2009). *Łowcy, zbieracze, praktycy niemocy*. Gdańsk: Słowo / Obraz terytoria.
- Rakowski, T. (red.) (2013). *Etnografia, animacja, sztuka: nierozpoznane wymiary rozwoju kulturalnego*. Warszawa: Narodowe Centrum Kultury.
- Świętochowska A. (2016). *Stowarzyszenie De novo – letnia akcja teatralna*. W: J. Hausner, I. Jasińska, M. Lewicki, I. Stokfiszewski (red.), *Kultura i rozwój. Analizy, rekomendacje, studia przypadków* (s. 309–324). Warszawa–Kraków: Instytut Studiów Zaawansowanych, Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej.
- Thomson, P. (2014). *Field*. W: M. Grenfell (red.), *Pierre Bourdieu: Key Concepts* (s. 67–81). New York: Routledge.
- Towarzystwo Inicjatyw Twórczych „e” (2015). *Jaskółki: nowe zjawiska w warszawskich instytucjach i nieinstytucjach kultury*.
- Trutkowski, C. (2016). *Lokalna polityka kulturalna. Wpływ inwestycji w infrastrukturę instytucji kultury na jakość życia w społecznościach lokalnych*. Warszawa: Fundacja Rozwoju Demokracji Lokalnej.
- Turner, V. (2005). *Gry społeczne, pola i metafory. Symboliczne działanie w społeczeństwie* (tłum. W. Usakiewicz). Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Velthuis, O. (2013). *Talking Prices: Symbolic Meanings of Prices on the Market for Contemporary Art*. Princeton: Princeton University Press.
- Williams, R. (1985). *Keywords: A Vocabulary of Culture and Society. Revised Edition*. New York: Blackwell.
- Williams R. (2005). *Culture and Materialism*. London: Verso.
- Wojnar, K., Grochowski, M. (2011). *Infrastruktura kultury – polityka spójności a atrakcyjność miast*. Warszawa: In Situ.
- Zarycki, T., Warczok T. (2014). Hegemonia inteligencka: Kapitał kulturowy we współczesnym polskim polu władzy – perspektywa „długiego trwania”. *Kultura i Społeczeństwo*, 4, 27–49.
- Żakowski, J. i in. (2015). *Reforma kulturowa 2020–2030–2040. Sukces wymaga zmian*. Warszawa: Krajowa Izba Gospodarcza.

The Invention of the Enlarged Field of Culture

Abstract: Technological changes, culturalisation of the new realms of social activity, and revalorization of the common life by the social researchers led to the enlargement of the field of culture. Additionally, during the last decade within Polish cultural policy the shift of focus had occurred, from the focus on high-brow culture, as its most legitimate form, toward anthropological visions of culture, often associated with the tool for resolving the social problems. However, despite the inclusiveness of this change, those processes have resulted in new tensions, generated within the culture field but also because it remained within the struggle for limited resources, financial among others.

In the article the authors present the origins of the broader field of culture concept and its implications for the research. Using Pierre Bourdieu's theory of social fields, the relations between culture, economy and politics are drawn. Authors suggest that the career of the anthropological turn – as they call the invention of the enlarged field risks of becoming a cultural populism.

Keywords: enlarging field of culture, culturalisation, conflict, social fields theory, cultural policy, cultural populism.

ALTERNATYWY
DLA PATENTU

Bartłomiej Biga*

Streszczenie: Głównym celem istnienia patentów jest stymulowanie innowacyjności. Może to być jednak osiągane także za pomocą innych metod. Ich identyfikacja oraz ocena efektywności są przedmiotem rozważań w niniejszym tekście. Alternatywne narzędzia mogą mieć charakter bezpośredni, gdyż ich wykorzystanie nie zawsze wymaga bazowania na jakiejś formie ochrony wynalazków. Metody te są omawiane także w odniesieniu do polityki innowacyjnej i prestiżu.

Kultura i Rozwój 1(2)/2017
ISSN 2450-212X
doi: 10.7366/KIR.2017.1.2.02

Słowa kluczowe: tajemnice handlowe, przewaga czasu, patent, wynalazek.

WPROWADZENIE

Patent jest wciąż podstawowym narzędziem ochrony wynalazków. Korzyści, które może on dawać, w pewnych okolicznościach, mogą zostać jednak także osiągnięte m.in. dzięki przewadze czasu i tajemnicom handlowym. Co więcej, w wielu przypadkach dostateczny poziom zachęt do działalności wynalazczej może być zapewniany przez okoliczności o charakterze pozaprawnym, których źródło w niektórych przypadkach można odnaleźć w szeroko rozumianej kulturze.

Sam fakt powszechnego wykorzystywania przez wynalazców alternatywnych metod ochrony może świadczyć o niskiej efektywności narzędzi prawnych. Działania legislacyjne nie powinny się więc koncentrować na niszczeniu metod zastępczych, ale na poprawie instytucji patentu tak, aby wynalazcy mogli dokonywać wyboru między jak najlepszymi narzędziami. W wielu zaś przypadkach sposoby prawne i pozaprawne mogą mieć charakter komplementarny.

Zasadniczym celem istnienia patentu jest stymulowanie wynalazczości, dlatego też w niniejszym tekście omówiono także takie narzędzia, które wprost nie chronią wynalazku, ale w inny sposób zapewniają podobny rodzaj zachęt do tych, które wynikają z możliwości uzyskiwania patentu. W takich przypadkach jest to jednak realizowane w sposób bardziej bezpośredni, tj. nie odbywa się poprzez zapewnianie ochrony wynalazkom. Pozwala to przypuszczać, że sięgnięcie po takie właśnie narzędzia będzie się charakteryzować znacznie lepszym bilansem kosztów i korzyści. Naturalnie, nie uprawnia to do postulowania całkowitego zastąpienia nimi metod klasycznych. Wykorzystanie ich w charakterze uzupełniania patentu daje jednak szansę na poprawę efektywności całego systemu ochrony wynalazków.

Celem tego tekstu jest więc analiza alternatywnych względem patentu narzędzi ochrony wynalazków i stymulowania wynalazczości oraz identyfikacja warunków, w których mogą one realizować te same zadania w sposób bardziej efektywny. Ze względu na daleko idącą globalną unifikację prawa własności przemysłowej rozważania te nie są ograniczone geograficznie. Przeprowadzona analiza obejmuje perspektywę podmiotów o różnej wielkości. Szczególna uwaga jest poświęcana branży IT, gdyż w tym obszarze istnieje szczególnie silna potrzeba zastąpienia patentu rozwiązaniami alternatywnymi (por. np. Bessen i Meurer 2008). Ponadto sektor ten stanowi coraz istotniejszą część gospodarki.

Perspektywa badawcza przyjęta w niniejszym opracowaniu to ekonomiczna analiza prawa, której cechą charakterystyczną jest przekonanie, że rzeczywistość normatywna nie jest bytem zawieszonym w próżni, ale współistnieje z innymi systemami. Ponadto prawo lepiej spełnia swoją rolę wtedy, gdy wykorzystuje naturalne

* Dr Bartłomiej Biga, Katedra Administracji Publicznej, Wydział Gospodarki i Administracji Publicznej, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków, bartlomiej.big@uek.krakow.pl.

mechanizmy wykształcone przed objęciem danego obszaru zasięgiem regulacji – wtedy dochodzi do adaptacji rozwiązań, których powstanie świadczyło o deficycie prawa – bądź pojawiły się później jako alternatywa do reżimu prawnego – co zwykle wynika z niedostatków pierwotnych regulacji. Analizując system ochrony wynalazków w tej konwencji, nie sposób też nie postawić pytania, czy naturalne zjawiska i mechanizmy nie są predysponowane do tego, aby w pewnym zakresie efektywniej chronić innowacje aniżeli narzucane, często niedoskonałe, normy prawne.

Rozważania podejmowane w tym tekście wpisują się tym samym w ekonomiczną analizę prawa bazującą na szkole New Haven, która, w przeciwieństwie do szkoły chicagowskiej, zakłada potrzebę postulowania zmian w prawie. Prezentowane przez nią podejście normatywne ma się opierać na analizie kosztów i korzyści. Szkoła New Haven akcentuje ponadto potrzebę eliminowania niesprawności rynku (Cooter i Ulen 2009, s. XXI–XXII).

PRZEWAGA CZASU

W tym kontekście na pierwszy plan wysuwa się przewaga czasu, jaką zyskuje nad konkurencją najbardziej innowacyjny przedsiębiorca. W niektórych przypadkach nie jest bowiem możliwe szybkie nieautoryzowane skopiowanie wynalazku. Najlepszym tego przykładem są zaawansowane technologie, gdzie przygotowanie kompletnej linii produkcyjnej wykorzystującej nowatorskie rozwiązania wymaga wielu miesięcy, a w niektórych przypadkach nawet lat. W tym obszarze wyklucza to kopiującą konkurencję, gdyż rozwój jest w nich tak dynamiczny, że skopiowane rozwiązanie w momencie wprowadzenia na rynek będzie już uważane za przestarzałe, a więc nie zapewni oczekiwanych korzyści ekonomicznych.

Naturalna przewaga czasu pozwala tu więc skutecznie chronić wynalazki i to bez ingerencji prawnej. Co więcej, dynamiczny rozwój omawianej branży sprawia, że przedsiębiorcy zakładają bardzo krótki okres na zdyskontowanie korzyści z innowacyjnego produktu. Obejmowanie go obowiązującym kilkanaście lat patentem nie wiązałoby się więc dla nich z dodatkowymi korzyściami, chyba że służyłoby do blokowania konkurencji, która choć w istocie ubiegałaby się o patent na inną niezależną technologię, to w związku z nieprecyzyjnymi granicami własności intelektualnej narażałaby się na zarzut naruszenia dawnego patentu. Jest to jednak sprzeczne z pryncypiami prawa własności przemysłowej.

Przykład IT nie jest jednak reprezentatywny. W większości branż sama przewaga czasu okazałaby się zbyt słabą ochroną. Regułą jest bowiem to, że własność intelektualna poddaje się łatwemu i tanemu kopiowaniu. Najbardziej jaskrawym tego przykładem jest branża farmaceutyczna, gdzie opracowanie leku wymaga długiego czasu i poniesienia wysokich nakładów. Sam finalny związek chemiczny jest zaś łatwy do skopiowania – zwykle nawet w przeciętnie wyposażonym laboratorium. W tym przypadku niemożliwe jest oparcie protekcji na naturalnych zjawiskach i mechanizmach, gdyż te są zbyt słabe i nie gwarantują odpowiednio wysokiego poziomu zachęt dla potencjalnych wynalazców. W efekcie systemowe usunięcie patentu szybko doprowadziłoby do zastoju w zakresie innowacji.

Analizując jednak także przykłady mniej skrajne niż branża IT i farmacja, trzeba zauważyć, że ubieganie się o patent wymaga wyczerpującego przedstawienia zgłoszanego rozwiązania. Musi być ono na tyle szczegółowe, aby zrealizowanie kopii wynalazku było wykonalne dla fachowca w danej dziedzinie. Jest to realizacja

jednego z filarów prawnej ochrony wynalazków, tj. pełnego ujawniania społeczeństwu opracowanego wynalazku. W przypadku, gdy skuteczność ochrony własności intelektualnej jest wątpliwa, to owe ujawnienie jest skrajnie niekorzystne dla przedsiębiorcy, gdyż znacząco skraca czas, jaki nieuczciwej konkurencji zajmie skopiowanie jego dzieła. W ostatnich latach upowszechnienie przestrzegania międzynarodowych standardów skutecznie zmniejszyło ryzyko w tym zakresie. Jednak jeszcze u schyłku XX wieku kraje Dalekiego Wschodu masowo i często bezkarnie wykorzystywały dokumenty patentowe jako możliwość nieskrępowanego dostępu do innowacyjnych rozwiązań.

TAJEMNICE HANDLOWE

Spełnienie funkcji ochronnej przez przewagę czasu możliwe jest jednak tylko w przypadku, gdy skutecznie zachowywane są tajemnice handlowe. Te zaś są tylko po części zjawiskiem prawnym – tj. przede wszystkim w tych aspektach, które wynikają z wyrażanej w umowach woli stron lub zostały ujęte w jakieś ramy przez akty powszechnie obowiązujące, które mogą chociażby wprowadzać różne rodzaje odpowiedzialności za nieprzestrzeganie tajemnic handlowych. W znacznej części są to jednak formuły, praktyki, procesy i zjawiska o charakterze faktycznym, których celem jest jak najdłuższe uniemożliwienie wejścia w posiadanie przez środowisko zewnętrzne względem danego przedsiębiorstwa jakiejś istotnej informacji. Najważniejszymi elementami konstrukcyjnymi ich definicji są następujące części składowe: nie są publicznie znane, przynoszą posiadaczowi jakieś korzyści ekonomiczne oraz są podejmowane starania w celu zachowania ich w sekrecie. Te cechy wskazuje też porozumienie TRIPS¹, które określa minimalny standard globalnej ochrony takich kategorii informacji².

W polskim prawie brak jest definicji tajemnicy handlowej. Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji³ odnosi się jedynie do tajemnicy przedsiębiorstwa. Nie przesądzając o kwestii tożsamości tych pojęć (czasem wskazuje się, że tajemnice handlowe dotyczą informacji niejawnych, które są przedmiotem współpracy dwóch lub więcej przedsiębiorstw, a tajemnice przedsiębiorstwa odnoszą się wyłącznie do tych informacji, które w ogóle nie wydostają się poza jego strukturę), na potrzeby niniejszego opracowania są one traktowane łącznie.

Tym, co najbardziej odróżnia tajemnice handlowe od patentów, jest fakt, że nie są one formalnie ograniczane czasowo i aby zostały objęte ochroną, nie jest wymagana żadna rejestracja. Trzeba przy tym pamiętać, że nie są one jednak w stanie zablokować działalności konkurencji, która niezależnie

Tym, co najbardziej odróżnia tajemnice handlowe od patentów, jest fakt, że nie są one formalnie ograniczane czasowo i aby zostały objęte ochroną, nie jest wymagana żadna rejestracja. Trzeba przy tym pamiętać, że nie są one jednak w stanie zablokować działalności konkurencji, która niezależnie opracowała taką samą innowację

1 Artykuł 39 Porozumienia w sprawie Handlowych Aspektów Praw Własności Intelektualnej (ang. Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, TRIPS) – będącej załącznikiem do porozumienia w sprawie utworzenia Światowej Organizacji Handlu (WTO).

2 Nie wyklucza to jednak pewnych różnic – i tak np. Kodeks Stanów Zjednoczonych (tytuł 18, §1839) wyróżnia następujące trzy elementy konstrukcyjne: informacja, rozsądne środki podjęte w celu jej ochrony oraz generowanie niezależnej wartości ekonomicznej wynikającej z faktu, że nie jest ona publicznie dostępna.

3 Artykuł 11 ust. 1 ustawy z 16 kwietnia 1993 roku o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

opracowała taką samą innowację. Trzeba też podkreślić, że brak formalności w uzyskiwaniu protekcji przesądza, że często przedmiotem ochrony tajemnic handlowych są te rozwiązania, które nie spełniają przesłanek patentowalności⁴. Ponadto ich działanie zaczyna się bez opóźnienia czasowego i bez konieczności ponoszenia kosztów związanych z rejestracją. Warto natomiast zwrócić uwagę, że generują one swoistą kategorię kosztów – związaną ze stworzeniem warunków, w których poufność może być jak najdłużej zachowana (por. Ząbojnik 2002, s. 831–855).

MOŻLIWE STRATEGIE

Jak zauważyli Sudipto Bhattacharya i Sergei Guriev (2005), jednostki badawcze produkują wiedzę, która sama w sobie nie ma wartości rynkowej, ale może być wykorzystana przez jednostki rozwojowe do stworzenia nadającego się do sprzedaży produktu. Konieczne jest więc przyjęcie odpowiedniej strategii, gdyż natura wiedzy, która umożliwia jej jednoczesne wykorzystywanie przez nieograniczony krąg podmiotów, niesie ryzyko, że jednostka rozwojowa przekaze ją dalej w sposób niekontrolowany przez jednostkę badawczą. Wspomniani autorzy przeprowadzili szczegółowe badania, jaka strategia byłaby dla tych podmiotów optymalna – czy oparta na opatentowaniu rozwiązania i jego otwartej sprzedaży, czy też oparta na tajemnicach handlowych i kooperacji, w której podmioty mają procentowy udział w ostatecznych przychodach. Trudno jednak o jednoznaczną odpowiedź w tej kwestii.

Wybór strategii ochrony własności intelektualnej dokonywany przez innowacyjnych przedsiębiorców ma natomiast ogromny wpływ na ich ostateczne zwycięstwo lub porażkę w rywalizacji rynkowej. Jak twierdzi Andrew Beckerman–Rodau (2002, s. 16–17), nie sposób udzielić wyczerpującej odpowiedzi, która z nich cechuje się korzystniejszym bilansem kosztów i korzyści. Konieczne jest wzięcie pod uwagę wielu czynników biznesowych – przede wszystkim przewidywanego czasu życia produktu. Im jest on krótszy, tym ryzyko niezależnego odkrycia tego samego przez konkurencję jest niższe, podobne jak niebezpieczeństwo wycieku informacji z firmy. Drugim kluczowym czynnikiem jest koszt utrzymywania rozwiązania w sekrecie. Ten zaś wynika przede wszystkim ze struktury danego przedsiębiorstwa – jego wielkości, kultury organizacji, lojalności pracowników czy respektowania zasad *fair play* przez konkurencję. Beckerman–Rodau (2002, s. 17) sugeruje też, aby przedsiębiorca podejmujący decyzję w przedmiocie strategii ochrony swojej własności intelektualnej wnikliwie rozważył, na ile chce edukować swoich konkurentów, co dzieje się przecież w wyniku ujawniania szczegółowych informacji w zgłoszeniu patentowym.

Konieczne jest także dokonanie oceny, czy dane przedsiębiorstwo jest w stanie ponieść koszty związane z ochroną patentową – i to nie tylko te dotyczące zgłoszenia i utrzymania, ale przede wszystkim mogących się pojawić z dużym prawdopodobieństwem sporów sądowych. Ergo, atrakcyjność tajemnic handlowych względem patentu co do zasady jest większa dla mniejszych podmiotów. Jest to koherentne

⁴ Patenty są udzielane – bez względu na dziedzinę techniki – na wynalazki, które są nowe, nie są częścią stanu techniki, posiadają poziom wynalazczy, nie wynikają dla wynalazcy w sposób oczywisty ze stanu techniki i nadają się do przemysłowego stosowania. Artykuł 24 ustawy z 30 czerwca 2000 roku Prawo własności przemysłowej.

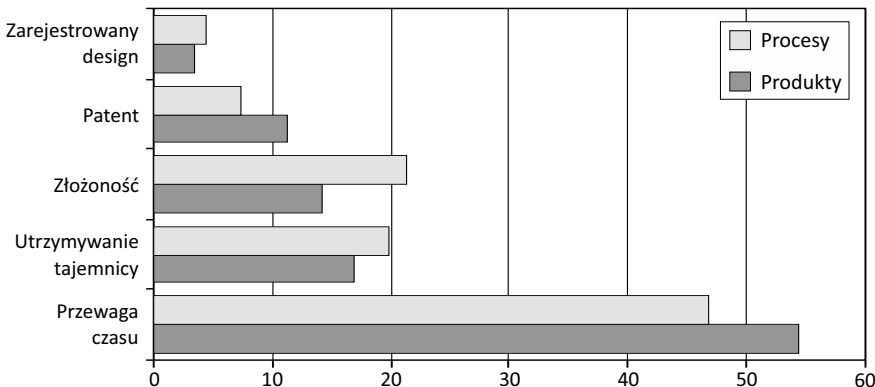
z subiektywnym przeświadczeniem tych podmiotów, które, jak pokazują badania, rzadziej uważają patent za optymalne narzędzie ochrony wytwarzanej przez nich własności intelektualnej (Arundel 2001, s. 621–622). Jest to niewątpliwie dowód na porażkę klasycznej ochrony wynalazków, której jednym z głównych założeń jest przecież objęcie protekcją mniejszych graczy na rynku.

Warto wspomnieć także o wpływie tajemnic handlowych na mobilność pracowników. Innowacyjne firmy chcące chronić swoje tajemnice zwykle w umowach o pracę zawierają restrykcyjne klauzule dotyczące zakazu konkurencji, których akceptacja uniemożliwia pracownikowi podjęcie zatrudnienia w tej samej branży przez pewien okres czasu; niekiedy bywa ograniczane geograficznie (Doerfer 1967, s. 1432–1462). Rodzi to niekorzystne skutki zarówno dla samego pracownika, jak i całego rynku pracy.

Kolejnym aspektem jest zawierana w umowach handlowych klauzula poufności. W celu promocji omawianej formy ochrony własności intelektualnej istnieje potrzeba rozważenia przypisania przez prawo dalej idących skutków za jej naruszenie, niż tylko te, które wynikają z samej umowy. Kary umowne mogą się tu okazać niewystarczające i w przypadku zamiaru prowadzenia polityki publicznej, mającej upowszechniać tajemnice handlowe, przydatne mogłoby być sięgnięcie także po narzędzia z szeroko pojętego prawa karnego.

Badania wykazują (Arundel 2001, s. 615), że alternatywne metody ochrony wynalazków są bardziej cenione przez innowatorów niż klasyczna ochrona patentowa. Występują jednak istotne różnice w postrzeganiu ich w kontekście innowacyjnych produktów i procesów. Wyniki wskazują, że ochrona patentowa lepiej przystaje do pierwszej z tych kategorii.

Atrakcyjność tajemnic handlowych względem patentu jest zasadniczo większa dla mniejszych podmiotów



Wykres 1. Rozkład procentowy wskazań najlepszej metody ochrony w opinii innowatorów

Źródło: Arundel 2001, s. 615.

Jak pokazują dane z wykresu 1, alternatywne metody, takie jak przewaga czasu czy utrzymywanie tajemnicy, są postrzegane jako znacznie lepsze niż uznawany za podstawowe narzędzie patent, w odniesieniu zarówno do innowacyjnych procesów, jak i produktów.

BEZPOŚREDNIE METODY STYMULOWANIA WYNALAZCZOŚCI

Za jeden z głównych celów istnienia patentów tradycyjnie uważa się stymulowanie wynalazczości, osiągane poprzez zapewnianie twórcom monopolu będącego gwarancją osiągnięcia odpowiednich przychodów. Analizując system ochrony wynalazków, nie sposób więc uniknąć pytania, czy możliwe byłoby zrealizowanie wspomnianego głównego celu – choćby częściowo – za pomocą alternatywnych narzędzi, które oddziaływałyby na pobudzanie innowacyjności bezpośrednio, tj. w sposób inny niż przez kreowanie sztucznych monopolu na powstałe rozwiązanie. Szukając tych możliwości, nie można jednak zakładać *a priori*, że jedyna możliwość ich implementacji wiąże się z zastąpieniem patentu. Alternatywne narzędzia mogą bowiem okazać się komplementarne.

Działania państwa w sferze innowacji często wiążą się ze współpracą z ośrodkami akademickimi, które dysponują dużym potencjałem naukowym. Dla zatrudnionych tam pracowników naukowych i naukowo-dydaktycznych istotnym bodźcem do podejmowania działań w sferze wynalazczości jest fakt, że ewentualne sukcesy przekładają się na rozwój kariery zawodowej. Ponadto wszyscy autorzy wynalazków

cieszą się prestiżem, który znajduje przełożenie na stawki, jakich dany twórca może oczekiwać za swoją pracę – nie tylko naukowo-dydaktyczną (por. Załuski 2008, s. 108).

Naturalnie, nie można założyć, że sam prestiż będzie dostateczną determinantą do prowadzenia badań w ramach ośrodka akademickiego, szczególnie w przypadku wyjątkowo dużego potencjału komercyjnego opracowywanych rozwiązań. W obliczu rysującej się tu alternatywy niewątpliwie wielu pracowników realizowałoby bowiem swoje badania w sektorze prywatnym, zapewniając sobie znacznie większe korzyści ekonomiczne.

Pozostawanie w ramach struktur uniwersyteckich niesie jednak pewne istotne korzyści dla wynalazców. Po pierwsze, znacznie obniża poziom ryzyka prowadzonej działalności. Po drugie, zapewnia dostęp do zaawansowanej aparatury badawczej. Po trzecie wreszcie, ułatwia pozyskiwanie środków publicznych. Natomiast fakt, że nie muszą one być inwestowane przez samego wynalazcę znacznie obniża minimalny poziom zachęt, który jest przez niego uznawany za

wystarczający, aby podejmować działalność innowacyjną. Niekwestionowanym liderem w rankingu krajów pod względem liczby zgłoszeń patentowych dokonywanych przez uczelnie są Stany Zjednoczone. Sześć najaktywniejszych uniwersytetów pochodzi właśnie z tego kraju, a w pierwszej dziesiątce jest ich aż osiem (WIPO Statistics Database, 2013, tabela A.3.4).

Trzeba jednak podkreślić, że ośrodki akademickie są optymalnym miejscem powstawania tylko niektórych kategorii innowacji. Z pewnością ich rolą jest przede wszystkim działalność w obszarze wynalazków o niższym poziomie gotowości technologicznej (TRL – Technology Readiness Level). Dzięki nim jednak przedsiębiorcy dysponują bazą pozwalającą prowadzić działalność komercjalizacyjną i w efekcie uzyskiwać użyteczne i konkurencyjne produkty.

—

Naturalnie, nie można założyć, że sam prestiż będzie dostateczną determinantą do prowadzenia badań w ramach ośrodka akademickiego, szczególnie w przypadku wyjątkowo dużego potencjału komercyjnego opracowywanych rozwiązań

ROLA PAŃSTWA

Rozważenia wymaga też kwestia, na ile silne i bezpośrednie powinny być interwencje władz publicznych, aby efektywność stymulowania wynalazczości była możliwie najwyższa. Potencjalna rozpiętość działań jest ogromna: od prostych mechanizmów dofinansowywania projektów badawczych⁵, po całkowitą ich kontrolę na wszystkich etapach – włącznie z przejmowaniem wypracowywanej własności intelektualnej i jej dalszej etatystycznej redystrybucji. Wydaje się, że daleko idące eliminowanie mechanizmów rynkowych nie byłoby społecznie korzystne. Fakt ten nie przekreśla jednak zasadności ingerencji państwowych jako takich, gdyż aktywna polityka innowacyjna może być traktowana jako efektywne uzupełnienie reżimu prawnej ochrony wynalazków.

Analiza listy podmiotów dokonujących największej liczby zgłoszeń patentowych, po wykluczeniu przedsiębiorstw i uniwersytetów, pokazuje istotną rolę jednostek rządowych. Co więcej, wysokie miejsca na tej liście podmiotów pochodzących z takich państw, jak Malezja czy Indie świadczą niewątpliwie o możliwości skutecznej implementacji elementów omawianego modelu także w krajach biedniejszych i mniej innowacyjnych (WIPO Statistics Database, 2013, tabela A.3.5).

Michael Kremer (1998, s. 1162) rozważał możliwość wykupywania przez państwo ważnych patentów po cenie odpowiadającej ich prywatnej wartości, ustalonej na bazie mechanizmów aukcyjnych. Pole korzyści tych operacji kreuje różnica między wysokością społecznej i prywatnej wartości danego wynalazku. Taka polityka nie- sie jednak ze sobą oczywiście typowe dla wszystkich uprawnień dyskrejonalnych zagrożenia. Według Kremera (1998, s. 1163), w przypadku wykupywania patentów owa dyskrejonalność jest i tak mniejsza niż w przypadku wielu programów rządowego finansowania badań. Naturalnie rozwiązanie to ma także inne mankamenty. Podstawowym z nich są trudności w wycenie patentu. O ile niezakłócaný system aukcyjny jest w stanie dostarczyć odpowiednich danych, o tyle na jego działanie może mieć przecież wpływ wiele patologicznych działań, jak choćby różne formy zmów cenowych.

Najlepszym gruntem na wdrożenie wykupywania patentów przez państwo jest niewątpliwie branża farmaceutyczna. Występuje w niej bowiem swoisty mechanizm. Otóż zakładając dużą losowość w rozprzestrzenianiu się chorób, to dla społeczeństwa finansowanie takich badań z perspektywy *ex ante* może być formą ubezpieczenia (Kremer 1998, s. 1163).

W celu dokonania oceny potencjalnych interwencji państwowych w obszarze stymulowania wynalazczości warto odnieść się do historycznych przykładów podobnych działań. Obszernego przeglądu rządowych interwencji w Stanach Zjednoczonych dokonała Rebecca S. Eisenberg (1996, s. 1680–1681). Warto przytoczyć chociaż wybrane fragmenty tego opracowania. I tak, komercyjne wykorzystanie wynalazków odkrytych przy udziale finansowania państwowego w latach 1957–1962 było zatrważająco niskie. Jedynie 12,4% z nich było opatentowanych, a jedynie 2,7% odegrało ważniejszą rolę w wprowadzanych później na rynek produktach. Nie przesądza to jednak, że posiadanie tytułu do prawa wyłącznego przez

5 Gdzie często państwo, nawet jeśli istotnie ingeruje w sam proces twórczy, nie ma decydującego głosu w kwestii zarządzania już wypracowaną własnością intelektualną.

państwo zawsze miałoby być mniej efektywne niż mniej ingerujące działania, takie jak chociażby wykupywanie niewyłącznych licencji.

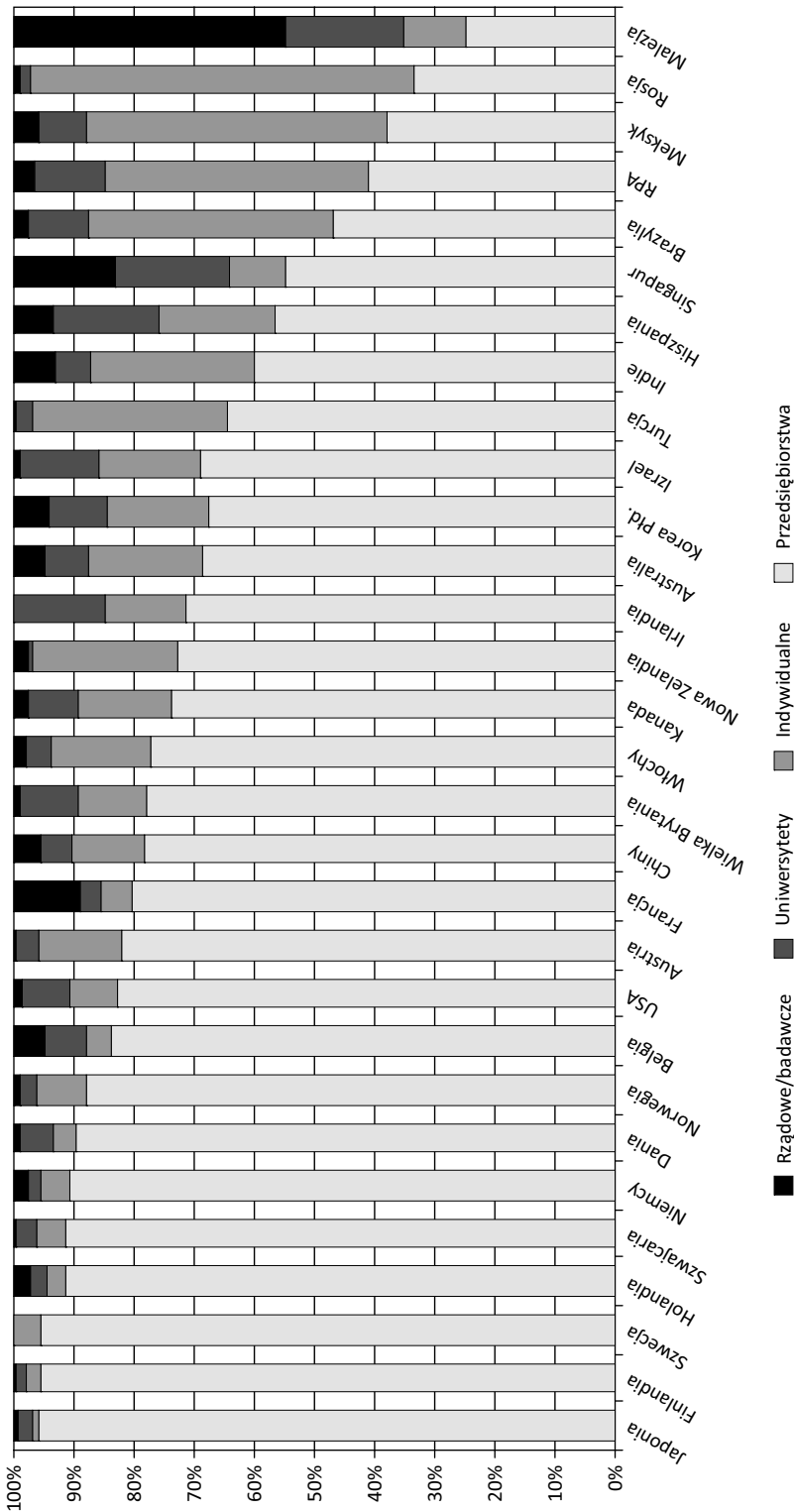
Opór wielu środowisk przez zbyt aktywną politykę państwa bywał też w przeszłości powodem krótkotrwałych paraliżów innowacyjnych. Jednym z najbardziej wyrazistych przykładów był prowadzony przez Narodowy Instytut Zdrowia Stanów Zjednoczonych program wspierania rozwoju chemii medycznej. Próby wymuszenia przejścia przez agencje rządowe znacznej części uprawnień do pojawiających się w ramach tego swoistego partnerstwa publiczno-prywatnego innowacji zakończyły się prawie jednomyślnym bojkotem ze strony firm farmaceutycznych, które obawiały się potencjalnej utraty praw majątkowych oraz kontroli nad testami i ich wynikami.

Polityka innowacyjna prowadzona natomiast przez Jimmy'ego Cartera, choć stawiała sobie zupełnie inne cele, także może być uznana za względnie aktywną w obszarze wynalazków. Głównym jej dążeniem było przetransferowanie własności intelektualnej do małych przedsiębiorstw i uniwersytetów. Administracja tego prezydenta argumentowała, że te podmioty mają znacznie większą motywację do komercjalizowania innowacji, a powstrzymuje je jedynie nieposiadanie odpowiednich możliwości rynkowych (Eisenberg 1996, s. 1682–1691, 1695). Takie podejście do roli państwa w promowaniu innowacji przyniosło wiele pozytywnych skutków dla amerykańskiego rynku farmaceutycznego.

Wydaje się więc, że trzeba szukać rozwiązań, które nie są zbyt kategoryczne. Być może rozsądną formą udziału państwa w procesach innowacyjnych byłoby przeprowadzanie swego rodzaju przetargów, do których stawałyby jednostki badawcze. Ich przedmiotem byłby kontrakt na prowadzenie badań w obszarach o fundamentalnym znaczeniu dla społeczeństwa, w sytuacji, gdy obecny stan wiedzy pozwala prognozować duże prawdopodobieństwo sukcesu w rozsądnym okresie czasu. W ten sposób jeden z ośrodków badawczych otrzymywałby kontrakt gwarantujący finansowanie badań oraz udział w zyskach. Państwo zaś przejmowałoby ryzyko, ale także otrzymywałoby możliwość zarządzania licencjonowaniem opracowanego w ten sposób wynalazku.

Co więcej, taki model częściowo znosiłby koszty dublowania badań. Niestety wiązałoby się to także z ich mniejszym tempem, gdyż nawet dobrze sformułowane warunki przetargu nie są w stanie zapewnić akceleracji porównywalnej z rynkowym wyścigiem występującym na wszystkich etapach. Problematiczna byłaby także kwestia sankcji za niewywiązanie się z kontraktu przez wynalazcę. Konieczne byłoby każdorazowe dokonanie oceny, na ile niepowodzenie było niezależne od zwycięzcy przetargu. System ten wiązałby się także z ogólnym prawnym uniemożliwieniem uzyskania patentu przez podmiot, który nie został zwycięzcą owego swoistego przetargu. Ze względu na wspomniane ograniczenia potencjalne pole zastosowania tego modelu jest stosunkowo wąskie, ale jednocześnie daje on w przyszłości potencjalne możliwości prowadzenia bardzo efektywnej polityki innowacyjnej w odniesieniu do pewnych kategorii wynalazków.

Przyjrzenie się zależnościom pomiędzy intensywnością B+R a liczbą patentów pozwala natomiast dostrzec silniejszą korelację liczby patentów z wydatkami badawczymi przedsiębiorstw niż z wszystkimi wydatkami badawczymi w kraju. Im więcej środków biznes przeznacza na badania, tym więcej wynalazków do opatentowania zgłaszają rezydenci danego kraju. Wynika z tego, że jeśli chodzi o komercjalizację badań, czyli osiąganie efektów gospodarczych z prowadzonej działalności badawczej, bardziej efektywny jest sektor przedsiębiorstw. Ponadto motywacja



Wykres 2. Udział kategorii podmiotów aplikujących w ramach PCT w wybranych krajach świata w 2012 r.

Źródło: WIPO Statistics Database, 2013, wykres A.3.2.

i popyt przedsiębiorstw są kluczowe dla gospodarczego wykorzystania nauki. Badania publiczne mają charakter wspierający (jeżeli jednak nie osiągną pewnej wartości krytycznej, to uruchomienie B+R w przedsiębiorstwach może być niemożliwe) (Geodecki i in. 2012, s. 30). Koronnym argumentem przeciwników posiadania przez państwo praw wyłącznych do wynalazków jest jednak inna statystyka – jak szacowano w 2000 roku, tylko niewielki procent z 28 000–30 000 patentów, jakimi dysponuje rząd USA, był z sukcesami licencjonowany i wykorzystywany komercyjnie (Eisenberg 1996, s. 1702).

ZAKOŃCZENIE

Na koniec trzeba wyraźnie podkreślić, że w kontekście atrakcyjności alternatywnych metod ochrony wynalazków pojawia się przestrzeń do regulacyjnego osłabienia patentu. Przyczyniłoby się to z pewnością do zwiększenia znaczenia tajemnic handlowych i innych alternatywnych narzędzi. Byłoby to zjawisko ze wszech miar korzystne. Po pierwsze, zmniejszyłoby negatywne skutki piractwa własności in-

Należy przypuszczać, że częściowe osłabienie patentu na rzecz rozwiązań alternatywnych nie doprowadziłoby do istotnego ograniczenia dyfuzji innowacji, co jest szczególnie ważne ze społecznego punktu widzenia. Tajemnice handlowe bowiem, choć z formalnego punktu widzenia obowiązują bezterminowo, to w zasadzie nie jest możliwe ich dłuższe utrzymywanie niż kilka, kilkanaście lat. W efekcie więc społeczeństwo pozna szczegóły danego rozwiązania, choć stanie się to w większości przypadków znacznie później niż w odniesieniu do patentów, gdzie co do zasady kompletne dane dostępne są już po 18 miesiącach od daty zgłoszenia

telektualnej uprawianego przez niektóre kraje rozwijające się. Można by wtedy bez straty dla ochrony wynalazków zredukować nakłady na walkę z tym procederem. Po drugie, mniejsza liczba zgłoszeń patentowych skutkowałaby odciążeniem urzędów patentowych, które mogłyby dzięki temu wnikliwiej badać przesłanki patentowalności w otrzymywanych wnioskach. Po trzecie wreszcie, w przypadku tajemnic handlowych negatywny wpływ nieostrych granic jest o wiele niższy niż w przypadku patentów.

Należy przypuszczać, że częściowe osłabienie patentu na rzecz rozwiązań alternatywnych nie doprowadziłoby do istotnego ograniczenia dyfuzji innowacji, co jest szczególnie ważne ze społecznego punktu widzenia. Tajemnice handlowe bowiem, choć z formalnego punktu widzenia obowiązują bezterminowo, to w zasadzie nie jest możliwe ich dłuższe utrzymywanie niż kilka, kilkanaście lat. W efekcie więc społeczeństwo pozna szczegóły danego rozwiązania, choć stanie się to w większości przypadków znacznie później niż w odniesieniu do patentów, gdzie co do zasady kompletne dane dostępne są już po 18 miesiącach od daty zgłoszenia. Trzeba jednak zauważyć, że społeczna użyteczność wcześniejszego posiadania tych informacji jest mocno ograniczona ze względu na restrykcje samego patentu. Dane te mogą być więc wtedy wykorzystywane raczej w kategoriach teoretycznych bądź jako źródło inspiracji, ale już ich przemysłowe zastosowanie naruszałoby patent.

Złożona i dynamiczna rzeczywistość gospodarcza wymaga więc dywersyfikacji metod ochrony własności intelektualnej. Z perspektywy ekonomicznej analizy prawa pożądanym byłoby więc stworzenie takiego otoczenia regulacyjnego, które usprawniałoby funkcjonowanie alternatywnych narzędzi. Przejęcie przez nie części ciężaru ochrony

innowacji ułatwiłoby dokonywanie zmian w samym prawie patentowym i wpłynęło dodatnio na efektywność całego systemu ochrony wynalazków. W wielu okolicznościach metody alternatywne cechują się bowiem znacznie lepszym bilansem ekonomicznych i społecznych kosztów i korzyści.

BIBLIOGRAFIA

- Arundel, A. (2001). The relative effectiveness of patent and secrecy for appropriation. *Research Policy*, 30 (4), 611–624.
- Beckerman–Rodau, A. (2002). *The Choice Between Patent Protection and Trade Secret Protection: A Legal and Business Decision*. Suffolk University Law School Intellectual Property, Paper 4.
- Bessen, J., Meurer, M. (2008). *Patent Failure: How Judges, Bureaucrats, and Lawyers Put Innovators at Risk*. New Jersey: Princeton University Press.
- Bhattacharya, S., Guriev, S. (2005). *Patents vs Trade Secrets: knowledge licensing and spillover*. LSE Research Online Working Paper.
- Cooter, R., Ulen, T. (2009). *Ekonomiczna analiza prawa* (tłum. J. Bełdowski i in.). Warszawa: C.H. Beck.
- Doerfer, G.L. (1967). The limits of trade secret law by federal patent and antitrust supremacy. *Harvard Law Review*, 80 (7), 1432–1462.
- Eisenberg, R.S. (1996). Public research and private development: patents and technology transfer in government-sponsored research. *Virginia Law Review*, 82 (8), 1663–1727 [Symposium on Regulating Medical Innovation].
- Geodecki, T., Gorzelak, G., Górniak, J., Hausner, J., Mazur, S., Szlachta, J., Zaleski, J. (2012). *Raport: Kurs na innowacje – Jak wyprowadzić Polskę z rozwojowego dryfu?* Kraków: Małopolska Szkoła Administracji Publicznej.
- Kremer, M. (1998). A mechanism for encouraging innovation. *The Quarterly Journal of Economics*, 113 (4), 1137–1167.
- WIPO Statistics Database, marzec 2013.
- Ząbojnik, J. (2002). A theory of trade secrets in firms. *International Economic Review*, 43 (3), 831–855.
- Załoski, W. (2008). *Schemat ekonomicznego ujęcia prawa własności intelektualnej*. W: J. Stelmach, M. Soniewicka (red.), *Ekonomiczna analiza w zastosowaniach prawniczych*. Warszawa: Wolters Kluwer.

Alternatives to Patent

Abstract: Since the main goal of patent is stimulating inventions in this text some other methods, which can be useful in achieving this goal, are discussed. In this case, it could be implemented in the direct way because it is not always made as a result of invention protection. This fact allows to presume that using these direct methods would be much more effective. Some issues require reference to innovation policy and prestige.

Keywords: trade secrets, advantage of time, patent, invention.

KULTURA JAKO ELEMENT
SKŁADOWY JAKOŚCI
ŻYCIA W MIEŚCIE*

Joanna Sanetra-Szeliga**

Streszczenie: Artykuł próbuje odpowiedzieć na pytanie, czy kultura, w ujęciu funkcjonalnym i instytucjonalnym, ma wpływ na jakość życia mieszkańców miast. Autorka rozpatruje koncepcje jakości życia i kultury z punktu widzenia nauk społecznych, przywołując m.in. teorie Tibora Scitovsky'ego. Analizując wyniki badań literaturowych, dotyczących wpływu kultury na otoczenie społeczno-gospodarcze, dokonuje następnie zestawienia potencjalnych obszarów wpływu kultury z wybranymi elementami składowymi jakości życia (zdrowie, satysfakcja z życia, poczucie bezpieczeństwa), zawartymi w indeksach mierzących poziom jakości życia w miastach. Prowadzi to do konkluzji, że udział w kulturze, dostęp do szerokiej i różnorodnej oferty kulturalnej, przestrzeń publiczna o dobrej jakości, historyczna tkanka miejska stanowią istotne elementy jakości życia w mieście. Stąd wynikają zadania dla miast związane ze wspieraniem działalności kulturalnej, ochroną zabytków, czy też kształtowaniem przestrzeni miejskiej.

Kultura i Rozwój 1(2)/2017
ISSN 2450-212X
doi: 10.7366/KIR.2017.1.2.03

Słowa kluczowe: jakość życia, kultura, dobrostan, miasto.

WPROWADZENIE

W większości współczesnych koncepcji dotyczących rozwoju społeczno-gospodarczego poprawienie jakości życia stanowi jeden z podstawowych (jeśli nie główny) celów strategicznych i kluczowy element rozwoju zrównoważonego (np. Borys 2003, s. 19; Brol 2001, s. 196; Szewczuk 2011, s. 32–33; Throsby 2010, s. 69). Znajduje to także odzwierciedlenie w strategiach rozwoju wielu miast w Polsce, gdzie podnoszenie jakości życia mieszkańców jest akcentowane najczęściej w wizjach i misjach nakreślanych w dokumentach, a także w celach strategicznych i operacyjnych¹. Zainteresowanie jakością życia jest związane nie tylko ze zdefiniowaniem powinności władz miejskich wobec mieszkańców jako tworzeniem jak najlepszych warunków do życia i pracy, lecz także z faktem, że jakość życia staje się jedną z istotnych determinant decyzji o lokalizacji działalności gospodarczej i nowych inwestycjach. Potwierdzenie tej tezy znajdziemy m.in. w pracy Roberta J. Rogersona (1999), który zajmuje się walką konkurencyjną między miastami, a jakość życia wyróżnia jako jeden z czynników wpływających na atrakcyjność miasta dla potencjalnych inwestorów i mieszkańców. Jakość życia pojawia się także w pracach Richarda Floridy (2010) i jego teorii klasy kreatywnej.

W świetle wciąż niewystarczającej, lecz rosnącej świadomości decydentów w kwestii wpływu kultury na otoczenie społeczno-gospodarcze i rozwój (por. Sanetra-Szeliga 2013) autorka próbuje w niniejszym artykule odpowiedzieć na pytanie, czy kultura ma wpływ na kształtowanie jakości życia w mieście. Kultura będzie tu

* Artykuł powstał na podstawie fragmentów rozprawy doktorskiej *Kultura jako determinanta rozwoju. Zmiana miejsca kultury w strategiach rozwoju społeczno-ekonomicznego dużych polskich miast na przykładzie konkursu o tytuł Europejskiej Stolicy Kultury 2016*, przygotowywanej przez autorkę na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie.

** Dr Joanna Sanetra-Szeliga, Międzynarodowe Centrum Kultury, Rynek Główny 25, 31-008 Kraków, j.sanetra@mck.krakow.pl.

1 Za przykład mogą tu posłużyć: *Strategia Rozwoju Miasta Białegostoku na lata 2011–2020 plus*, w którym misja została zdefiniowana następująco: „Białystok – miasto, w którym żyje się najlepiej. W oparciu o walory środowiska, wielokulturową tradycję, wysokiej jakości infrastrukturę oraz potencjał nowoczesnej gospodarki, Białystok liderem jakości życia i współpracy”; *Strategia rozwoju Krakowa z wizją zdefiniowaną jako: „Kraków miastem obywatelskim, zapewniającym wysoką jakość życia mieszkańców i zrównoważony rozwój – europejską metropolią, konkurencyjnym ośrodkiem nowoczesnej gospodarki opartej na potencjale naukowym i kulturowym”*; albo wizja Poznania w 2030 r.: „Poznań miastem metropolitalnym o silnej gospodarce i wysokiej jakości życia opierającym swój rozwój na wiedzy”, zawarta w *Strategii rozwoju miasta Poznania do roku 2030. Aktualizacji*.

rozumiana jako sektor kultury, z naciskiem na jej funkcjonalne i instytucjonalne rozumienie oraz wyodrębnienie różnorodnych form działalności kulturalnych i ich rezultatów (towarów i usług)². Szeroka analiza literaturowa dotycząca wpływu kultury na rozwój (m.in. pozycje zawarte w: Giraud-Labelle i in. 2015; Dümcke i Gnedovsky 2013; Matarasso 1997) pozwoli autorce dokonać zestawienia potencjalnych obszarów wpływu kultury z wybranymi elementami składowymi jakości życia, zawartymi w indeksach mierzących poziom jakości życia w miastach. Co z kolei w podsumowaniu umożliwi transpozycję potencjału kultury na czynniki jakości życia w mieście.

KONCEPCJE JAKOŚCI ŻYCIA

— Współcześnie teorie rozwoju lokalnego, czy też podejścia do rozwoju miast, w centrum uwagi stawiają mieszkańców, ich rozwój i dobrostan, do czego mają prowadzić m.in. odpowiednio prowadzone polityki gospodarcze i społeczne

Współcześnie teorie rozwoju lokalnego, czy też podejścia do rozwoju miast, w centrum uwagi stawiają mieszkańców, ich rozwój i dobrostan, do czego mają prowadzić m.in. odpowiednio prowadzone polityki gospodarcze i społeczne (por. np. Blakely i Green Leigh 2010, s. 75; Jewtuchowicz 2005, s. 58). Aby zilustrować ów dobrostan (*well-being*) – zarówno mieszkańców jako zbiorowości, jak i osób indywidualnych – powszechnie jest używane pojęcie „jakości życia” (*quality of life*), często wymiennie z takim terminem, jak „poziom życia” (zwany niekiedy także „standardem życia” lub „warunkami życia”; *level of living*). Próbując zoperacjonalizować kategorię w kontekście nauk społecznych, zwłaszcza ekonomii, należy jednak dokonać pewnego dodefiniowania. Poziom życia jest odnoszony do potrzeb zaspokajanych poprzez konsumpcję materialnych dóbr i usług.

Można go nazwać obiektywnym poziomem jakości życia (albo obiektywną jakością życia) (Borys 2003, s. 11, 14). Opisanie tego terminu zajęła się np. komisja ekspertów Organizacji Narodów Zjednoczonych w latach 50. XX wieku, by na początku lat 60. opublikować dokument definiujący w skali międzynarodowej termin „poziom życia” i sposoby jego pomiaru. Przyjęto wtedy definicję określającą rzeczywiste warunki życia ludzi, które były mierzone za pomocą jasno określonych aspektów życia, kwantyfikowalnych i „odzwierciedlających ogólnie przyjęte na poziomie międzynarodowym cele polityki społecznej i gospodarczej”. Uznano, że do oszacowania poziomu życia należy wziąć pod uwagę następujące elementy: zdrowie, odżywianie, edukację, zatrudnienie i warunki pracy, warunki mieszkaniowe, opiekę

2 Takie podejście zastosował także m.in. Andrzej Klasik, analizując rolę kultury w rozwoju miast i aglomeracji (2010, s. 12). Autorka zdaje sobie sprawę, że jest to wąskie podejście do kultury, obejmujące jedynie fragment tego, co w szerokim znaczeniu jest definiowane jako kultura (np. „kultura, czyli cywilizacja, jest to złożona całość, która obejmuje wiedzę, wierzenia, sztukę, moralność, prawa, obyczaje oraz inne zdolności i nawyki nabyte przez ludzi jako członków społeczeństwa”, Tylor 1896, s. 15). Antonina Kłoskowska (1981, s. 110–119) dzieli przestrzeń kultury na: kulturę bytu, kulturę społeczną i kulturę symboliczną. Do tej ostatniej zalicza religię, naukę i kulturę artystyczną. Ze względu na ograniczenia objętościowe niniejszego tekstu, a przede wszystkim trudności analityczne i ograniczoną literaturę badawczą dotyczącą powiązań pomiędzy jakością życia (jednym z nielicznych jest np. Urzúa i in. 2013) a szeroko ujmowaną kulturą, artykuł zajmuje się więc w zasadzie jedynie tym ostatnim elementem. Dodatkowym argumentem za takim zdefiniowaniem kultury na potrzeby prezentowanego tekstu jest zakres potencjalnej polityki miasta w dziedzinie kultury. Problem wpływu szeroko rozumianej kultury na rozwój jest omawiany np. w pozycji *Kultura ma znaczenie* Lawrence’a E. Harrisona i Samuela P. Huntingtona (2003).

społeczną, ubranie, rekreację i wolności człowieka. Niejako tłem do oceny poziomu życia powinno być opisanie zagregowanej konsumpcji, oszczędności oraz systemu transportu, a także telekomunikacji, systemu pocztowego, przychodów i wydatków oraz populacji i siły roboczej. Poziom życia miał być mierzony za pomocą wskaźników ilościowych (tj. „obiektywnych”) (*International Definition...* 1961). Jakość życia można jednak także określać za pomocą badań jakościowych i wtedy mówi się o „subiektywnym poziomie jakości życia”, pojęciu stosowanym często zamiennie z „poziomem zadowolenia”, „satysfakcji”, „dobrostanu” czy „szczęścia”. W tym podejściu bada się subiektywne podejście do życia poszczególnych jednostek w zakresie ich doświadczeń hedonistycznych (pozytywnych emocji i odczuć) i kognitywnych (satysfakcji poznawczej z życia) (Diener i Suh 1997, s. 200).

Z punktu widzenia miasta i jego rozwoju istotne wydaje się zwrócenie uwagi na obiektywne i subiektywne podejście do jakości życia, stąd w niniejszych rozważaniach wykorzystano definicję, która łączy oba podejścia: jakość życia to zakres, w jakim obiektywne potrzeby jednostki są realizowane w połączeniu z subiektywną oceną swojego dobrostanu. Tak zdefiniowaną jakość życia można zmierzyć, używając wskaźników jakościowych i ilościowych (Costanza, Fisher, Ali i in. 2008, s. 18).

Jakość życia to zakres,
w jakim obiektywne
potrzeby jednostki są
realizowane w połączeniu
z subiektywną oceną
swojego dobrostanu

JAKOŚĆ ŻYCIA W EKONOMII

W naukach ekonomicznych przez dłuższy czas zajmowano się jakością życia rozumianą jako użyteczność dochodu, tj. możliwością nabycia dóbr i usług na rynku, zakładając, że ludzie wybierają takie zakupy, jakie podniosą ich jakość życia. W tym sensie jakość życia może być traktowana w ekonomii jako dobro ekonomiczne. Lowdon Wingo tłumaczy to faktem, że jakość życia jest dobrem rzadkim i ludzie są gotowi dokonywać wymiany innych dóbr w celu jego uzyskania, a decyzje o lokalizacji firm i gospodarstw domowych są podejmowane na podstawie jakości życia w danym miejscu. Dodatkowo jakość życia jest dobrem publicznym i jako takie wymaga alokacji środków publicznych (Wingo 1973, s. 3–18). Tradycyjnie pomiar jakości życia był oparty na czynnikach monetarnych, takich jak PKB, poziom cen czy koszt życia. Takie podejście jest jednak niekompletne – na przykład, nie zawsze wzrost dochodu społeczeństwa oznacza automatycznie spadek przestępczości (istotnej składowej jakości życia) i może nie obrazować rzeczywistego odczucia ludzi na temat ich sytuacji życiowej. Dlatego też do analizy wprowadza się także pojęcie subiektywnego poczucia dobrostanu, które niekoniecznie jest bezpośrednio skorelowane ze wzrostem dochodu, szczególnie w dłuższym okresie czasu. Zjawisko to jest zwane paradoksem Easterlina. Zdaniem Richarda Easterlina, wynika to z dwóch procesów: odczuwanie satysfakcji z życia zależy od wielkości luki pomiędzy aspiracjami danej osoby w poszczególnych dziedzinach życia a możliwościami ich realizacji oraz od wagi nadawanej przez daną osobę tym poszczególnym dziedzinom (Easterlin 1974, s. 118–119). Tłumaczy to sytuację, w której obiektywnie, w sensie przede wszystkim materialnym, ludziom żyje się lepiej, a jednak brak jest społecznego zadowolenia.

Badania ekonomistów nad jakością życia są obecnie rozpięte pomiędzy podejściem ukierunkowanym na zasoby i dobra finalne dostępne dla jednostki a podejściem

opartym na subiektywnie ocenianym dobrostanie jednostki. Przykładem tego pierwszego podejścia są zapoczątkowane w latach 60. XX wieku badania prowadzone w Skandynawii. Analizy poziomu życia w Szwecji (*Swedish Level of Living Survey*) definiowały jakość życia jako „samodzielne zarządzanie zasobami w formie pieniędzy, dóbr, wiedzy, mentalnej i psychicznej energii, relacji społecznych, bezpieczeństwa, itp. poprzez którą jednostka może kontrolować i świadomie kierować swoimi warunkami życia” (Erikson 2009, s. 72). W cyklicznie przeprowadzanych badaniach analizowano nie tylko zasoby, jakimi jednostka może dysponować (np. dochody, wykształcenie, relacje rodzinne, udział w życiu publicznym), ale także kontekst, w jakim jednostka wykorzystuje dany zasób oraz najbardziej podstawowe warunki życia jednostki. Badanie porównawcze poziomu dobrobytu w Skandynawii (*Comparative Scandinavian Welfare Study*) z 1972 roku, wychodząc od opisanego powyżej podejścia szwedzkiego, poszerza obszar badawczy, używając podejścia dóbr podstawowych, skupiającego się na warunkach, w przypadku braku których ludzie nie są w stanie przetrwać, uniknąć nędzy, alienacji czy stworzyć relacji z innymi ludźmi. Obok tzw. wskaźników obiektywnych wprowadza ono także subiektywną ocenę zadowolenia z poszczególnych aspektów życia (Allardt 2009).

Po drugiej stronie spektrum można umieścić nurt badań oparty przede wszystkim na analizie subiektywnych odczuć osób w stosunku do oceny jakości swojego życia (np. Campbell 1976). Badania są prowadzone z punktu widzenia zaspokojenia indywidualnych potrzeb, a nie dostępności i poziomu konsumpcji dóbr. Podejście to stało się podstawą do badań w zakresie tzw. ekonomii szczęścia (por. np.: Frey i Stutzer 2002; Michoń 2010).

Joseph E. Stiglitz, Amartya Sen i Jean-Paul Fitoussi (2009) próbują w swoim wpływowym raporcie (zwanym potocznie Raportem Stiglitz) dokonać pewnej syntezy w zakresie analizy jakości życia. Ich zdaniem, pierwsze podejście (oparte na zasobach) jest niepełne z kilku względów. Po pierwsze, sposób przetwarzania dostępnych zasobów jest różny dla różnych jednostek. Po drugie, część zasobów nie ma wartości rynkowej, a więc wycena należy do poszczególnych jednostek, co sprawia, że może się ona znacząco różnić i sprawiać trudności porównawcze. Co więcej, wiele determinantów dobrostanu zależy od indywidualnej sytuacji ludzkiej, nie można więc określić ich jako zasoby, którym można przypisać cenę. W próbach zmierzenia jakości życia autorzy raportu skupili się na trzech podejściach. Pierwsze z nich, w dużej mierze związane z badaniami z zakresu psychologii, jest oparte na pojęciu subiektywnego dobrostanu jednostki i związane z założeniem, że celem życia jest uzyskanie satysfakcji i szczęścia. Drugie podejście, oparte na pojęciu sprawiedliwości społecznej, stworzone przez Amartya Sena (1985, 2002, 2009), jest zorientowane na ludzkie możliwości (*capabilities approach*) w zakresie realizacji własnych celów życiowych. W trzecim podejściu wykorzystuje się pojęcie sprawiedliwej alokacji (tj. takiej, w której żaden z podmiotów nie woli innego koszyka dóbr od swojego własnego). W tym przypadku chodzi o to, by nadać wagi niemonetarnym elementom jakości życia w sposób odzwierciedlający preferencje jednostki przy jednoczesnym wyznaczeniu punktu referencyjnego dla wymiaru niemonetarnego i zbadaniu nie tylko preferencji jednostki, ale także jej aktualnej sytuacji (Stiglitz, Sen i Fitoussi 2009, s. 56).

JAKOŚĆ ŻYCIA W MIEŚCIE

Analiza pojęcia „jakość życia” pokazuje trudności nie tylko definicyjne, ale także związane z jego pomiarem, szczególnie w zakresie subiektywnie postrzeganego dobrostanu jako składowej jakości życia. Z punktu widzenia polityki rozwoju miasta warto pochylić się nad podejściem zorientowanym na ludzkie możliwości i podejściem sprawiedliwej alokacji. Oba bowiem za istotne uznają obiektywne warunki życia jednostek i zakres możliwości, które są dla nich dostępne – podejścia różnią się w sposobie nadawania wartości i hierarchizowania poszczególnych elementów – a polepszanie warunków i poszerzanie możliwości jest istotne z punktu widzenia mieszkańców (a tym samym stanowią istotny element polityki miejskiej). W podejściu zorientowanym na ludzkie możliwości dokonuje się zarówno pomiaru jakości życia, jak i ocenia się politykę władz, które mają zapewnić obywatelom szansę na realizację swojego życia (tamże, s. 152). W przypadku niniejszej analizy implikuje to ocenę polityki prowadzonej przez władze miasta, dotyczącej działań mających zwiększyć możliwości mieszkańców. Należy przy tym zwrócić uwagę, że jakość życia danej społeczności nie jest sumą poziomów jakości życia jej członków. Jakość życia w przypadku społeczności definiujemy raczej zgodnie z koncepcją Sena dotyczącą ludzkich możliwości, operując takimi pojęciami, jak możliwości i szanse oferowane przez dane miejsce/społeczność jednostkom, które wykorzystując je, mogą poprawić swój subiektywny dobrostan.

Jakość życia w przypadku społeczności definiujemy raczej zgodnie z koncepcją Sena dotyczącą ludzkich możliwości, operując takimi pojęciami, jak możliwości i szanse oferowane przez dane miejsce/społeczność jednostkom, które wykorzystując je, mogą poprawić swój subiektywny dobrostan

PRÓBY POMIARU I INDEKSY

Co jest elementem składowym pojęcia jakości życia? Odpowiedzi mogą dostarczyć m.in. indeksy i zestawienia tworzone przez środowiska naukowe i eksperckie, służące porównaniom jakości życia w różnych miejscach i zaobserwowaniu zmiany w czasie. Wprowadzenie do pomiaru jakości życia elementów subiektywnych stawia wyzwania w budowaniu odpowiednich wskaźników i sposobów ich pomiarów. Dodatkową trudność stanowi agregowanie danych, przypisywaniem im wag i budowanie indeksów umożliwiających porównanie jakości życia w różnych miejscach (Stiglitz, Sen i Fitoussi 2009, s. 56). Przegląd używanych indeksów i zestawień związanych z pomiarem jakości życia pozwala na wyodrębnienie najczęściej pojawiających się elementów definiowanych jako składowa jakość życia.

Jakość życia jest analizowana przez urzędy statystyczne (zob. np.: Bieńkuńska i Piasecki 2013; *Quality of life* 2015), które pod uwagę biorą warunki obiektywne oraz subiektywny dobrostan badanych. Jeśli chodzi o warunki obiektywne, to badane są następujące dziedziny: materialne warunki życia, zdrowie, edukacja, aktywność ekonomiczna, czas wolny i relacje społeczne, osobiste bezpieczeństwo, jakość państwa i jego zdolność do zapewnienia ludziom podstawowych praw oraz sposób realizacji tych praw, a także jakość infrastruktury i środowiska naturalnego w miejscu zamieszkania. Dobrostan subiektywny mierzy się, pytając o satysfakcję czerpaną z różnych aspektów życia, samopoczucie psychiczne i stany emocjonalne.

Badania nad dobrostanem prowadzi także OECD w ramach „The OECD Better Live Initiative” (*How Is Life* 2011), opierając się na trzech filarach: jakości życia (status zdrowotny, równowaga pomiędzy pracą a życiem osobistym, edukacja i umiejętności, zaangażowanie społeczne, więzy społeczne, jakość środowiska, osobiste bezpieczeństwo, subiektywna ocena dobrostanu), warunkach materialnych (dochody, stan posiadania, zarobki, dostępność i jakość miejsc pracy, warunki mieszkaniowe) i trwałości dobrostanu w czasie (kapitał naturalny, gospodarczy, społeczny i ludzki). Podobne ramy analityczne dobrostanu proponują autorzy Human Well-Being Index (Summers i in. 2014). Wychodzą od kapitału (naturalnego, gospodarczego, ludzkiego i społecznego), którego jakość i ilość (przy odpowiednim popycie oraz zarządzaniu) determinuje ilość i jakość dóbr i usług w sferach: środowiska, społecznej i gospodarczej. Zwracają oni uwagę, że z punktu widzenia powstawania dobrostanu na tym etapie analizy ważna jest z jednej strony wolność wyboru, którą mają jednostki, a z drugiej zakres możliwości, z których miałyby wybierać. Wśród obszarów dobrostanu wymieniają: więź z naturą, spełnienie kulturalne (!), edukację, zdrowie, czas rozrywki, standard życia, bezpieczeństwo i spójność społeczną. Tworzą one trzy elementy dobrostanu – środowiskowy, społeczny i ekonomiczny – które opisuje indeks.

Coraz popularniejsze stają się rankingi porównujące jakość życia w różnych miastach³. Analiza ich części składowych pokazuje, że kultura najczęściej nie jest postrzegana jako istotny element budowania jakości życia. Także w wymienionych powyżej przykładach kultura jako taka właściwie się nie pojawia. Warto zwrócić uwagę, że w cytowanych indeksach OECD i ONZ autorzy, wymieniając typy kapitału niezbędne do tworzenia dobrej jakości życia, pomijają całkowicie kapitał kulturowy.

Jednym z niewielu przykładów pomiarów jakości życia uwzględniających aspekty kultury są badania prowadzone przez włoski instytut statystyczny *Equitable and Sustainable Wellbeing in Italy*, w których w zestawieniu ponad 100 wskaźników pojawia się uczestnictwo w kulturze oraz kwestie związane z dziedzictwem kulturowym i krajobrazem (BES 2013). Również badania opinii Europejczyków na temat poziomu życia w miastach prowadzone przez Eurobarometr biorą pod uwagę kulturę (wśród badanych obszarów wyróżniono: satysfakcję z infrastruktury i instytucji: służby zdrowia, sportu, kultury, edukacji, zadowolenie z transportu publicznego, przestrzeni miejskiej, stanu ulic i budynków oraz dostępności sklepów) (*Quality of Life in Cities* 2013). Choć pytania były raczej mało szczegółowe i nie zakładały dogłębnego zbadania wagi przypisywanej przez respondentów sprawom kultury w kontekście jakości życia w mieście, jednak samo to, że obszar ten został uwzględniony w ankiecie, potwierdza fakt zwrócenia uwagi na rolę kultury w budowaniu jakości życia w mieście.

Pewną ciekawostką w tym kontekście może być stworzony w 2014 roku międzynarodowy standard ISO37120 „Zrównoważony rozwój społeczny – wskaźniki usług miejskich i jakości życia”, którego podstawą jest zestaw ponad 100 wskaźników

3 O popularności może świadczyć liczba i różnorodność rankingów pojawiających się w wynikach wyszukiwarki google: ranking tworzony społecznie przez Numbeo (<https://www.numbeo.com/quality-of-life/>), ranking firmy konsultingowej Mercer *Mercer's Quality of Living Survey* (<https://www.imercer.com/content/mobility/quality-of-living-city-rankings.html>), rankingi magazynów „The Economist” (*Global Liveability Ranking*, http://www.eiu.com/public/topical_report.aspx?campaignid=liveability2016) i „Monocycle” (*The Most Liveable Cities Index*, <https://monocle.com/magazine/issues/95/top-25-liveable-cities/>) itd.

(46 podstawowych i 56 dodatkowych) pozwalających na mierzenie w porównywalny sposób usług miejskich i jakości życia w mieście. Kultura to jeden z siedmiu obszarów jakości życia (obok zaangażowania społecznego, ekonomii, środowiska, schronienia, równości społecznej, technologii i innowacji), co w pewnym sensie pokazuje jej znaczenie w ogólnym zestawieniu. Jednak tylko jeden (wydaje się, że nieco kuriozalnie dobrany) wskaźnik, wśród 56 dodatkowych, jest związany z kulturą – odsetek osób zatrudnionych w sektorze kultury.

KULTURA JAKO JEDNA Z DETERMINANT JAKOŚCI ŻYCIA

Fakt, że kultura nie jest elementem uwzględnianym w indeksach jakości życia, pokazuje niską świadomość wagi i roli kultury w tworzeniu otoczenia społeczno-gospodarczego, co wynika między innymi z ograniczonej liczby badań na temat wpływu kultury i braku holistycznego podejścia do jej znaczenia (zarówno w świecie akademickim, jak i wśród decydentów w poszczególnych miastach i krajach).

Analizę wpływu kultury na jakość życia można zacząć od zwrócenia uwagi na badania ekonomisty Tibora Scitovsky'ego⁴, zajmującego się m.in. naturą szczęścia ludzkiego w powiązaniu z konsumpcją, który rozwinął myśl Alfreda Marshalla o wadze „działań dla samych działań” (*activities pursued for their own sake*) (do których Marshall zaliczał naukę, literaturę, sztukę, lekkoatletykę, podróże), istotnych nie tylko jako element gospodarki, ale także jako składnik interpretacji historii człowieka (Marshall 1920). Co więcej, Marshall uważał, że postęp gospodarczy, przekładający się także na zwiększoną ilość czasu wolnego, zwiększy publiczne zapotrzebowanie na tego typu działania (Scitovsky 1992, s. 291). Badania, które prowadził Scitovsky, doprowadziły go do konkluzji, że sztuka, kultura i rekreacja są kluczowe dla poczucia indywidualnej satysfakcji, formacji indywidualnych preferencji i rozwoju osobowości (Di Giovinazzo 2011, s. 20). Zwrócił on uwagę na badania z dziedziny psychologii behawioralnej, zauważając, że odczuwanie przez człowieka potrzeb powoduje pobudzenie systemu nerwowego. Ekonomia wykorzystywała wiedzę o tym zjawisku tylko w zakresie redukcji zbyt wysokiego pobudzenia powodującego odczuwanie dyskomfortu (poprzez zapewnienie dóbr i usług, które niwelują dyskomfort, ból, zmęczenie, oszczędzają czas i energię – tzw. konsumpcję defensywną). Scitovsky twierdził, że istnieje druga strona medalu – zbyt niski poziom pobudzenia, który także jest odczuwany jako dyskomfort i powoduje potrzebę poszukiwania stymulacji i ekscytacji. Tego może dostarczyć tzw. kreatywna konsumpcja, która przynosi przyjemność dzięki swojej złożoności i różnorodności oraz nieustannej nowości i zmianie (uniknięcie nudy) (Bianchi 2003, s. 395–397). Do

Scitovsky twierdził, że istnieje druga strona medalu – zbyt niski poziom pobudzenia, który także jest odczuwany jako dyskomfort i powoduje potrzebę poszukiwania stymulacji i ekscytacji. Tego może dostarczyć tzw. kreatywna konsumpcja, która przynosi przyjemność dzięki swojej złożoności i różnorodności oraz nieustannej nowości i zmianie

4 Trzeba powiedzieć, że teorie Scitovsky'ego budziły kontrowersje i krytykę. Podważał on bowiem teorie ujawnionych preferencji konsumenta; twierdził, że nie wszyscy konsumenci potrafią ocenić, czego tak naprawdę pragną, i kwestiami kulturowymi tłumaczył różnice w konsumpcji towarów oraz usług kulturalnych i związanych z rozrywką (Aufhauser 1976; Peacock 1976).

kreatywnej konsumpcji autor zaliczał udział w kulturze, która nie jest obarczona żadnym celem utylitarnym, ale jest aktywnością dla samej przyjemności. Jest źródłem osobistej satysfakcji i rozwoju osobistego. Zauważył także, że jest ona dobrem relacyjnym, tj. takim, którego konsumpcja nie powoduje jego zmniejszenia, a wręcz przeciwnie – wpływa na jego zwiększenie, którego podstawą są relacje i interakcje międzyludzkie (np. wspólne oglądanie filmu, wyjście do galerii itp.). Dodatkowo, jego zdaniem, udział w kulturze (oraz sporcie) może być jednym ze sposobów na walkę z przestępczością.

Analiza wyników badań prowadzonych w różnych obszarach, dotyczących wpływu kultury na otoczenie społeczno-gospodarcze, pozwala na przedstawienie potencjalnej roli kultury jako elementu jakości życia. Wyniki zestawienia najczęściej pojawiających się elementów składowych jakości życia i roli kultury w ich budowaniu prezentuje tabela 1. Zdaniem autorki, największy wpływ kultura może mieć na kształtowanie trzech obszarów uwzględnianych często w indeksach jakości życia: tj. zdrowia, satysfakcji z życia i poczucia bezpieczeństwa.

Ten pierwszy aspekt – powiązanie kultury i zdrowia – wydaje się być stosunkowo najrzadziej badany. Dostępne są wszak opracowania, które na podstawie danych statystycznych oraz ankietowych badały korelację pomiędzy udziałem w kulturze i własną oceną swojego stanu zdrowia fizycznego i psychicznego (np. Hill 2013; Wilkinson i in. 2007; Grossi i in. 2012; Thiel 2015). Mimo że ich autorzy często przestrzegają przed generalizacją wyników i ostrożnie podchodzą do określenia ciągu przyczynowo-skutkowego, wydaje się, że nie należy lekceważyć potencjalnego wpływu pasywnego (jako widz) i aktywnego (indywidualnego podejmowania działań z zakresu kultury – np. czytanie książek, malowanie obrazów, udział w zajęciach z tańca itp.) udziału w kulturze na zdrowie i zadowolenie z życia. Zwłaszcza jeśli weźmiemy pod uwagę, że wszystkie badania pokazywały wyraźną korelację pomiędzy oboma elementami.

Z przeprowadzonych badań wynika, że osoby partycypujące w kulturze (wizyta w galerii, teatrze, udział w koncercie muzyki klasycznej, udział w koncercie muzyki popularnej, udział w festiwalu kulturalnym, czytanie książek) deklarują większe zadowolenie z własnego zdrowia, jak również większą satysfakcję z własnego życia jako takiego niż osoby niepartycypujące w kulturze. Przykładowo osoby odwiedzające galerie sztuki uważały, że są w bardzo dobrym lub świetnym zdrowiu (60% respondentów bywających w galeriach *versus* 47% osób, które do galerii nie chodzą). Podobne wielkości zaobserwowano np. w przypadku bywalców teatrów, muzeów, koncertów (Hill 2013). Osobnym rozdziałem, jeśli chodzi o powiązania między kulturą a zdrowiem, tak fizycznym, jak i psychicznym (w tym redukcją stresu), są działania z zakresu animacji kultury realizowane w szpitalach i ośrodkach opieki oraz arteterapia.

Na samopoczucie, jak również indywidualne poczucie bezpieczeństwa, może wpływać także jakość przestrzeni publicznej, w tym obecność obiektów dziedzictwa. Kazimierz Weichert zwracał uwagę na jakość przestrzeni publicznej, porównując ją wręcz do dzieła sztuki, „gdyż może wpływać na jego [człowieka] stan psychiczny, dając mu spokój, radość, pobudzając wszechstronny rozwój” (2010, s. 21). Od tego, w jaki sposób jest zorganizowana przestrzeń miejska, zależy poziom indywidualnego poczucia bezpieczeństwa i nawiązania kontaktów z otaczającym światem, ona bowiem stanowi punkt odniesienia, organizuje działania człowieka, jest odzwierciedleniem wiedzy i wartości danej społeczności (Weichert 2010, s. 4).

Tabela 1. Kultura jako składowa jakości życia w mieście

Element składowy jakości życia	Potencjał kultury	Czynnik jakości życia w mieście
Zdrowie	Aktywny i pasywny udział w kulturze wpływa na pozytywną ocenę własnego zdrowia	Dostępność terenów rekreacyjnych. Dostęp do kultury. Dobra przestrzeń publiczna.
	Aktywny i pasywny udział w kulturze może obniżyć poczucie stresu dzięki oderwaniu od codzienności, poczuciu wolności i możliwości „rozładowania negatywnej energii”. Odpowiednio skomponowana przestrzeń publiczna wpływa na stan psychiczny człowieka.	
Edukacja i uczenie się	Możliwość rozwijania hobby i zainteresowań przez uczestnictwo w różnego typu działaniach kulturalnych.	Dostęp do różnicowanej oferty kulturalnej jako formy edukacji i rozwoju.
Satysfakcja z życia	Kultura jako dobro relacyjne może być sposobem na pogłębienie relacji międzyludzkich.	Instytucje kultury jako „miejsca trzecie”.
Własna ocena satysfakcji z relacji z innymi ludźmi	Aktywny i pasywny udział w kulturze to kreatywna konsumpcja, która dzięki swojej różnorodności oraz produkcji nowych towarów i usług może zwalczać monotonię codziennego życia, a także dawać poczucie rozwoju osobistego.	Dostęp do różnicowanej oferty kulturalnej.
Własna ocena satysfakcji ze sposobu spędzania czasu	Możliwość zatrudnienia w kulturze (w tym w przemysłach kreatywnych), potencjalnie oferującej interesującą i rozwijającą kreatywność pracę.	Szerokość i głębookość rynku pracy w kulturze.
Satysfakcja z pracy i przychodów	Odpowiednio zachowane i promowane dziedzictwo kulturowe (materialne i niematerialne) daje poczucie przynależności, buduje tożsamość. Dziedzictwo materialne nieruchome (np. zabytkowa tkanka miejska) od wieków tworzące dane miejsce wpływa na stabilność psychiczną jednostki i jej poczucie bezpieczeństwa. Podobną funkcję pełni dobrze zaprojektowana przestrzeń miejska (architektura, przestrzeń publiczna). Kultura wpływa również na budowanie kapitału społecznego, który może stanowić o poczuciu bezpieczeństwa.	Dbałość o historyczną zabudowę oraz dobrą jakość przestrzeni publicznej, architektury i urbanistyki. Działania kulturalne na obszarach zdegradowanych, wśród grup zagrożonych wykluczeniem i podjęciem działań kryminalnych (wandalizm, chuliganizm, drobna przestępczość). Działania kulturalne zorientowane na poznanie innego, dialog międzykulturowy i integrację społeczności lokalnych.
Bezpieczeństwo		

Źródło: oprac. własne na podstawie literatury przedmiotu.

Ludzie dążą do oswojenia przestrzeni wokół siebie poprzez nadawanie jej ładu funkcjonalnego, estetycznego, kulturowego, starając się, by świat wokół stał się w jakiś sposób przyjazny, rozumiały i bliski (Karwińska 1998, s. 53). Kompozycja placów jako miejsc spotkań (ze sztandarowym, pozytywnym, przykładem zabytkowego Piazza del Compo w Sienie), sztuka w przestrzeni miejskiej, a także zieleni i sposób oświetlania miasta oraz podświetlenia nocą budynków i małej architektury tworzą pozytywne doznania zmysłowe, będące jednym z dwunastu kryteriów dobrej jakości miasta stworzonych przez Jana Gehla (2014, s. 176–181). Istotna jest również historyczna tkanka miasta, z jej zróżnicowaną architekturą, przestrzenią publiczną i niedużą skalą, znacznie lepiej postrzegana przez mieszkańców niż nowoczesne, ale bezosobowe osiedla mieszkaniowe (Paszkowski 2011, s. 227).

Co więcej, dziedzictwo (jak i szerzej kultura) daje ludziom poczucie przynależności i stanowi istotną część lokalnej tożsamości, która buduje lokalne społeczności (np. Matarasso 1997). W tym kontekście ciekawą uwagę wygłasza Gregory J. Ashworth (1993, s. 34): znajomość miejsca, poczucie kontynuacji, które wypływają z istnienia historycznych kwartałów miasta, może być cennym elementem budowania stabilności psychologicznej jednostki (wpływ gwałtownej utraty tych miejsc na stabilność jednostki porównuje z wpływem amnezji).

Indywidualne poczucie bezpieczeństwa jest również związane z poziomem kapitału społecznego w danej zbiorowości. Również i w tym przypadku kultura może mieć do odegrania swoją rolę. Działania prowadzone przez instytucje i organizacje kultury (czy to wydarzenia kulturalne, czy przestrzeń publiczną, jaką tworzą na swoim terenie, w kafejkach, sklepikach itp.) mogą funkcjonować jako miejsca spotkań społeczności lokalnych, oferujące możliwości rozwoju kapitału społecznego pomostowego i wiążącego różne grupy wiekowe, nowych i „starych” mieszkańców danego miejsca, a także różne grupy etniczne i religijne (Murzyn-Kupisz i Działek 2013, s. 27). Taką rolę mogą odgrywać m.in. biblioteki, muzea, domy kultury, budując tym samym infrastrukturę kapitału społecznego i stając się tzw. trzecimi miejscami (pomiędzy przestrzenią prywatną – domem, tj. pierwszym miejscem, a miejscem pracy, tj. drugim miejscem [Oldenburg 1989]). Dla wielu osób wizyta w miejscu związanym z kulturą (galeria, muzeum, teatr itp.) jest w dużej mierze okazją do spędzenia czasu z rodziną i przyjaciółmi, co przyczynia się do pogłębienia kapitału wiążącego.

Duże znaczenie kultura może mieć także w budowaniu indywidualnej satysfakcji z własnego życia. Zadowolenie ze sposobu spędzania swojego czasu jest związane między innymi właśnie z korzystaniem ze sztuki, uczestnictwem w życiu kulturalnym (a także uprawianiem sportu), możliwością realizacji hobby czy poczuciem własnego rozwoju, co przekłada się na subiektywnie odbierane zadowolenie z życia. W przypadku aktywnego udziału w kulturze ważna wydaje się regularność, w pewien sposób kumulująca zadowolenie z osobistego wysiłku włożonego w taką formę spędzania wolnego czasu. Istotna wydaje się także różnorodność oferty kulturalnej, w której można wziąć udział, oraz samodzielność wybierania różnorodnych działań jako formy rozrywki (Cuypers i in. 2012; Wheatley i Bickerton 2016).

Tabela 1 prezentuje nie tylko potencjalną rolę kultury w budowaniu jakości życia – ostatnia kolumna tabeli pokazuje, jak owa rola może przekładać się na czynniki jakości życia w mieście. Tak więc trzecia kolumna tabeli może być potraktowana jako wypunktowanie elementów polityki miasta w zakresie tworzenia dobrej jakości życia poprzez kulturę. Tabelę można także potraktować jako matrycę, w której wagę

prowadzenia odpowiedniej polityki lokalnej w obszarach wymienionych w ostatniej kolumnie można wyjaśnić, odnosząc się do kolumn poprzedzających.

Pokazuje to m.in., dlaczego z punktu widzenia jakości życia, istotny jest dostęp do kultury, a zwłaszcza do jej zróżnicowanej oferty. Oferty, która z jednej strony stanowi element rozrywki i sposobu spędzania wolnego czasu, z drugiej niesie możliwości edukacji i rozwoju osobistego. Aby mieszkańcy dobrze czuli się w mieście, muszą mieć stworzone możliwości i szanse (por. *capabilities approach*), których wykorzystanie (lub sam fakt możliwości wykorzystania) wpłynie na ich subiektywny dobrostan. Zasadnicze znaczenie ma tworzenie dobrej (tj. przyjaznej, dostępnej, estetycznej, elastycznej) przestrzeni publicznej.

Podkreślić należy także kluczową rolę instytucji kultury i organizacji pozarządowych, które powinny mieć zapewnione infrastrukturę i środki na realizację swoich działań w zakresie rozrywki, edukacji, a także projektów społecznych, zorientowanych na grupy zagrożone wykluczeniem oraz podejmujące istotną problematykę integracji społeczności lokalnych i dialogu międzykulturowego. Jako że organizatorem większości instytucji kultury w mieście jest samorząd lokalny, miasto pośrednio może wpływać na sposób i zakres ich funkcjonowania. Ogłaszając zaś konkursy grantowe, wspiera wszystkie podmioty działające w obszarze kultury w mieście.

Aby mieszkańcy dobrze czuli się w mieście, muszą mieć stworzone możliwości i szanse (por. *capabilities approach*), których wykorzystanie (lub sam fakt możliwości wykorzystania) wpłynie na ich subiektywny dobrostan

PODSUMOWANIE

W powszechnym przekonaniu, odzwierciedlanym również w różnorodnych indeksach, o jakości życia w mieście decydują w pierwszej kolejności takie czynniki, jak jakość transportu miejskiego, bezpieczeństwo, służba zdrowia, dostępność mieszkań, szkół i przedszkoli oraz terenów zielonych, koszty życia w porównaniu z przeciętnymi zarobkami, czy też jakość środowiska naturalnego (a szczególnie czystość powietrza). Jednakże, jak autorka próbowała wykazać w niniejszym artykule, ważnym elementem budowania jakości życia w mieście jest również kultura. Uczestnictwo w kulturze może pozytywnie wpływać na subiektywnie postrzegany stan zdrowia, jak również poczucie spełnienia życiowego. Ważnym elementem życia w mieście jest jego *genius loci*, którego składową jest aktywność kulturalna, dziedzictwo (w tym zabytki) i jakość przestrzeni publicznej. Kultura może budować poczucie bezpieczeństwa, a także niwelować stres; może wpływać na rozwój kapitału ludzkiego, społecznego i kulturowego. W mieście, które dba o jakość życia mieszkańców, powinno przełożyć się to na działania w zakresie wspierania działalności kulturalnej, ochrony zabytków, czy też kształtowania przestrzeni miejskiej.

BIBLIOGRAFIA

- Allardt, E. (2009). *Having, Loving, Being: An Alternative to Swedish Model of Welfare Research*. W: M.C. Nussbaum, A. Sen (red.). *The Quality of Life* (s. 88–94). New York: Oxford University Press.
- Ashworth, G.J. (1993). *Heritage Planning: An Approach to Managing Historic Cities*. W: Z. Zuziak (red.). *Managing Historic Cities* (s. 27–48). Kraków: International Cultural Centre.
- Aufhauser, K. (1976). The joyless economy. An inquiry into human satisfaction and consumer dissatisfaction by T. Scitovsky. *Review. The Economic Journal*, 86 (344), 911–913.

- BES 2013 (2013). www.istat.it/en/archive/84498 (dostęp: 15.02.2017).
- Better Life Index. www.oecdbetterlifeindex.org/ (dostęp: 15.02.2017).
- Bianchi, M. (2003). A questioning economist: Tibor Scitovsky's attempt to bring joy into economics. *Journal of Economic Psychology*, 24 (3), 391–407.
- Bieńkuńska, A., Piasecki, T. (red.) (2013). *Jakość życia, kapitał społeczny, ubóstwo i wykluczenie społeczne w Polsce, Studia i analizy statystyczne*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny. Departament Badań Społecznych i Warunków Życia, Urząd Statystyczny w Łodzi.
- Blakely, E.J., Green Leigh, N. (2010). *Planning Local Economic Development. Theory and Practice*. Los Angeles–London–New Delhi–Singapore–Washington DC: Sage.
- Blessi, G.T., Grossi, E., Sacco, P.L., Pieretti, G., Ferilli, G. (2014). Cultural participation, relational goods and individual subjective well-being: Some empirical evidence. *Review of Economics & Finance*, 4 (3), 33–46.
- Borys, T. (2003). *Jakość życia jako integrujący rodzaj jakości*. W: J. Tomczyk–Tołkacz (red.). *Jakość życia w perspektywie nauk humanistycznych, ekonomicznych i ekologii* (s. 9–20). Jelenia Góra: Akademia Ekonomiczna im. O. Langego we Wrocławiu.
- Brol, R. (2001). *Rozwój miasta*. W: R. Brol (red.). *Ekonomika i zarządzanie miastem* (s. 201–246). Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu.
- Campbell, A. (1976). Subjective measure of well-being. *American Psychologist*, 31 (2), 117–124.
- Costanza, R., Fisher, B., Ali, S. i in. (2008). Integrative approach to quality of life measurement, research, and policy. *S.A.P.I.E.N.S.*, 1 (1), 17–21.
- Cuypers, K., Krokstad, S., Holmen, T. i in. (2012). Patterns of receptive and creative cultural activities and their association with perceived health, anxiety, depression and satisfaction with life among adults: The HUNT Study, Norway. *Journal of Epidemiology and Community Health*, 66 (8).
- Czapiński, J. (2012). *Ekonomia szczęścia i psychologia bogactwa*. *Nauka*, 1, 51–88.
- Di Giovinazzo, V. (2011). *Consumer Preferences and Individual Satisfaction. Tibor Scitovsky on the role of the arts in society*. HES (History of Economics Society), University of Notre Dame [wystąpienie na konferencji].
- Diener, E., Suh, E. (1997). Measuring quality of life: Economic, social, and subjective indicators. *Social Indicators Research*, 40, 189–216.
- Dümcke, C., Gnedovsky, M. (2013). *The Social and Economic Value of Cultural Heritage: literature review*. European Expert Network on Culture (EENC). <https://pdfs.semanticscholar.org/3a70/d26f9adf6b277216b8f3acf7909927bf2bc5.pdf> (dostęp: 15.02.2017).
- Easterlin, R.A. (1974). *Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence*. W: P.A. David, M.W. Reder (red.). *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz* (s. 89–125). New York: Academic Press.
- Erikson, R. (2009). *Descriptions of Inequality: The Swedish Approach to Welfare Research*. W: M.C. Nussbaum, A. Sen (red.), *The Quality of Life* (s. 67–83). New York: Oxford University Press.
- Florida, R. (2010). *Narodziny klasy kreatywnej. Oraz jej wpływ na przeobrażenia w charakterze pracy, wypoczynku, społeczeństwa i życia codziennego* (tłum. T. Krzyżanowski, M. Penkala). Warszawa: Narodowe Centrum Kultury.
- Frey, B.S., Stutzer, A. (2002). *Happiness and Economics: How the Economy and Institutions Affect Human Well-Being*. Princeton, NJ–Oxfordshire: Princeton University Press.
- Gehl, J. (2014). *Miasta dla ludzi* (tłum. S. Nogalski). Kraków: Wydawnictwo RAM.
- Giraud–Labalte, C., Pugh, K., Quaedvlieg–Mihailović, S., Sanetra–Szeliga, J., Smith, B., Vandesande, A., Thys, C. (2015). *Cultural Heritage Counts for Europe. Full Report*. Kraków: International Cultural Centre, CHCFE Consortium.
- Grossi, E., Blessi, G.T., Sacco, P.L., Buscema, M. (2012). The interaction between culture, health and psychological well-being: Data mining from the Italian culture and well-being project. *Journal of Happiness Studies*, 13 (1), 129–148.
- Harrison, L.E., Huntington, S.P. (2003). *Kultura ma znaczenie*. Poznań: Zysk i S-ka.

- Hill, K. (2013). The arts and individual well-being in Canada: Connections between cultural activities and health, volunteering, satisfaction with life, and other social indicators in 2010. *Statistical Insights on the Arts*, 11 (2).
- Hooper-Greenhill, E., Sandell, R., Moussouri, Th., O'Riain, H. (2000). *Museums and Social Inclusion. The GLLAM Report*. Research Centre for Museums and Galleries (RCMG), Department of Museum Studies, University of Leicester, Group for Large Local Authority Museums.
- How is Life? Measuring Well-Being* (2011). OECD Publishing, OECD. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264121164-en> (dostęp: 15.02.2017).
- Human Development Index. <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-index-hdi> (dostęp: 08.02.2017).
- International Definition and measurement of levels of living. An Interim Guide* (1961). United Nations, E/CN.3/270/Rev.1, E/CN.5/353, New York.
- Jewtuchowicz, A. (2005). *Terytorium i współczesne dylematy jego rozwoju*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Karwińska, A. (1998). *Wartości i potrzeby społeczne a przemiany środowiska miejskiego*. Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie.
- Klasik, A. (2010). Sektor kultury i przemysł kreatywny nowym fundamentem rozwoju dużych miast i aglomeracji miejskich. W: A. Klasik (red.). *Rola sektora kultury i przemysłów kreatywnych w rozwoju miast i aglomeracji* (s. 11–39). Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Kłoskowska, A. (1981). *Socjologia kultury*. Warszawa: PWN.
- Marshall, A. (1920). *Principles of Economics. Book III, Chapter II. Wants in Relation to Activities*. London: Macmillan and Co., Ltd.
- Matarasso, F. (1997). *Use Or Ornament? The Social Impact of Participation in the Arts*. Stroud: Comedia.
- Michoń, P. (2010). *Ekonomia szczęścia*. Poznań: Dom Wydawniczy Harasimowicz.
- Murzyn-Kupisz, M., Działek, J. (2013). Cultural heritage in building and enhancing social capital. *Journal of Cultural Heritage Management and Sustainable Development*, 3 (1), 35–54.
- Oldenburg, R. (1989). *The Great Good Place: Cafes, Coffee Shops, Community Center, Beauty Parlors, General Stores, Bars, Hangouts, and How They Get You Through the Day*. New York: Paragon House.
- Paszkowski, Z. (2011). *Miasto idealne w perspektywie europejskiej i jego związki z urbanistyką współczesną*. Kraków: Universitas.
- Peacock, A. (1976). The joyless economy: An inquiry into human satisfaction and consumer dissatisfaction. By Tibor Scitovsky. Review. *Journal of Economic Literature*, 14 (4), 1278–1280.
- Quality of life. Facts and views* (2015). Eurostat. Luxembourg: Publications Office of the European Union. doi:10.2785/59737.
- Quality of life in cities. Perception survey in 79 European cities* (2013). *Flash Eurobarometer*, 366. http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/urban/survey2013_en.pdf (dostęp: 15.02.2017).
- Rogerson, R.J. (1999). Quality of life and city competitiveness. *Urban Studies*, 36 (5–6), 969–985.
- Sanetra-Szeliga J. (2013). Sektor kultury a rozwój gospodarczy miasta. W: J. Hausner, A. Karwińska, J. Purchla (red.). *Kultura i rozwój* (s. 413–434). Warszawa: Narodowe Centrum Kultury.
- Scitovsky, T. (1992). *The Joyless Economy: the Psychology of Human Satisfaction*, New York: Oxford University Press.
- Sen, A. (1985). *Commodities and Capabilities*. Amsterdam: North-Holland.
- Sen, A. (2002). *Rozwój i wolność* (tłum. J. Łoziński). Poznań: Zysk i s-ka.
- Sen, A. (2009). *Capability and Well-Being*. W: M.C. Nussbaum, A. Sen (red.). *The Quality of Life*. New York: Oxford University Press.
- Stiglitz, J.E., Sen, A., Fitoussi, J.-P. (2009). *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress. CMEPSP*. http://www.insee.fr/fr/publications-et-services/default.asp?page=dossiers_web/stiglitz/documents-commission.htm (dostęp: 08.02.2015).

- Summers, J.K., Smith, L.M., Harwell, L.C. i in. (2014). An Index of Human Well-Being for the U.S.: A TRIO Approach. *Sustainability*, 6 (6), 3915–3935.
- Szewczuk, A. (2011). *Rozwój lokalny i regionalny – główne determinanty*. W: A. Szewczuk, M. Kogut-Jaworska, M. Ziolo (red.). *Rozwój lokalny i regionalny. Teoria i praktyka*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Thiel, L. (2015). *Leave the Drama on the Stage: The Effect of Cultural Participation on Health*. SOEPpapers on Multidisciplinary Panel Data Research, 767.
- Throsby, D. (2010). *Ekonomia i kultura* (tłum. O. Siara). Warszawa: Narodowe Centrum Kultury.
- Tylor, E.B. (1896). *Cywilizacja pierwotna. Badania rozwoju mitologii, filozofii i wiary, mowy, sztuki i zwyczajów*, t. 1 (tłum. Z.A. Kowerska). Warszawa: Głos. <http://www.wbc.poznan.pl/dlibra/publication?id=111483&from=&dirids=1&tab=1&lp=1&QI=AEA534ACD9CE9239F1CF096556FB9458-1> (dostęp: 22.02.2017).
- Urzúa, A., Miranda-Castillo, C., Caqueo-Úrizar, A., Mascayano, F. (2013). Do cultural values affect quality of life evaluation? *Social Indicators Research*, 114 (3), 1295–1313.
- Weichert, K. (2010). *Elementy kompozycji urbanistycznej*. Warszawa: Wydawnictwo Arkady.
- Wheatley, D., Bickerton, C. (2016). Subjective well-being and engagement in arts, culture and sport. *Journal of Cultural Economics*, doi:10.1007/s10824-016-9270-0.
- Wilkinson, A.V., Waters, A.J., Bygren, L.O., Tarlov, A.R. (2007). Are variations in rates of attending cultural activities associated with population health in the United States? *BMC Public Health*, 7 (226), <http://bmcpublichealth.biomedcentral.com/articles/10.1186/1471-2458-7-226> (dostęp: 03.08.2016).
- Wingo, L. (1973). The quality of life: Toward a microeconomic definition. *Urban Studies*, 10, 3–18.

Culture: Quality of Life Component

Abstract: The aim of the article is to verify whether culture, in its functional and institutional aspect, has an impact on the quality of life of city residents. The author examines the concept of the quality of life from an economic point of view, citing, i.e., theory of T. Scitovsky. The analysis of the results of a literature review on the impact of culture on its socio-economic context allows to juxtapose them with selected elements of quality of life (health, life satisfaction, safety) included in indexes that measure the level of quality of life in cities. It leads to a conclusion, that participation in culture, access to broad and diverse cultural offer, good quality of public space, historic urban fabric constitute important elements of quality of life in cities. Thus, tasks of municipalities include support for cultural activities, protection of monuments as well as creation of public space.

Keywords: quality of life, culture, well-being, city.

WARTOŚĆ KULTURY
W PERSPEKTYWIE
POLITYKI PUBLICZNEJ

Anna Świętochowska*

Streszczenie: Artykuł jest krytyczną prezentacją koncepcji teoretycznych wartości kultury istotnych z perspektywy polityk publicznych. W artykule autorka przedstawia zmianę, jaka się dokonała w postrzeganiu wartości kultury w ostatnich dziesięcioleciach, omawia metody zaczerpnięte z nauk ekonomicznych oraz złożone interpretacje wartości kultury.

Słowa kluczowe: wartość kultury, polityka kulturalna, teoria wartości kultury.

Kultura i Rozwój 1(2)/2017
ISSN 2450-212X
doi: 10.7366/KIR.2017.1.2.04

W P R O W A D Z E N I E

Zjawisko instrumentalnego wykorzystania kultury dla osiągnięcia zarówno partykularnych, jak i społecznych korzyści nieodłącznie towarzyszy wszelkim formom mecenatu od zarania dziejów. Finansowano sztukę z różnych powodów, m.in.: dla umocnienia wizerunku i pozycji jednostki bądź instytucji (np. Kościoła), z czystego snobizmu i ulegania panującym modom, z poczucia estetyki i odpowiedzialności za rozwój intelektualny szerszej społeczności czy wreszcie szerzenia ideologii i traktowania sztuki jako narzędzia służącego zabiegom politycznym (m.in. Rottenberg 2005). Z chwilą, gdy główny mecenat nad kulturą przejęło państwo, stała się ona elementem polityk publicznych służącym realizacji celów władz istotnych z punktu widzenia rozwoju zarówno całej społeczności, jak i jej członków.

W ostatnich dziesięcioleciach ubiegłego wieku podstawowym celem polityki kulturalnej była działalność upowszechnieniowa i oświeceniowa. O wartości kultury dyskutowano przede wszystkim w kategoriach estetycznych. Z perspektywy polityk publicznych sama w sobie wartość kultury była wystarczającym argumentem dla finansowania jej ze środków publicznych i nie podlegała pozaestetycznym dyskusjom.

Współcześnie dostrzega się jednak szersze znaczenie kultury dla rozwoju, w związku z czym taka interpretacja wartości kultury jest dalece niewystarczająca. Spotyka się także z uzasadnioną krytyką przede wszystkim z powodu tego, że nadaje kulturze wymiar elitarny i rezerwuje ją dla klas wyższych, umacniając tym samym uprzywilejowany status ich przedstawicieli (Holden 2008, s. 15). Ponadto – co dostrzega wielu badaczy (m.in.: Bauman 2011, s. 117–134; Snowball 2011, s. 172) – trudno obecnie zdefiniować, czym jest kultura popularna, a czym tzw. kultura wysoka (w domyśle artystyczna i elitarna), gdyż granice między różnymi formami sztuk wyraźnie się zacierają i przenikają się one na niemal wszystkich płaszczyznach.

Wyrażna zmiana w postrzeganiu roli kultury i jej wartości nastąpiła u schyłku lat 90. ubiegłego wieku. Jednym z symptomów tej zmiany był raport Światowej Komisji Kultury i Rozwoju UNESCO (zwany również Raportem de Cuellara), w którym zapisano, że rozwój ekonomiczny nie jest możliwy bez rozwoju kulturalnego. Podobną rolę odegrała przeprowadzona w 1998 roku konferencja ONZ do spraw Oświaty, Nauki i Kultury w Sztokholmie, która zaowocowała przyjęciem założeń mających prowadzić do uczynienia z polityki kulturalnej jednego z kluczowych elementów strategii rozwoju.

W tym samym czasie, początkowo w Australii, a potem w Wielkiej Brytanii, pojawiła się idea „narodów kreatywnych” (*creative nation*) (Menger 2010), której istotą była zmiana w postrzeganiu roli polityki kulturalnej oraz podkreślenie znaczenia jej dwóch aspektów: działań na rzecz pełnego uznania i poszanowania

* Dr Anna Świętochowska, badaczka niezależna, anna.swietochowska13@gmail.com.

wielokulturowości, a także promocji przemysłów kreatywnych i wspierania ich rozwoju w kierunku technologii informacyjno-komunikacyjnych. Sektor kultury – do tej pory uważany za nieekonomiczny – zaczął być postrzegany jako istotna gałąź gospodarki również przez instytucje Unii Europejskiej. W 1999 roku w *Deklaracji z Essen* zawarto 10 aksjomatów dotyczących europejskiej, państwowej i regionalnej polityki względem kultury i przemysłów kultury (ERICarts 1999). Według zapisów zawartych w *Deklaracji...*, przemysły kultury stanowią odrębną dziedzinę gospodarki, są zorientowane na przyszłość, mogą chronić miejsca pracy i tworzyć nowe, a także być źródłem stałego zatrudnienia na poziomie regionalnym. Wykorzystują europejskie dziedzictwo kulturowe i mogą przyczynić się do wzmocnienia regionalnego potencjału endogenicznego. Muszą być zintegrowane z lokalną polityką miejską i regionalną, a także wymagają odpowiedniego wsparcia ze strony polityki dotyczącej rozwoju przestrzeni miejskiej. I wreszcie, według ostatnich postulatów zapisanych w *Deklaracji...*, przemysły kultury potrzebują aktywnej polityki kulturalnej i ekonomicznej, a także wymagają odpowiedniego kontekstu w polityce Europy.

Uświadomienie znaczenia kultury dla rozwoju zbiegło się z pojawieniem nowego nurtu w zarządzaniu publicznym, *new public management*, którego istotą było zmodernizowanie państwa dzięki zastosowaniu w zarządzaniu publicznym technik wypracowanych w sektorze przedsiębiorstw prywatnych. Postulowano przeniesienie uwagi z procedur (dominujących w administracji publicznej) na efekty i skuteczność działań. Reformy miały iść w trzech kierunkach: urynkowienia usług publicznych, partycypacji obywateli w podejmowaniu decyzji i deregulacji. Według zasad nowego zarządzania publicznego zadaniem administracji jest skoncentrowanie się przede wszystkim na osiągnięciu wymiernych i jasno określonych wyników, w zakresie nie tylko jakości świadczonych usług, ale również faktycznych zmian w życiu społeczeństwa. Tym samym wzrosło znaczenie ewaluacji i związanej z nią konieczności definiowania wymiernych wskaźników – mierzalnych cech, które pojedynczo lub w zestawie z innymi cechami dostarczają świadectwa wystąpienia określonego stanu rzeczy w sposób użyteczny pod względem menedżerskim i/lub naukowym.

Konsekwencją wszystkich tych zmian stało się zainteresowanie wartością kultury w kontekście dążenia nie tylko do jej zrozumienia, lecz także oszacowania lub opisanie w sposób wymierny i jasny dla osób kształtujących polityki publiczne.

WARTOŚĆ KULTURY W EKONOMII

W literaturze dotyczącej polityki kulturalnej wyróżnia się zazwyczaj dwie koncepcje kultury: pierwszą – antropologiczną, określającą wartości, praktyki, symbole, instytucje oraz relacje międzyludzkie występujące w ramach społeczności, oraz twórczą, odnoszącą się do sztuki, kreacji oraz wytworów ludzkiego intelektu (m.in.: McGuigan 1996, s. 5; Lewis i Miller 2003; Holden 2008; Throsby 2010, s. 18). W socjologii kultura definiowana jest jako „ogół wytworów działalności ludzkiej, materialnych i niematerialnych, wartości i uznawanych sposobów postępowania, zbiektywizowanych i przyjętych w dowolnych zbiorowościach, przekazywanych innym zbiorowościom i następnym pokoleniom” (Szczepański 1970, s. 78)

Z perspektywy ekonomii wartość kultury bywa natomiast sprowadzana do analiz dotyczących funkcjonowania przemysłów kreatywnych, czy też produkcji i konsumpcji towarów kulturalnych. Prowadzone badania dotyczą skuteczności

i efektywności, definiując wartość kultury w kategoriach wymiennych, kosztowych bądź użytkowych.

Jednakże, choć trudno o precyzyjną definicję pojęcia kultura, gdyż termin ten ewoluował na przestrzeni wieków (Eagleton 2012), z tendencją raczej do gromadzenia znaczeń niż ich większego doprecyzowania, żadna z definicji nie ogranicza pojęcia kultura do dóbr i usług kulturalnych. Tym samym postrzeganie wartości kultury z perspektywy wyłącznie przemysłów kreatywnych, z pominięciem całej sfery pozainstytucjonalnej uczestnictwa w kulturze, wydaje się jednak zbyt dużym uproszczeniem.

W szacowaniu wartości kultury – poza analizą przemysłów kreatywnych – stosuje się także metody funkcjonujące z powodzeniem w innych obszarach polityki publicznej. Zaliczyć do nich należy techniki zapożyczone z badań dotyczących jakości życia i ochrony zdrowia (*Subjective wellbeing and income compensation* oraz *Quality Adjusted Life Years*) oraz – częściej stosowane – ekonomiczne metody wyceny (*contingent valuation, choice modelling/conjoint analysis, hedonic pricing, travel cost method*), bazujące na technikach badania preferencji (O'Brien 2010). Przeprowadzenie badań za pomocą tych technik jest kosztowne i czasochłonne, niemniej kluczowe są wątpliwości dotyczące samej metodologii badań. Metody te opierają się bowiem na założeniu, że ludzie są racjonalnymi jednostkami, które dążąc do maksymalizacji swoich dóbr, podejmują racjonalne decyzje, a suma dóbr jednostkowych składa się na poziom życia całego społeczeństwa.

Wartość kultury nie może być jednak pojmowana w kategoriach policzalnych dóbr poszczególnych obywateli. Kultura jest odwiecznym spoiwem kształtującym wspólnoty, ma szerokie oddziaływanie społeczne i nie daje się ograniczyć do czasu życia jednostki. Często korzyści ze zjawisk kulturowych (takie na przykład, jak posługiwanie się tym samym językiem) mogą być doświadczane wyłącznie w grupie. W związku z tym, jak podkreśla McGuigan (1996, s. 31), definiowanie wartości kultury w kategoriach praw podaży i popytu oraz maksymalizacji korzyści jednostek jest nadużyciem, ponieważ redukuje pozostałe, zróżnicowane wartości – estetyczne, etyczne, polityczne czy wreszcie religijne – do jednowymiarowej logiki wolnego rynku. Ponadto, jak zauważa Jerzy Hausner (2008, s. 64) rynek sam z siebie nie ma strategicznej orientacji, determinowany jest zazwyczaj racjonalnością krótkoterminową, podczas gdy kultura jest zasobem funkcjonującym raczej w długofalowej perspektywie.

David Throsby (2003, 2010) podaje jeszcze kilka innych powodów, dla których metoda wyceny warunkowej (*contingent valuation*) w odniesieniu do dóbr kulturowych nie jest ani adekwatna, ani wiarygodna. Przede wszystkim wartość kulturowa zawiera się w samych obiektach lub innych zjawiskach kulturowych i istnieje niezależnie od reakcji jednostki na ów przedmiot lub zjawisko. Ponadto ocena danego zjawiska kulturowego zależy bardzo od stanu świadomości i kompetencji odbiorcy. Wyniki badań metodą „gotowości do płacenia” (*willingness to pay*) za dany produkt czy usługę niekoniecznie muszą być odzwierciedleniem pożądanego bądź wartościowania danej rzeczy. Mogą być w dużej mierze wynikiem posiadania mniejszej lub większej wiedzy na jej temat, a także mogą wynikać ze statusu materialnego i subiektywnej oceny wartości. Wysoki poziom kompetencji może również pozwalać na ocenę w kategoriach jakościowych, niekoniecznie wartościując co jest lepsze, a co gorsze.

Kultura w wielu aspektach ma także specyfikę **dobra publicznego**. Nie podlega prostej zależności **podaż – popyt**, gdyż, jak zauważa Jen D. Snowball (2011, s. 174),

beneficjentami działań kulturalnych są również podmioty, które w nich bezpośrednio nie uczestniczą.

Dobro publiczne to dobro, które podlega tak zwanej konsumpcji nierywalizacyjnej, co oznacza, że wytworzone raz, może być konsumowane przez konsumentów bez ponoszenia dodatkowych kosztów. Druga definicja dobra publicznego charakteryzuje jeszcze coś więcej – mówi o tym, że konsumenci nie mogą być wyłączeni z konsumowania dobra publicznego, jeśli zostało ono raz wyprodukowane (m.in.: Samuelson 1954; Holcombe 1997, s. 1–22; Stiglitz 2004; Towse 2011, s. 55). Obie te definicje odnoszą się nie tylko do inwestycji w przestrzeni publicznej, ale również instytucji kultury i samych dzieł sztuki.

Respondenci mogą mieć problem z wyrażeniem wartości dobra publicznego za pomocą miar ekonomicznych albo dostrzegać wartość kulturową, zupełnie odrzucając wartość użytkową. Funkcjonowanie obiektu dziedzictwa kulturowego może stanowić bezsprzeczną wartość również dla kogoś, kto nigdy nie korzystał z jego usług – wartość samego istnienia, wartość opcjonalną, a także wartość wynikającą z potrzeby ochrony dziedzictwa dla przyszłych pokoleń. Te wartości „nieużytkowe” nie są do uchwycenia w wyniku transakcji rynkowych, bo nie istnieją rynki, na którym prawa do nich mogą być wymieniane (Throsby 2006).

Jedną z metod umożliwiających oszacowanie wartości dóbr kultury i zjawisk kulturowych, mających także specyfikę dobra publicznego, jest omawiana przez Aleksandra Surdeja (2008, s. 115–116) metoda pośredniej wyceny wartości korzyści, opierająca się na wyznaczeniu „cen widmowych” (*shadow prices*), wyrażająca się w różnicy w cenach nieruchomości w obszarach o bogatej lub ubogiej ofercie kulturalnej.

Porównywanie sektora kultury do innych sektorów gospodarki nie może mieć również zastosowania z powodu zjawiska zwanego „chorobą kosztów”, zdefiniowanego przez Williama J. Baumola i Williama G. Bowena w latach 60. ubiegłego stulecia (zob.: Ilczuk 2012; Last i Wetzel 2011). Fenomen ten polega na tym, że organizacje funkcjonujące w sektorze kultury generują wysokie koszty, związane zwłaszcza z poziomem zatrudnienia, i nie są podatne na innowacje technologiczne, które mogłyby je obniżyć. Mało tego, zmniejszenie liczby pracowników mogłoby uniemożliwić ich prawidłowe funkcjonowanie.

Bardziej adekwatne w odniesieniu do kultury są metody podejmujące próby oszacowania działań i zjawisk kulturalnych przez przeprowadzenie analiz pozafinansowych. Można wyróżnić dwie kategorie tych metod: te, które próbują zrozumieć wartość kultury na podstawie wyników działań kulturalnych (jak również statystyk), oraz te, które opisują wartość kultury.

Pierwsze z nich to metody prezentujące wyniki działalności kulturalnej (*Outcomes based methods*). Ich cechą jest poszukiwanie sposobów ewaluacji działań podejmowanych zarówno przez instytucje kulturalne, jak i podmioty odpowiedzialne za kształtowanie i realizację polityk kulturalnych. Celem tych metod jest określanie idealnych bądź możliwie najlepszych modeli nadających się do zastosowania w zbliżonych rodzajach aktywności kulturalnej. Metody narracyjne polegają zaś na wyartykułowaniu wartości kultury. Ich główną zaletą jest bardzo dokładny i kompleksowy opis wartości kultury, który pomaga zrozumieć jej znaczenie również w kategoriach ekonomicznych i może stanowić częściową pomoc w podejmowaniu decyzji dotyczących priorytetów w politykach kulturalnych.

Próba dokonania swego rodzaju integracji różnych form danych, tych odnoszących się do przeżyć natury artystycznej bądź estetycznej i twardych danych ekonomicznych, jest zastosowanie metody polegającej na analizie wielokryterialnej (*multi-criteria analysis*). Jest to swego rodzaju analiza porównawcza, która polega na określeniu wyższości jednej opcji nad drugą przez odwołanie się do wyraźnie sprecyzowanych zestawów cech, zdefiniowanych przez ekspertów bądź przez ciała decyzyjne. Dla każdej z tych cech ustanawia się mierzalne kryteria oceny obszarów, w jakich dane cechy powinny zostać osiągnięte. Jakkolwiek technika ta nie rozwiązuje problemu definiowania wartości kultury, może być bardzo użyteczna w procesie podejmowania decyzji.

Analizę wielokryterialną można porównać do metody równych zamian (*even swaps*), która służy do porównywania celów o różnych miarach (Hammond, Keeney 2001). Jest oparta na formie pewnego barteru – zmusza do ustalenia priorytetów i rezygnacji z pewnych wartości kosztem innych, bardziej istotnych z punktu widzenia decydenta. Pomaga porównać wartości nieporównywalne w sposób bezpośredni.

Metody ekonomiczne, jakkolwiek nie byłyby dopracowane pod względem technicznym, mają jedną fundamentalną wadę – nie uwzględniają istoty kultury, co zdecydowanie wyklucza możliwość wyłączenia ich stosowania. Jak podkreśla Throsby (2003), wartość kultury jest wielowymiarowa i niestabilna, może być zakwestionowana i nie można jej określić za pomocą żadnych jednostek rozliczeniowych. Mało tego, może też zawierać elementy, które nie dają się wyrazić w żadnej skali – ani jakościowej, ani tym bardziej ilościowej.

ZŁOŻONE INTERPRETACJE WARTOŚCI KULTURY

Problematyczna relacja pomiędzy wartością ekonomiczną a samą w sobie, integralną wartością kultury nie jest zjawiskiem nowym (m.in. Klammer 1996). Wśród najistotniejszych prac próbujących zgłębić ten problem należy wskazać koncepcję wartości kulturowej Davida Throsby'ego (2010). Dokonuje on rozróżnienia wartości ekonomicznej i wartości kulturowej na podstawie stwierdzenia, że impuls zachowań ekonomicznych można uznać za indywidualistyczny, podczas gdy zachowania kulturowe są kolektywne. Nie wyklucza indywidualistycznych zachowań kulturowych lub kolektywnych zachowań ekonomicznych, niemniej jednak wskazuje podstawową różnicę, będącą podstawą dalszych analiz. Według Throsby'ego (2010, s. 39) wartość kulturowa składa się z następujących wartości:

- estetycznej,
- duchowej,
- społecznej,
- historycznej,
- symbolicznej,
- oraz autentycznej.

Każdą z tych poszczególnych wartości można zmierzyć bądź opisać za pomocą metod stosowanych w naukach społecznych i humanistyce.

Aby zbliżyć kulturę do realiów ekonomicznych, Throsby posługuje się również pojęciem „kapitału kulturowego”¹, który rozumie jako aktywa ucieleśnia-

1 Jako pierwszy pojęcie to wprowadził Pierre Bourdieu w pracy *The forms of capital* (1986).

jące, przechowujące lub dostarczające wartość kulturową, obok wszelkiej wartości ekonomicznej, którą również mogą posiadać. Kapitał kulturowy może być materialny i występować w formie budynków, zabytków, dzieł sztuki etc. oraz niematerialny – jako kapitał intelektualny w formie idei, praktyk, języka, przekonań i wartości podzielanych przez grupę. Interpretacja kultury jako kapitału skłania do myślenia o niej w perspektywie długofalowej, z uwzględnieniem jej dynamicznych, ewolucyjnych, międzyokresowych i międzypokoleniowych aspektów. Takie podejście sugeruje również bezpośrednią analogię pomiędzy kapitałem kulturowym a naturalnym. Obie te formy kapitału stanowią istotę rozważanej przez Throsby'ego idei równowagi kapitału kulturowego.

Wśród najnowszych badań na szczególną uwagę zasługuje teoria wartości kultury Johna Holdena (2004, 2006). Jej podstawowym założeniem jest przekonanie, że wartość kultury powinna być najistotniejszym czynnikiem determinującym podejmowanie decyzji dotyczących kształtowania i realizacji polityki kulturalnej. Teoria Holdena (2004, s. 10) w sposób niezwykle holistyczny definiuje wartość kultury. Obok całej gamy ilościowych i numerycznych danych uwzględnia też afektywne elementy doświadczenia kulturalnego, pozycjonując w ten sposób wartość kultury również w subiektywnych doświadczeniach uczestników i obywateli. Ponadto przyjęta perspektywa uwzględnia długofalowe cele w kwestii osiągania dóbr publicznych, takich jak: sprawiedliwość, wzrost zaufania w sferze publicznej, dzięki czemu jest spójna z założeniami pozostałych polityk publicznych i wspiera ich realizację, traktując kulturę jako z jednej strony integralną i zasadniczą część społeczeństwa obywatelskiego, z drugiej zaś zasób, który ma wartość sam w sobie i nie potrzebuje specjalnego uzasadnienia poprzez realizację dodatkowych korzyści.

W teorii Holdena ogólna wartość kultury jest wypadkową trzech różnych rodzajów wartości, będących różnymi, ale uzupełniającymi się sposobami patrzenia na tę samą rzecz.

Pierwszą z nich jest instytucjonalna wartość kultury (*institutional value*) wynikająca ze stosunku organizacji działających w sektorze kultury do swoich interesariuszy, sposobu gospodarowania powierzonymi im finansami publicznymi i poziomu komunikacji z otoczeniem. Pojęcie wartości instytucjonalnej nawiązuje bezpośrednio do koncepcji wartości publicznej zaprezentowanej w pracy Marka H. Moore'a: *Creating Public Value: Strategic Management in Government*, definiowanej jako proces kształtowania i przekształcania organizacji sektora publicznego w taki sposób, aby wzrastała ich wartość dla społeczeństwa zarówno w krótkim, jak i długim okresie (Moore 1995; Jones, Thompson i Zumeta 2001). Kluczem do realizacji wartości publicznej według tej koncepcji są trzy elementy – pierwszym jest odpowiedź na pytanie, co jest tą znaczącą wartością, którą organizacja powinna dostarczyć społeczeństwu, drugim są źródła legitymizacji działań i wreszcie trzecim zdolność operacyjna organizacji.

Z perspektywy organizacji zajmującej się działalnością kulturalną wartość instytucjonalna jest kreowana (bądź burzona) przez sposób interakcji pomiędzy nią a jej interesariuszami. Schematycznie można wyrazić ją w trzech różnych rodzajach relacji:

1. Zaangażowanie – polega na interakcji pomiędzy organizacją a publicznością podczas prowadzenia działalności artystycznej. Jest to proces inicjowany przez instytucję, uwzględniający potrzeby i opinie docelowej publiczności. Aby wytworzyć maksymalną wartość instytucjonalną, proces ten musi być oceniany

- pozytywnie przez obie strony – zarówno przez organizatora, jak i potencjalnego odbiorcę.
2. Poziom usług – wykracza poza działania artystyczne i jest definiowany w sposób, w jaki organizacje kulturalne traktują swoją publiczność. Kluczowy jest brak arogancji i postrzeganie organizacji jako dostarczyciela usług świadczonych w interesie publicznym.
 3. Zaufanie – którego podstawą jest dobry poziom usług i wysokie zaangażowanie w produkcję artystyczną. Jest to czynnik najtrudniejszy do oszacowania, lecz najważniejszy ze wszystkich. Jest formą kapitału społecznego i wytwarza poczucie identyfikacji pomiędzy organizacją i jej interesariuszami.

Robert Hewison (2006, s. 38) podaje jeszcze trzy inne czynniki niezbędne w kształtowaniu wartości instytucjonalnej w organizacjach zajmujących się działalnością kulturalną. Pierwszym z nich jest kreatywność, rozumiana nie tylko w odniesieniu do twórczości artystycznej, ale również do sposobu jej prezentowania, organizacji przestrzeni, kreatywnego zarządzania, poszukiwania nowych form wykorzystania dziedzictwa narodowego etc. Kolejnym czynnikiem jest kontynuacja i konsekwencja w działaniach, a także dbanie o ich jakość. I wreszcie ostatni czynnik to troska, rozumiana nie tylko jako należyta dbałość o przestrzeganie obowiązujących przepisów, czy też unikanie marnotrawstwa, ale przede wszystkim jako postrzeganie kontaktów z otoczeniem w kategoriach relacji, a nie transakcji.

Kolejną wartością wskazaną przez Holdena jest integralna, autoteliczna, sama w sobie wartość kultury (*intrinsic value*), związana z subiektywnymi przeżyciami i doświadczeniami odbieranymi na poziomie intelektualnym, emocjonalnym i duchowym. Wartość ta nie jest możliwa do uchwycenia z perspektywy samej organizacji, lecz wymaga pozyskania informacji zwrotnej od adresatów prowadzonych przez nią działań (odbiorców, krytyków, ekspertów, twórców). Może dotyczyć takich aspektów doświadczeń w kontakcie ze sztuką, jak atrakcyjność, zdolność pobudzania wyobraźni i kreatywności, doskonałość wykonania artystycznego, oryginalność czy aktualność w stosunku do współczesnych wydarzeń i trendów w sztuce². Z punktu widzenia odbiorcy kultury jest to wartość, która w znacznym stopniu determinuje zarówno uczestnictwo w kulturze, jak i zaangażowanie w jej odbiorze. Może zostać uchwyciona w badaniu osobistych doznań, jakościowych ocen, anegdot, studiów przypadku i krytycznych recenzji ekspertów. Zdaniem Holdena (2006), myśląc o wartości integralnej, lepiej pojmować ją jako zdolność i potencjał kultury do poruszania nas, niż możliwy do zmierzenia, określony zasób.

I wreszcie ostatni element teorii wartości kultury Holdena to wartość instrumentalna, o której możemy mówić w kontekście wykorzystania kultury do osiągnięcia społecznych lub ekonomicznych korzyści. Badania naukowe dotyczące tego rodzaju wartości zazwyczaj mają na celu określenie, jaki „wpływ”, jakie „znaczenie” i jaki „wynik” ma inwestowanie w sztukę w wymiarze społeczno-ekonomicznym. Instrumentalne wykorzystanie kultury nie jest zjawiskiem nowym (m.in.: Dąb-Kalinowska 1984; Dmitruk 1999; Rottenberg 2005; Belfiore 2006; Karolak, Kunicki i Orłowski 2006).

2 Na podstawie portalu culturecounts.cc.

Podstawowym, bezpośrednim motywem wspierania sztuki na przestrzeni wieków było zarezerwowanie tego typu działań dla środowisk będących elitami. Wraz z rozwojem bogatego mieszczaństwa w oświeceniu, zleceniodawcą i opiekunem artysty stały się również miasta. Obecnie o instrumentalnym wykorzystaniu kultury można mówić zarówno w kontekście rozwoju całych społeczności (tak społecznym, jak ekonomicznym), jak i funkcjonujących w niej jednostek (Mulcahy 2006; Florida 2010; Sanetra-Szeliga 2013, s. 413; Namysław 2013, s. 103; Hausner i in. 2016). Dzięki kulturze możliwy jest m.in. rozwój kapitałów społecznego, intelektualnego, kreatywnego, wzrasta potencjał miast i regionów, kształtuje się świadome, otwarte społeczeństwo, a także powstają nowe idee i innowacje będące motorem napędowym rozwoju przedsiębiorczości.

PODSUMOWANIE

Problematyczna kwestia wartości kultury jest ogromnym wyzwaniem dla podmiotów kształtujących i realizujących politykę kulturalną. Bezrefleksyjne i powierzchowne stosowanie wskaźników, w oderwaniu od sensu i celu działania konkretnych instytucji, nie tylko uniemożliwia właściwą ocenę ich pracy, ale także może być bardzo niebezpiecznym narzędziem służącym komercjalizacji ich działań. W przypadku polityki kulturalnej i zarządzania kulturą kwestia zarówno sprawności, jak i skuteczności opiera się na różnych wartościach, które z jednej strony nie mogą być wyrażone wyłącznie w kategoriach ilościowych, z drugiej zaś mogą być postrzegane zupełnie odmiennie przez różne grupy zainteresowanych aktorów. Odmiennie cele artystyczne i społeczne organizacji prowadzących działalność kulturalną, ich unikatowe zasoby w postaci zróżnicowanego potencjału kreatywnego powodują całkowitą niemożność porównywania działalności instytucji w zunifikowanych kategoriach, oderwanych od sensu ich działania.

Ponadto w kontekście obserwowanej współcześnie zależności pomiędzy różnymi aktorami życia społecznego wyraźnie widać, że jedna grupa jest w stanie realizować swoje interesy dopiero wtedy, gdy pozostali zainteresowani aktorzy mają warunki do realizacji własnych celów (Zybała 2012). W przypadku kultury ta zależność jest niezwykle silna. Uzasadnione w pełni odejście od obowiązującego do niedawna upowszechnieniowego modelu polityki kulturalnej, gdzie zasadniczym celem działań było oświecenie estetyczne, rozwój samoświadomości, godności i edukacja obywateli (Kłosowski 2011), a także idąca za tym zmiana w postrzeganiu odbiorcy jako aktywnego uczestnika, niejako współtwórcy działań kulturalnych (Poprawski 2013, s. 192) sprawiły, że o skuteczności i sprawności instytucji kultury decydują nie tylko kadry kultury. Podejście to wpisuje się też w holdenowską koncepcję ekologii kultury (Holden 2015), według której kultura jest organizmem, a nie mechanizmem. Jest swego rodzaju ekosystemem, o którego sile świadczą różnorodność, jakość i siła wzajemnych zależności między aktorami. Lokalne ekosystemy kultury, podlegające nieustannym wpływom licznych czynników charakterystycznych dla danego obszaru i jego mieszkańców, powinny być oceniane nie tylko w kategoriach transferu środków finansowych, ale także wielokierunkowych relacji, miejsca i roli w przestrzeni miasta, rozwoju kompetencji kulturalnych.

BIBLIOGRAFIA

- Bachtler, J. (2008). *Ewaluacja regionalnej polityki w Europie: Kultura, Zaangażowanie i Potencjał*. W: K. Olejniczak, M. Kozak, B. Ledzion (red.), *Teoria i praktyka ewaluacji interwencji publicznych* (s. 60–83). Warszawa: Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Akademia Leona Koźmińskiego.
- Bauman, Z. (2011). *Kultura w płynnej nowoczesności*. Warszawa: Agora SA.
- Belfiore, E. (2006). The unacknowledged legacy. *International Journal of Cultural Policy*, 12 (2), 229–244.
- Dąb-Kalinowska, B. (1984). *Mecenat czy sterowanie sztuką*. W: E. Karwowska, A. Marczak-Krupa (red.), *Mecenas. Kolekcjoner. Odbiorca*. Warszawa: PWN.
- Dmitruk, K.M. (1999). *Wokół teorii i historii mecenatu*. W: J. Kostecki (red.), *Z dziejów mecenatu kulturalnego w Polsce* (s. 11–33). Warszawa: Fundacja Bankowa im. L. Kronenberga, Biblioteka Narodowa.
- Eagleton, T. (2012). *Po co nam kultura* (tłum. A. Górny). Warszawa: Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA.
- ERICarts (1999). *Essen Declaration: Ten Axioms for the Culture Industries in Europe, EU Presidency Conference: Culture Industries in Europe – A Comparison of Development Concepts*, Essen. Pobrane z: http://www.ericarts.org/web/files/134/en/culture_industries_essen_declaration.pdf (dostęp: 20.12.2011).
- Florida, R. (2010). *Narodziny klasy kreatywnej* (tłum. T. Krzyżanowski, M. Penkala). Warszawa: Narodowe Centrum Kultury.
- Gadacz, T. (2010). *Kultura a odpowiedzialność*. W: *Zarządzanie kulturą*. Kraków: Uniwersytet Jagielloński, Katedra Zarządzania Kulturą.
- Górnjak, J., Keler, K. (2008). *Rola systemów wskaźników w ewaluacji*. W: K. Olejniczak, M. Kozak, B. Ledzion (red.), *Teoria i praktyka ewaluacji interwencji publicznych* (109–128). Warszawa: Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Akademia Leona Koźmińskiego.
- Hammond, J.S., Keeney, R.L., Raiffa, H. (2005). *Równe zamiany (even swaps) – metoda racjonalnego osiągnięcia kompromisu*. W: *Podejmowanie decyzji* (s. 29–54) (tłum. A. Ossowska, T. Rzychoń, M. Witkowska) [Harvard Business Review on Decision Making.]. Gliwice: Helion.
- Hausner, J. (2008). *Zarządzanie publiczne*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Hausner, J. i in. (red.) (2016). *Kultura i rozwój. Analizy, rekomendacje, studia przypadków*. Warszawa–Kraków: Instytut Studiów Zaawansowanych, Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej.
- Hewison, R. (2006). *Not a Sideshow: Leadership and Cultural Value*. Demos. Pobrane z: <http://www.demos.co.uk/publications/notasideshow> (dostęp: 22.04.2011).
- Holcombe, R.G. (1997). A Theory of the Theory of Public Goods. *Review of Austrian Economics*, 10 (1), 1–22. Pobrane z: http://mises.org/Journals/rae/pdf/R101_1.PDF (dostęp: 8.08.2011).
- Holden, J. (2004). *Capturing Cultural Value. How culture has become a tool of government policy*. Demos. Pobrane z: <http://www.demos.co.uk/files/CapturingCulturalValue.pdf> (dostęp: 11.04.2011).
- Holden, J. (2006). *Cultural Value and the Crisis of Legitimacy. Why culture needs a democratic mandate*. Demos, London. Pobrane z: <http://www.demos.co.uk/publications/culturallegitimacy> (dostęp: 11.04.2011).
- Holden, J. (2008). *Democratic culture*. Demos, London. Pobrane z: <http://www.demos.co.uk/publications/democraticculture> (dostęp: 15.01.2012).
- Holden, J. (2015). *The Ecology of Culture*. Arts and Humanities Research Council. Pobrane z: <http://www.ahrc.ac.uk/documents/project-reports-and-reviews/the-ecology-of-culture/> (dostęp: 20.09.2015)
- Ilczuk, D. (2012). *Ekonomika kultury*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Jones, L.R., Thompson, F., Zumeta, W. (2001). Public management for the new millennium: Developing relevant and integrated professional curricula? *International Public Management Review*, 2 (2). Pobrane z: <http://www3.imp.unisg.ch/org/idt/ipmr.nsf/ac4c1079924cf935c1>

- 256c76004ba1a6/db189af5f8fedcbbc1256c76004e568a/\$FILE/IPMR_2_2_PM_in_New_Millennium.pdf (dostęp: 1.03.2013).
- Karolak, C., Kunicki, W., Orłowski, H. (2006). *Dzieje kultury niemieckiej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Klamer, A. (1996). *The Value of Culture. On the Relationship between Economics and Arts*. Amsterdam: Amsterdam University Press.
- Kłosowski, W. (red.) (2011). *Kierunek KULTURA. W stronę żywego uczestnictwa w kulturze*. Warszawa: Mazowieckie Centrum Kultury i Sztuki.
- Last, A., Wetzels, H. (2011). Baumol's cost disease, efficiency, and productivity in the performing arts: An analysis of German public theaters. *Journal of Cultural Economics*, 35, 185–201.
- Lewis, J., Miller, T. (2003). *Critical Cultural Policy Studies*. Malden, MA: Blackwell Publishing.
- McGuigan, J. (1996). *Culture and the Public Sphere*. London: Routledge.
- Menger, P.M. (2010). *Cultural Policies in Europe. From a State to a City-Centered Perspective on Cultural Generativity*. National Graduate Institute for Policy Studies. Pobrane z: <http://www3.grips.ac.jp/~pinc/data/10-28.pdf> (dostęp: 22.12.2011).
- Moore, M.H. (1995). *Creating Public Value: Strategic Management in Government*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Mulcahy, K.V. (2006). Cultural policy: Definitions and theoretical approaches. *The Journal of Arts Management, Law, And Society*, 35 (4), 319–330.
- Namyślak, B. (2013). Zróżnicowanie poziomu rozwoju sektora kultury w miastach wojewódzkich w Polsce. *Prace Geograficzne*, 134, 101–120.
- O'Brien, D. (2010). *Measuring the value of culture: A report to the Department for Culture Media and Sport*. DCMS, London. Pobrane z: <http://www.culture.gov.uk/publications/7660.aspx> (dostęp: 3.03.2011).
- Olejniczak, K. (2008). *Wprowadzenie do zagadnień ewaluacji*. W: K. Olejniczak, M. Kozak, B. Ledzion (red.), *Teoria i praktyka ewaluacji interwencji publicznych* (s. 17–43). Warszawa: Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Akademia Leona Koźmińskiego.
- Poprawski, M. (2013). *Zastosowanie teorii wartości kultury Johna Holdena w polskich miastach*. W: A. Świętochowska, D. Mider, M. Poprawski, *Diagnoza sektora kultury w perspektywie miejskiej na podstawie oceny poszczególnych grup interesariuszy w oparciu o teorię wartości kultury Johna Holdena. Raport podsumowujący* (s. 191–208). Białystok: Stowarzyszenie Kreatywne Podlasie.
- Rottenberg, A. (2005). *Sztuka w Polsce 1945–2005*. Warszawa: Wydawnictwo Piotra Marciszuka Stentor.
- Samuelson, P. (1954). The pure theory of public expenditure. *Review of Economics and Statistics*, 36. Pobrane z: http://www.ses.unam.mx/docencia/2007II/Lecturas/Mod3_Samuelson.pdf (dostęp: 8.08.2011).
- Sanetra-Szeliga, J. (2013). *Sektor kultury a rozwój gospodarczy miasta*. W: J. Hausner, A. Karwińska, J. Purchla (red.), *Kultura a rozwój* (s. 413–434). Warszawa: Narodowe Centrum Kultury.
- Snowball, J.D. (2011). *Cultural value*. W: R. Towse (red.), *A Handbook of Cultural Economics* (s. 172–176). Cheltenham: Edward Elgar. Pobrane z: https://books.google.pl/books/about/A_Handbook_of_Cultural_Economics.html?id=eyXQbYAXCQC&redir_esc=y (dostęp: 16.12.2011).
- Stiglitz, J.E. (2004). *Ekonomia sektora publicznego* (tłum. R. Rapacki i in.). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Surdej, A. (2008). *Metoda analizy kosztów i korzyści: imperatyw efektywności w politykach publicznych*. W: A. Haber, M. Szałaj (red.), *Środowisko i warsztat ewaluacji* (s. 109–126). Warszawa: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.
- Szczepański, J. (1970). *Elementarne pojęcia socjologii*. Warszawa: PWN.
- Throsby, D. (2003). Determining the value of cultural goods: How much (or how little) does contingent valuation tell us? *Journal of Cultural Economics*, 27, 275–285.
- Throsby, D. (2006). *The value of cultural heritage: what can economics tell us?* W: K. Clark (red.), *Capturing the Public Value of Heritage*. The Proceedings of the London Conference, English

Heritage. Pobrane z: <http://www.helm.org.uk/upload/pdf/Public-Value.pdf> (dostęp: 4.09.2012).

Throsby, D. (2010). *Ekonomia i kultura* (tłum. O. Siara). Warszawa: Narodowe Centrum Kultury.

Towse, R. (2011). *Ekonomia kultury. Kompendium* (tłum. H. Dębowski, K.L. Pogorzelski, Ł.M. Skrok).

Warszawa: Narodowe Centrum Kultury.

Zybała, A. (2012), *Polityki publiczne*. Warszawa: Krajowa Szkoła Administracji Publicznej.

Cultural Value in Public Policy Perspective

Abstract: This paper is a critical presentation of theoretical concepts of cultural values significant from the public policies' perspective. The author indicates changes, which has been made in perceiving cultural values within the last few decades, discusses economics based methods and broad interpretations of cultural value.

Keywords: cultural value, cultural policy, theory value of culture.

KLASY
SPOŁECZNO-EKONOMICZNE
A NORMATYWNE
WIZJE GOSPODARKI*

Juliusz Gardawski**

Streszczenie: Artykuł poświęcony jest wieloletnim badaniom wizji gospodarki dobrze urządzonej, prowadzonych w SGPiS/SGH; składa się ze wstępu i dwóch części. Wstęp poświęcony jest zagadnieniom metodologicznym: strukturalnej heterogeniczności społeczeństwa, homologii między normatywną wizją ładu społeczno-gospodarczego a pozycją społeczno-ekonomiczną, roli teorii racjonalnego wyboru, spójności mentalności ekonomicznej. Część pierwsza omawia teorie struktury społecznej, które w kolejnych okresach inspirowały badania prowadzone w SGPiS/SGH: marksizm i neomarksizm, inspiracje Webera, teorie Bourdieu, nowe teorie klasowe itd. Druga część omawia wnioski z wybranych badań wizji gospodarki dobrze urządzonej, poczynwszy od końca lat 80., kończąc na wstępnych wynikach badań prekariatu z 2016 roku.

Kultura i Rozwój 1(2)/2017
ISSN 2450-212X
doi: 10.7366/KIR.2017.1.2.05

Słowa kluczowe: klasy społeczne, teorie nierówności społecznych, krytyki teorii klasowych, wizje gospodarki dobrze urządzonej, prekariat.

WSTĘP. TEZY WYWIEDZIONE Z BADAŃ EMPIRYCZNYCH

Tekst artykułu rozpoczne od przedstawienia tez wynikających z badań wybranych aspektów struktury społecznej w kontekście mentalności ekonomicznej, prowadzonych przez zespół socjoekonomistów SGPiS/SGH, następnie omówię teorie struktury społecznej wykorzystywane w trakcie badań przez nasz zespół, a na zakończenie przedstawię wybrane wyniki uzyskane w trakcie naszych badań prowadzonych w nurcie inspirowanym przez socjoekonomię¹.

Pierwsza teza sugeruje strukturalną heterogeniczność polskiego społeczeństwa pod koniec XX wieku i we wczesnych latach XXI wieku. Bezpośrednim bodźcem do sformułowania tezy są wstępne wyniki badań w środowisku młodzieży (18–30 lat) i postaw osób definiowanych jako prekariusze. Zanotowane postawy sugerują potrzebę stosowania równolegle przynajmniej dwóch paradygmatów i odpowiednich teorii struktury społecznej: pierwszej skupionej na kategorii klas społeczno-ekonomicznych oraz drugiej rezygnującej z tej kategorii.

Metaforycznie można treść tezy przedstawić jako obecność klas społecznych „dla siebie”, zespolonych wspólnym interesem o charakterze społeczno-ekonomicznym, unoszących się w płynnym, stosunkowo amorficznym środowisku społecznym, w którym obok „klas w sobie” pojawiają się formy życia zbiorowego niepoddające się opisowi w języku analiz klasowych.

Przyjęte tu określenie klas „dla siebie” obejmuje, obok cech obiektywnych – ekonomicznych i socjodemograficznych (poświęcam im miejsce w pierwszej części artykułu), również świadomość klasową: członków klas wyróżnia świadomość grupowych interesów, osadzonych w szeroko ujmowanym kontekście pracy oraz świadomość opozycji własnych interesów w stosunku do interesów uczestników innych klas. Z punktu widzenia głównego problemu przyjętego w tym opracowaniu ważnym wskaźnikiem klasowej świadomości jest normatywna wizja oczekiwanego

* Tekst powstał w ramach finansowanego przez Narodowe Centrum Nauki oraz Deutsche Forschungsgemeinschaft projektu PREWORK („Młodzi pracownicy prekaryjni w Polsce i Niemczech: socjologiczne studium porównawcze warunków pracy i życia, świadomości społecznej i aktywności obywatelskiej”), nr umowy NCN: UMO-2014/15/G/HS4/04476, DFG: TR1378/1-1. Pierwsza część artykułu rozwija wątki, które publikowałem w pracy *Polacy pracujący a kryzys fordyzmu*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2009.

** Prof. dr hab. Juliusz Gardawski, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Kolegium Ekonomiczno-Społeczne, Instytut Filozofii, Socjologii i Socjologii Ekonomicznej, ul. Wiśniowa 41, 02-520 Warszawa, jgarda@sggw.edu.pl.

1 Jest to orientacja nowej ekonomii socjologicznej Marka Granovettera oraz socjoekonomii wywodzącej się z prac Amitaia Etzionego i dorobku Society for Advancement of Socio-Economics.

ładu gospodarczego, takiego, który według członków klasy w optymalnym stopniu zaspokajałby interesy ekonomiczne klasy. Tak rozumianymi klasowymi segmentami (klasami i warstwami) obecnej polskiej struktury społecznej są głównie, chociaż nie wyłącznie: przemysłowa klasa robotnicza w przemyśle surowcowym, prywatni właściciele małych i średnich przedsiębiorstw, farmerzy. Większość Polaków nie posiada, z różnych powodów, odpowiednich schematów poznawczych do zdefiniowania własnej pozycji w kategoriach społeczno-ekonomicznych (klasowych). Na marginesie warto dodać, że trafnie kwestie te zinterpretował David Ost w pracy o „Solidarności” (Ost 2007).

—
Pozostaje kwestią otwartą, czy zastosowanie inspiracji ze strony „nowych teorii klasowych” pozwoli na zdefiniowanie strukturalnej lokalizacji badanych prekariuszy w kategoriach „nowych klas”

Tak więc można, w wielkim uproszczeniu, wyodrębnić analitycznie, obok „klas dla siebie”, dwie lokalizacje strukturalne. Po pierwsze, zbiorowości o obiektywnym klasowym położeniu społeczno-ekonomicznym, których członkowie są jednak pozbawieni tożsamości społeczno-ekonomicznej, ich mentalność jest bliska tej, którą zakłada marksistowska kategoria „klas w sobie” lub koncepcja „słabych klas społecznych” Raya Pahl’a (1989). Po drugie, aktualne obserwacje sugerują wyłanianie się w środowisku młodzieży zbiorowości (w tym prekaryjnej), której lokalizacja nie daje się interpretować w kategoriach klas społeczno-ekonomicznych. Pozostaje kwestią otwartą, czy zastosowanie inspiracji ze strony „nowych teorii klasowych”, zwłaszcza teorii Pierre’a Bourdieu, pozwoli na zdefiniowanie strukturalnej lokalizacji badanych prekariuszy w kategoriach klasowych, czy nie.

Dodam, że prekariat został wyróżniony jako klasa społeczna w brytyjskim klasowym schemacie GBCS z 2013 roku (Mike Savage, Divina Fione i inni)², a w Polsce jego obecność w strukturze nierówności zaznaczają autorzy badań Polpan (Kazimierz Słomczyński, Krystyna Janicka, Henryk Domański). Należy podkreślić, że propozycja brytyjskich badaczy nie ogranicza się do identyfikowania obiektywnych wyznaczników położenia, lecz definiuje prekariat, odwołując się do mentalności, co utrudnia ewentualne międzynarodowe badania porównawcze.

Druga teza mówi o opóźnieniach strukturalnych rzutujących na relacje między klasami. W strukturze społecznej pozostały rezydualny okresu wcześniejszego, socjalistycznego wariantu gospodarki fordowskiej. Stąd współistnieją obszary gospodarki poddane rygorom współczesnej rynkowej racjonalności ekonomicznej, której uczestnicy mają zinternalizowaną zasadę tej racjonalności, oraz obszary rezydualne, przede wszystkim występujące w sektorze własności publicznej. Należy podkreślić, że mimo względnego zapóźnienia są one trwale osadzone w gospodarce i stanowią swego rodzaju społeczny koszt transakcyjny transformacji. W tym przypadku reprezentantami są zwłaszcza członkowie niektórych segmentów klasy robotniczej chronieni przez związki zawodowe przed weryfikacją rynkową. Piszę o kosztach transakcyjnych, gdyż warunkiem skutecznego dokonania przełomu

antysocjalistycznego było fragmentaryczne, a nie całościowe przeprowadzenie zmian instytucjonalnych (co niekiedy niesłusznie, moim zdaniem, krytykowano). Zmiany nastąpiły jedynie w wybranych dziedzinach życia społecznego, a tam, gdzie zostały przeprowadzone, również były niekompletne. Za Belą Greskovitsem przyjmuję, że właśnie ta fragmentaryczność i niekompletność były warunkiem sukcesu pierwszego okresu transformacji. Tym samym pojawiło się jednak zagrożenie zablokowania transformacji na wczesnym etapie, wraz z ewentualną petryfikacją interesu grup beneficjentów oraz „strategicznych grup pracowniczych” (według określenia Leszka Gilejki). W polskich warunkach zagrożenie wiązało się zwłaszcza z interesem korporacyjnym, analizowanym szczegółowo przez Jerzego Hausnera (1992). Obawy były uzasadnione, jednak wraz z ewolucją gospodarki rynkowej ulegały osłabieniu. W społeczeństwie obecne są więc obszary gospodarcze i klasy o cechach anachronicznych, głęboko fordowskich, które współistnieją z obszarami i segmentami odpowiadającymi warunkom współczesnej konkurencji rynkowej, ukształtowanymi w dużym stopniu dzięki rozwinięciu w naszym kraju „kapitalizmu z zewnątrz”³. Zgadzam się z poglądem, że to właśnie ekspansja kapitalizmu zewnętrznego uchroniła nas od ryzyka petryfikacji przez rodzimy interes korporacyjny i oligarchiczny. Chcę jednak zaznaczyć, że pojawiło się obecnie prawdopodobieństwo załamania tego wariantu ładu rynkowego, który przez cały okres transformacji był pozytywnym układem odniesienia polityki gospodarczej.

Nawiązując przy okazji omawianej tezy do empirii, chcę wskazać na wyniki naszych badań z 1999 roku. Okazało się wówczas, że pracownicy wykonawczy z przemysłowych przedsiębiorstw zagranicznych byli znacznie bardziej „prorynkowi” niż pozostali pracownicy wykonawczy. Sprawiała to wtórna socjalizacja w sektorze nowoczesnego przemysłu, przybyłego z Zachodu i działającego zgodnie z modelem zarysowanym przez Andreasa Nölkego i Arjana Vliegentharta (2009; *Dependent Market Economy*). Odnosząc się do zagadnienia wizji ładu gospodarczego, w segmentach fordowskich często spotykaliśmy i wciąż spotykamy pracowników silnie przywiązanych do egalitarno-etatystycznych wizji ładu gospodarczego.

Trzecia teza, nawiązująca do zagadnienia postrzegania ładu gospodarczego, skupia się na homologii między normatywną wizją ładu społeczno-gospodarczego a pozycją społeczno-ekonomiczną. Wizja gospodarki dobrze urządzonej jest, zgodnie z naszym założeniem, kluczowym aspektem mentalności ekonomicznej. Fundamentem wizji jest wzór wartości ekonomicznych odzwierciedlający pozycję w segmentach rynku pracy i miejscu w organizacji pracy, w strukturze nierówności ekonomicznych, a także wyrażający niepokoje, ryzyka i aspiracje związane z tą pozycją. Tak więc podstawowym korelatem wyobrażeń o gospodarce dobrze urządzonej jest praca, zwłaszcza praca zawodowa.

Fundamentem wizji gospodarki dobrze urządzonej jest taka konfiguracja zasad ekonomicznych, która odzwierciedla pozycję na rynku pracy i miejsce w organizacji pracy, w strukturze nierówności ekonomicznych, wyraża także obawy, ryzyka i aspiracje związane z pozycją

3 Skrajne exemplum takiej niedokończzonej transformacji pokazywano na przykładzie Rosji, w której rozwinięcie „kapitalizmu od góry” (według określenia Laurence’a P. Kinga) prowadziło do utrwalenia specyficznego interesu aktorów wczesnych zmian, którzy byli w stanie ustanowić korzystny dla siebie ład; patrz opracowania Piotra Kozarzewskiego (2006) i Włodzimierza Marciniaka (2001).

Stąd normatywna wizja gospodarki może być traktowana jako wyznacznik obiektywnego, ugruntowanego w obszarze interesów ekonomicznych położenia o charakterze klasowym. Zarazem zakładam na podstawie dawnych i najświeższych obserwacji możliwość trwałego braku homologii, polegającego na posiadaniu poglądów na temat gospodarki dobrze urządzonej o bardzo słabej lub żadnej korelacji z położeniem na rynku pracy.

Teza czwarta odnosi się do teorii racjonalnego wyboru. Uznaję, że podejście dyktowane tą teorią nadmiernie spłaszcza rekonstruowany obraz motywacji, w tym także motywacji działań w sferze ekonomicznej. Niemniej w pewnych okresach i w odniesieniu do pewnych składników struktury społeczno-ekonomicznej podejście to jest przydatne z pragmatycznego punktu widzenia. W takim duchu nasz zespół interpretował normatywne wizje ładu gospodarczego cechujące klasę polskich robotników w latach 90. Zarazem uważam, że interpretacja normatywnych wizji gospodarki pod kątem racjonalnej kalkulacji ugruntowanej pozycją na rynku pracy ma istotne ograniczenia, a swobodne wywiady, prowadzone aktualnie w środowisku młodzieży prekaryjnej, nierzadko zmuszają do całkowitej rezygnacji z drogowskazu racjonalnego wyboru, co jest konsekwencją tezy trzeciej.

Teza piąta odnosi się do występującej często, chociaż nie zawsze, niespójności mentalności ekonomicznej. Już obserwacje z okresu przełomu antysocjalistycznego dowodziły, że postawy wobec wielu zjawisk społeczno-ekonomicznych są płynne, zależne od kontekstu, który nadawał im znaczenie. Odnajdywane wówczas układy odniesienia miały wiele wymiarów, z których podstawowe były dwa: egzystencjalny i narodowy. Tak więc bardzo nasycone semiotycznie pojęcia „kapitału polskiego” i jego personifikacji „polskiego kapitalisty” były w świadomości robotników negatywnie nacechowane na poziomie egzystencjalnym (kontekst to „pracodawca potencjalnie zatrudniający respondenta”), natomiast pozytywnie na poziomie narodowym (kontekst to „kapitał zagraniczny”, „kapitał obcy”). Podobnie się rzecz miała z „prywatyzacją” i kilkoma innymi kluczowymi pojęciami. Na takiej niespójności ukształtowała się na przełomie lat 80. i 90. modalna dla środowisk pracowniczych ambiwalentna wizja gospodarki dobrze urządzonej („umiarkowana modernizacja”), której w dużym stopniu poświęciłem badania i publikacje z lat 1991–1996. Teza ta nie przeczy koncepcjom mówiącym o naturalnej tendencji do uspołniania mentalnych reprezentacji zjawisk społecznych, zaznacza jednak możliwość długiego trwania wizji niespójnych.

Teza szósta nawiązuje do relacyjnej definicji klas społeczno-ekonomicznych. Prowadzone przez nasz zespół obserwacje empiryczne potwierdzały, że kluczowym kryterium ukształtowania się poczucia identyfikacji klasowej jest pojawienie się relacji opozycyjnych w stosunku do innych klas, warstw, a także instytucji (zwłaszcza do instytucji państwa); im gęstsza jest sieć opozycji, tym silniejsza jest identyfikacja klasowa. Przyjmowaliśmy więc w naszym zespole, za Stanisławem Ossowskim, rozróżnienie na klasy relacyjne (korelacyjne) i gradacyjne, sami zaś traktowaliśmy i traktujemy, zgodnie z tradycją marksistowską, relację jako definicyjną cechę

—
Postawy wobec wielu zjawisk społeczno-ekonomicznych są płynne, zależne od kontekstu, który nadawał im znaczenie. Stwierdzone przez nas w przeszłości układy odniesienia miały wiele wymiarów, z których podstawowe były dwa: egzystencjalny i narodowy

dojrzałej klasy społeczno-ekonomicznej („klasy dla siebie” w klasycznej siatce pojęciowej marksizmu czy „klasy silnej” w nomenklaturze Raya Pahl’a).

Teza siódma, zamykająca nasz wstęp, odnosi się do rozmycia granic klas społeczno-ekonomicznych w kontekście wyzwań postfordowskich. Jest to oświecenie pod nieco odmiennym kątem zagadnienia heterogeniczności. Badania klasy robotniczej w okresie przełomu antysocjalistycznego i we wczesnych latach 90. dały podstawę do wyodrębnienia „klasy podstawowej” i „klasy wtórnej” (Gardawski 1996, s. 11). „Klasa podstawowa” była budowana z tych robotniczych grup zawodowych, które spełniały funkcję „klas dla siebie”, „klas silnych”, „klasa wtórna” składała się z grup robotniczych, które tylko częściowo spełniały tę funkcję ze względu na brak pewnych cech, zwłaszcza świadomościowych (klasy „w sobie”, klasy „słabe”). Należy dodać, że nasze wnioski odnośnie do klas „podstawowej” i „wtórnej” odnosiły się do polskich klas późnego okresu fordowskiego, industrialnego. W tym miejscu wróć do tezy pierwszej i wielości paradygmatów (języków) teoretycznych. W czasach kryzysu fordyzmu wyjście poza segmenty klasowe wymaga także odejścia, przynajmniej w pewnym zakresie, od jednolitego teoretycznego układu odniesienia. Poza obrębem klas krystalizują się formy życia społecznego, które obecnie są trafniej interpretowane przez teorie umieszczane pod parasolem terminu „postmodernizm” niż przez teorie klasowe (traci, być może, przydatność nie tylko kategoria „klasy w sobie”, lecz także „klasy słabej” czy „klasy wtórnej”). Tych nowych zjawisk nie należy jednak hipostazować – towarzyszą im tradycyjne segmenty struktury dające się trafnie opisywać językiem klasowym. Nie jest jednak proste wyzwolenie się zarówno od „imperializmu analizy klasowej”, jak i „imperializmu paradygmatu postmodernistycznego”. Zwracam uwagę na kwestię wielości odniesień, gdyż interesująca obecnie socjoekonomistów z SGH kategoria prekariatu może w części wyrywać się językowi klasowemu i zasadniczo, chciałoby się powiedzieć – ontologicznie – być obecna w innym, płynnym, zindywidualizowanym środowisku, których reguły internalizuje. W trybie swobodnej hipotezy można założyć, że grupy społeczno-zawodowe mogą wewnętrznie dzielić się na różne postaci: „klas dla siebie”, „klas silnych” czy „podstawowych”, „klas w sobie”, „słabych” czy „wtórnych” (przy założeniu społeczno-ekonomicznego pojmowania klas), grup statusowych i w końcu mogą w ich ramach być obecne amorficzne zbiorowości wymagające do swojego opisu np. teoretycznego języka Uwe Beckera. Członkowie tych ostatnich zbiorowości mogą wyobrażać sobie ład gospodarczy w kompletnym oderwaniu od warunków, które wyznaczają im miejsce w ekonomicznym segmencie życia społecznego. Badania obecnie prowadzone przez zespoły z SGH, Uniwersytetu Wrocławskiego i Freie Universität z Berlina pozwolą, jak oczekujemy, zrekonstruować strukturalne lokalizacje młodzieży przy odniesieniu do mentalności ekonomicznej. Do wstępnych wyników tych badań nawiążę w ostatniej części artykułu.

Poniżej przedstawiam wybrane teorie nierówności społecznej, które dawały podstawę do pytania o strukturalny kontekst dywersyfikacji normatywnej wizji gospodarki. Natomiast przedstawione powyżej tezy posłużą nam jako wstęp poprzedzający przedstawienie wyników badań empirycznych, prowadzonych przez socjoekonomistów z SGPiS/SGH.

ROZWÓJ I EROZJA KLAS SPOŁECZNYCH I TEORII KLASOWYCH⁴

W okresie fordowskim klasowość społeczeństw przemysłowych rzadko podlegała dyskusji, natomiast wraz z kryzysem fordyzmu i rozwojem stosunków postfordowskich klasowy wymiar struktury zaczynał być poddawany krytycznej refleksji. Ze względu na wskazaną wcześniej tezę drugą rozpocznę od teorii klas okresu fordowskiego, industrialnego. Twórcami głównych teorii klasowych tego okresu byli Karol Marks i Max Weber. Pozwolę sobie na osobistą uwagę. Gdy rozpoczynałem badania pod kierunkiem Leszka Gilejki, przemysłowa klasa robotnicza (czy należałoby powiedzieć „wielkoprzemysłowa klasa robotnicza”), a także służący jej badaniu aparat pojęciowy, wywodzący się z dorobku Marksa i Webera, wydawały się inwariantem struktury i ustalonym trwale narzędziem badawczym, które się nie zmienia istotnie. Teza homologiczna była paradygmatem w badaniach socjoekonomicznych. Po upływie czterech dekad pytanie badawcze dotyczy samej możliwości stosowania kategorii klasy ekonomiczno-społecznej do badania struktury społecznej.

Definicje klas

Klasy były definiowane jako wielkie grupy społeczne określające główne osie nierówności społecznych, a także, w przypadku nurtu marksistowskiego, antagonizmów społecznych. Klasy wyrastały na gruncie ekonomicznym, wiązały się ze społecznym podziałem pracy. Podziały klasowe odzwierciedlały różnice stosunków własności w gospodarce, uczestnictwo w pierwotnym lub wtórnym segmencie rynku pracy, miejsce zajmowane w strukturze organizacyjnej (stanowiska kierownicze kontra wykonawcze), pozycje zawodu na rynku pracy, wartość zawodu związaną z wykształceniem i z innymi zmiennymi społeczno-demograficznymi.

Uczestnictwo w klasie społeczno-ekonomicznej, zgodnie z założeniami wszystkich teorii „silnych klas”, miało determinować mentalność ekonomiczną – właściwe jej postawy, wartości, aspiracje. Normatywna wizja gospodarki (gospodarki „dobrze urządzonej” – *well ordered economy*) miała odzwierciedlać, zgodnie z tym założeniem, pozycje klasowe: interesy, jakie pozycjom towarzyszą, satysfakcje, jakie przynoszą, stany deprivacji, oczekiwania itd. W układzie nierówności klasowych/warstwowych z założenia miały się kształtować odrębne normatywne wizje, odpowiadające pozycji klasowej czy warstwowej członków społeczeństwa. „Klasy silne” ujmowano holistycznie, były więc traktowane jako swego rodzaju obiektywnie istniejące całościowe byty społeczne, jako kolektywni aktorzy, podejmujący wspólne działania. Pahl (1989) przedstawiał schemat tych teorii w postaci ciągu: struktura → świadomość → działanie. Przedstawione założenia były budowane zgodnie z teorią racjonalnej kalkulacji (teza czwarta) i homologii (teza trzecia).

Klasy definiowano relacyjnie bądź gradacyjnie. W pierwszym przypadku definicyjną cechą klas jest opozycja do innej klasy/innych klas, w drugim klasy różnią się natężeniem cech (wyższym bądź niższym poziomem zamożności, prestiżu itd.). Ossowski (1968, s. 200–201) wymieniał cztery „milczące założenia” teorii klasowych: pionowy układ klas w systemie przywilejów i upośledzeń, trwałość interesów

4 Szerzej omawiałem problematykę inspiracji teoretycznych naszych badań strukturalnych we wcześniejszych publikacjach (m.in. Gardawski 1996, 2009, 2013).

klasowych, świadomość klasową (klasową identyfikację) i izolację klasową – brak bliższych kontaktów społecznych, separacja towarzyska między klasami. Akcent położony na przywileje i upośledzenia winien wywierać szczególnie silny wpływ na normatywną wizję gospodarki.

Mimo odmiennych perspektyw, dzielących orientację neomarksistowską i neo-weberowską, w obydwu klasy miały silnie akcentowany komponent ekonomiczny. W teoriach tych rekonstruowano mapy struktury społecznej, które na najwyższym poziomie ogólności dawały się redukować do kilku (w skrajnym ujęciu trzech) klas, układających się w „gradację syntetyczną”, według określenia Ossowskiego. Pierwszą była klasa wyższa, którą w tradycji marksistowskiej i neomarksistowskiej była burżuazja. W perspektywie neoweberowskiej była to klasa służby – *service class*, obejmująca obok klas posiadających także elitę władzy politycznej i elitę wolnych zawodów. W konstruowanym zgodnie z inspiracją Weberowską wielokryterialnym schemacie EGP (Erikson, Goldthorpe, Protocarer) uzyskano kilka wariantów, największy złożony z 11 klas i derywatów klasowych. Obydwa te nurty teoretyczne miały wspólną cechę, mianowicie ich „budulcem” były grupy zawodowe: to z nich w ostatniej instancji składały się klasy społeczne. Pozwalało to dokonywać porównań, także międzynarodowych⁵.

Wśród teorii klas, które można odnieść do okresu późnego fordyzmu, najbardziej znane i zachowujące aktualność są trzy: nawiązująca do Maxa Webera teoria klas Johna Goldthorpe’a i jego współpracowników z oksfordzkiego Nuffield College (autorzy wspomnianego schematu EGP), neomarksistowska teoria klas silnych Amerykanina Erika Olina Wrighta oraz zaliczana do silnych teoria Pierre’a Bourdieu. Zgodnie z zapowiedzią skupię się na klasach/warstwach identyfikowanych w tych teoriach jako potencjalnych ośrodkach krystalizowania się normatywnych wizji gospodarki.

Tradycje marksistowska i neomarksistowska

W marksizmie XX wieku powszechnie przyjęła się definicja klas społecznych sformułowana przez Lenina. Ma ona zdecydowane odniesienie do świadomości społeczno-ekonomicznej przez jej relacyjny i antagonistyczny wymiar:

klasami nazywamy wielkie grupy ludzi, różniące się między sobą pod względem zajmowanego przez nie miejsca w historycznie określonym systemie produkcji, pod względem ich stosunku (przeważnie utrwalonego i prawnie wyrażonego) do środków produkcji, pod względem ich roli w społecznej organizacji pracy i – co za tym idzie – pod względem sposobu otrzymywania i rozmiarów tej części bogactwa społecznego, którą rozporządzają. Klasy – to takie grupy ludzi, z których jedna może przywłaszczać sobie pracę innej, dzięki różnicy pod względem miejsca, które zajmują w określonym systemie gospodarki społecznej (Lenin 1956).

Do tej podstawowej definicji Lenin dodał ważny komentarz związany z interesami ekonomicznymi i nieformułowaniem wprost założeniem, że klasy mają poczucie konfliktu tych interesów; klasy są zawsze uwikłane w antagonizm z innymi

5 Praca, w której dokonano najszerszych porównań tego typu, została według mojej wiedzy opublikowana w latach 80. w Wielkiej Brytanii: Marshall i in. 1989.

klasami; są więc segmentami relacyjnymi (czy korelacyjnymi, jakby powiedział Ossowski) – nie istnieją bez klas przeciwstawnych.

Podobnie definiowane są klasy w ramach nurtu neomarksistowskiego. David Stark pisał, że klasa nie jest zbiorem czy agregatem jednostek. Klasy, podobnie jak relacje społeczne, z których wyrastają, istnieją jedynie w ramach relacji antagoni-
stycznych lub ułożonych zgodnie z zasadą dominacja–podporządkowanie. Analiza klasowa ma charakter strukturalistyczny, jako że jej przedmiotem nie są segmenty społeczne jako takie, lecz relacje między nimi. Taka teoretyczna perspektywa po-

ciąga za sobą konflikt ideologii ekonomicznej, a więc impli-
kuje antagonistyczne wizje gospodarki dobrze urządzonej.

W zespołach socjoekonomistów z SGPiS/SGH korzystali-
śmy z relacyjnych (korelacyjnych) definicji klas społeczno-
-ekonomicznych. Przyjmowaliśmy, że opozycje kreują klasy „pierwotne” (klasy „dla siebie”). Dobitym przykładem służyły badania sektora prywatnego (2011–2013). Klasowy charakter grupy pracodawców sektora małych i średnich przedsiębiorstw wiązał się z siecią opozycji wobec wielkich grup pracowniczych, związków zawodowych, ponadnaro-
dowych korporacji i instytucji państwa. Winienem w tym miejscu ważny komentarz, mianowicie akcentując relacyjny charakter klas społecznych, nie utożsamialiśmy opozycji z konfliktem. Można się powołać zwłaszcza na postawy znacznej części polskiej klasy robotniczej, która lokowała się w opozycji do klasy przedsiębiorców, jednak nie definiowała tej opozycji w kategoriach konfliktów klasowych. Tak więc, podobnie jak dominująca część socjoekonomistów i socjo-

W zespołach socjoekonomistów z SGPiS/SGH przyjmowaliśmy, że opozycje kreują klasy „pierwotne” (klasy „dla siebie”). Akcentując relacyjny charakter klas społecznych, nie utożsamialiśmy opozycji z konfliktem klasowym

logów o marksistowskiej orientacji, korzystaliśmy także z perspektywy Webera. Było to zasługą nestora badania struktury społecznej w Polsce – Włodzimierza Wesołowskiego, który wpłynął formatotwórczo na cały ten nurt, w tym na badania prowadzone w SGPiS/SGH.

W marksizmie wychodzono z założenia, że struktura społeczna będzie ulegała dychotomizacji, będą zanikały segmenty pośrednie między burżuazją a proletariatem, co miałyby mobilizujący wpływ na świadomość (mentalność) ekonomiczną, ułatwiałoby przechodzenie „klas w sobie” w „klasy dla siebie” z dojrzałą mentalnością, adekwatnie odzwierciedlającą interes klasowy w jej leninowskim pojmowaniu. Historia sfalsyfikowała tę przepowiednię, segmenty pośrednie nie tylko nie zanikały, lecz już pod koniec XIX wieku zaczęły się rozrastać wraz z oddzieleniem funkcji kontroli procesu pracy od własności środków produkcji. Ten proces stał się jedną z przesłanek tezy o „śmierci klas”. Zagadnienie to było szczególnie wnikliwie analizowane w ramach klasycznego marksizmu, a następnie poddane ideologicznej manipulacji w stalinowskiej wersji marksizmu-leninizmu. W pracach samego Marksa znaleźć można wnikliwe socjologiczno-ekonomiczne analizy mentalności klasowej (*18 brumaire’a Ludwika Bonaparte*). W skodyfikowanym marksizmie-leninizmie kategorie świadomości społeczno-ekonomicznej straciły charakter empiryczny, zostały zastąpione przez dedukcję, ich treść była wyprowadzana z ortodoksyjnej aksjomatyki materializmu historycznego (o. Innocenty Maria Bocheński dokonał trafnej analizy tej aksjomatyki w studium o marksizmie; 2006).

Normatywna wizja gospodarki dobrze urządzonej, jak już wspomniałem, była dedukowana z apriorycznej bazy „materializmu historycznego” i z definicji miała być składnikiem „świadomości klasowej”. Jako problem pojawiała się, gdy postawy społeczne uczestników danej klasy nie odpowiadały dedukowanej wizji. W języku ówczesnej ortodoksji ważną rolę odgrywała kategoria „fałszywej świadomości”, która w przypadku robotników często przybierała postać ostro przez ortodoksów krytykowanej „świadomości tradunionistycznej”.

Po przełomie antystalinowskim w krajach o rozluźnionej ideologii, zwłaszcza w Polsce, świadomość ekonomiczna stała się zagadnieniem względnie rzetelnych badań empirycznych. Ich owocem były m.in. rekonstrukcje normatywnych wizji gospodarki.

Nim przejdę do doświadczeń polskich, zaznaczę, że w neomarksizmie pojawiło się kilka propozycji, które rozwiązywały problem grup zawodowych niedających się zaliczyć ani do burżuazji, ani do proletariatu. Najbardziej znaną dał Erik Olin Wright (1976), który wprowadził trójpodział na klasy dominujące (eksploatujące), dominowane (eksploatowane) oraz klasy o tzw. sprzecznej (kontradiktoryjnej) lokalizacji. W dyskusji z Nicosem Poulantzasem dowodził, że czyste marksistowskie lokalizacje klasowe odnoszą się do około jednej trzeciej społeczeństw rynkowych, dla pozostałych brak odpowiednich „szuflad” w układzie nierówności społecznych. Elastyczne kategorie Wrighta pociągają za sobą problemy z interpretacją mentalności ekonomicznej w przypadku „kontradiktoryjnej lokalizacji klasowej” – normatywne wizje gospodarki mogły osłabić bądź stracić rolę dystynktywną w stosunku do pozycji kontradiktoryjnych.

Czynnikiem kluczowym z punktu widzenia problemu badawczego podjętego w niniejszym opracowaniu jest poziom homologii między pozycją w strukturze społeczno-ekonomicznej a mentalnością ekonomiczną, zwłaszcza normatywną wizją gospodarki.

Zwracając się ku doświadczeniom polskim, przypomnę o rekonstrukcji normatywnej wizji gospodarki przez Stefana Nowaka. Nowak był badaczem wybitnym, trudnym do klasyfikowania w jednej orientacji teoretyczno-metodologicznej, niemniej można jego dorobek, moim zdaniem, lokować w nurcie wytyczonym przez Wesołowskiego, a więc z pogranicza marksizmu i inspiracji Webera. Wprowadził on termin „edukacyjnego sukcesu realnego socjalizmu”. Wizja ta obejmowała akceptację umiarkowanego egalitaryzmu (egalitarnej wersji sprawiedliwości społecznej), monopolu własności państwowej w sektorze dużych przedsiębiorstw, szerokiej interwencji państwa w sferze *welfare state* i oczekiwanie, że podstawowe potrzeby społeczne będą zaspokajane przez państwo. Towarzyszyła temu „edukacyjna kłeska realnego socjalizmu” w ideologii, w próbach ateizacji polskiego społeczeństwa i, przede wszystkim, we wciąż utrzymujących się aspiracjach demokratycznych, które nie były wprawdzie klarownie definiowane, lecz były rozumiane jako antyteza rządów monopartii komunistycznej. Niechęć do ideologii i ówczesnej elity politycznej nie przekładała się na emocje towarzyszące pojęciu socjalizmu: ideologia była nacechowana negatywnie, pojęcie socjalizmu – pozytywnie. Szczególnie silnym wskaźnikiem normatywnej wizji gospodarki właściwej polskiemu światu pracy były aspiracje ujawnione w ciągu siedemnastu miesięcy „Solidarności”: powszechne oczekiwanie równości oraz upodmiotowienia klasy pracowniczej za pośrednictwem samorządu załóg przedsiębiorstw państwowych.

Wracając do dorobku polskiej socjologii, tezę homologiczną potwierdza dorobek empiryczny analiz publikowanych w ramach redagowanej przez Jana Szczepańskiego serii „Z badań klasy robotniczej i inteligencji” (1958–1969), badania zespołów kierowanych przez Witolda Morawskiego w Instytucie Socjologii UW czy badania prowadzone przez zespoły Leszka Gilejki i Przemysława Wójcika w Instytucie Badań Klasy Robotniczej (IBKR). Prace prowadzone przez Gilejkę, równolegle w IBKR i SGPiS/SGH, nosiły ślad jego pasji ukształtowanych w trakcie studiów nad samorządem pracowniczym i długiego stażu we Francji, gdzie kontaktował się z Alainem Tourainem i jego kręgiem. Zaowocowało to nie tylko badaniami samorządności, ale także pracami nad koncepcją samorządowego socjalizmu i analizowaniem pod tym kątem postaw robotniczych. Stąd w naszych badaniach, o których piszę w drugiej części artykułu, rekonstruowaliśmy we wczesnych latach 90. odpowiednie wizje gospodarki dobrze urządzonej.

Tradycja Weberowska

W teorii Webera podstawowym warunkiem istnienia klas był nierówny podział własności i wynikające z tego nierówne szanse życiowe. Weber wprowadził typy klas, które różniły się od klas ekonomicznych Marksa („klasy posiadania” i „klasy zarobkowe”). Ponad dwoma powyższymi typami klas Weber lokował „syntetyczną typologię klas społecznych”, do których zaliczał: 1) robotników; 2) drobnomieszczaństwo; 3) inteligencję nieposiadającą i fachowców, pracowników umysłowych, urzędników zróżnicowanych społecznie ze względu na poziom (koszt) wykształcenia; 4) klasy posiadające oraz klasy uprzywilejowane za sprawą wykształcenia (wolne zawody). Ta syntetyczna typologia wywarła decydujący wpływ na późniejsze badania struktury społecznej, w tym na polskie, inicjowane we wczesnych latach 60. XX wieku przez nestora badań struktury klasowej Włodzimierza Wesołowskiego.

Z punktu widzenia normatywnych wizji gospodarki znaczenie dorobku Maxa Webera wykracza daleko poza jego koncepcje klas społecznych. Doskonałą analizę Weberowskiej koncepcji etosu gospodarczego przeprowadził Richard Swedberg (1998), rozwinął w niej bowiem kwestię normatywnego układu odniesienia, analogicznego do wizji gospodarki dobrze urządzonej.

John Goldthorpe i Gordon Marshall, czołowi brytyjscy przedstawiciele nurtu neoweberowskiego, podkreślali różnice między ich koncepcją klasową a teoriami marksistowskimi. Pisali:

po pierwsze, nasza koncepcja analizy klasowej nie obejmuje teorii historii, zgodnie z którą konflikt klasowy jest motorem zmian społecznych [...]. Po drugie, zgodnie z naszym rozumieniem analiza klasowa nie zakłada teorii klasowej eksploatacji, zgodnie z którą wszystkie klasowe relacje muszą mieć charakter nieuchronnie antagonistyczny [...]. Po trzecie, popierana przez nas wersja klasowej analizy nie zawiera teorii klasowo ugruntowanych działań zbiorowych, zgodnie z którą jednostki o podobnych pozycjach w strukturze klasowej automatycznie mają świadomość swojej sytuacji i są gotowe wspólnie działać dla osiągnięcia swoich interesów klasowych [...]. W końcu klasowa analiza, jak ją rozumiemy, nie obejmuje redukcjonistycznej teorii działań politycznych (zbiorowych lub indywidualnych), zgodnie z którymi takie działania mogą być rozumiane jako po prostu zapośredniczone wyrazy relacji klasowych i oznaczać dążenie do strukturalnie determinowanych interesów klasowych (Goldthorpe i Marshall 1992, za: Lee i Turner 1996).

Deklaracja dwóch autorów podkreśla elastyczność ich podejścia i brak założeń o homologii między wymiarem społeczno-ekonomicznym a mentalnością, co nie przeczy temu, że empiryczne badania brytyjskiej socjologii były zazwyczaj poświęcone analizom mentalności ekonomicznej, które pozytywnie weryfikowały tezę homologiczną.

Warto w tym miejscu odnotować, że krytycy propozycji Goldthorpe'a i Marshalla oraz innych propozycji wydzielania „słabych klas” zarzucali im teoretyczną miłąkość – wskazywano, że o wyodrębnieniu klasy decydowała raczej analiza korelacji między zmiennymi niż hipoteza wyprowadzona z teorii. Same różnice obiektywnie zmierzonego statusu socjoekonomicznego (*Socio-Economic Status*; SES) mogą nie przekładać się w żadnym stopniu na identyfikacje grupowe. Zarzuty te spotykały się jednak z zasadną odpowiedzią empiryczną w Wielkiej Brytanii pod koniec XX wieku: prowadzone przez Goldthorpe'a i współpracowników badania empiryczne, ugruntowane w klasyfikacji zawodów, dowodziły swojej użyteczności przy wyjaśnianiu ruchliwości społecznej, różnic w poziomie wykształcenia, w zachowaniach politycznych, a także w postawach wobec gospodarki (Domański 2004).

Jest rzeczą naturalną, że w okresie fordyzmu problematyka klas ekonomicznych, zwłaszcza klasy robotniczej (lub klasy pracowniczej i wchodzącej w jej skład klasy robotniczej) były wyróżnionym przedmiotem analiz teoretycznych i badań empirycznych. Poniżej będę się odnosił do badania środowisk robotniczych, gdyż to nimi głównie interesowali się socjoekonomiści z SGH. To wówczas powstały najbardziej znane typologie mentalności *working class*, które były i są ważnym odniesieniem także w badaniach struktury polskiego społeczeństwa. Każda z nich dawała podstawę do weryfikacji tezy homologicznej albo w całości (rekonstrukcje wizji gospodarki oczekiwanej), albo rekonstrukcji wyobrażeń o poszczególnych instytucjach. Jedną z pierwszych analiz wpływu bezpośrednich doświadczeń społecznych (m.in. z miejsca pracy) na świadomość społeczną była autorstwa Elisabeth Bott (1957). To do jej wniosków odwoływali się późniejsi badacze, w tym D. Lockwood. Niewątpliwie najbardziej rozpowszechnioną typologią była ta opracowana przez niego w 1966 roku, której osią były społeczne korzenie światopoglądu robotniczego. Wyróżniał on mentalność proletariacką („tradycyjnie proletariacką” – *proletarian*), mentalność akceptującą dominację pracodawcy („tradycyjnie uległą” – *deferential*) oraz mentalność merkantylną (materialistyczną, „sprywatyzowaną” – *privatised*). Mimo krytyk, z jakimi się spotkała, typologia ta była przez dziesięciolecia inspiracją dla badaczy klasy robotniczej. Lockwood skupiał się na zagadnieniu kluczowym z punktu widzenia naszych późniejszych badań – na pracowniczym (robotniczym) wyobrażeniu o społeczeństwie, w tym o dobrym ładzie społecznym i stopniu akceptacji społecznych nierówności.

Mentalność brytyjskiej klasy pracowniczej była zróżnicowana. Te jej odłamy, które akceptowały społeczny ład kapitalizmu, były przedmiotem odrębnych badań. Do najbardziej znanych analiz konserwatyzmu brytyjskich robotników należała praca Erica Nordlingera o robotnikach-torysach (1967).

Rekonstrukcja robotniczego pragmatyzmu przez Lockwooda (seria badań opublikowana w trzech tomach *Affluent Worker* z lat 1968–1969), a także analiza specyficznego ambiwalentnego poglądu na gospodarkę rynkową korespondowały z koncepcją mentalności robotniczej rozwijaną przez Franka Parkina (1972). Parkin był twórcą typologii postaw robotniczych, której kryterium były stopień akceptacji wzorów wartości klasy dominującej i stopień legitymizacji nierówności klasowych. Wyróżnił

on trzy systemy wartości: system wartości dominujących, odpowiadających klasie panującej (wartości te legitymizowały istniejące nierówności społeczne), system wartości podporządkowanych (przede wszystkim subkultury pracownicze, zakładające pewne formy kompromisu z wartościami narzucanymi przez klasy wyższe, w tym przyzwalające na nierówności społeczne) i system wartości radykalnych (jego osią był postulat walki z nierównościami i wizja porządku alternatywnego, pozbawionego nierówności). Z punktu widzenia badań robotniczych, prowadzonych w naszym zespole SGPiS/SGH w latach 80. i 90., szczególnie cenna była teza Parkina o „normatywnej ambiwalencji”, mówiąca, że

w sytuacji, gdy dokonywana jest (przez wyższe warstwy klasy robotniczej) czysto abstrakcyjna ocena, wówczas normatywnym układem odniesienia jest system wartości dominujących, gdy jednak wchodzi w rachubę ocena konkretnej sytuacji społecznej, wymagającej dokonania wyboru lub podjęcia działania normatywny układ odniesienia dostarcza [...] system wartości podporządkowanych (Parkin 1972, s. 92–93)⁶.

Jak pisałem, do neoweberowskiego nurtu nawiązywali powszechnie polscy badacze struktury klasowej według osi grup zawodowych od lat 60. XX w. Na pierwszym miejscu należy wymienić wczesny dorobek Włodzimierza Wesołowskiego (1970), a także Kazimierza Słomczyńskiego (1972), Krystyny Janickiej (1976), Jadwigi Koralewicz-Zębik (1974) i innych, którzy byli członkami zespołu prowadzącego w połowie lat 60. badania szczecińsko-koszalińsko-łódzkie. Badania te otwierały drogę do systematycznych badań struktury klasowej i dawały podstawę do rekonstrukcji kluczowych aspektów świadomości ekonomicznej. Ich syntezę opublikowali Wesołowski i Słomczyński w tekście z 1990 roku. Obecnie, obok wymienionych powyżej, badania w tym zakresie prowadzi zespół kierowany przez Henryka Domańskiego, który ma największy w ostatnich dekadach dorobek z zakresu badania struktury klasowej (syntezę tych badań zawarł w pracy

z 2015 roku). Domański przeniósł na polski grunt schemat EGP i to do jego ujęć odwoływaliśmy się głównie w badaniach klasy pracowniczej. Z punktu widzenia mentalności Polaków szczególne znaczenie mają, obok rozległych badań Domańskiego, prace Jadwigi Koralewicz, Bogdana Macha, Marka Ziółkowskiego (badania robotników w latach 80.). Oczywiście wymieniam tylko część badaczy należących do warszawskiej szkoły badania struktury klasowej. W okresie autorytarnego socjalizmu polscy badacze struktury uchronili pojęcie klas społecznych przed uwikłaniem ideologicznym i uczynili je przedmiotem rzetelnych badań empirycznych. Wykorzystywali oni zarówno schemat klasowy, konstruowany zgodnie z inspiracją marksistowską (kryterium stosunków kontroli nad produkcją i dystrybucją), jak i schemat stratyfikacyjny, bliski tradycji Weberowskiej, zawierający

W okresie autorytarnego socjalizmu polscy badacze struktury uchronili pojęcie klas społecznych przed uwikłaniem ideologicznym i uczynili je przedmiotem rzetelnych badań empirycznych

6 Jak wskazywała Fiona Divine, zgoda środowiska socjologicznego co do struktury robotniczej mentalności, którego podstawę dał, między innymi, Parkin, była jedną z przyczyn późniejszego osłabienia teoretycznych zainteresowań świadomością klasy robotniczej.

wymiary edukacyjny, statusu zawodowego, dochodów i wielu innych korelatów, włącznie z zaczerpniętą od Bourdieu kategorią gustu (Domański).

Obecnie ambitny program badań Polpan (Polskie Badania Panelowe), kierowanych przez Słomczyńskiego, dowodzi zasadności klasowego rekonstruowania struktury polskiego społeczeństwa – uważam, że cytowane powyżej zdanie Goldthorpe'a i Marshalla z lat 90. mogłoby zostać powtórzone przez Słomczyńskiego. W badaniu Polpan autorzy wyodrębniają wielocłonowy schemat klasowy, który poddaje się redukcji do trzech głównych segmentów klasowych, a materiał zebrany w trakcie badań panelowych potwierdza jego predykcję. Cenne jest także włączanie przez nich do schematu klasowego kategorii prekariatu.

Neokorporatyzm Philippe'a Schmittera

Omawiając klasy społeczno-ekonomiczne powojennego okresu fordowskiego, należy zwrócić uwagę na związane z nimi wątki korporacyjne (czy raczej „neokorporacyjne”). We wszystkich badaniach wizji gospodarki dobrze urządzonej, prowadzonych przez zespół SGPiS/SGH, notowaliśmy obecność orientacji dającej się interpretować jako neokorporacyjna, stąd znaczenie prac Philippe'a Schmittera, czołowego teoretyka korporacjonizmu. Używał on terminu „korporacjonizm państwowy” w odniesieniu do modeli ustrojowych faszystowskich lub bliskich faszystowskim, w przeciwieństwie do powojennego „korporacjonizmu społecznego” (Schmitter i Lehbruch 1979). Schmitter i badacze pozostający pod jego wpływem rozwinęli klasyczną teorię korporatyzmu, w jej ramach opracowali typ idealny korporatyzmu. Waga tego schematu teoretycznego była doceniana także przez praktyków instytucji polskiego dialogu społecznego.

W ujęciu teoretycznym Schmitter i Lehbruch wyodrębniali dwa zespoły cech: organizacyjne oraz proceduralne. Pierwsze z nich, których konsekwencją jest konsolidacja klas społeczno-ekonomicznych i pełna identyfikacja klasowa, są następujące: a) istnieje monopol na reprezentowanie interesów danej klasy, sektora, grupy zawodowej itd. spełniany przez takie organizacje, jak związki zawodowe, związki pracodawców itp.; b) społeczne domeny organizacji nie zachodzą na siebie, żadne środowisko nie jest podwójnie czy wielokrotnie reprezentowane; c) organizacje mają taką strukturę i takie procedury, że są w stanie dobrze artykułować interesy swoich środowisk, a także koordynować zachowania członków środowisk; d) organizacje są w pełni reprezentatywne, członkostwo w nich jest obowiązkowe; e) organizacje są oficjalnie uznane przez agendy rządowe i posiadają na poły publiczny status. Z kolei zinstytucjonalizowany mechanizm podejmowania decyzji, stabilizujący pozycję klas, obejmuje następujące warunki: a) obowiązuje zasada parytetu reprezentacji, względnej równowagi stron; b) istnieją regularne interakcje między organizacjami, najlepiej zinstytucjonalizowane w postaci stałych komisji trójstronnych, działających na poziomie narodowym; c) organizacje uczestniczą w całym toku tworzenia regulacji (zwłaszcza norm prawa), począwszy od konsultowania poprzedzającego proces przygotowywania prawa (założeń ustaw); d) uzgadnianie w ramach instytucji korporacyjnych polega na aktywnym poszukiwaniu rozwiązań i dochodzeniu do nich na zasadzie konsensusu, a nie tylko w drodze głosowań. Mówi się w tym przypadku o preferowaniu „demokracji konsensualnej”, a nie „demokracji proceduralnej”. Wprowadza się niekiedy dystynkcję między dochodzeniem do porozumień w drodze większościowej a dochodzeniem porozumień w drodze „harmonizacji” (*concertation*).

—
 Poparcie modelu korporacyjnego przez respondentów badań wizji gospodarki dobrze zarządzanej pojawia się do chwili obecnej w sondażach prowadzonych przez zespoły z SGH

Tak przedstawiony idealny typ korporatyzmu był oddalony od realiów, niemniej w latach 60. XX wieku pojawiły się koncepcje nowego, korporacyjnego ustroju, który miał zastąpić wolnorynkowy kapitalizm. Schmitter i jego współpracownicy odwoływali się do instytucji samorządowych, które istniały w wielu krajach, w tym w socjalistycznej Jugosławii. W klimacie buntu klasy robotniczej z lat 60. dążenia neokorporacyjne były traktowane jako uzasadnione aspiracje podmiotowości (fordowskiej) klasy robotniczej. Ruch samorządu robotniczego i pracowniczego, bliski neokorporatyzmowi, był żywy także w Polsce w połowie lat 50. oraz w latach 1981–1989.

W Polsce rozwijała się instytucja partycypacji pracowniczey w latach bezpośrednio powojennych, następnie w latach 1956–1958 oraz w ostatniej dekadzie autorytarnego socjalizmu (począwszy od 1980 roku) i w pierwszej dekadzie po przełomie ustrojowym. Badania samorządności prowadziła liczna grupa intelektualistów o orientacji socjalistycznej: Leszek Gilejko, Ludwik Bar, Witold Nieciński, Witold Morawski, Maria Jarosz, Józef Balcerek i inni (między nimi piszący te słowa). Szczególne znaczenia miały badania empiryczne inicjowane przez Gilejkę w Instytucie Badań Klasy Robotniczej (IBKR) i w Centrum Badań Samorządowych, a także organizowane przez niego seminarium samorządowe w IBKR. W badaniach opinii publicznej rekonstruowano wizję samorządowej gospodarki dobrze zarządzanej w wersji socjalistycznej, a poparcie modelu korporacyjnego pojawia się w badaniach mentalności ekonomicznej, prowadzonych w SGH do chwili obecnej.

Strukturalizm Pierre’a Bourdieu

Przejdę z kolei do teorii Bourdieu, szczególnie ważnej ze względu na subtelność analiz klasowych. Teoria ta bywa zaliczana do teorii „klas silnych”, chociaż jest tak intelektualnie płodna, że wykorzystują ją również zwolennicy koncepcji klas słabych, a z niektórych jej kluczowych pojęć korzystają także przeciwnicy paradygmatu klasowego. Może być więc uznana za teorię pogranicza.

Bryan Turner uznał teorię klas Bourdieu za przykład „wersji marksistowskiego poglądu na klasy” (Turner 1996, s. 255), jednak całą jego teorię trudno zaliczyć do nurtu neomarksistowskiego, mówi się o „strukturalizmie konstruktywistycznym” (Lee i Turner 1996, s. 18). Marek Ziółkowski syntetyzował teorię Bourdieu w następujący sposób:

To, co subiektywne i indywidualne, jest [...] zarazem społeczne. Bourdieu używa [...] pojęcia „habitus” rozumianego jako zbiór społecznie wykształconych dyspozycji jednostki. Habitus jest więc „historią, która stała się naturą”, wytworem społeczeństwa i tym, co je ciągle tworzy na nowo. W kształtowaniu habitusu olbrzymią rolę odgrywa klasa społeczna, rozumiana przede wszystkim jako grupa kulturowa kształtująca podobne nawyki i gusty. Dominacja jednej klasy społecznej nad drugą opiera się nie tylko na różnicach materialnych czy dostępie do władzy, ale także na różnicach kulturowych, w tym na mechanizmie przemocy symbolicznej (Ziółkowski 2006).

O łańdże ustabilizowanym można za Bourdieu stwierdzić, że homologia między pozycjami w przestrzeni społecznej a wzorami wartości ekonomicznych zapewniona

jest dzięki jedności habitusu: społecznie konstruowanego „systemu dyspozycji”: schematów percepcji, myślenia, oceniania i działania, które członkowie poszczególnych klas nabywają jako rezultat specyficznych „warunków klasowych”, w jakich egzystują (Cebula 2013).

Jednym z kilku kluczowych pojęć u Bourdieu jest „pole” gry, definiowane jako „sieć lub konfiguracja obiektywnych relacji między pozycjami”, które z kolei są określane przez udział we władzy czy kapitale: „posiadanie owej władzy (kapitału) określa dostęp do specyficznych korzyści, o które toczy się gra w danym polu”. Gracze zajmują w polu pozycje dominujące, podporządkowane i równoważne. Te pola gry to „względnie autonomiczne mikrokosmosy” o własnych logikach (inna na polu ekonomicznym, inna politycznym, inna artystycznym czy religijnym) (Bourdieu i Wacquant 2001, s. 78).

Istnieje wiele pól i odpowiadających im postaci kapitału, z których cztery są najważniejsze (kapitał ekonomiczny, kulturowy, społeczny, a także symboliczny). Kapitały są traktowane tak, jak to się dzieje w ekonomii: mogą być wymieniane, mogą także być kumulowane. Ponadto Bourdieu wprowadza pojęcie kapitału globalnego, czyli sumy wszystkich kapitałów.

Mimo iż kapitał ekonomiczny był przez Bourdieu mocniej akcentowany niż inne formy kapitału, to kultura zajmowała miejsce wyróżnione w jego analizach klasowych: style życia i gusty znajdują się w centrum reprodukcji społecznych hierarchii i nierówności. Bourdieu wskazywał na fakt rosnącej pozycji kulturowo definiowanych stylów życia, co nadało jego teorii zabarwienie postmodernistyczne („Gust klasyfikuje, klasyfikując osobę klasyfikującą” [Bourdieu 2005, s. 15]). Jego teoria różniła się jednak zasadniczo od nurtu refleksji postmodernistycznej. Na podstawie analiz empirycznych dowodził, że kulturowo determinowany gust systematycznie i trwale odnosi się do pozycji klasowych. Kultura nie jest efektem położenia klasowego, lecz raczej centralnym mechanizmem, za pomocą którego są tworzone pozycje klasowe. Co jest istotne dla normatywnej wizji gospodarki,

podziały klasowe implikują podziały kulturowe, a konflikt klasowy dotyczy nie tylko kontroli nad środkami materialnymi, lecz obejmuje również wysiłki na rzecz symbolicznego uprawomocnienia (naturalizacji) określonego ładu społecznego (tzw. przemoc symboliczna) (Cebula 2013, s. 99).

Zdaniem badaczy spuścizny Bourdieu jego dorobek można ułożyć w dwa nurty: jeden, kluczowy z naszego punktu widzenia, poświęcony różnicowaniu klasowym, dominacji i podporządkowaniu oraz drugi związany z jego rozległymi badaniami antropologicznymi. Z punktu widzenia pierwszego nurtu Bourdieu „nie akcentuje klasy jako bohaterskiego kolektywnego podmiotu, lecz ukazuje klasę jako ukryty, zakodowany w znaczeniach nadawanych przez ludzi samoocenach i postawach oraz w ich pojmowaniu innych, a także postrzeganiu samych siebie jako indywidualności” (Savage 2000, s. 115, cyt. za: Bottero 2005, s. 140). Ludzie zajmujący te pozycje manifestują odmienne style życia i gusty, które służą zarówno jako wyznaczniki różnic klasowych, jak i jako zasoby w konkurencyjnym różnicowaniu frakcji klasowych (działają jak bariery w procesie inkluzji lub wykluczenia [Bottero 2005, s. 139]).

W tym miejscu wypada omówić bezpośrednią oraz pośrednią rolę, jaką odegrały inspiracje bourdieu’ańskie w badaniach prowadzonych przez nasze zespoły.

Ta pierwsze sprowadzały się do wykorzystania cennych generalizacji autorstwa Bourdieu, odnoszących się do klasy pracowniczej, w pierwszym rządzie zaczerpniętych z *Dystynkcji...*, do stosowania kluczowych pojęć jego teorii, zwłaszcza pojęcia pola, a także ukrytych wymiarów świadomości klasowej (Bourdieu 2005).

Z punktu widzenia analiz mentalności ekonomicznej, tak jak ją definiujemy, propozycja Bourdieu może być interpretowana jako obecność kulturowo zdeterminowanych konfiguracji wartości ekonomicznych i symbolicznego uprawomocnienia ładu społeczno-ekonomicznego, pociągających za sobą przemoc symboliczną. Tak więc normatywna wizja gospodarki może być traktowana jako kulturowy wskaźnik zróżnicowanych pozycji graczy (dominujących, podporządkowanych, równoważnych) w polu ekonomicznym. W tym przypadku mamy jednak na względzie nie tylko wyniki uzyskane w drodze badań kwestionariuszowych, pozwalające na wychwycenie głównych dystynkcji, lecz także swobodne, niespieszne wywiady, w tym typu biograficznego, na podstawie których można rekonstruować głębokie wymiary kultury ekonomicznej – zarówno wartości, na których fundowana jest wizja oczekiwanego ładu gospodarczego, jak i wiedzę, kompetencje pozwalające ludziom oceniać zjawiska ekonomiczne i postrzegać związki między nimi, ten więc wymiar świadomości, który Krzysztof Zagórski z Andrzejem Koźmińskim nazywali, za Charlesem W. Millsem „wyobraźnią ekonomiczną” (2015). Ten obszar kultury nie był – o ile wiem – przedmiotem odrębnych studiów bourdieu’ńskich, jednak zastosowanie pojęć Bourdieu wysubtelnia analizę podziałów klasowych

Normatywna wizja gospodarki może być traktowana jako kulturowy wskaźnik zróżnicowanych pozycji graczy (dominujących, podporządkowanych, równoważnych) w polu ekonomicznym. W tym przypadku kluczową rolę odgrywać będą badania biograficzne

i pozwala ujawnić ukryte pola. W tym celu trzeba wychwycić kulturowo definiowane postawy wobec instytucji ekonomicznych (tu kluczowa jest normatywna wizja gospodarki), wobec wartości związanych z pracą, wobec prawa gospodarczego, indywidualnej zaradności, przedsiębiorczości itd. oraz zdefiniować mikrokosmos odpowiedniego pola. Wiedza, jaką zgromadziliśmy w naszym zespole, pozwala na ostrożne założenie, że badania inspirowane narzędziami skonstruowanymi przez Pierre’a Bourdieu mogłyby odtworzyć pola obecnie słabo widoczne lub niewidoczne.

Ważny był także pośredni wpływ dorobku Bourdieu. W nurcie bourdieu’ńskich inspiracji mieszczą się m.in. badania Ivana Szelenyiego poświęcone transformacjom autorytarnego socjalizmu, zwłaszcza zawarte w książce jego współautorstwa o „budowie kapitalizmu bez kapitalistów” (Eyal, Szelenyi i Townsley 1998). Książka ta została określona przez Davida Osta jako „najważniejsza praca opowiadająca o formatowaniu się klas w społeczeństwie postkomunistycznym” (2007, s. 54–55). Ost pisał:

posługując się koncepcjami Bourdieu dotyczącymi różnych typów kapitału, autorzy dowodzą, że kapitał polityczny (związki z establishmentem) bardzo się zdevaluował po 1989 r., że posiadanie kapitału ekonomicznego tylko w niewielkim stopniu pomogło wspiąć się w górę w klasowej hierarchii, a nową dominującą elitą w Europie Wschodniej stali się ci, którzy rozporządzali kapitałem kulturowym (wykształceniem). [...] Ci, którzy zawdzięczali swój poprzedni status wyłącznie

przynależności do rządzącej partii komunistycznej, przegrali po 1989 r., na szczycie znaleźli się natomiast ci, którzy oprócz tej przynależności mogli się pochwalić rzetelnymi kwalifikacjami lub takie kwalifikacje posiadali, nie należąc do partii (Ost 2007, s. 55).

Z kolei największym przegranym transformacji okazała się klasa robotnicza – robotnicy zajmowali silniejszą pozycję w poprzednim systemie, gdyż mieli pewien kapitał polityczny, z którego wypływał także kapitał symboliczny. Natomiast nie mieli ani kapitału ekonomicznego, ani kulturowego: „po zmianie systemu kapitał polityczny klasy robotniczej wyczerpał się a jedyny kapitał, jakim rozporządzali, okazał się też jedynym, jaki został całkowicie zdezwuony” (Ost 2007, s. 56).

Należy zwrócić uwagę na trudności stosowania schematów pojęciowych autorstwa Bourdieu. Personifikując, można powiedzieć, że jego teoria jest niezwykle szczodra, inspirująca, otwiera nowe horyzonty przed analizami struktury społecznej, zarazem jednak sprawia kłopoty interpretacyjne. Jest mianowicie mocno osadzona w realiach stabilnego mieszczańskiego społeczeństwa Francji o dystansach społecznych formowanych i reprodukowanych przez pokolenia. Ten amalgamat klasy i kultury nie istnieje w społeczeństwach, które przechodziły w ostatnich stuleciach procesy tąpnięć burzących strukturę społeczną i instytucje do „surowego korzenia”, niczym w teorii punktualizmu. Stop kultury i struktury wymaga niezwykle długiego trwania, jak chciałoby się powiedzieć za Fernandem Braudelem. Stąd piszący te słowa jest zwolennikiem separowania z dorobku Bourdieu przydatnych pojęć i schematów pojęciowych, operacjonalizowania ich pod kątem problemów badawczych, natomiast jest przeciwny wyjaśnianiu zjawisk aktualnego społeczeństwa polskiego przez nakładanie integralnej siatki teoretycznej Bourdieu (w przypadku naszego społeczeństwa uważam to za przedwczesne o jakieś 100 lat spokojnego konsolidowania społeczeństwa – na co się niestety nie zanosi w „turbulentnych” czasach).

Teoria Bourdieu bywa instrumentalizowana, gdy zmienne kulturowe wykorzystuje się jako korelaty ekonomicznych różnicowań klasowych, a więc nie w roli immanentnego czynnika reprodukcji układu klasowego i współkreującego ten układ, lecz raczej jako zmienną wyjaśniającą. Tak traktowali tę kategorię Gil Eyal, Ivan Szelenyi i Eleanor Townsley, a w polskiej socjologii w taki właśnie sposób wykorzystywał kategorię kapitału kulturowego Henryk Domański – za co był krytykowany przez redaktorów i współautorów ważnego bourdieu’ańskiego studium teoretycznego i empirycznego: Macieja Gdulę i Przemysła Sadurę (2012). Starali się oni wykazać, że można w polskich warunkach wyodrębnić style odpowiadające klasie wyższej, tak jak je ujmował Bourdieu, co również wywoływało krytykę. Pozycja naszego zespołu i piszącego te słowa jest bliższa stanowisku Domańskiego – ważne inspiracje Bourdieu nie mogą być stosowane do analizowania struktury polskiego społeczeństwa w postaci integralnej, lecz w drodze separowania pojęć. Jak już pisałem, jego teoria bazuje na realiach mieszczańskiego społeczeństwa Francji o nieomal kastowych dystansach społecznych reprodukowanych przez pokolenia, z którymi zetknął się sam Bourdieu, dokonując trudnej sztuki socjalizacji antycypującej w trakcie „wspinania się” na kolejne poziomy struktury nierówności.

„Słabe” klasy społeczne i łady bezklasowe

W okresie kryzysu fordyzmu klasy nie zanikły, jednak zmieniał się poziom ich konsolidacji, można było je określić, nawiązując do koncepcji Raya Pahl’a, jako „klasy słabe”, a mianowicie dające się wyodrębnić empirycznie segmenty społecznych nierówności, których uczestnicy mieli pewne cechy wspólne, takie jak kwalifikacje zawodowe, udział we własności, postawy, jednak nikła była ich świadomość antagonizmów wobec innych klas i brak było dyspozycji do podejmowania kolektywnych działań. Uważam, że w tej sytuacji mogła wzmoocnić się rola badania normatywnych wizji gospodarki jako sposobu rekonstrukcji latentnych struktur klasowych (bądź potwierdzeń zaniku klas).

Na wstępie rozpocznę od „słabości” klas społecznych w epoce autorytarnego socjalizmu (za Alainem Lipietzem można mówić o socjalistycznym „żelaznym” fordyzmie). W przypadku Polski okres ten zaczyna się wraz z przełomem antystalinowskim (1955–1956). Jednym z interesujących wyników badań z okresu powojennego fordyzmu była istotna różnica między mentalnością społeczeństw gospodarki rynkowej a mentalnością społeczeństw autorytarnego socjalizmu, poczynając od *nomen omen* autorytaryzmu czy poczucia lęku (wyśmienite studia Jadwigi Koralewicz, badania zespołu Melvil Kohn – Kazimierz Słomczyński). Z punktu widzenia naszego problemu badawczego kluczowe znaczenie miała wysoka homogenizacja normatywnych wizji gospodarki, mało zróżnicowanych ze względu na pozycje w ówczesnej strukturze społeczno-zawodowej. W przypadku społeczeństwa polskiego znacząca dywersyfikacja nastąpiła wraz z wprowadzeniem stanu wojennego w 1981 roku. Jeżeli uzna się normatywną wizję gospodarki za trafny wskaźnik podziałów klasowych, to przyjdzie zgodzić się z propozycją Jacka Kurczewskiego o nowej socjalistycznej klasie średniej o zatartych różnicach między pracownikami umysłowymi i fizycznymi, wypełniającej gros społecznej przestrzeni między elitą ówczesnej władzy a „wykorzenionymi proletariuszami Polski Ludowej” – socjalistyczną podklasą. Unifikacja była poświadczana przez liczne studia empiryczne serii „Z badań klasy robotniczej i inteligencji”, kierowanej przez Jana Szczepańskiego w latach 1956–1969, a także prace Mirosławy Marody, Leszka Gilejki, Stefana Nowaka. Ten ostatni dał trafną rekonstrukcję mentalności tej „średniej klasy socjalizmu”.

Przedmiotem wyżej wspomnianych badań było zjawisko „słabych” klas społeczeństwa socjalistycznego. Zasadniczo odmienny charakter miało zjawisko „słabych” klas w odniesieniu do zachodnich gospodarek rynkowych. W Wielkiej Brytanii w okresie kryzysu fordyzmu (lata 80.) wspomniany zespół pod kierownictwem Gordona Marshalla przeprowadził rozległe badania, których celem była, między innymi, identyfikacja grupowej tożsamości Brytyjczyków. Wyniki potwierdziły większą przydatność perspektywy klasowej niż teorii skupiających się na grupach statusowych. Marshall i członkowie jego zespołu stwierdzili jednak, że poczucie klasowej identyfikacji nie przekłada się na świadomość klasową w takim rozumieniu, jakie nadawała tym terminom klasowa przynależność w czasach fordyzmu.

Komentarzem do wyników badań Marshalla i jego zespołu były konkluzje z badań przeprowadzone w latach 90. przez Fionę Devine w środowisku klasy robotniczej. Badani nie definiowali swoich pozycji w kategoriach klas społecznych, jednak nie definiowali ich również w kategoriach grup statusowych. Charakteryzowali nierówności w kategoriach materialnych, ale także standardów życia oraz często dzielili społeczeństwo dychotomicznie, na dwa duże segmenty („nas” i „ich”).

Przytoczę z kolei wyniki badań Harriet Bradley. Bradley, znana w Polsce jako autorka pracy *Pleć* (2008), opublikowała w 1999 roku wyniki sondażu przeprowadzonego wśród członków klasy pracowniczej (kobiet i mężczyzn): 80 proc. respondentów tych badań uznało, że społeczeństwo brytyjskie cechuje się nierównościami klasowymi i byli oni w stanie wymienić klasy, na jakie się ono dzieli. Okazywało się jednak, że aż 47 proc. badanych miało trudności z określeniem własnego miejsca w którejś z wymienionych przez siebie klas. Autorka badań pisała, że „aktualne identyfikacje klasowe były słabe” (Bradley 1999).

Na marginesie dodam, że tym szlakiem zmierzaliśmy w kolejnych badaniach z pierwszej dekady XXI wieku, mianowicie analizowaliśmy „lokalizacje klasowe” oraz terminy, które były wykorzystywane do określenia pozycji własnej grupy oraz innych grup społecznych, wyliczanych przez respondentów (Gardawski 2009, s. 107 i nast.).

Wymienione wnioski z badań brytyjskich można zaliczyć do nurtu „nowych teorii klasowych”, zorientowanych lewicowo, które zmierzały szlakiem wytyczonym przez Bourdieu: utrzymując perspektywę klasową i nie rezygnując z ekonomicznego kryterium podziału, odwoływały się do dystynkcji kulturowych. Mike Savage w swoich badaniach nie skupiał się na analizie deklarowanej klasowej tożsamości, natomiast sprawdzał, na ile specyficzne praktyki kulturowe prowadziły do reprodukcji się hierarchii społecznej według osi klasowych (klas „latentnych”). Ludzie zajmujący różne pozycje klasowe manifestują te pozycje odmiennymi stylami życia i gustami, które służą jako wyznaczniki różnic klasowych i jako zasoby w konkurencyjnym zróżnicowaniu frakcji klasowych (działają jako bariery w procesie inkluzy lub wykluczenia). Devine stwierdzała, że ludzie nie muszą wprost uznawać istnienia klas lub identyfikować się z jakimiś dobrze zdefiniowanymi grupami o charakterze klasowym, aby można było mówić o działaniu procesów klasowych (Devine 2004).

Kulturowe uwikłania trafnie oddały obserwacje opisane w etnograficznej pracy Beverly Skeggs (1997), inspirowanej również przez idee Bourdieu. Badane przez nią robotnice były silnie wyczulone na różnice społeczne, jednak były tak „symbolicznie pozycjonowane”, że nie dysponowały odpowiednim językiem, który pozwoliłby im na wyartykułowanie swojej klasowej pozycji, a to z powodu dewaluacji i stygmatyzacji pewnych aspektów kultury klasy robotniczej. W rozdziale zatytułowanym *(Dez)identyfikacja klasy. Jak nie być klasą robotniczą* badaczka pisała więc w duchu Bourdieu:

klasowa dezidentyfikacja była sama wynikiem działania procesów klasowych, jako że wartości, które kształtują gotowość do identyfikacji z klasą (lub utrudniają taką identyfikację) same są klasowo zróżnicowane i wyrastają z klasowych opozycji (Skeggs 1997, s. 74).

Przedstawiony powyżej dorobek nowej socjologii brytyjskiej wieńczą rozległe badania struktury społecznej kierowane przez zespół Mike’a Savage’a i Fiony Divine, przeprowadzone na zlecenie BBC w 2011 roku na licznej próbie ponad 160 tys. Brytyjczyków, uzupełnione dodatkowymi badaniami brytyjskiego biura GFK. Badania te, z zamierzenia, nie miały podważyć dotychczas dominującego schematu EGP (schematu Goldthorpe’a) ugruntowanego na statusie ekonomiczno-społecznym (SES), lecz być raczej wobec niego komplementarne („budulcem” nie były grupy społeczno-zawodowe). Inspiracje Bourdieu były bardzo wyraźne już

w samym problemie, którym było wykrycie klas latentnych i badanie nie tylko kapitału ekonomicznego, lecz także kapitału kulturowego i społecznego. W rezultacie wyodrębniono siedem klas, które inaczej strukturowały brytyjskie społeczeństwo niż siedem głównych klas schematu EGP. Badaniom zespołu Savage i Divine nadano akronim GBCS (*Great British Class Survey*). Badania wyodrębniają elitę – 6 proc., stabilną klasę średnią (*established middle class*) – 25 proc., techniczną klasę średnią (*technical middle class*) – 6 proc., nowo wzbogaconych pracowników (*new affluent workers*) – 15 proc., tradycyjną klasę robotniczą (*traditional working class*) – 14 proc., wyłaniający się sektor usług (*emergent service sector*) – 19 proc., oraz prekariat – 15 proc. Analizy Savage’a, Divine i innych członków zespołu BBC potwierdziły odmienny niż w przeszłości charakter identyfikacji klasowych (Savage, Divine i in. 2013). Propozycja tych badaczy wywołała żywą dyskusję w socjologii brytyjskiej, w tym wiele było opinii krytycznych, lecz niewątpliwie wydobyła ważny aspekt struktury okresu „słabych klas”, pozwoliła także lepiej zbadać elitę oraz prekariat, który nie miał odpowiednika w schemacie EGP (ani wśród 7 klas, ani 4 derywatów klasowych nie ma „underclass”). Zwracam uwagę na kategorię prekariatu, gdyż także w ramach planowania kolejnego etapu polskich badań Polpan (2018) autorzy rozważają wprowadzenie prekariatu do schematu struktury społecznej⁷.

Nie wchodząc w szczegółowe rozważania, chcę jedynie zaznaczyć, że schemat EGP jest potencjalnie mniej przydatny niż GBCS dla celów badania tego aspektu kultury, jakim jest mentalność ekonomiczna i normatywna wizja gospodarki. Badania GBCS nie zgromadziły jednak wiedzy odnośnie do legitymizacji ładu gospodarczego, nierówności społeczno-ekonomicznych i innych.

Kończąc omówienie teorii, które były pomocne w prowadzonych przez nasz zespół badaniach normatywnych wizji gospodarki, trzeba odwołać się do teorii nieklasowych. Były one cenne dla zespołu SGH z pragmatycznego powodu: wiedzieliśmy, że nie mały odsetek respondentów naszych badań odrzucało sugestie klasowo-warstwowego strukturalizowania społeczeństwa.

W nurcie krytyki orientacji klasowej rola prekursorska przypadła w latach 50. XX wieku Robertowi Nisbetowi, konserwatywnemu instytucjonalistcie, któremu bliski był dorobek Alexisa de Tocquevilla. Nisbet dowodził wówczas, że

termin klasa społeczna jest [...] użyteczny w socjologii historycznej, porównawczej lub badającej potoczną świadomość (*folk*), lecz jest niemal bez wartości w przypadku wyjaśniania danych dotyczących bogactwa, władzy i społecznego statusu we współczesnych Stanach Zjednoczonych i, ogólnie biorąc, w większości społeczeństw Zachodnich (Nisbet 1996 [1959]).

Jego zdaniem już w XIX wieku nastąpiła erozja podziałów klasowych, a w pierwszej połowie XX wieku podważyło je odseparowanie własności i zarządzania. Gwoździem do trumny strukturalizowania społeczeństwa siatką klas ekonomiczno-społecznych miało być izolowanie własności od zarządzania. Zdanie Nisbeta („dzisiaj klasa jako pojęcie socjologiczne jest martwa”) zostało powtórzone w głośnych pracach Jana Pakulskiego i Malcolma Watersa z 1996 roku. W koncepcji Nisbeta

7 Omawiał tę kwestię Kazimierz Słomczyński na czerwcowym (2016) seminarium IFiS PAN z serii „Lokalne, regionalne, krajowe i ponadnarodowe: cztery spojrzenia na zmianę społeczną i ład społeczny”.

kluczową rolę odgrywały lokalne społeczności (*communities*), których zanik i rosnącą dominację instytucji państwa obserwował z niepokojem. Jednostka traci oparcie w społeczności, a w zamian otrzymuje surogat (państwo, wielkie zdepersonalizowane organizacje: korporacje, związki zawodowe) wyjaławiający więzi społeczne. Nawiązujący do Nisbeta Pakulski i Waters głosili, że pod koniec XX wieku pojęcie klas przestało być przydatne do wyjaśniania takich ważnych zagadnień, jak konflikt, stratyfikacja, nierówności społeczne. Przedmiotem ich krytyki stały się przede wszystkim „silne” teorie klasowe, bliskie tradycji marksistowskiej: krytykowali pojęcie klas, które odnosi się do specyficznej pozycji społecznej, cechuje się określonymi wzorami grupotwórczymi i formami identyfikacji grupowej, ma determinować działania w sferze zarówno ekonomiczno-produkcyjnej, jak i pozaekonomicznej.

Pakulski i Waters starali się teoretycznie uzasadnić tezę, że poklasowa struktura społeczna oznacza przejście do fazy „kulturowej lub statusowo-konwencjonalnej”. Dowodzili, że stratyfikacja ma przede wszystkim znaczenie kulturowe, mianowicie jest zorganizowana wokół zróżnicowanych stylów życia, poziomów edukacji, gustów estetycznych, konsumpcji itd. Następnie twierdzili, że statusy są sfragmentaryzowane, przedstawiają sobą złożony zespół pozycji i identyfikacji, które zachodzą na siebie. Powinny być rozpatrywane jako płynne, nieustannie negocjowane i zmieniające się. Dalej wskazali, że statusy są wciąż tworzone wewnątrz autonomicznych obszarów życia społecznego. Kształtowanie się identyfikacji i osi konfliktów w coraz większym zakresie zależy od różnorodnych i zmieniających się logik wewnątrz religii, kultury, polityki, co nie znaczy, że nie powstają one w sferze ekonomicznej. Na zarzut stawiany przez Erika Olina Wrighta, że w ich teorii posiadanie kapitału (wyznaczone przez miejsce w strukturze klasowej) nie wpływa na życiowe szanse, odpowiedzieli, że dystrybucja kapitału nie traci na znaczeniu, jednak przestaje zależeć od dwudzielnich czy trójdzielnich schematów klasowych. W procesie rosnącej różnorodności form podziału kapitału klasy przestają być efektywnym źródłem wzorów własności (Pakulski i Waters 1996b).

Najbardziej radykalny nurt podejścia nieklasowego czy antyklasowego był określany mianem „dekonstrukcyjnego” (Grusky i Sørensen 1998). Odrzucał on zdecydowanie konwencjonalne teorie struktury bazujące na podziałach klasowych, ale także teorie wyodrębniające w miejsce klas grupy statusowe, nawet tak elastyczne, jak proponowane przez Pakulskiego i Watersa. W to miejsce przyjęto natomiast optykę indywidualistyczną. Do jednej z najbardziej znanych teorii należy opracowana przez Ulricha Becka, który postrzegał ewolucję społeczeństw w następującym rytmie: społeczeństwa klasowe – społeczeństwa warstwowe – społeczeństwa zindywidualizowane (Beck 2004, s. 29). Pisał w przedmowie do *Spółczesności ryzyka* (pierwsze wydanie niemieckie 1986):

Analizując mentalność ekonomiczną młodzieży, zakładamy, że podejścia nieklasowe mogą dostarczyć trafnych narzędzi do opisu niektórych frakcji tego środowiska (nie przesądzając, czy będzie to ujęcie grup statusowych jak u Pakulskiego i Watersa, czy społeczeństwa zindywidualizowanego proponowanego przez Ulricha Becka, czy inne ujęcie)

Podobnie jak w XIX w. modernizacja oznaczała kres skostniałego stanowego społeczeństwa agrarnego i obnażała niedostatki społeczeństwa industrialnego, tak

obecnie modernizacja niweluje kontury społeczeństwa industrialnego i w kontynuacji nowoczesności powstaje nowy twór historyczny (Beck 2004, s. 17).

Ten nowy okres modernizacji cechuje się takimi zjawiskami jak funkcjonalne rozdrobnienie społeczeństwa, rosnąca elastyczność rynku pracy, rosnąca mobilność pracowników, zanik lokalnych społeczności pracowniczych, rosnąca niestabilność życia rodzinnego. Wszystkie te zjawiska prowadzą do zmniejszania się wpływu na członków społeczeństwa czynników klasowych, warstwowych, rodzinnych, a w ich miejsce wzrasta znaczenie indywidualnych wyborów. Równolegle potęguje się waga i różnorodność wyborów konsumpcyjnych, co owocuje większym wachlarzem stylów życia, spośród których przychodzi ludziom wybierać i z którymi mogą się identyfikować. Klasy społeczne odpowiadały czasom, gdy podziały ekonomiczne określały różnice statusów i kultury, gdy tworzyły klarowne klasowe identyfikacje i odrębne społeczności.

Kluczową kategorią dla zrozumienia „społeczeństwa zindywidualizowanego” jest ryzyko. Beck wskazuje na wiele nowych form ryzyka, z którymi styka się obywatel wysoko rozwiniętych społeczeństw zachodnich, m.in. ryzyka modernizacyjne (ryzyka technologiczne, ale także ryzyka biedy związane z rozwojem gospodarki) i ryzyka kulturowe. Ryzyka te biorą się stąd, że ludzie zostali

wyzwoleni z form społecznych społeczeństwa przemysłowego (takich jak) klasy, warstwy, rodziny, położenia warunkowanego płcią. [...] przy stosunkowo wysokim materialnym poziomie życia i szeroko rozbudowanych zabezpieczeniach społecznych ludzie zostali wyrwani z tradycyjnych warunków przynależności klasowej, pozbawieni oparcia ze strony rodziny i skazani na samych siebie, na swój indywidualny los na rynku pracy i na łączące się z tym ryzyka, szanse, sprzeczności (Beck 2004, s. 112–113).

Wokół pojęcia ryzyka ogniskuje się nowy paradygmat zastępujący paradygmat społeczeństwa industrialnego, skoncentrowanego na produkcji bogactwa i rodzącego konflikty o jego podział. Jeśli zastosować prostą dychotomię, to można mówić o dwóch paradygmatach znajdujących odbicie w podziale społeczeństw na tradycyjne (fordowskie), w których na pierwszym planie znajduje się dystrybucja społecznie produkowanego bogactwa i ogniskujące się wokół niej konflikty (obecnie znaczna część krajów Trzeciego Świata), oraz na bogate, postfordowskie zachodnie państwa dobrobytu, w których traci na znaczeniu walka o „chleb powszedni”, a na pierwszy plan wysuwa się problem „podziału ryzyka” (Beck 2004, s. 28–29).

Wyizolowując jednostki indywidualnie borykające się z ryzykiem, można by założyć, że wizje gospodarki dobrze zarządzanej będą się rozkładały losowo, jeśli w ogóle refleksja wykorzenionej jednostki będzie sięgała normatywnej wizji porządku gospodarczego.

Jednostki ludzkiej nie da się jednak wyizolować, gdzie więc szukać ewentualnego ekonomiczno-społecznego kontekstu normatywnej wizji gospodarki, jeśli inspirowani dorobkiem Webera przyjmujemy, że za etosem gospodarczym skrywa się normatywna wizja gospodarki, jej stan oczekiwany?

Perspektywa zindywidualizowana nie ogranicza się do teorii Becka, jest ona szeroko rozwijana w nurcie refleksji postmodernistycznej. W ostatnich dwóch–trzech dekadach na obrzeżach rozwiniętych społeczeństw rynkowych zachodziły procesy

destrukcji tradycyjnych więzi społecznych, jednak badacze wciąż stwierdzają pojawianie się nowych procesów zawiązywania relacji, spajania tkanki społecznej (w rodzaju nowych wspólnot „plemiennych”).

Istnieje alternatywna wersja indywidualizmu związana z optymistycznym wariantem modernizacji. Cechą jest skupianie się na nowych wymiarach społecznego podziału pracy i nowych zawodach, społeczeństwie otwartych szans, merytokracji itd. Gdy Ulrich Beck pisał o rosnącym ryzyku i wysokim poziomie nierówności, zwolennicy wizji modernizacyjnej kładli nacisk na otwarte szanse. Dychotomizowali obraz świata pracy na część nowoczesną, odpowiadającą modelowi postfordowskiemu, elastycznemu, zwiększającemu szanse społeczeństwa w konkurencji międzynarodowej, oraz anachroniczną, fordowską, sztywną, z tradycyjnymi klasami społecznymi i roszczeniowymi związkami zawodowymi. Według tego paradygmatu wykluczenie społeczne nie ma charakteru grupowego, lecz indywidualny, zależy od jednostkowo podejmowanych decyzji (Ślęzak 2008, s. 47).

Przedstawione odniesienia teoretyczne układają się w ciąg: struktura społeczna determinowana przez silne klasy społeczno-ekonomiczne – struktura społeczna determinowana przez słabe klasy społeczno-ekonomiczne – struktura społeczna determinowana przez klasy ekonomiczno-kulturowe, a także przez grupy statusowe – zindywidualizowana struktura społeczna.

Przedstawione odniesienia są w części generalizacjami empirycznymi, w części teoriami średniego zasięgu. Zarówno generalizacje, jak i teorie są podstawą konstrukcji typów idealnych w znaczeniu nadawanym temu pojęciu przez Maxa Webera. Takimi konstruktami są społeczno-ekonomiczne klasy fordowskie, a także społeczeństwo ryzyka Beckera. W pracy o „obiektywności” poznania Weber pisał:

Abstrakcyjna teoria gospodarki jest przykładem jednej z tych syntez, które zwykło się określać mianem „idei” historycznych zjawisk. Prezentują one nam *idealny* obraz tego, co dzieje się na rynku towarowym w obrębie spółek zorganizowanych dla gospodarki wymiennej, wolnej konkurencji i ściśle racjonalnego działania. Obraz ten, powstawszy w naszym umyśle, skupia pewne relacje i wydarzenia historycznego życia w jeden zgodny kosmos powiązań. Co do treści, konstrukcja taka posiada pewne cechy *utopii*, które uzyskaliśmy poprzez uwydatnienie w *myśli* określonych elementów rzeczywistości [...]. Zostaje on [typ idealny] wypracowany przez jednostronne uwydatnienie *jednego* lub *paru* aspektów i poprzez połączenie wielkiej ilości rozproszonych, dyskretnych, istniejących w różnych proporcjach tu i tam, a czasem w ogóle nie istniejących zjawisk *pojedynczych*, które podporządkowują się owym jednostronnie wyeksponowanym aspektom, tworząc w *umyśle* jednolity obraz (Weber 2004, s. 170).

Generalizacje empiryczne: badanie wizje gospodarki dobrze urządzonej w latach 80.

Badania wizji gospodarki dobrze urządzonej, prowadzone na SGPiS/SGH w latach 80., wiele korzystały z badań Witolda Morawskiego i Bogdana Cichomskiego z UW, zespołu Leszka Gilejki z IBKR i z początkowych badań z aranżowanej przez Władysława Adamskiego z IFiS PAN serii „Polacy” (1980, 1981, 1984). Pierwotny wskaźnik wizji gospodarki był zapożyczony przez Wojciecha Widerę i piszącego te słowa w 1985 roku z kwestionariusza autorstwa Morawskiego i Cichomskiego. W późniejszym okresie odwoływaliśmy się także do wskaźnika opracowanego przez Kolarską i Rycharda.

Wymienione zespoły, a także zespoły działające w innych ośrodkach akademickich, żeby wymienić tylko Łódź, Poznań, Wrocław, skupiały się na badaniu postaw ogółu mieszkańców Polski, zwłaszcza klasy robotniczej, wobec ładu społeczno-ekonomicznego (czas pierwszej „Solidarności”), a w połowie lat 80. wobec prób reform ekonomicznych. Biorąc pod uwagę możliwości mobilizacyjne klasy robotniczej, postawy jej członków miały niezwykle istotne znaczenie dla programów modernizacji kraju. Fala zainteresowań badaczy opadła wraz ze stopniową instytucjonalizacją demokracji i gospodarki rynkowej i utratą przez klasę robotniczą znaczenia strategicznego.

Wyjątkowo ważnym układem odniesienia dla badaczy z SGPiS/SGH były stosunkowo systematycznie prowadzone sondaże wspomnianej serii „Polacy” aranżowanej przez Adamskiego. Chwytały one w długim okresie obniżanie się poparcia dla socjalistycznego sposobu produkcji, dla egalitaryzmu społecznego. Odpowiednie analizy były prowadzone przez Kolarską-Bobińską i Rycharda.

Badania z lat 80. nie miały oryginalnego ugruntowania teoretycznego, analizowały zjawisko nowe, polegające na wydobywaniu się społeczeństwa nie tylko z politycznego autorytaryzmu (tego przykłady były liczne), lecz także z monocentrowej gospodarki socjalistycznej.

NORMATYWNE WIZJE GOSPODARKI A NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNO-EKONOMICZNE W BADANIACH SGPiS/SGH

Poniżej przedstawię wyniki kilku badań normatywnych wizji gospodarki, prowadzonych przez zespoły z SGPiS/SGH. Większość badań nie dawała podstaw do pełnej weryfikacji tezy homologicznej, były bowiem prowadzone w klasowo jednolitym środowisku pracowniczym, chociaż podzielonym pod względem zmiennych statusowych. W przypadku tych badań problemem badawczym była relacja między normatywnymi wizjami gospodarki a modelami gospodarki rozpiętymi wzdłuż skali „socjalizm (państwowa gospodarka planowa) – kapitalizm (prywatna gospodarka rynkowa)”. Natomiast w roku 2000 i w pierwszej dekadzie XXI wieku mieliśmy okazję weryfikować tezę homologiczną.

* * *

W trakcie badań mentalności ekonomicznej każdorazowo pytano o normatywną wizję gospodarki. Badania te można podzielić na cztery okresy, którym odpowiadały różne hipotezy, wskaźniki, odniesienia teoretyczne.

Okres pierwszy to lata 1986–1990. W badaniach tych, które prowadziłem wraz z Wojciechem Widerą, wykorzystywaliśmy wskaźnik gospodarki dobrze zarządzanej zapożyczony z badań Witolda Morawskiego i Bogdana Cichomskiego, a także Leny Kolarskiej-Bobińskiej i Andrzeja Rycharda. Wskaźnik zawierał 10 zmiennych i użyliśmy go w badaniach pracowników Stoczni im. Komuny Paryskiej (marzec 1986) i w trzech badaniach quasi-panelowych początkowo w siedmiu, potem w sześciu przedsiębiorstwach przemysłowych w latach 1987–1990; były one finansowane przez Instytut Badań Klasy Robotniczej i prowadzone pod ogólnym kierownictwem Leszka Gilejki. Przedmiotem badań była mentalność wielkoprzemysłowej klasy robotniczej (Gardawski 1989).

Okres drugi to lata 90. W 1991 roku rozszerzyłem wskaźnik do 24 zmiennych, a przy jego opracowaniu korzystałem z konsultacji metodologicznej Franciszka

i Pawła Sztabińskich. Wskaźnik był wykorzystany w sześciu badaniach realizowanych w latach 1991–1995, finansowanych przez Fundację im. Friedricha Eberta, a przeprowadzonych w terenie przez CBOS, oraz czterech badaniach z lat 1996–1998, finansowanych przez SGH i Instytut Spraw Publicznych. W kolejnych badaniach zmienialiśmy wskaźnik w niewielkim zakresie, ale utrzymywaliśmy główne zmienne i układ zaproponowany przez Sztabińskich. Ponadto wprowadziliśmy wskaźnik do badań członków związków zawodowych z 1988 roku (badania te były finansowane ponownie przez Fundację im. Eberta). Okres ten zakończyły badania z 2000 roku prywatnych pracodawców i zatrudnianych przez nich pracowników (finansowane przez Komitet Badań Naukowych), w których ograniczyliśmy wskaźnik do 14 zmiennych. Ostatnie z wymienionych badań pozwalały weryfikować tezę homologiczną w przekroju pracodawcy – pracownicy. Od połowy lat 90. losowanie prób większości badań i ważenie wyników było dziełem Wiesławy Dąbały.

Okres trzeci to badania z pierwszej dekady XXI wieku, w latach: 2003, 2005, 2007, 2009. Podobnie jak w badaniach przedsiębiorców i ich pracowników z 2000 roku, w tej serii badań wskaźnik był skracany do 12–14 zmiennych, ale zachował kolejność zmiennych z lat 90. W tym okresie najważniejsze z punktu widzenia tezy homologicznej były badania przeprowadzone na reprezentatywnych próbach dorosłej ludności Polski w latach 2005 i 2007 z funduszy na ekspertyzy, którymi dysponowała Konfederacja „Lewiatan”.

Okres czwarty to badania prywatnych przedsiębiorców, przeprowadzone w latach 2011–2012, przy których zastosowaliśmy wskaźnik w dużym stopniu zmieniony, następnie badania zakładowych liderów związków zawodowych w 2013 roku, finansowane za środków, którymi dysponował OPZZ, i w końcu aktualnie prowadzone badania młodzieży z uwzględnieniem młodzieży pracującej w warunkach niestabilnych, prekaryjnych.

W poniższym omówieniu skupimy się na badaniach kluczowych dla kolejnych okresów: badaniu wielkoprzemysłowej klasy robotniczej z lat 1986–1987, 1991, ogółu mieszkańców Polski z 2007, prywatnych przedsiębiorców z lat 2011–2012 oraz na aktualnych badaniach młodzieży.

Pierwszy okres badań – lata 1986–1990: stopniowe wycofanie przez robotników poparcia dla gospodarki socjalistycznej

Pierwsze badania zostały przeprowadzone w Stoczni im. Komuny Paryskiej (1986), a kolejne w latach 1986/1987–1990, gdy badaliśmy pracowników bezpośrednio produkcyjnych w sześciu dużych fabrykach. Wskaźnik został zapożyczony z kwestionariusza autorstwa Witolda Morawskiego i Bogdana Cichomskiego, odwoływaliśmy się także do wskaźnika opracowanego przez Kolarską i Rycharda w ramach badań aranżowanych przez Władysława Adamskiego w IFiS PAN z serii „Polscy” (1980, 1981, 1984). Tabela 1 przedstawia wskaźnik i rozkłady odpowiedzi w badaniu załóg sześciu przedsiębiorstw z 1986/1987 roku (większość wywiadów przeprowadzono w grudniu 1986, badania terenowe kończono w styczniu 1987).

Tabela 1. Poparcie dla zasad w środowisku pracowników bezpośrednio produkcyjnych, zatrudnionych w sześciu dużych przedsiębiorstwach (proc.)⁸

Treść zasady	Zasada powinna obowiązywać (zdecydowanie i raczej)
Kierowanie przez rząd działalnością przedsiębiorstw (odgórne wyznaczanie zadań)	10,5
Wprowadzenie samodzielności przedsiębiorstw i ostrej konkurencji między nimi	73,9
Dopuszczenie do bezrobocia i wypłacanie bezrobotnym minimalnych zasiłków	25,5
Likwidacja przedsiębiorstw źle pracujących	69,4
Wyłączenie państwowa własność wszystkich zakładów (dużych i małych)	23,5
Wyłączenie państwowa własność wielkiego przemysłu	54,2
Umożliwienie firmom zachodnim zakładanie dużych przedsiębiorstw produkcyjnych	36,2
Zwalnianie przez zakład pracy tych, którzy nie są koniecznie potrzebni	61,4
Umożliwienie powszechnego zakładania małych firm rzemieślniczych i handlowych	66,6
Dopuszczenie do działalności przedsiębiorstw kierowanych wyłącznie przez demokratycznie wybranych reprezentantów załóg	49,9

Źródło: Badanie pracowników bezpośrednio produkcyjnych w latach 1986–1987. Badania przeprowadzono w następujących fabrykach: w Warszawie – CEMI, FARUM, KDO-ZREMB, w Żyrardowie Len, w Kraśniku FŁT, w Poniatoławie EDA. N = 533 respondentów, realizacja – Instytut Badania Klasy Robotniczej.

Wyniki przedstawione w tabeli 1 wskazują na bardzo wysoki poziom poparcia konkurencji, a także zasad efektywnościowych (likwidacja przedsiębiorstw źle pracujących i zwalnianie przez zakład pracy tych, którzy nie są koniecznie potrzebni). Wszystkie trzy zasady rynkowo–efektywnościowe były popierane łącznie przez 45,2 proc. pracowników (Gardawski 1989, s. 127). Bardzo wysoki był poziom przyzwolenia na dopuszczenie do istnienia bezrobocia – aż 25,5 proc. Dodając do tego niski poziom poparcia dla etatyzmu – kierowania przez rząd działalnością przedsiębiorstw (10,5 proc.), uzyskujemy obraz środowiska, które w dużym stopniu wycofało poparcie dla socjalistycznego sposobu gospodarowania.

Zarówno wskaźniki Morawskiego i Cichomskiego, jak również Kolarskiej i Rycharda operacjonalizowały problem badawczy zakładający dwie wizje oczekiwanego ładu gospodarczego. W badaniach „Polacy” były one określone jako model „egalitarno-etatystyczny” i model „rynkowo-efektywnościowy”. Prowadzone przez nas badania

W badaniach uzyskaliśmy obraz środowiska robotników, które w dużym stopniu wycofało poparcie dla socjalistycznego sposobu gospodarowania

jakościowe z końca lat 80. i z początków 90. dowodziły jednak, że dychotomiczny model jest w zbyt dużym stopniu oddalony od podziałów realnych. W przypadku środowiska robotniczego poglądy większości naszych rozmówców lokowała się między „pro” i „anty”.

W badaniach z przełomu lat 1986/1987 zmiennymi o dużej roli wskaźnikowej były afiliacje organizacyjne, zwłaszcza deklaracja dotycząca afiliacji z lat 1980–1981. Wyodrębniliśmy trzy typy postaw ekonomiczno-politycznych skorelowanych z afiliacjami. Pierwszy cechował „krąg <Solidarności>” (osoby deklarujące, że w latach 1980–1981 należały do „Solidarności”, po stanie wojennym ani nie wstąpiły do związków OPZZ powołanych przez władze, ani nie należały do partii rządzącej). Druga grupa to „partyjni związkowcy”. Ci z kolei deklarowali, że nie należeli w latach 1980–1981 do „Solidarności”, natomiast w czasie przeprowadzania badań byli członkami zarówno związków OPZZ, jak i partii rządzącej. Trzecia grupa to „bezpartyjni związkowcy”, pracownicy, którzy wstąpili do związków OPZZ, jednak nie należeli do partii rządzącej. Mniej więcej połowa z nich deklarowała, że w latach 1980–1981 należała do „Solidarności”.

Zaznaczała się różnica zwłaszcza między dwiema pierwszymi grupami. Tak więc 50 proc. „kręgu <Solidarności>” aprobowało zakładanie dużych firm przez kapitał zagraniczny, podczas gdy wśród partyjnych związkowców poparcie wynosiło 26 proc.; wśród pierwszych tylko 19,2 proc. akceptowało zasadę wyłącznie państwowej własności ogółu przedsiębiorstw, podczas gdy u partyjnych związkowców odpowiedni wskaźnik wynosił 48 proc. Na dopuszczenie bezrobocia zgadzało się 28,5 proc. uczestników „kręgu <Solidarności>” i 34 proc. partyjnych związkowców. Odpowiednie wielkości w przypadku zwalniania zbędnych pracowników wynosiły 68,6 proc. i 78 proc. Z kolei „bezpartyjni związkowcy” nieco rzadziej od „kręgu <Solidarności>” aprobowali konkurencję, zdecydowanie rzadziej aprobowali zwalnianie pracowników i zdecydowanie częściej popierali propozycje wyłącznie państwowej własności wszystkich przedsiębiorstw (Gardawski, Gilejko i Żukowski 1994, s. 71).

Wymienione zależności potęgowały się podczas swobodnych wywiadów. Osoby należące do „kręgu <Solidarności>” idealizowały gospodarkę rynkową, aprobowały istnienie własności prywatnej w gospodarce, postulowały uspołecznienie własności państwowej. Należący do kręgu uważali, że jeśli zostanie w Polsce wprowadzona gospodarka rynkowa, to nie pociągnie ona bezrobocia, natomiast doprowadzi do racjonalizacji gospodarowania. Mówienie o wysokich kosztach społecznych gospodarki rynkowej często uważano w tym środowisku za komunistyczną propagandę. Partyjni związkowcy sądzili z kolei, że można uzdrowić planową gospodarkę socjalistyczną, jednak nie przez reformy rynkowe lub rozwój sektora prywatnego, lecz przez udoskonalenie organizacji pracy oraz podniesienie dyscypliny pracy w drodze zwalniania z pracy osób zbędnych i wprowadzenia niewielkiego bezrobocia. Nasi rozmówcy z grupy bezpartyjnych związkowców byli zachowawczy, mniej chętni zmianom, zarówno rynkowym, jak i efektywnościowym. Zasięg pierwszej grupy szacowaliśmy na 35–40 proc., drugiej na 6–10 proc., trzeciej na 20–25 proc.

Odwołując się do uwag zawartych w poprzedniej części artykułu, chcę zwrócić uwagę na model korporacyjnego ustroju skodyfikowanego w typie idealnym autorstwa Philippe’a Schmittera, a także samorządowy model socjalizmu jugosłowiańskiego i rozwijaną w Polsce przez „Solidarność” Kuroniowską ideę samorządności, w tym samorządności gospodarczej. W roku 1981 poparcie dla samorządu

pracowniczego w środowisku robotniczym było niezwykle wysokie. Było ono takie jeszcze podczas pierwszych empirycznych badań postaw robotniczych, prowadzonych w 1983 roku w Instytucie Badań Klasy Robotniczej pod kierownictwem Leszka Gilejki. Istotne obniżenie pracowniczego poparcia dla „samorządu załogi przedsiębiorstwa państwowego”, do ok. 50 proc., które było notowane już w badaniach 1986/1987, brało się z niespełnienia przez realny samorząd podstawowych warunków Schmitterowskiego typu idealnego: zaledwie w 5 proc. przedsiębiorstw działał samorząd, który zdobył wpływ na proces decyzyjny w przedsiębiorstwie, nawet jednak tam nie był on satysfakcjonujący z punktu widzenia pracowników. Tym samym klasa robotnicza zmniejszyła poparcie dla głównej instytucji budowanej przez „Solidarność” w roku 1981, o którą toczono boje jeszcze podczas obrad Okrągłego Stołu.

Drugi okres badań – lata 90.: utrzymujące się przyzwolenie dla gospodarki rynkowej

W tabeli 2 przedstawiam wskaźnik normatywnej wizji gospodarki w postaci opracowanej w 1991 roku, a także dodaję wyniki poparcia zasad w latach 1992–1994.

Tabela 2. Wskaźnik wizji gospodarki dobrze urządzonej z lat 90. Poparcie dla zasad w środowisku pracowników bezpośrednio produkcyjnych, zatrudnionych w dużych przedsiębiorstwach (300+) (proc.)

Preferencje	1991 N = 2817	1992 N = 988	1993 N = 1006	1994 N = 997
1. Kierowanie przez rząd działalnością przedsiębiorstw, tzn. ogólnie wyznaczanie zadań, określanie poziomu zarobków, kontrolowanie dyrekcji	19,4	24,1	26,0	29,5
2. Odsunięcie związków zawodowych od wpływu na gospodarkę	39,2	32,3	26,2	24,9
3. Pełna samodzielność przedsiębiorstw i ostra konkurencja między nimi	83,6	75,4	72,4	79,8
4. Bezrobocie i wypłacanie bezrobotnym minimalnych zasiłków (w 1993 tylko: Bezrobocie)	25,6	36,4	10,0	21,7
5. Zwalnianie przez przedsiębiorstwa pracowników, którzy nie są koniecznie potrzebni	71,5	56,9	37,8	48,4
6. Bankructwa przedsiębiorstw nieprzynoszących zysków	72,0	63,4	56,8	65,9
7. Wyłącznie państwowa własność przedsiębiorstw, bez względu na ich wielkość	22,2	21,9	20,5	24,4
8. Wyłącznie państwowa własność wielkiego przemysłu	44,7	59,4	59,6	57,5
9. Ułatwienia dla kapitału zagranicznego w zakładaniu dużych przedsiębiorstw	54,8	44,5	41,7	52,1
10. Ułatwienia dla kapitału polskiego w zakładaniu dużych przedsiębiorstw	66,3	84,1	81,5	87,0
11. Sprzedawanie przedsiębiorstw państwowych kapitałowi zagranicznemu	15,6	16,2	14,8	16,0

Tabela 2 – cd.

Preferencje	1991 N = 2817	1992 N = 988	1993 N = 1006	1994 N = 997
12. Sprzedawanie przedsiębiorstw państwowych kapitałowi polskiemu	64,6	77,2	73,2	78,5
13. Stworzenie możliwości powszechnego zakładania małych firm rzemieślniczych	84,8	92,3	94,0	91,2
14. Dopuszczenie do działalności przedsiębiorstw kierowanych wyłącznie przez samorząd pracowniczy	45,7	57,6	51,2	61,2
15. Umożliwienie pracownikom przejmowania swoich przedsiębiorstw na własność	65,4	76,4	79,4	76,5
16. Rezygnacja z państwowej własności wszystkich lub większości przedsiębiorstw	35,2	27,5	21,6	30,1
17. Wprowadzenie górnej granicy dochodów obowiązującej wszystkich ludzi w kraju	47,3	50,8	39,9	45,2
18. Dążenie do wyrównania dochodów wszystkich ludzi	49,8	44,1	38,7	47,7
19. Zwiększenie wpływu NSZZ „Solidarność” na gospodarkę	28,4	27,8	27,1	33,3
20. Zwiększenie wpływu związków z OPZZ na gospodarkę	17,9	21,4	23,7	27,0
21. Zwiększenie wpływu Kościoła na gospodarkę	5,5	4,1	6,2	6,5
22. Zwiększenie wpływu partii politycznych na gospodarkę	10,7	12,9	19,6	20,1
23. Zwiększenie wpływu Sejmu i Senatu na gospodarkę	50,4	50,8	49,8	56,3
24. Zwiększenie wpływu prezydenta na gospodarkę	52,1	48,0	47,2	40,1

Źródło: Gardawski 1996, s. 61–62.

Głównym wnioskiem z badań z początków lat 90. było robotnicze zniechęcenie wywołane marnotrawstwem, niską efektywnością, wadliwym systemem oceny pracy w socjalistycznym ładzie gospodarczym. Robotnicy z jednej strony byli w tym ładzie socjalizowani, sami go codziennie reprodukowali, lecz z drugiej strony byli nim zmęczeni, chętnie go krytykowali, co było już widoczne w danych z badań 1986–1987 (tabela 1). To rodziło dyspozycję do mityzacji gospodarki rynkowej i „kapitalizmu” (choć już nie „kapitalistów”). Ten antysocjalistyczny mit było wyzwaniem dla intelektualistów z Zachodu interesujących się polską klasą robotniczą, m.in. współpracujących z naszym zespołem Davida Osta i Guglielmo Meardiego, ale także dla polskich badaczy o socjaldemokratycznej orientacji (m.in. dla Tadeusza Kowalika).

Badania, które prowadziliśmy w latach 90., dowodziły utrzymania się, chociaż w nieco zmienionej postaci, wzorów wartości ekonomicznych identyfikowanych w latach 80., zwłaszcza postaw członków „kręgu «Solidarności»”. Przede wszystkim nadal odnotowywaliśmy, że postawy z trudem dają się ułożyć w dychotomię

przeciwstawiającą typ egalitarno-etatystyczny typowi rynkowo-efektywnościowemu (podejście częste w ówczesnych polskich badaniach socjoekonomicznych), natomiast zarysowuje się obraz trójdzielny: wzory wartości i odpowiadające im postawy konsekwentnie liberalne, postawy tradycyjne (egalitarno-etatystyczne, zawierające komponent wartości korporacyjnych) oraz prorynkowe postawy umiarkowanie reformatorskie. Te ostatnie były wyrażane najczęściej, były modalne dla polskiej klasy pracowniczey w pierwszej dekadzie transformacji. Były one bliskie zarówno idealizacji rynku z lat drugiej połowy lat 80., jak i postawom wykrytym przez brytyjską socjologię klasy pracowniczey, opisanym przez Franka Parkina na przełomie lat 60. i 70. XX wieku.

Przedstawiając w skrócie postawy ekonomiczne z lat 90., na pierwszym miejscu wymienić należy zjawisko wysokiego poparcia dla zasady konkurencji. Lena Kolarska-Bobińska, która opisywała je we wczesnych latach 80., użyła terminu „mit konkurencji”, co trafnie charakteryzuje specyficzne nadzieje łączone przez Polaków z konkurencją. Na drugim miejscu uwypuklić należy zakres poparcia gospodarki rynkowej w środowisku robotniczym.

Przedstawię nieco bliżej układ orientacji i wizji, który uzyskaliśmy przy wykorzystaniu *factor analysis* w dużych badaniach z 1991 roku (2718 respondentów z 382 przedsiębiorstw)⁹. Analiza dała układ sześciu czynników-orientacji, a w kolejnym kroku agregacji pozwoliła na zredukowanie ich do trzech wizji gospodarki dobrze urządzonej.

Orientacje (za Gardawski 1992, s. 192): **I. Egalitaryzm i etatyzm:** a) równość dochodów (poziom poparcia 49,8 proc.); b) wprowadzenie górnej granicy dochodów (47,3 proc.); c) państwo zarządza przedsiębiorstwami (19,4 proc.); d) powstanie przedsiębiorstw samorządowych (22,2 proc.). **II. Krajowy kapitał i drobna przedsiębiorczość (Prywatyzacja i podmiotowość):** a) kapitał polski kupuje przedsiębiorstwa państwowe (64,6 proc.); b) kapitał polski zakłada przedsiębiorstwa (66,3 proc.); c) uwłaszczenie własnościowe pracowników (akcjonariat) (65,4 proc.); d) rozwój prywatnego rzemiosła (84,8 proc.); e) odrzucenie zasady likwidacji własności państwowej w gospodarce (za odrzuceniem 38,4 proc.). **III. Kapitał zagraniczny i bezrobocie (liberalizm otwarty):** a) kapitał zagraniczny kupuje przedsiębiorstwa państwowe (15,6 proc.); b) kapitał zagraniczny zakłada przedsiębiorstwa (54,8 proc.); c) odrzucenie zasady, że państwo jest właścicielem wielkiego przemysłu (za odrzuceniem 36,9 proc.); d) dopuszczenie bezrobocia (25,6 proc.). **IV. Władza kontroluje gospodarkę:** a) zwiększenie wpływu parlamentu na gospodarkę (50,4 proc.); b) zwiększenie wpływu prezydenta na gospodarkę (52,1 proc.). **V. Neokorporacjonizm (zrzeszenia kontrolują gospodarkę):** a) zwiększenie wpływu „Solidarności” na gospodarkę (28,4 proc.); b) zwiększenie wpływu OPZZ na gospodarkę (17,9 proc.); c) zwiększenie wpływu Kościoła na gospodarkę (5,5 proc.); d) zwiększenie wpływu partii politycznych na gospodarkę (10,7 proc.); e) odrzucenie zasady odsunięcia związków zawodowych od wpływu na gospodarkę (za odrzuceniem 42,6 proc.). **VI. Efektywność i konkurencja:** a) zwalnianie zbędnych pracowników (71,5 proc.); b) bankructwa przedsiębiorstw (72,0 proc.); c) samodzielność i konkurencja przedsiębiorstw (83,6 proc.).

⁹ Badania prowadziłem wówczas z Tomaszem Żukowskim, który zajmował się zagadnieniami politologicznymi.

Z przytoczonych powyżej danych o poziomie względnego poparcia wynikało, że robotnicy w 1991 roku w najwyższym stopniu popierali zasady składające się na orientację VI – „efektywność i konkurencja” (akceptacja poszczególnych zasad między 71,5 proc. a 83,6 proc.). Orientacja ta przedstawiała bazę modelu rynkowego. Wniosek o zasadniczo prorynkowej mentalności robotników wzmacnia bardzo wysoki (drugi co do wysokości) poziom poparcia orientacji II – „krajowy kapitał i drobna przedsiębiorczość” (64,6 proc. – 84,8 proc.). Te dwie orientacje silnie dodatnio ze sobą korelowały i łącznie zostały określone jako „umiarkowanie modernizacyjna” (tabela 3) w odróżnieniu od otwarcie liberalnej, która dopuszczała bezrobocie.

Na przeciwnym biegunie lokowały się dwie orientacje – neokorporacyjna (orientacja V, poziom poparcia zasad między 5,5 proc. a 28,4 proc.), której trzon stanowił wpływ związków zawodowych na gospodarkę, oraz orientacja I – egalitarno-etatystyczna (poparcie zasad między 19,4 proc. a 47,3 proc.). W tej ostatniej zaznaczała się charakterystyczna różnica między wyższą aprobatą równości i niższą zarówno interwencji państwa w gospodarkę, jak i ewentualnego wprowadzenia instytucji przedsiębiorstwa kierowanego przez samorząd pracowniczy.

W kolejnym kroku analiz przeprowadziliśmy *factor analysis* na sześciu omówionych powyżej orientacjach. Efekt obrazuje tabela 3.

Tabela 3. Trzy orientacje ekonomiczne robotników w 1991 roku. Analiza czynnikowa orientacji

Syndromy i orientacje	Ładunki czynnikowe
1. Umiarkowana modernizacja	
Krajowy kapitał i drobna przedsiębiorczość (Prywatyzacja i podmiotowość)	0,513
Efektywność i konkurencja	0,434
2. Tradycjonalizm	
Neokorporacjonizm (zrzeszenia kontrolują gospodarkę)	0,624
Egalitaryzm i etatyzm	0,251
Władza kontroluje gospodarkę	0,232
3. Liberalizm	
Kapitał zagraniczny i bezrobocie (liberalizm otwarty)	0,640

Wyjaśniono 60,8% wariancji ogólnej (rotacja varimax).

Źródło: badania *Robotnicy '91*, N = 2817 (Gardawski 1996, s. 95).

Model gospodarki socjalistycznej i idea samorządności uległy swoistemu wypaleniu w latach stanu wojennego i późniejszych. Nastąpiła autokompromitacja instytucjonalnej tkanki gospodarki socjalistycznej, a na jej miejsce pojawił się pozytywny układ odniesienia, którym stała się gospodarka rynkowa. Wynikało to, jak sądzę, z latentnych pokładów mentalności rolniczej i drobnotowarowej, z ludowej zaradności, powszechnego uczestnictwa w szarej strefie (ekonomicie „fuch” badanej przez nas w 1991 roku). Te ukryte wcześniej pokłady mentalności, zapewne częściowo tylko uświadamiane, wzmocniły się wraz z przełomem antysocjalistycznym. Równolegle pojawiły się problemy z definiowaniem sytuacji, że przypomnę opisane we wstępie wewnętrzne sprzeczności terminów „polski kapitał”

Wizje gospodarki dobrze urządzonej ułożyły się na wyższym poziomie ogólności w trzy orientacje: tradycyjną (egalitarno-etatystyczną); liberalną (akceptującą gospodarkę rynkową z jej uciążliwościami i dopuszczeniem bez ograniczeń kapitału zagranicznego) oraz modalną umiarkowanie modernizacyjną (prorynkową, lecz niedopuszczającą bezrobocia, akceptującą prywatyzację, lecz z ograniczeniem obecności kapitału zagranicznego)

i „polski kapitalista”, i z wciąż wysokim poziomem pozytywnych emocji towarzyszących pojęciu „socjalizm”. Było to odzwierciedlone w niskim poziomie poparcia orientacji III: „kapitał zagraniczny i bezrobocie (liberalizm otwarty)”, nie licząc zasady przyzwolenia na zakładanie przez ten kapitał nowych przedsiębiorstw. To przyzwolenie dowodziło, że respondenci nie cechowali się wówczas ksenofobiczną niechęcią do zagranicznych korporacji.

Pojawiło się kilka zjawisk, na które warto zwrócić uwagę. Po pierwsze, zaobserwowaliśmy zanik solidarności klasowej w środowisku robotniczym oraz zanik postaw korporacyjnych (erozja identyfikacji ze związkami zawodowymi, instrumentalizacja stosunku do nich). W Polsce po 1989 roku nie udało się zorganizować żadnego strajku solidarnościowego, mimo kilku prób, zwłaszcza próby zaaranżowania dwugodzinnego ogólnopolskiego strajku ostrzegawczego, który „Solidarność” chciała wywołać z powodu pomijania jej głosu w kluczowych sprawach ekonomiczno-społecznych (styczeń 1992). Po drugie, pracownicy przemysłu nie podjęli żadnych działań w imię utrzymania po 1989 roku instytucji samorządu pracowniczego, głównego osiągnięcia „Solidarności” w latach 1980–1981. Po trzecie, pojawiło się charakterystyczne zjawisko na marginesie zakończenia negocjacji „paktu o przedsiębiorstwie państwowym w trakcie przekształceń” (luty 1993). W ich trakcie rząd zaakceptował postulat związkowy, aby przekazać 15 proc. majątku

prywatyzowanych przedsiębiorstw zatrudnionym tam pracownikom najemnym. Przewodniczący „Solidarności”, Marian Krzaklewski, zaproponował członkom związku, aby zarządzać tym kapitałem kolektywnie i mieć wpływ na decyzje zapadające w przedsiębiorstwach, jednak związkowcy odpowiedzieli negatywnie. Uznali, że ci, którzy ponoszą ryzyko związane z prywatyzacją, mają otrzymać należne im udziały „do ręki”. Trudno o bardziej dobitny przykład indywidualistycznych i pekuniarnych postaw polskich robotników!

Dzięki systematycznemu wsparciu ze strony Fundacji im. Friedricha Eberta mogliśmy mierzyć postawy ekonomiczne przez pierwsze pięć lat transformacji. Okazało się, że mimo pojawienia się w Polsce wysokiego bezrobocia względny zasięg trzech opisanych wzorów wartości nie uległ zasadniczej zmianie. Mimo oczekiwań ze strony radykalnych działaczy związkowych nie nastąpiło przesunięcie postaw od liberalnych i umiarkowanie reformatorskich ku egalitarno-etatystycznym ani nie wzrósł poziom solidarności klasowej.

Badania z 1991 roku potwierdzały tezę homologiczną, mianowicie stosunkowo silną korelację wyborów ekonomicznych i zmiennych społeczno-demograficznych, w tym miejsca zajmowanego w organizacji pracy. Egalitaryzm i etatyzm to domena pracowników szeregowych o niskich dochodach z pracy, niskim poziomie wykształcenia, starszym wieku z dużą nadreprezentacją kobiet. Na przeciwnym biegunie lokowali się zwolennicy liberalizmu. Tu notowaliśmy nadreprezentację pracowników nadzoru i robotników wykwalifikowanych, wyżej wykształconych i o wyższych dochodach. Pojawiła się niewielka nadreprezentacja osób o pochodzeniu

inteligentkim, nadreprezentacja osób młodszych i mężczyzn. Miejsce pośrednie zajmowali zwolennicy orientacji składających się na orientację umiarkowanie modernizacyjną (Gardawski 1992, s. 172).

Cykl kilkunastu badań lat 90. zamykały badania przedsiębiorców prywatnych i ich pracowników z 1999 roku. Z analizy przeprowadzonej na podstawie danych z badań wynikało mocne poparcie tezy homologicznej. Pozycja o charakterze klasowym, związana z własnością w sferze gospodarczej i z podziałem pracy, wyraźnie różnicowała normatywne wizje *well-ordered economy* (tabela 4). Szczególnie ważne znaczenie miała dla nas obecność lub brak obecności orientacji umiarkowanie modernizacyjnej oraz bardziej lub mniej otwarty charakter orientacji liberalnej. Umiarkowana modernizacja była przez całe lata 90. kluczową orientacją w grupach wykonawczych pracowników najemnych – i w przypadku omawianych analiz okazało się, że ta ambiwalentna orientacja, wyrażająca oczekiwanie „przyjaznej gospodarki rynkowej”, pojawiała się jedynie wśród pracowników najemnych i właścicieli mikroprzedsiębiorstw.

Tabela 4. Rozkład orientacji świadomości ekonomicznej w wybranych grupach społecznych

Orientacja ekonomiczna	Grupy społeczne			
	Robotnicy, pracownicy najemni	Właściciele mikrofirm	Właściciele firm małych i średnich	Dyrektorzy/prezysi dużych firm przemysłowych
Liberalizm otwarty*	+	+	+++	++++
Liberalizm umiarkowany**	–	++	+++	+
Umiarkowana modernizacja***	++++	++	–	–
Tradycjonalizm****	++	+	–	–

* akceptacja wszystkich zasad rynkowo-efektywnościowych z uciążliwościami społecznymi (bezrobocie) oraz zgoda na rozwój kapitału zagranicznego i nielimitowanie zakładania firm prywatnych;

** akceptacja wszystkich zasad rynkowo-efektywnościowych z uciążliwościami społecznymi (bezrobocie), lecz chęć ograniczenia ekspansji kapitału zagranicznego i limitowanie zakładania firm prywatnych;

*** wizja przyjaznej gospodarki rynkowej, w której będą pewne uciążliwości, lecz bez bezrobocia, z ograniczonym rozwojem kapitału zagranicznego;

**** wizja egalitarno-etatystyczna, popierająca rozległy udział państwa w gospodarce (zarządzanie, własność) i równość społeczną.

Uwaga: poziom akceptacji orientacji ujmowaliśmy w skali od maksymalnego poparcia „++++” do braku poparcia „–”.

Źródło: Gardawski 2001, s. 153.

Trzeci okres – pierwsza dekada XXI wieku

Kolejne badania, prowadzone w pierwszej dekadzie XXI wieku, dały obraz niejednoznaczny. Nie wchodząc w szczegóły, zaznaczę, że większość badań potwierdziła obecność trzech wzorów wartości ekonomicznych, chociaż pojawiły się zmiany w mentalności polegające na racjonalizacji wzorów wartości zgodnie z tezą homologiczną, tzn. nastąpiła demitologizacja konkurencji, wzory uległy względnemu uspojnieniu (zanikanie ambiwalentnego wzoru umiarkowanie modernizacyjnego). Można sformułować wniosek, że w przypadku badań polskiego świata pracy pierwszej dekady XXI wieku zwiększył się poziom klasowo-warstwowej dywersyfikacji normatywnych wizji gospodarki i równoległej homologii.

Przedstawię ten wniosek na przykładzie badań „Polacy pracujący II” z 2007 roku. Przyjęliśmy w pracy hipotezę zgodną z tezą pierwszą, zapisaną we wstępie opracowania: mimo kryzysu fordyzmu istnieją w polskim społeczeństwie „klasy pierwotne” („silne”), istnieją także „klasy wtórne” („słabe”) (odpowiadające generalizacjom opracowanym przez socjologię brytyjską, inspirowaną teoriami Bourdieu). W odróżnieniu od GBCS analizy prowadziliśmy według linii grup zawodowych, jednak braliśmy pod uwagę także pewne zmienne kulturowe (kapitał społeczny).

Z punktu widzenia dochodów z pracy, stabilności ich uzyskiwania i gwarancji terminowego otrzymywania, część grup zawodowych cechowała się wysokim dochodem i wysokim statusem, płacąc cenę w postaci wyższego ryzyka i niepewności, natomiast inne grupy cieszyły się stabilnymi dochodami i niskim ryzykiem, płacąc za to niższymi dochodami (w naszym zespole badawczym był to wniosek sformułowany przez Jerzego Bartkowskiego). Agregacja klasowa przeprowadzona z punktu widzenia dochodów, stabilności stosunku pracy i ryzyka była nieco odmienna od agregacji ze względu na wizję gospodarki dobrze urządzonej¹⁰. W tym ostatnim przypadku pojawiła się wyraźna agregacja dziewięciu grup zawodowych w cztery segmenty klasowe: 1) klasa wyższa (wyższy menedżment, pracodawcy, specjaliści z wyższym wykształceniem); 2) klasa średnia (niżsi specjaliści i kierownicy, samozatrudnieni); 3) klasa pracownicza (robotnicy wykwalifikowani, pracownicy fizyczno-umysłowi, rolnicy) i 4) klasa niższa (robotnicy niewykwalifikowani). Ukazują to tabele 5, 6 i 7.

Kolejnym wskaźnikiem pozwalającym rekonstruować potoczną wizję struktury były odpowiedzi na pytanie o dystanse społeczne: o grupy swojskie i grupy obce. Dwie grupy były bardzo rzadko definiowane jako swojskie: wielka burżuazja i zarządy wielkich spółek o kapitale zagranicznym (tylko dla około 4 proc. Polaków pracujących byli to ludzie społecznie bliscy). Pojawiła się natomiast charakterystyczna osobliwość świadcząca na korzyść hipotezy klasowej. Gdy pytano członków grup zawodowych zaliczonych do klasy wyższej o to, do których grup zawodowych jest im najbliższej, wskazywali właśnie te, które składały się na klasę wyższą. Grupom zaliczonym do klasy średniej najbliższej było do specjalistów, analogicznie rzecz się miała z robotnikami, którzy dobrze czuli się we własnym robotniczym środowisku, a także w środowisku chłopskim.

Kolejną kwestią był sposób, w jaki sami Polacy pracujący postrzegali strukturę społeczeństwa, w którym żyli, i jakie miejsce zajmowali, według swojego przekonania, w tej strukturze, jeśli prosiliśmy o odpowiedź spontaniczną? Jakiego używali „aparatu kategorialnego”?

Punktem wyjścia było badanie samolokalizacji klasowej. Korzystaliśmy często z używanego wskaźnika otwartego (respondenci przyznający istnienie podziałów społecznych spontanicznie wymieniali kategorię, do której należeli). Zadawaliśmy także pytanie o identyfikację klasową, przedstawiając pytanie z wielokategorialną kafeterią. Była to rozbudowana wersja wskaźnika używanego w badaniach Polskiego Generalnego Sondażu Społecznego (Domański 2015, s. 219 i nast.).

¹⁰ Z punktu widzenia innych wskaźników brano pod uwagę także inne agregacje klas (Gardawski 2009, s. 251–252).

Tabela 5. Poziom poparcia zasad (łącznie odpowiedzi „zdecydowanie tak” i „raczej tak”) składających się na wskaźnik wizji gospodarki dobrze urządzonej a grupy ekonomiczno-zawodowe w badaniach z 2007 roku (proc.)

Zasady	Średnia	Klasy								
		wyższa			profesjonalistów			pracownicza		
		1	2	3	4	5	6	7	8	niższa
1. Odgórne kierowanie przez rząd gospodarką	38,0	20,0	28,0	34,2	35,4	28,9	40,0	40,8	51,0	46,7
2. Konkurencja między przedsiębiorstwami	X	9	8	6	5	7	4	3	1	2
3. Dopuszczenie istnienia bezrobocia	86,0	93,3	92,0	94,7	89,9	81,6	80,0	87,9	84,3	82,0
4. Zwalnianie przez przedsiębiorstwa pracowników, dla których w danym czasie brakuje pracy	32,3	73,3	46,2	42,1	39,3	44,7	27,7	25,6	19,6	22,1
5. Bankructwa przedsiębiorstw nieprzynoszących zysku	25,4	50,0	57,7	36,0	27,0	33,3	21,3	18,5	21,6	18,0
6. Przywrócenie wyłącznie państwowej własności wielkiego przemysłu	63,1	75,0	76,9	80,7	67,4	78,9	64,3	57,0	51,0	48,4
7. Zakładanie dużych przedsiębiorstw przez kapitał zagraniczny	38,6	20,0	19,2	29,0	34,3	33,3	41,3	39,9	47,1	53,3
8. Zakładanie dużych przedsiębiorstw przez polski kapitał prywatny	52,4	50,0	53,8	64,6	55,1	48,7	43,5	55,2	52,0	46,3
9. Sprzedawanie przedsiębiorstw państwowych kapitałowi zagranicznemu	87,4	75,0	96,2	91,2	89,9	94,9	85,2	87,8	86,3	84,4
10. Sprzedawanie przedsiębiorstw państwowych polskiemu kapitałowi prywatnemu.	19,7	25,0	34,6	36,0	17,4	5,3	18,2	16,1	9,8	15,6
11. Sprywatyzowanie (sprzedanie) wszystkich przedsiębiorstw państwowych	67,2	62,5	80,8	72,8	72,5	82,1	66,5	65,0	58,8	55,7
12. Dążenie do wyrównania zarobków wszystkich ludzi w kraju	20,5	37,5	40,0	31,6	18,0	17,9	21,3	15,8	17,6	16,4
	60,7	18,8	50,0	44,7	52,8	44,7	59,4	69,5	78,4	78,7

* Grupy ekonomiczno-zawodowe: 1) wyższy menedżment; 2) pracodawcy; 3) samozatrudnieni; 4) specjaliści z wyższym wykształceniem; 5) niżej specjaliści i kierownicy; 6) pracownicy fizyczno-umysłowi; 7) robotnicy wykwalifikowani; 8) rolnicy; 9) robotnicy niewykwalifikowani.

Źródło: „Polacy pracujący 2007”, N = 1021.

Tabela 6. Grupy ekonomiczno-zawodowe a wizje gospodarki dobrze urządzonej (średni poziom ładunków czynnikowych). Wyniki analizy czynnikowej z 2007 roku

Które z przedstawionych zasad gospodarczych powinny obowiązywać w naszym kraju, a które nie?	Prywatyzacja	Efektywność z bezrobociem	Etatyzm i egalitaryzm
Sprzedawanie przedsiębiorstw państwowych kapitałowi zagranicznemu	,712	,407	–,184
Sprzedawanie przedsiębiorstw państwowych polskiemu kapitałowi prywatnemu	,518	,254	–,275
Zakładanie nowych dużych przedsiębiorstw przez kapitał zagraniczny	,513	,261	–,190
Sprywatyzowanie (sprzedanie) wszystkich przedsiębiorstw państwowych	,484	,228	–,187
Zakładanie nowych dużych przedsiębiorstw przez polski kapitał prywatny	,383	,127	–,258
Zwalnianie przez przedsiębiorstwa pracowników, dla których w danym czasie brakuje pracy	,342	,839	–,214
Dopuszczenie istnienia bezrobocia	,405	,570	–,352
Bankructwa przedsiębiorstw nieprzynoszących zysku	,274	,493	–,143
Konkurencja między przedsiębiorstwami	,235	,280	–,210
Przywrócenie wyłącznie państwowej własności wielkiego przemysłu	–,403	–,157	,620
Odgórne kierowanie przez rząd gospodarką	–,231	–,203	,557
Dążenie do wyrównania zarobków wszystkich ludzi w kraju	–,169	–,313	,378

Rotacja Oblimin, wyjaśniono 31,9% wariacji. Pogrubienia wskazują na zmienne, których ładunki czynnikowe odpowiadają danemu czynnikowi-orientacji.

Źródło: „Polacy pracujący 2007”, N = 1021.

Tabela 7. Grupy ekonomiczno-zawodowe a wizje gospodarki dobrze urządzonej (średni poziom ładunków czynnikowych) w badaniach z 2007 roku

Grupa zawodowo-ekonomiczna	Wizje gospodarki dobrze urządzonej		
	Prywatyzacja	Efektywność z bezrobociem i konkurencją	Etatyzm i egalitaryzm
Klasa wyższa			
1. Wyższa kadra zarządzająca	0,456	0,634	–0,607
2. Pracodawcy	0,465	0,675	–0,454
3. Specjaliści z wyższym wykształceniem	0,375	0,286	–0,285
Klasa średnia			
4. Urzędnicy i niżsi specjaliści	0,048	0,098	–0,187
5. Samozatrudnieni	–0,020	0,136	–0,212

Tabela 7 – cd.

Klasa pracownicza			
6. Pracownicy fizyczno-umysłowi	-0,052	-0,073	0,092
7. Robotnicy wykwalifikowani	-0,098	-0,165	0,130
8. Rolnicy	-0,275	-0,219	0,307
Klasa niższa			
9. Robotnicy niewykwalifikowani	-0,264	-0,275	0,343

1. Prywatyzacja: a) sprzedawanie przedsiębiorstw państwowych kapitałowi zagranicznemu; b) sprzedawanie przedsiębiorstw państwowych polskiemu kapitałowi prywatnemu; c) zakładanie nowych dużych przedsiębiorstw przez kapitał zagraniczny; d) sprywatyzowanie (sprzedanie) wszystkich przedsiębiorstw państwowych; e) zakładanie nowych dużych przedsiębiorstw przez polski kapitał prywatny.

2. Efektywność z bezrobociem i konkurencją: a) zwalnianie przez przedsiębiorstwa pracowników, dla których w danym czasie brakuje pracy; b) dopuszczenie istnienia bezrobocia; c) bankructwa przedsiębiorstw nieprzynoszących zysku; d) konkurencja między przedsiębiorstwami.

3. Etytizm i egalitaryzm: a) przywrócenie wyłącznie państwowej własności wielkiego przemysłu; b) odgórne kierowanie przez rząd gospodarką; c) dążenie do wyrównania zarobków wszystkich ludzi w kraju.

Źródło: „Polacy pracujący 2007”, N = 1021.

Na pytanie o istnienie podziałów grupowych 74,2 proc. Polaków pracujących odpowiedziało twierdząco, a 14,9 proc. uznało, że polskie społeczeństwo nie dzieli się na żadne grupy, klasy czy warstwy.

W odpowiedziach zwróciła uwagę istotna różnica w kryteriach podziałów społecznych między wynikami z „Polaków pracujących 2007” a wynikami badań z lat 70., z czasów klasycznego autorytarnego socjalizmu. W przeszłości wymieniano na pierwszym miejscu podziały związane z władzą, na drugim z wykształceniem, na trzecim z zamożnością. W 2007 roku zamożność wysunęła się bezwzględnie na pierwsze miejsce, władzę czy wykształcenie jako jedyne kryterium wymieniono śladowo (odpowiednio 1,6 proc. i 2,0 proc. spośród tych, którzy uznali, że społeczeństwo dzieli się na grupy). Nastąpiła więc monetyzacja (pekuniaryzacja) obrazu struktury społecznej, potwierdzająca brytyjską generalizację autorstwa Gordona Marshalla.

Skoro dla przytłaczającej większości pracujących nierówności społeczne były funkcją zamożności i „liczył się tylko pieniądź”, to jakie wyodrębniali oni segmenty pod względem zamożności i w których z tych segmentów lokowali się oni sami? Pierwsza największa grupa, obejmująca 53,2 proc. spośród osób dostrzegających podziały, deklarowała, że społeczeństwo dzieli się na trzy wertykalnie ułożone segmenty: bogatych, średnich i biednych, oni sami zaś zaliczali się do średnich¹¹. Druga grupa obejmowała 23,6 proc. respondentów, którzy wskazali, że istnieją tylko dwie grupy: bogaci i biedni, a oni

O ile podczas badań w latach 70. XX wieku wymieniano na pierwszym miejscu podziały związane z władzą, na drugim z wykształceniem, na trzecim z zamożnością, o tyle w 2007 roku zamożność wysunęła się bezwzględnie na pierwsze miejsce, władzę czy wykształcenie jako jedyne kryterium wymieniono śladowo. Nastąpiła „pekuniaryzacja” obrazu struktury społecznej

¹¹ W tej statystyce bierzemy pod uwagę tylko te osoby, które deklarowały, że w naszym społeczeństwie istnieją podziały.

należą do tych biednych. Następne 11,8 proc. przedstawiło jakąś inną wizję podziałów wertykalnych lub horyzontalnych (niedzielących struktury na grupy wyższe i niższe). Do różnie nazywanych grup wyższych zaliczyło się 4,8 proc. Okazało się, że główny podział przebiegał między robotnikami a pozostałymi grupami. Wśród robotników wykwalifikowanych prawie połowa odczuwała społeczną degradację (wybierali dychotomiczny podział społeczeństwa, a sami zaliczyli się do segmentu niższego zdominowanego). W grupach nierobotniczych wskaźnik nie przekraczał 30 proc. Podobnie rzecz się miała w przypadku ważnego z punktu widzenia hipotezy klasowej pytania o antagonizmy i konflikty. Czy Polacy pracujący wskazywali na antagonizmy i konflikty o charakterze klasowym, społeczno-ekonomicznym? Otóż zdaniem badanych społeczeństwo było w stosunkowo niewielkim stopniu dzielone takimi antagonizmami. W relacji naszych respondentów – i to we wszystkich badaniach, nie tylko z 2007 roku najsilniejsze były konflikty moralno-ideologiczne i polityczne. Na pierwszych miejscach była wymieniana oś konfliktu między „rządzącymi i rządzonymi”, „bogатыmi i biednymi”, „uczciwymi–nieuczciwymi” oraz skłóconymi ideologicznie (60–80 proc. wskazań), natomiast stosunkowo rzadziej dostrzegano klasyczny konflikt między pracodawcami a zatrudnianymi przez nich pracownikami najemnymi czy zarządzającymi a pracownikami wykonawczymi (około 20–30 proc.). W tych rozkładach opinii robotnicy nie różnili się od przeciętnej, a istnienie konfliktu klasowego, społeczno-ekonomicznego stwierdzali nawet rzadziej niż menedżerowie. W przypadku większości robotników i ich pracodawców można mówić o swego rodzaju solidaryzmie „industrialistów”: i jedni, i drudzy rzadko dostrzegali konflikt między pracą a kapitałem.

Dodajmy, że powszechnie wskazywany w 2007 roku konflikt między rządzącymi a rządzonymi przenosił się na poczucie istnienia konfliktu między rządem i społeczeństwem oraz parlamentem a społeczeństwem. Wciąż trwał efekt społecznego „porzucenia”, dobrze znany z badań z wczesnych lat 90. („porzucona klasa robotnicza”; Gardawski 1992). Było to jednak zjawisko trudne do przezwyciężenia, gdyż Polacy pracujący byli i są wciąż zbiorowością o słabej tkance organizacji obywatelskich, rzadko udzielają się w istniejących organizacjach, co więcej, w większości deklarują niechęć do przynależności do takich organizacji. Na pytanie, czy należą do organizacji, 94 proc. Polaków pracujących odpowiedziało w 2007 roku przecząco, na pytanie zaś, czy chciałoby ewentualnie należeć, 74,9 proc. deklaroowało, że nie ma ochoty wstępować do żadnej organizacji, 13,1 proc. nie wykluczyło, że wstąpiłoby do organizacji, lecz nie ma odpowiedniej (ewentualnie nie ma czasu), 6,1 proc. wybrało wariant „trudno powiedzieć” (na marginesie można dodać, że fenomen „porzucenia” udaje się przełamywać obecnie rządom PiS, jednak za cenę podobną do tej, jaką 46 lat przed czasem pisania tego opracowania zapłacił Edward Gierek).

Okres czwarty: badania prywatnych przedsiębiorców w latach 2011–2012 i aktualne badania młodzieży (2016–2017)

W ostatnim okresie najbardziej znacząc studia empiryczne dotyczyły przedsiębiorców prywatnych sektora MŚP (Gardawski i zespół 2013). Były to duże, reprezentatywne badania, finansowane ze środków Konfederacji Lewiatan, przeprowadzone w terenie przez CBOS. Poniżej przedstawię kilka wybranych kwestii związanych z identyfikacją klasową oraz wizją gospodarki dobrze urządzonej.

Badani przedsiębiorcy byli właścicielami małych i średnich przedsiębiorstw (od 10 do 249 zatrudnionych). Do tego sektora należało ok. 68 tys. firm, a zbiorowość właścicieli i współwłaścicieli szacowaliśmy na ok. 300 tys. osób. Ten segment struktury społecznej definiowaliśmy jako klasę ekonomiczną (w odróżnieniu od właścicieli ok. 1600 tys. mikrofirm). Tabela 8 przedstawia społeczne dystanse osadzające tych przedsiębiorców w środowisku innych grup. Rzadko identyfikowali się oni z przedstawicielami korporacji zagranicznych, a także z grupą właścicieli dużych polskich przedsiębiorstw prywatnych, natomiast blisko im do grup, które można by tradycyjnie określić mianem „klasy industrialnej”.

Tabela 8. Identyfikacje strukturalne przedsiębiorców sektora MŚP (proc.)

Odsetek przedsiębiorców sektora MSP określający poniższe grupy jako bliskie i bardzo bliskie sobie	
Właściciele małych i średnich polskich przedsiębiorstw prywatnych	91,8
Inteligencja techniczna, inżynierowie	64,6
Robotnicy wykwalifikowani	42,0
Inteligencja humanistyczna, wolne zawody	41,8
Kierownicy wydziałów fabryk, technicy itd.	40,9
Niżsi urzędnicy. Pracownicy biurowi i inni	37,2
Właściciele dużych polskich przedsiębiorstw prywatnych	26,8
Robotnicy niewykwalifikowani	19,0
Prezesi zarządów i menedżerowie przedsiębiorstw zagranicznych	15,2
Rolnicy	14,9
Duchowieństwo, księża	9,5

Źródło: badania „Przedsiębiorcy 2011”, N = 600.

Rozległe badania jakościowe pozwoliły na wyznaczenie opozycji nadających klasie tożsamość (tabela 9). Mimo spełniania kryterium klasy relacyjnej badani przedsiębiorcy nie stanowili klasy silnej, co było zaznaczane przez niski poziom zorganizowania i niski poziom kapitału społecznego. To jest jednak temat, który wymagałby osobnego, obszernego omówienia.

Przedsiębiorcy sektora MŚP oczekiwali interwencji państwa. Ponadto zwracali uwagę stosunkowo niski poziom akceptacji zasady konkurencji w porównaniu ze wszystkimi badaniami mentalności ekonomicznej prowadzonymi w przeszłości przez zespół Katedry Socjologii Ekonomicznej SGH. Zaskakująco wysoki odsetek przedsiębiorców popierał wprowadzenie polityki podatkowej wyrównującej dochody osobiste ludzi (aż 35,1 proc. poparcia przy 54,8 proc. odrzucenie i 10,2 proc. braku zdania). Oceniliśmy ten stan świadomości ekonomicznej jako zmęczenie neoliberalnymi mechanizmami gospodarczymi.

W grudniu 2016 roku zostały zakończone badania terenowe reprezentatywnej próby młodzieży polskiej (w ramach grantu NCN: UMO-2014/15/G/HS4/04476, DFG: TR1378/1-1).

—

Badając w latach 2011–2012 klasę właścicieli małych i średnich firm, analizowaliśmy opozycje nadające danej klasie tożsamość. Mimo spełniania kryterium klasy relacyjnej, badani przedsiębiorcy nie stanowili jednak klasy silnej, co było wynikiem niskiego poziomu zorganizowania i niskiego zasobu kapitału społecznego

Tabela 9. Trzy opozycyjne układy odniesienia, nadające tożsamość klasową przedsiębiorcom sektora MŚP

Institucje, grupy społeczne	Krytyczne oceny ze strony przedsiębiorców sektora MŚP
Państwo	Fiskalizm skierowany głównie ku sektorowi MŚP Działania państwowe są marnotrawne Usługi społeczne świadczone przez państwo są niskiej jakości
Związki zawodowe oraz wielkie grupy pracowników najemnych (górnicy), chronione przez związki	Na rzecz grup pracowniczych dokonywane są nadmierne transfery środków budżetowych, pochodzących głównie z podatków płaconych przez przedsiębiorców Postawy związkowców są roszczeniowe W firmach MASP najlepszym reprezentantem interesów pracowniczych jest właściciel
Korporacje zagraniczne	Nadmierne wykorzystywanie wsparcia ze strony państwa Niski poziom rzetelności w stosunku do polskich podwykonawców i usługodawców

Źródło: badania „Przedsiębiorcy 2011”, N = 600.

Warto przedstawić główne cechy charakterystyczne wizji gospodarki dobrze zarządzanej. W przedstawionych badaniach zaznaczył się istotnie odmienny pogląd przedsiębiorców, porównując z naszymi badaniami z lat 1999 oraz 2007 (tabela 10).

Tabela 10. Wybrane zasady normatywnej wizji gospodarki przedsiębiorców sektora MŚP (proc.)

1. Państwo powinno wspierać ze środków budżetowych nowoczesne działy gospodarki i przedsiębiorstwa rozwijające najnowocześniejszą technikę	85,5
2. Państwo powinno na dużą skalę finansować ośrodki badawczo-rozwojowe zajmujące się najnowocześniejszą technologią (hi-tech)	84,4
3. Państwo powinno wspomagać zakładanie nowych przedsiębiorstw przez kapitał polski	84,4
4. Państwo powinno szczerze finansować rodziny wielodzietne	69,4
5. Przedsiębiorstwa ważne dla gospodarki (energetyka, telekomunikacja itp.) powinny być własnością publiczną	68,6
6. Między przedsiębiorstwami powinny panować warunki niczym nieskrępowanej, ostrej konkurencji. Powinno się likwidować koncesje i limity ograniczające konkurencję	66,6
7. Państwo powinno prowadzić politykę podatkową wyrównującą dochody osobiste ludzi	35,1
8. Państwo powinno prowadzić politykę podatkową ograniczającą najwyższe dochody osobiste ludzi	25,5

Źródło: badania „Przedsiębiorcy 2011”, N = 600.

We wskaźniku gospodarki dobrze urządzonej zawarto zasady radykalnie antyetatystyczne, nawiązujące do ideologii anarcho-kapitalizmu. Potrzebę takiego rozszerzenia sugerowały badania pilotażowe. Rozkłady odpowiedzi wykazały, że w środowisku młodzieży pojawił się stosunkowo wysoki poziom poparcia odpowiednich zasad (zasady 13 i 14 w tabeli 11), a *factor analysis* potwierdziła obecność odrębnej orientacji. Analizy korelacji wykazały, że likwidacja usług publicznych i obligatoryjnego systemu emerytalnego w zamian za obniżenie podatków były popierane także przez osoby zatrudnione na warunkach definiowanych przez nas jako prekaryjne (nisko płatne kontrakty czasowe). Oczywiście deklaracje młodych pracowników wymagają uwzględnienia wielu czynników, którym obecnie nie będę poświęcał miejsca, niemniej stopień, w jakim teza homogeniczna była tu negatywnie zweryfikowana, nie może być wyjaśniana wyłącznie młodym wiekiem respondentów i słabym zakorzenieniem w rynku pracy. Analizy, których nie będę obecnie przytaczał, dowodzą wysokiego, wcześniej nienotowanego u młodych respondentów stopnia ideologizacji wizji gospodarki dobrze urządzonej i zaniku homologii, swego rodzaju „deracjonalizacji” poglądów na gospodarkę. Zarówno sama ta hipoteza, jak i oszacowanie jej zasięgu będą wymagały weryfikacji i przeprowadzenia odpowiednich pomiarów, niemniej wyniki już uzyskane wskazują na pojawienie się zjawisk nowych, w tym stanowiących wyzwanie dla badaczy struktury społecznej. Prowadzone równoległe badania biograficzne pozwolą, jak liczymy, ustalić, czy będzie można utrzymać interpretację klasową (np. inspirowaną dorobkiem Bourdieu), czy trzeba będzie zrezygnować z paradygmatu klasowego.

W środowisku młodzieży pojawił się stosunkowo wysoki poziom poparcia zasad radykalnie antyetatystycznych, nawiązujący do ideologii anarcho-kapitalizmu, *factor analysis* potwierdziła zaś obecność odrębnej orientacji

Tabela 11. Wyniki eksploracyjnej analizy czynnikowej wskaźnika mentalności ekonomicznej młodzieży (18–30) oraz poziom poparcia zasad (proc.)

Stwierdzenie	1. Etyzm- egalitaryzm	2. Kapitalizm narodowy	3. Anarchokapitalizm	4. Liberalizm	Poziom poparcia (tak i raczej tak)
1. Powinno się zapewniać wszystkim obywatelom bezpłatną służbę zdrowia	,632	,107	–,225	–,045	76,4
2. Państwo powinno regulować gospodarkę, tzn. tworzyć plany gospodarcze, kontrolować ceny, określać poziom płac	,541	–,081	–,103	,010	42,2
3. Związki zawodowe powinny mieć wpływ na sprawy ważne dla gospodarki kraju	,536	,028	–,029	–,100	50,2
4. Pracownicy, którzy chcą być zatrudnieni na stałe (na umowę na czas nieokreślony), powinni mieć zagwarantowaną stałą umowę	,523	,304	–,120	–,097	88,1

Tabela 11 – cd.

Stwierdzenie	1. Etyzm- egalitaryzm	2. Kapitalizm narodowy	3. Anarchokapitalizm	4. Liberalizm	Poziom poparcia (tak i raczej tak)
5. Polityka podatkowa powinna dążyć do zmniejszania różnicy między zarobkami ludzi	,479	,005	–,057	–,003	54,4
6. Pracownicy wykonawczy powinni mieć wpływ na zarządzanie firmami, w których są zatrudnieni	,466	,028	,107	,015	47,5
7. Pracodawcy powinni mieć prawo zwalniać bez odszkodowań pracowników, dla których nie ma pracy w danym momencie	–,326	–,117	,313	,112	17,7
8. Powinno się finansować z pieniędzy podatników ośrodki badawcze rozwijające w kraju najnowocześniejsze technologie	,113	,653	,012	–,015	75,5
9. Powinno się dofinansowywać z pieniędzy podatników zakładanie firm przez ludzi rozpoczynających działalność gospodarczą	,252	,397	,133	,024	52,6
10. Powinno się popierać swobodny przepływ pracowników z jednego kraju do innego w ramach Europy	–,068	,367	–,074	,363	66,2
11. Zasada konkurencji jest dobra dla gospodarki	–,213	,366	–,034	–,071	72,3
12. Powinno się tworzyć sprzyjające warunki dla rozwoju polskich przedsiębiorstw i banków, lepsze niż dla zagranicznych przedsiębiorstw i banków	,250	,352	,018	–,308	77,3
13. Należy zlikwidować powszechny, obowiązkowy system emerytalny i pozwolić, aby obywatele sami decydowali, czy chcą oszczędzać na emeryturę	–,054	–,001	,773	–,010	52,9
14. Należy radykalnie obniżyć podatki i pozwolić, aby obywatele sami finansowali usługi edukacyjne, zdrowotne itp.	–,052	,051	,424	,022	46,1
15. Powinno się zezwalać kapitałowi zagranicznemu na kupowanie bez ograniczeń polskich przedsiębiorstw	,000	–,092	,109	,773	16,4

Pogrubienia wskazują na zmienne, których ładunki czynnikowe odpowiadają danemu czynnikowi-orientacji.

Źródło: badania reprezentatywnej próby młodzieży polskiej (18–30), listopad–grudzień 2016, badania CATI, N = 1000, realizacja IQS.

* * *

Podsumowując, należy podkreślić, że w naszych badaniach potwierdza się teza Henryka Domańskiego, odnosząca się do obiektywnych wyznaczników struktury, że „klasy społeczne nie zanikają i są bytem realnym” (2015, s. 243). Obecnie jest natomiast kwestią otwartą, na ile są to „klasy dla siebie” oraz czy aktualna sytuacja rynku pracy dotycząca młodzieży oraz jej postawy pozwolą na interpretację lokalizacji młodzieży prekaryjnej w kategoriach klasowych. Przyjmujemy, że dobrym układem odniesienia w interpretacji wyników badań są generalizacje brytyjskie z lat 90. i pierwszej dekady XXI wieku inspirowane dorobkiem Bourdieu, które wskazywały, że indywidualizacja cechująca współczesne społeczeństwo nie pociągała za sobą „śmierci klas”, lecz powodowała zmianę w sposobie ich istnienia. Klasom rzadko towarzyszyła tradycyjna świadomość klasowa, ich latentny układ dawał się odczytać za pośrednictwem normatywnych wizji gospodarki, natomiast w świadomości społecznej rysowały się dystanse, opozycje i antagonizmy, których uchwycenie wymagało użycia metod czerpiących m.in. z dorobku Bourdieu i z brytyjskich nowych teorii klasowych. Aktualnie prowadzone badania inspirowane Bourdieu wskazują jednak, że normatywne wizje gospodarki tracą moc wskaźnikową, wzrasta rola kultury i ideologii w segmentacji życia społecznego: style życia i gusty przesuwają się coraz szybciej do sfery zjawisk strukturotwórczych. Powyżej przedstawiłem wstępne ustalenia z badania grup młodzieży określanych mianem kategorii Y-ów oraz młodszych od nich milenialsów. Analiza wyników dowodzi, że spotyka się wśród nich wyraziciele takich poglądów na gospodarkę oraz normatywnych wizji gospodarki, które nie dają się interpretować zgodnie z hipotezą homologiczną. Czy jednak brak homologii w zacytowanym rozumieniu oznacza losowy rozkład wyobrażeń o dobrze urządzonym łańdźcie ekonomicznym, niepoddający się analizie narzędziami socjologii ekonomicznej? Wstępne wyniki badań, które aktualnie prowadzi zespół socjologów z Uniwersytetu Wrocławskiego (badania biograficzne) oraz socjoekonomistów z SGH (badania kwestionariuszowe), dowodzą, że część młodych ludzi, w tym o statusie prekaryjnym, odrzuca nie tylko ingerencje państwa w gospodarkę, ale także instytucje państwa opiekuńczego. Czynią tak, mimo że sami są zatrudnieni na niestabilnych, nisko płatnych kontraktach, niedających ani możliwości korzystania z płatnej służby zdrowia, ani oszczędzania na emeryturę. Kończąc, podzielę się odczuciem cykliczności pokoleniowej. Gdy studiowałem w latach 60., środowisko studenckie było lewicowe, upominało się o egalitaryzm i społeczną sprawiedliwość, a pojęcie „socjalizm” miało silnie pozytywne zabarwienie (świetnie uchwyciły to badania „Studenci Warszawy”, kierowane wówczas przez Stefana Nowaka). Obecnie wahadło przesunęło się na prawo. Normatywna wizja gospodarki w części środowiska młodzieżowego zdaje się przybierać postać konserwatywno-narodową. Czy tak jest i jaki jest zasięg takich wizji, będziemy się w naszym zespole starali odpowiedzieć po przeprowadzeniu analizy wyników prowadzonych obecnie (luty 2017) badań młodzieży prekaryjnej.

BIBLIOGRAFIA

- Beck, U. (2004 [1986]). *Spółczesność ryzyka. W drodze do nowoczesności* (tłum. S. Cieśla). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Bocheński, M. (2006). *Marksizm – leninizm. Nauka czy wiara?* Komorów: Antyk Marcin Dybowski.
- Bott, E. (1957). *Family and Social Network*. London: Tavistock.

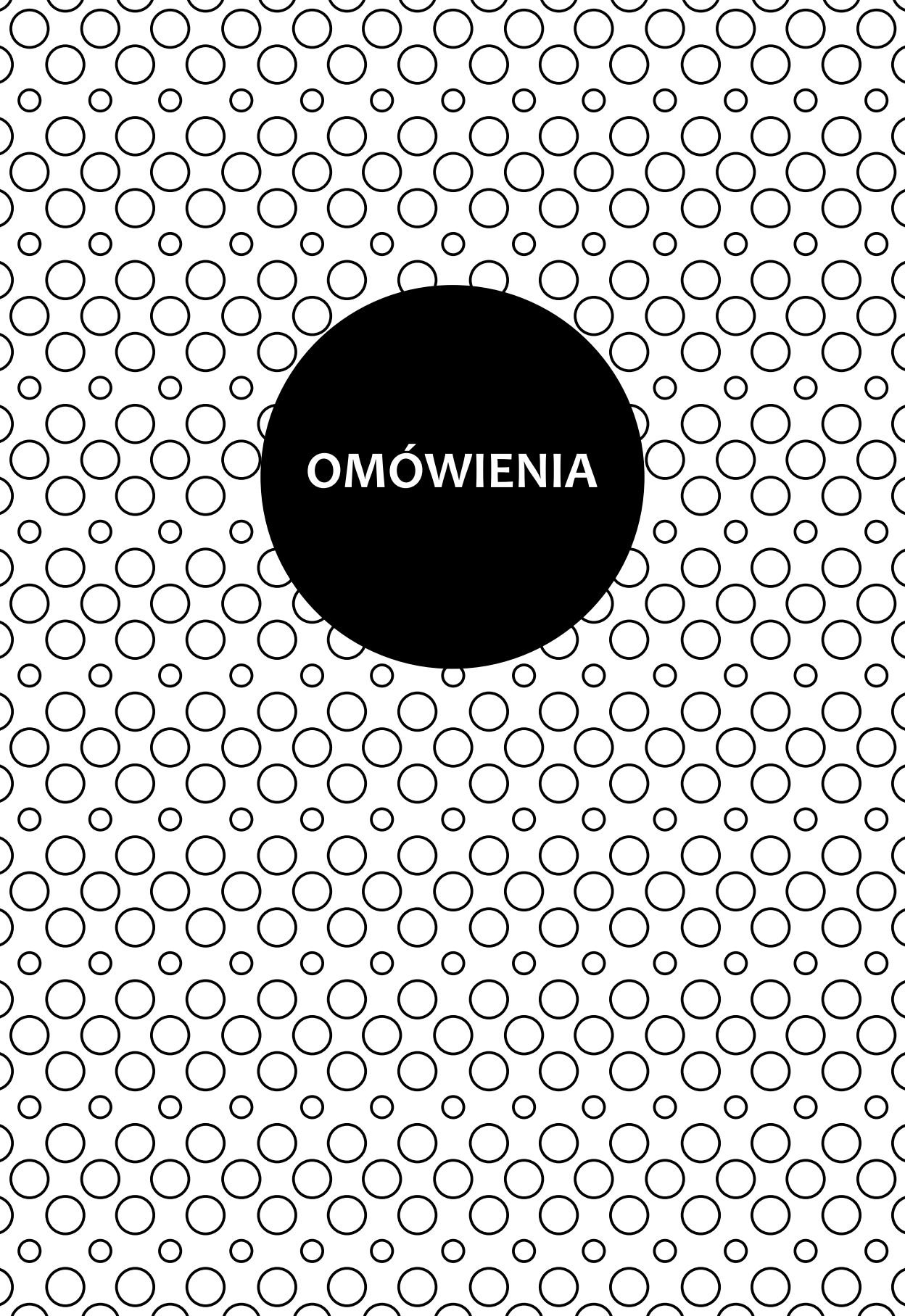
- Bottero, W. (2005). *Stratification: Social division and inequality*. London: Routledge.
- Bourdieu, P. (2005 [1979]). *Dystynkcja. Społeczna krytyka władzy sądzienia* (tłum. P. Biłós). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Bourdieu, P., Wacquant, L.J.D. (2001). *Zaproszenie do socjologii refleksyjnej* (tłum. A. Sawisz). Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Bradley, H. (1999). *Gender and Power in the Workplace. Analysing the Impact of Economic Change*. Houndmills: Macmillan Press LTD.
- Bradley, H. (2008). *Płeć*. Warszawa: Wydawnictwo Sic!
- Cebula, M. (2013). Społeczne uwarunkowania gustów i praktyk konsumpcyjnych. Zbieżność pozycji społecznych i stylów życia czy autonomizacja kultury? *Studia Socjologiczne*, 2, 97–125.
- Devine, F. (2004). *Talking about class in Britain*. W: F. Divine, M. Waters (red.), *Social Inequalities in Comparative Perspective* (s. 191–213). Malden: Blackwell Publishing.
- Domański, H. (2004). *Struktura społeczna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Domański, H. (2015). *Czy są w Polsce klasy społeczne?* Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Eyal, G., Szelenyi, I., Townsley, E. (1998). *Making Capitalism without Capitalists: Class Formation and Elite Struggles in Post-Communist Central Europe*. London: Verso.
- Gardawski, J. (1989). Robotnicy wobec procesu reformowania gospodarki i samorządności. W: J. Polakowska-Kujawa, J. Gardawski (red.), *Ruch związkowy i samorządowy. Historia, współczesność, perspektywy* (s. 120–135). Warszawa: Instytut Wydawniczy Związków Zawodowych.
- Gardawski, J. (1992). *Robotnicy 1991. Świadomość ekonomiczna w czasach przełomu*. Warszawa: Fundacja im. Friedricha Eberta w Polsce.
- Gardawski, J. (1996). *Przyzwolenie ograniczone. Robotnicy wobec rynku i konkurencji*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, Friedrich Ebert Stiftung.
- Gardawski, J. (2001). *Powracająca klasa. Sektor prywatny w III Rzeczypospolitej*. Warszawa: Instytut Filozofii i Socjologii PAN.
- Gardawski, J. (red.) (2009). *Polacy pracujący a kryzys fordyzmu*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Gardawski, J., Gilejko, L., Żukowski, T. (1994). *Związki zawodowe w przedsiębiorstwach przemysłowych*. Warszawa: Fundacja im. Friedricha Eberta, Przedstawicielstwo w Polsce.
- Gardawski, J. i zespół (2013). *Rzemieślnicy i biznesmeni. Właściciele małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Gdula, M., Sadura, P. (2012). *Style życia i porządek klasowy w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Grusky, D., Sørensen, J. (1998). Can class analysis be salvaged. *American Journal of Sociology*, 5, 1187–1234.
- Hausner, J. (1992). *Postsocjalistyczne państwo w procesie ustrojowej transformacji*. W: J. Hausner (red.), *Studia nad systemem reprezentacji interesów* (s. 7–37), t. 1. Kraków: Akademia Ekonomiczna w Krakowie.
- Janicka, K. (1976). *Ruchliwość międzypokoleniowa i jej korelaty. Z badań nad ludnością miejską*. Wrocław: Ossolineum.
- Koralewicz-Zębik, J. (1974). *Systemy wartości a struktura społeczna*. Wrocław: Ossolineum.
- Kozarzewski, P. (2006). *Prywatyzacja w krajach postkomunistycznych*. Warszawa: Instytut Studiów Politycznych PAN.
- Lee, D.J., Turner, B.S. (red.) (1996). *Conflicts about Class. Debating Inequality in Late Industrialism*. London: Longman.
- Lenin, W.I. (1956). *Dzieła*, t. 29. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Lockwood, D. (1975). *Sources of variation in working-class images of society*. W: M. Bulmer (red.), *Working-Class Images of Society*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Marciniak, W. (2001). *Rozgrabione Imperium. Upadek Związku Sowieckiego i powstanie Federacji Rosyjskiej*. Kraków: Arcana.

- Marshall, G., Rose, D., Newby, H., Vogler, C. (1989). *Social Class in Modern Britain*. London: Unwin Hyman.
- Nisbet, R.A. (1959). The decline and fall of social class. *Pacific Sociological Review*, 2, 11–17.
- Nordlinger, E.A. (1967). *The Working Class Tories*. London: Mac Gibbon and Kee.
- Nolke, A., Vliegenthart, A. (2009). Enlarging the varieties of capitalism: The emergence of dependent market economies in East Central Europe. *World Politics*, 61 (4), 670–702.
- Ossowski, S. (1968). *Struktura społeczna w społecznej świadomości*. W: S. Ossowski, *Dzieła*, t. 5 (s. 200–201). Warszawa: PWN.
- Ost, D. (2007). *Kłęska „Solidarności”*. *Gniew i polityka w postkomunistycznej Europie* (tłum. H. Jan-kowska). Warszawa: Muza.
- Pahl, R. (1989). Is the emperor naked? Some questions on the adequacy of sociological theory. *International Journal of Urban and Regional Research*, 13, 4.
- Pakulski, J. (2005). Hasło „Śmierć klas”. W: *Encyklopedia socjologiczna. Suplement* (s. 335–339). Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Pakulski, J., Waters, M. (1996a). *The Death of Class*. London: Sage.
- Pakulski, J., Waters, M. (1996b). Misreading status as class: A reply to our critics. *Theory and Society*, 25, 731–736.
- Pakulski, J., Waters, M. (1996c). The reshaping and dissolution of social class in advanced society. *Theory and Society*, 25, 667–691.
- Parkin, F. (1972). *Class Inequality and Political Order*. London: Paladin.
- Savage, M. (2000). *Class Analysis and Social Transformation*. Buckingham: Open University Press.
- Cyt. za: W. Bottero (2005). *Stratification: Social division and inequality*. London: Routledge.
- Savage, M., Divine F. i in. (2013). A new model of social class. Findings from the BBC’s Great British Class Survey Experiment. *Sociology*, 47 (2), 219–250.
- Schmitter, P., Lehmbruch, G. (red.) (1979). *Trends toward Corporatist Intermediation*. Beverly Hills: Sage.
- Skeggs, B. (1997). *Formations of Class & Gender. Becoming Respectable*. London: Sage.
- Swedberg, R. (1998). *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- Ślomczyński, K.M. (1972). *Zróżnicowanie społeczno-zawodowe i jego korelaty*. Wrocław: Ossolineum.
- Ślęzak, E. (2008). *Skuteczność programów ograniczania społecznego wykluczenia w Polsce i Wielkiej Brytanii*. Niepublikowana praca doktorska (promotor A. Karwińska), UE, Kraków.
- Turner, B.S. (1996). *Capitalism, classes and citizenship*. W: D.J. Lee, B.S. Turner (red.), *Conflicts about Class. Debating Inequality in Late Industrialism* (s. 254–262). London: Longman.
- Weber, M. (2004). „Obiektywność” poznania społeczno-naukowego i społeczno-politycznego. W: M. Weber, *Racjonalność, władza, odczarowanie* (tłum. M. Holona) (s. 133–195). Poznań: Wydawnictwo Poznańskie.
- Wesołowski, W. (red.) (1970). *Zróżnicowania społeczne*. Wrocław: Ossolineum.
- Wesołowski, W., Ślomczyński, K.M. (1990). *Nowe spojrzenie na badania struktury społecznej ludności miejskiej w latach 1964–1980. Co warto kontynuować, co warto zmienić*. W: A. Giza-Poleszczuk, E. Mokrzycki (red.), *Teoria i praktyka socjologii empirycznej*. Warszawa: IFiS PAN.
- Wright, E.O. (1976). Class boundaries in advanced capitalist society. *New Left Review*, 98, 3–41.
- Zagórski, K., Koźmiński, A. (2015). *Spółczesność w czasach kryzysu i niepewności ekonomicznej: założenia, pojęcia, hipotezy*. W: K. Zagórski i in., *Postawy ekonomiczne w czasach niepewności. Ekonomiczna wyobraźnia Polaków 2012–2014*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Ziołkowski, M. (2006). *Teoria strukturalistycznego konstrukttywizmu i teoria strukturalizacji*. W: A. Jaśnińska-Kania, L.M. Nijakowski, J. Szacki, M. Ziołkowski (red.), *Współczesne teorie socjologiczne*, t. 2 (s. 631–633). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

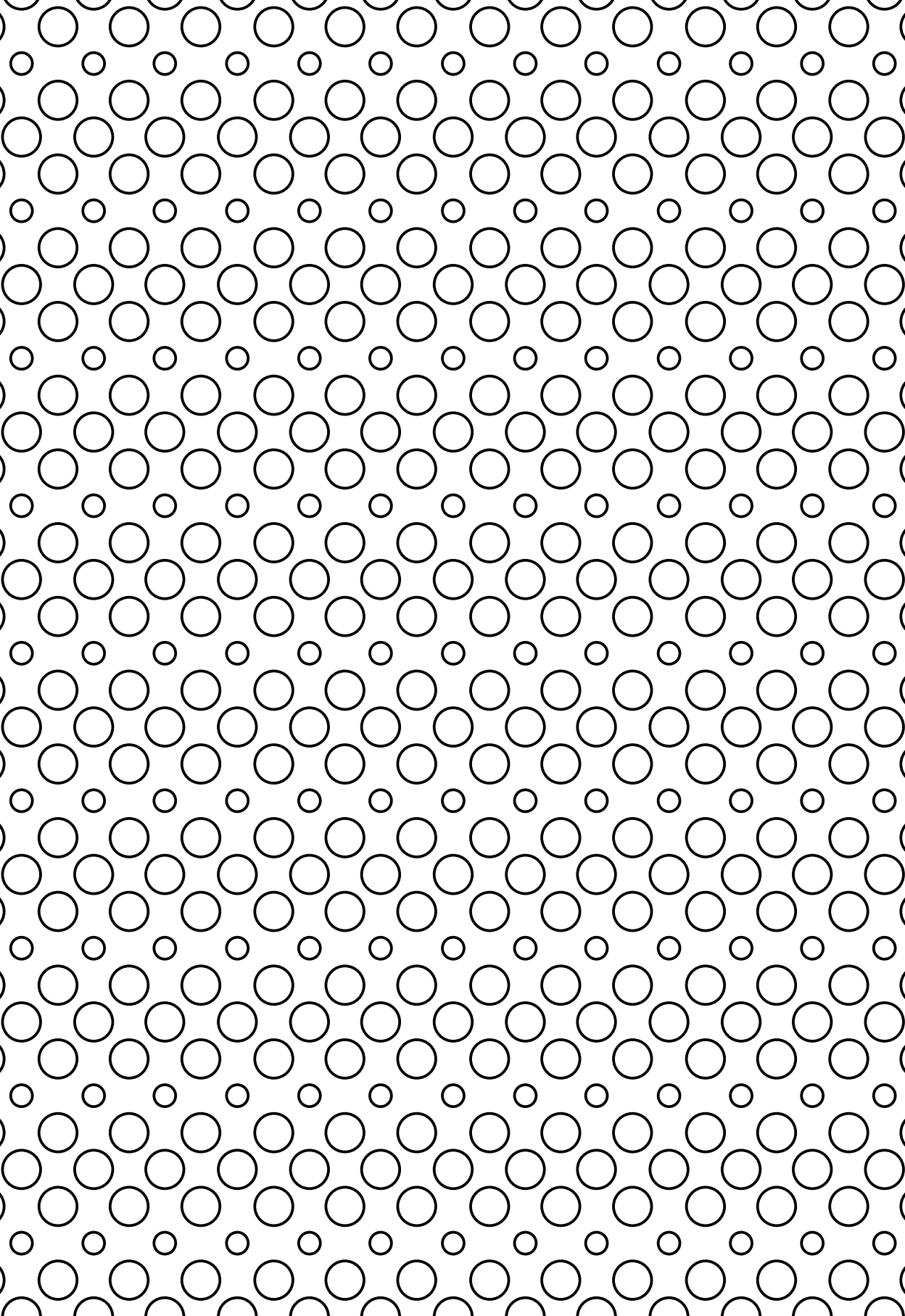
Socio-Economic Classes and Normative Visions of the Economy

Abstract: The article is devoted to long-running studies of the vision of a well-ordered economy conducted by teams of socio-economists from SGPiS / SGH. The introduction is focused to methodological issues: the structural heterogeneity of society, the homology between the normative vision of socioeconomic order and the socioeconomic position, the role of the rational choice theory, the coherence of economic mentality. The first part discusses the theories of social structure, which in subsequent periods inspired research conducted at SGPiS / SGH: Marxism and neo-Marxism, Weber's inspirations, Bourdieu's theory, new class theories, etc. The second part discusses the conclusions of selected research projects of visions of well-ordered economy carried out from the end of the 80s to 2016. The article is ended by the preliminary results of the 2016–2017 precariat research project.

Keywords: social classes, social inequality theories, critique of class theory, precariat, visions of well-ordered economy.



OMÓWIENIA



EKONOMICZNE WĄTKI
POLSKIEJ AWANGARDY
W STULECIE JEJ POWSTANIA.
WYBRANE ZAGADNIENIA

Krzysztof Dudek

Analizując dorobek polskiej awangardy, należy stwierdzić, że po raz pierwszy w historii ruch artystyczny w takim stopniu zajął się sprawami społecznymi i gospodarczymi. Z dziesiątków manifestów, artykułów, esejów, obrazów, rzeźb, filmów, wierszy (Tadeusz Peiper napisał nawet wiersz pt. *Zwyżka dolara*) można wyciągnąć następujące wnioski.

Po pierwsze, artyści awangardowi zażarcie krytykowali kapitalistyczny system gospodarczy, wybierając czasem komunizm, choć nie zawsze. Po drugie, przejawiali fascynację nowoczesną technologią, wieszcząc rychłe „umaszynowienie człowieka”. Po trzecie, nowe formy artystyczne miały spowodować umasowienie sztuki i dotarcie do jak najszerzego odbiorcy, który nie miał odpowiednich kompetencji kulturowych. **Stąd uproszczenia formalne w dziełach awangardowych.**

Po stu latach od powstania awangardy, licząc od wystawy ekspresjonistów w Krakowie w 1917 roku, śmiało można stwierdzić, że we wszystkich wskazanych powyżej kwestiach awangardziści ponieśli absolutną klęskę. Kapitalizm okazał się formą o wiele efektywniejszą od komunizmu, który próbując zmienić gospodarkę, odpowiada za bezprecedensowe zbrodnie ludobójstwa. Z uwielbienia maszyn jako narzędzia zmodyfikowania człowieka też niewiele pozostało (aczkolwiek obecnie fascynująca wydaje się koncepcja posthumanizmu, transhumanizmu czy nadchodzącej osobliwości, czyli superinteligencji). Wreszcie eksperymenty formalne artystów, które miały spowodować masowy odbiór dzieł sztuki, spowodowały powstanie formy ekspresji artystycznej najbardziej elitarnej w historii sztuki, która wymaga szczególnych kompetencji kulturowych, natomiast masowy odbiorca w najlepszym razie nie rozumie sztuki awangardowej, w najgorszym zaś szydzi z niej i ją wyśmiewa albo domaga się jej likwidacji.

Powyższa konstatacja nie oznacza jednak, że mamy do czynienia ze zjawiskiem nieistotnym czy niepotrzebnym. Powstało bowiem wiele wyjątkowych arcydzieł, które na stałe zagościły w historii ludzkości. A modernizm wyzwolił powstanie takich zjawisk, jak design, masowa produkcja przedmiotów użytkowych aspirujących do dzieł sztuki, reklama itp. Trzeba jednak stwierdzić, że artyści awangardowi w sprawach społeczno-ekonomicznych okazali się kompletnymi dyletantami, co nie znaczy, że śledzenie tych wątków w ich twórczości jest bezcelowe – jest to bowiem niezwykle przygoda intelektualna i możliwość obcowania z niezwykle sztuką, wyjątkowymi umysłami i oryginalnymi koncepcjami.

Krótki i subiektywny wybór idei ekonomicznych polskich awangardzistów zacznijmy od Brunona Jasieńskiego, dla którego zasadniczym elementem jest ekonomika czasu. W jego manifestie z 1921 roku zawarte jest następujące wyliczenie:

Człowiek współczesny zajęty jest przez 8 godzin pracą fachową. Pozostałe 4 godziny ma na jedzenie, załatwianie interesów życiowych, sport, rozrywki, utrzymywane stosunków towarzyskich, miłość i sztukę. Na samą sztukę przypada u przeciętnego człowieka współczesnego 5 do 15 minut dziennie. Dlatego sztukę otrzymywać musi w specjalnie spreparowanych przez artystów kapsułkach, zawczasu oczyszczonych z wszelkich zbyteczności i podaną mu w formie zupełnie gotowej syntetycznej (Jasieński 1978, s. 18–19).

Identycznie wypowiadała się grupa a.r. w swoim drugim komunikacie z 1932 roku. Na pierwszym miejscu postawiono sprawę społecznego oddziaływania sztuki. Zdaniem autorów:

sztuka oddziaływa społecznie drogą pośrednią, ponieważ jest najwyższą formą odpoczynku po pracy, a więc może być dostępna tylko dla ludzi, którzy mają czas na odpoczynek. Warunkiem sztuki masowej jest zatem taki układ stosunków społecznych, który pozwoli wszystkim ludziom znaleźć czas na sublimowaną zabawę, jaką jest sztuka. Z drugiej strony «sztuka nowoczesna» wysuwając zagadnienia formy, konstrukcji, ścisłości, celowości, ekonomii, organizacji, sublimuje uczucia najściślej związane z produkcją, a co za tym idzie, przenika z odpoczynku w pracę człowieka, w pełny zakres życia ludzkiego (cyt. za: Baranowicz 1975, s. 161–162).

Nie można oczywiście zapominać, że odwoływanie się do problemu upływu czasu wynikało z inspiracji manifestem futurystycznym Filippa Tomasa Marinettiego z 1909 roku:

[...] Do dzisiaj literatura sławiła zamyślony bezruch, uniesienie i sen. My chcemy wychwalać agresywny ruch, gorączkową bezsensowność, biegnący krok, śmiertelny skok, policzek i pięść. Twierdzimy, że wspaniałość świata wzbogaciła się o nowe piękno, piękno szybkości. Wyścigowy samochód z maską ozdobną grubymi rurami podobnymi do węży w wybuchowym wydechu [...] ryczący pojazd, jakby niesiony na kartaczu jest piękniejszy od Nike z Samotraki. Chcemy wychwalać człowieka przy kierownicy, którego idealna trasa przecina Ziemię, również rozpędzoną na swojej orbicie. [...] Znajdujemy się na ostatecznym krańcu wieków! [...] Dlaczego mielibyśmy oglądać się za siebie skoro pragniemy wywahać tajemne wrota niemożliwego? Czas i Przestrzeń umarły wczoraj. My już żyjemy w absolu, ponieważ stworzyliśmy wieczną i wszechobecną prędkość (cyt. za: Eco 2007, s. 370).

Jeśli Max Weber miał rację, to o rozwoju gospodarczym przesądza kultura – rozumiana jako zestaw wartości i postaw. Powyższa teza została rozwinięta w opracowaniu pt. *Kultura ma znaczenie* pod redakcją Lawrence’a E. Harrisona i Samuela Huntingtona. Zdaniem autorów sukces gospodarczy jednych i klęska innych społeczności wynika z wyznawanych wartości. Jeśli w hierarchii wartości wysoko znajdują się: oszczędność, inwestowanie, pracowitość, wykształcenie, organizacja, dyscyplina, to rozwój gospodarczy jest bardziej prawdopodobny niż w społecznościach wyznających inne wartości. Niektórzy takie zestawy zachowań i wartości nazywają cechami narodowymi i właśnie w takim kontekście artyści awangardowi przeprowadzali swoje analizy. Najbliższym problem ten opisał Stanisław Ignacy Witkiewicz (Witkacy) w zapomnianych już nieco *Niemytych duszach*. Za upadek państwa polskiego i zapaść gospodarczą Witkacy obwinia:

[...] potwora szlacheckiej demokracji. Sama nazwa swą jakąś dziką, beczelną sprzecznością budzi dreszcz wstrętu i obrzydzenia. [...] My zrealizowaliśmy jakąś karykaturę demokracji wcześniej niż wszyscy – przecie Polak zawsze pierwszy! – i to stanowi naszą hańbę, coś co zaprzecza istnienia w nas zdrowego instynktu rasowego i społecznego. Brak wszelkiej struktury w naszej kulturze, przypadkowe przyjmowanie wszystkiego z zewnątrz, wspaniałe początki bez odpowiednich końców, podczas gdy każda krytyka potępiona jest jako tzw. samoopluwanie się *a la maniere russe*, brak wszelkiej oryginalności w wytwórczości naukowej, artystycznej i filozoficznej przy kolosalnych danych na tę oryginalność [...] to jakoś to będzie, krótkodystansowość, aprenudeleluzizm, robienie wszystkiego na łapę capu (piękne słówko co?), ten że tak powiem „jebał piesizm” (termin zmarłego pejzażysty Jana Stanisławskiego), ten parszywy pseudoindywidualizm dobry wtedy, gdy trzeba

się bić, gardłować, pić i jeszcze co najwyżej nabijać kabzę, ale nie myśleć, to były wady, które razem z poprzednimi koordynatami musiały dać w rezultacie zupełny upadek (Witkiewicz 2016, s. 214).

Oczywiście można powiedzieć, że wszystkie wymienione przez Witkacego „cechy narodowe” to nic nowego, wielokrotnie odmieniane przez wszystkie przypadki, ale jednej z wad autor *Niemitych dusz* poświęca szczególne miejsce, również w kontekście rozwoju:

[...] wieczne nadęcie ponad możność i życie ponad stan fizyczne i poniekąd duchowe, jeśli chodzi o poczucie ważności i władzy, stało się zasadniczym rysem psychicznym każdego niemal Polaka. W ten sposób dobra materialne, które mogły być zużyte na istotne podniesienie wytwórczości i kultury, szły na wzmożenie tzw. blichtru, na rywalizację na „potlatsche”, ale nie dotyczące wartości istotnych, tylko pozorów. Wskutek tego bogactwa kraju marnowały się w sposób nietwórczy i nie dający nic na przyszłość (Witkiewicz 2016, s. 214).

Niezwykle oryginalna jest według Witkacego przyczyna opisanego stanu rzeczy, również mająca charakter kulturowy. Otóż według Witkacego pierwszą zasadniczą omyłką jest: „przyjęcie chrześcijaństwa i w ogóle kultury z Zachodu, a nie od strony Bizancjum, było tym błędem inicjalnym, który zwichnął całą naszą historię i misję narodową, a wszystkie dalsze pomyłki są już jego prostą funkcją; ciągle szarpanie się w połowiczności między istotnym przeznaczeniem a skutkami pierwszego potknięcia się” (Witkiewicz 2016, s. 214).

Dokonując analizy twórczości awangardy polskiej pod kątem stosunków ekonomicznych, nie można pominąć fundamentalnego manifestu Tadeusza Peipera, słynnego 3×M: Miasto, Masa, Maszyna, w którym wyraźnie definiuje człowieka współczesnego jako *homo oeconomicus*. Analiza Peipera ze wszech miar zasługuje na szczególne potraktowanie, zwłaszcza ze względu na jej niezwykle aktualność. Po 100 latach można z całą pewnością powiedzieć, że ekonomia stała się najważniejszą dziedziną nauki. To od ekonomii i ekonomistów oczekujemy rozwiązania najpilniejszych i najważniejszych problemów ludzkości. Ostatni kryzys dostarczył kolejnych pytań o rolę ekonomii, ale też wyjątkowość zjawisk pozwoliła na stawianie odważniejszych pytań, choćby o związki z kulturą. Coraz częściej pojawiają się postulaty powrotu ekonomii do nauk humanistycznych i odejście od traktowania ekonomii w perspektywie rachunkowości i arkuszy kalkulacyjnych. Takie właśnie podejście prezentował Peiper; choć było krytyczne wobec ekonomizacji, to jednak diagnozy są godne przypomnienia. *Homo oeconomicus* według Peipera to najeżdźca na wszystkie sfery życia. Najeżdźcy nie można powstrzymać, dlatego należy się zaadaptować do nowych praw, nowego człowieka, czyli praw ekonomii:

Myśl Peipera jest rzeczywiście rewolucyjna, ponieważ dąży on do przepisania *mythosu*, opowieści o człowieku i jego czynach, przy pomocy historii ekonomicznego rozwoju systemu monetarnego. [...] Peiper opisuje zmianę w systemie ekonomicznym symbolicznej, zmianę całego porządku symbolicznego z porządku mitycznego, który można przypisać feudalnemu sposobowi produkcji i wymiany, gdzie dominującą praktyką znaczącą jest użycie symbolu, na kapitalistyczny porządek symboliczny, gdzie każdą wymianą zarządzają ogólne ekwiwalenty: pieniądz w ekonomii, a znak w ramach systemu znaczącego. Peiper totalizuje pieniądz – ogólny

ekwiwalent – kiedy nazywa system zarządzający nowym porządkiem świata „prawem czy prawami ekonomii” (cyt. za: Rypson 2015, s. 410).

Mitologia każdego czynu jest historią pieniądza. Stosunek dochodu do rozchodu decyduje o każdym przedsięwzięciu, umożliwia je albo uniemożliwia. Byłoby zgoła rzeczą nienaturalną, gdyby prawo to w biegu swoim ominęło sztukę. Peiper konstruuje więc teorię poetycką całkowicie zależną od praw ekonomii, które mają ustalać oraz mierzyć wartość zdań, słów i środków poetyckich, nie dopuszczając do antyutilitarystycznego wydatkowania. Poezja awangardowa stworzyła dość niezwykłą teorię o przekazie i przekąźniku jako części ekonomizacji dzieła sztuki. Narzędzie przekazu determinuje jego treść. W tym przypadku chodzi o telegram. Peiper poświęcił mu wiersz *Telegram*, w którym poetyka została przekształcona przez przekąźnik:

W stoły trzeszczące owocowymi słowami wyjeżdżam
czerwonym słońcem stop
przygotujcie łodzie na likierach stop dzień otoczę końcem
(cyt. za: Rypson 2015, s. 413).

Jednakże najwyższym stadium ekonomizacji sztuki jest, w ocenie piszącego te słowa, wiersz *Zwyżka dolara*, gdzie Peiper traktuje prawa ekonomii jako prawa natury, a pieniądź jako totemiczne bóstwo:

Wykąpany w waszych modlitw ropic
dolar wierząc, parsknął mgłą cyfr, ryj w bódł w niebo,
i, rzuciwszy w sąsiedni bank łaskawych szeptów banię
bryznął pychą kopyt skoczył w puch chmur, zgiał słońce
i wznoszony cichą spółką fal, które naszej ziemi nie cenią
dotarł do wyżyn, gdzie na niebieskim leżaku
czekał aż pan Bóg uczyni co on mu czynić każe [...]
(cyt. za: Rypson 2015, s. 416).

Na zakończenie niniejszych rozważań trzeba złożyć hołd przenikliwości i wyobraźni twórców polskiej awangardy. W XXI wieku wyjątkowej wartości nabierają przemyslenia na temat transfiguracji człowieka w dzieło sztuki, przekształcając go w metaforyczną cielesną maszynę rządzoną przez ekonomię, celowość i dynamikę. Szczególnie dobitnie wybrzmiewa to w *Hymnie do mojego ciała* Tytusa Czyżewskiego, traktującego swoje ciało jako maszynę (telefon mojego mózgu, dynamo-mózgu).

Przecież to, o czym piszą Czyżewski, Stern i inni, ewidentnie wpisuje się we współczesną teorię kosmizmu, zakładającą symbiozę człowieka ze sztuczną inteligencją. Według tej teorii najpierw staniemy się transludźmi, potem postludźmi, a następnie istotami wyższego porządku, zakładając wznoszenie się człowieka na kolejne stadia rozwoju. Stajemy się kosmiczni, jak twierdzi Aleksandra Przegalińska w wywiadzie z Piotrem Najsztubem. „W tym planie sztuczna inteligencja byłaby raczej wrotami, a my z nią w synergii opuszczamy nasze dotychczasowe miejsce w kosmosie” (Przegalińska 2016).

Jeśli zatem analizujemy zjawisko awangardy po 100 latach, to trzeba zapytać, w kontekście sztucznej inteligencji będącej zbiorem inteligencji całej ludzkości, jaką

stworzy kulturę. Czy będą to doskonałe wiersze, doskonałe obrazy, filmy? Czy na tym skończy się ludzka przygoda z kulturą, bo po doskonałych dziełach nie będzie już nic do stworzenia?

HYMN DO MASZYNY MOJEGO CIAŁA

krw żołądek pulsują zwoje	pepsyna serce biją mych mózg	krw krw natężone kiszek
Kable do moich żył skręcony drut przewód do mego serca akumulator zmiłuj się nade mną moje serce dynamo-serce elektryczne płuca magnetyczna przepona brzuszna	raz raz raz bije moje serce wraz elektryczne serce raz transmisyjny pasie moich kiszek dwa dwa dwa zmiłujcie się nade mną raz dwa	telefon mego mózgu dynamo-mózgu trzy trzy trzy raz dwa trzy maszyno mojego ciała funkcjonuj obracaj się żyj

BIBLIOGRAFIA

- Baranowicz, Z. (1975). *Polska awangarda artystyczna 1918–1939*. Warszawa: Wydawnictwo Artystyczne i Filmowe.
- Eco, U. (2007). *Historia brzydoty* (tłum. J. Czaplińska i in.). Poznań: Rebis.
- Harrison, L.E., Huntington, S.P. (2003). *Kultura ma znaczenie: jak wartości wpływają na rozwój społeczeństw* (tłum. S. Dymczyk). Poznań: Zysk i S-ka.
- Jakimowicz, I. (1978). *Witkacy, Chwistek, Strzemiński. Myśli i Obrazy*. Warszawa: Arkady.
- Jasieński, B. (1978). *Manifest w sprawie poezji futurystycznej*. W: Z. Jaroński (red.), *Antologia polskiego futuryzmu i Nowej Sztuki*. Wrocław-Warszawa-Kraków-Gdańsk: Zakład Narodowy im. Ossolińskich.
- Marczak-Oborski, S. (red.) (1973). *Myśl teatralna polskiej awangardy 1919–1939*. Warszawa: Wydawnictwo Artystyczne i Filmowe.
- Przegalińska, A. (2016). Zbliżamy się do momentu, w którym być może będziemy musieli oddać koronę władców świata. Wywiad Piotra Najsztuba. *Wysokie Obcasy* – wydanie online: <http://www.wysokieobcasy.pl/wysokie-obcasy/1,53662,20432293,technologiczna-osobliwosc-zblizamy-sie-do-momentu-w-ktorym.html?disableRedirects=true> (dostęp: 04.04.2017).
- Rypson, P. (2015) (red.). *Papież awangardy. Tadeusz Peiper w Hiszpanii, Polsce, Europie*. Warszawa: Muzeum Narodowe.
- Witkiewicz, S.I. (2016). *Niemyte dusze*. W: S.I. Witkiewicz, *Nikotyna, alkohol, kokaina, peyotl, morfina, eter + appendix*. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.

INFORMACJE DLA AUTORÓW

ZGŁOSZENIA TEKSTÓW

Redakcja kwartalnika „Kultura i Rozwój” przyjmuje do druku teksty w języku polskim i angielskim, będące:

- artykułami naukowymi i komunikatami z badań,
- recenzjami książek.

Redakcja akceptuje tylko oryginalne teksty, które nie są zgłoszone do innych wydawnictw i nie były publikowane w innym czasopiśmie lub książce. Za zgłoszenie i publikację tekstów nie są pobierane opłaty. Teksty prosimy nadsyłać na adres mailowy Redakcji kwartalnika: kulturairozwoj@uw.edu.pl. Redakcja zastrzega sobie prawo wprowadzenia – w porozumieniu z Autorem – zmian edytorskich oraz dokonania skrótów, jeśli artykuł przekracza przewidzianą objętość. Redakcja zastrzega sobie prawo odmowy publikacji nadesłanego artykułu. Decyzję o przyjęciu przedłożonego artykułu (i rozpoczęciu procesu recenzowania) bądź jego odrzuceniu podejmuje Redakcja czasopisma. Autor jest powiadamiany o decyzji w terminie nie dłuższym niż 10 dni roboczych od dnia złożenia artykułu. Redakcja nie zwraca nadesłanych tekstów. Autorzy nie otrzymują honorariów za opublikowane artykuły. Teksty członków Rady Programowej i Redakcji podlegają takim samym zasadom, jak innych autorów.

INFORMACJE O PRAWACH AUTORSKICH

W przypadku zakwalifikowania artykułu do druku Autor wyraża zgodę na przekazanie praw autorskich do tego artykułu wydawcy. Autor artykułu zachowuje prawo wykorzystania treści opublikowanego przez kwartalnik artykułu w dalszej pracy naukowej i popularyzatorskiej pod warunkiem wskazania źródła publikacji.

ODWOŁANIE SIĘ OD DECYZJI REDAKCJI

Autorzy mają prawo odwołania się od decyzji Redakcji. Autor, który nie podziela decyzji Redakcji bazującej na recenzjach, w ciągu dwóch tygodni od daty otrzymania informacji o nieprzyjęciu tekstu do publikacji kieruje do redakcji pismo o ponowną ocenę jego tekstu. W piśmie tym wskazuje argumenty przemawiające, jego zdaniem, za przyjęciem tekstu do druku. Redakcja, po zapoznaniu się z tymi argumentami podejmuje decyzję o podtrzymaniu pierwotnej opinii lub też kieruje je do ponownej recenzji. Proces ponownej oceny artykułu trwa 3 tygodnie od momentu otrzymania pisma w sprawie ponownej oceny.

KWESTIE ETYCZNE

Autor nadesłanego artykułu ponosi wszelką odpowiedzialność z tytułu naruszenia praw autorskich i innych związanych z artykułem. Autor artykułu musi mieć stosowne zgody autorów/redakcji/wydawców w sytuacji wykorzystywania w artykule fragmentów innych publikacji, wykresów, ilustracji lub podobnych materiałów. Jeśli artykuł został przygotowany przez kilku autorów, Autor nadsyłający artykuł zobowiązuje się do uzyskania zgody pozostałych autorów na powyższe wymogi redakcyjne.

Ghostwriting i guest-authorship

W związku z wdrożeniem procedury zapobiegającej *ghostwriting* i *guest-authorship* Redakcja wymaga ujawnienia wkładu poszczególnych Autorów w powstanie publikacji (z podaniem ich afiliacji oraz kontrybucji, tj. informacji, kto jest autorem koncepcji, założeń, metod,

protokołu itp. wykorzystywanych przy przygotowaniu publikacji), przy czym główną odpowiedzialność ponosi Autor zgłaszający manuskrypt. Zważywszy na fakt, że *ghostwriting* i *guest-authorship* są przejawem nierzetelności naukowej, Redakcja będzie o wszystkich wykrytych przypadkach powiadamiać odpowiednie podmioty (instytucje zatrudniające autorów, towarzystwa naukowe, stowarzyszenia edytorów naukowych itp.). Autorzy są zobowiązani podać informację o źródłach finansowania publikacji, wkładzie instytucji naukowo-badawczych, stowarzyszeń i innych podmiotów (*financial disclosure*). W sytuacjach wątpliwych prosimy kierować się wytycznymi The Committee on Publication Ethics (COPE): COPE Principles of Transparency and Best Practice in Scholarly Publishing.

PROCES RECENZJI

Każdy artykuł jest anonimowo przekazywany dwóm recenzentom. Autor otrzymuje recenzje do wglądu niezależnie od tego, czy tekst jest zakwalifikowany do druku, czy odrzucony. W przypadku zakwalifikowania artykułu do druku Autor powinien ustosunkować się do sugerowanych poprawek w terminie wyznaczonym przez Redakcję. Kryteria oceny: jasność sformułowania celu, oryginalność podjętej problematyki, zaawansowanie teoretyczne, jakość warstwy empirycznej, oryginalność wnioskowania, znaczenie dla rozwoju nauki w tematyce zbieżnej z profilem naukowym kwartalnika, poprawność językowa, komunikatywność, interpunkcja, dobór źródeł. Każda recenzja kończy się jednoznaczną rekomendacją:

- Praca nadaje się do publikacji w obecnej formie.
- Praca nadaje się do publikacji po dokonaniu nieznacznych zmian i uzupełnień.
- Praca nadaje się do publikacji po dokonaniu gruntownych zmian i ich akceptacji przez Recenzenta.
- Artykuł nie nadaje się do publikacji.

WYMOGI EDYTORSKIE

Format dokumentu, czcionki, style

- Objętość tekstu – od 0,5 do 1 arkusza wydawniczego (od 20 000 do 40 000 znaków ze spacjami).
- Format A4, marginesy standardowe 2,5 cm (lewy, prawy, górny, dolny).
- Tekst artykułu zapisany w formacie Microsoft Word (doc lub docx).
- Tekst zasadniczy – czcionka: Times New Roman, wielkość 12 pkt, interlinia 1,5 wiersza, wyrównanie obustronne, akapity z wcięciem.
- W tekście zasadniczym należy wyróżnić kolorem fragmenty tekstu, które będą zamieszczone na marginaliach (liczba wyróżnień – od 2 do 5).
- Przypisy objaśniające, opisy źródeł pod tabelami i rysunkami, bibliografia załącznikowa – 10 pkt, interlinia – pojedynczy wiersz.
- Numeracja stron ciągła.

Struktura artykułu

- **Informacje o Autorze:** tytuł lub stopień naukowy, imię i nazwisko, afiliacja (katedra, wydział, nazwa uczelni), adres do korespondencji, adres e-mail, telefon (do wiadomości Redakcji).
- **Tytuł artykułu** (nie powinien mieć więcej niż 59 znaków ze spacjami) – krój czcionki: Times New Roman, wielkość 14 pkt, pogrubiony, wyśrodkowany.
- **Słowa kluczowe:** 4–5 słów.
- **Streszczenie** w języku polskim (maks. 1000 znaków).
- **Wprowadzenie** – zawierać powinno: cel opracowania, przyjęte założenia badawcze lub hipotezy, zastosowane metody badawcze, przesłanki podjęcia tematu.
- **Zasadnicza część opracowania z podziałem wewnętrznym** – **śródtytuły** nienumerowane, wielkość 12 pkt, pogrubione.

- **Zakończenie** – uwzględniające najważniejsze wnioski, rekomendacje.
- **Literatura** – zawiera zestawienie wykorzystanych źródeł opisane zgodnie z wytycznymi.
- **Tytuł artykułu, słowa kluczowe** (4–5 słów) i **streszczenie** (100–150 słów) **w języku angielskim**.

Tabele, rysunki, wykresy

- Elementy graficzne, takie jak tabele, grafy, rysunki, wykresy, mapy itp. powinny być przygotowane w kolorystyce czarno-białej lub z użyciem odcieni szarości.
- Zalecana wielkość czcionki w elementach graficznych to 9 punktów.
- Pod tabelą, wykresem, rysunkiem itp. powinno być podane źródło, na podstawie którego dany element przygotowano, lub informacja o samodzielnym opracowaniu autora.
- Przypisy w tabeli powinny być zamieszczone bezpośrednio pod nią.
- Grafiki powinny być przesłane w formie otwartej (czyli edytowalnej), a przygotowane w innych programach (np. CorelDRAW, Statistica, SPSS) należy zapisać w formacie WMF, EPS lub PDF z załączonymi czcionkami, w rozdzielczości 300 dpi.

Wykaz literatury i przypisy bibliograficzne

- Format cytowań: autor-rok.
- Opisy bibliograficzne zgodnie z regułami APA, np.:

Monografie:

Nazwisko, X., Nazwisko, X.Y. (rok). *Tytuł książki*. Miejsce wydania: Wydawnictwo.

Hausner, J. (2008). *Zarządzanie publiczne*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

W przypadku monografii angielskie tytuły prac piszemy dużymi literami.

Rozdziały w monografiach:

Nazwisko, X. (rok). *Tytuł rozdziału*. W: Y. Nazwisko, B. Nazwisko (red.), *Tytuł książki* (s. strona początku–strona końca). Miejsce wydania: Wydawnictwo.

Skarżyńska, K. (2005). *Czy jesteśmy prorozwojowi? Wartości i przekonania ludzi a dobrobyt i demokracja kraju*. W: M. Drogosz (red.), *Jak Polacy przegrywają, jak Polacy wygrywają* (s. 69–92). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

Artykuły:

Nazwisko, X. (rok). *Tytuł artykułu*. *Tytuł Czasopisma*, nr rocznika (nr zeszytu) lub nr zeszytu (nr ciągły), strona początku–strona końca.

Mazur, S. (2013). Zmiana instytucjonalna. *Zarządzanie Publiczne*, 2 (24), 34–43.

W przypadku artykułów i rozdziałów angielskie tytuły prac piszemy małymi literami.

Źródła internetowe:

Nazwisko, X. (rok). *Tytuł tekstu* (dostęp: 01.01.2015).

- Podane pozycje bibliograficzne ww. kategorii, będące przekładami na j. polski, należy uzupełnić danymi tłumacza, w każdym przypadku podając je w nawiasie prostym pismem bezpośrednio po tytule w formie: (tłum. X. Nazwisko).
Gellner, E. (1991). *Narody i nacjonalizm* (tłum. T. Hołówka). Warszawa: PIW.
- Poza sytuacjami wyjątkowymi pomijamy nazwy serii wydawniczych w opisach.
- Powołania na literaturę zamieszcza się w tekście, w nawiasach okrągłych, np. (Nazwisko rok, s. X); (Nazwisko1 i Nazwisko2 rok, s. X); (Nazwisko1, Nazwisko2 i Nazwisko3 rok, s. X); (Nazwisko1 i in. rok, s. X); (NazwiskoX rok, s. X; NazwiskoY rok, s. Y). W przypadku różnych

autorów w jednym powołaniu, podajemy ich według kolejności alfabetycznej, zgodnie z którą pojawiają się w bibliografii.

- Na końcu artykułu należy zamieścić bibliografię załącznikową. Wykaz literatury powinien zawierać tylko cytowane prace.
- Pozycje literatury powinny być uporządkowane alfabetycznie według nazwisk autorów, a prace tego samego autora należy podać w kolejności chronologicznej: od najstarszej do najnowszej.
- Nie stosuje się numeracji pozycji w wykazie literatury.
- Tytuły dzieł obcojęzycznych, nazwy wydawcy i miejsca wydania podaje się w języku oryginału, a elementy opisu zapisane alfabetami niełacińskimi należy podawać według obowiązujących zasad transliteracji.

RECENZJE

- Przyjmowane są wyłącznie recenzje prac naukowych (autorskich, zbiorowych, zbiorów dokumentów, edycji prac źródłowych itp.). Recenzowana książka nie powinna być starsza niż rok w przypadku publikacji polskich i dwa lata w przypadku publikacji zagranicznych.
- W recenzji powinien znaleźć się pełny opis bibliograficzny książki (imię i nazwisko autora, tytuł, wydawnictwo, miejsce i rok wydania, liczba stron, załączników itd.). Recenzja może obejmować kilka prac tego samego autora lub dotyczących podobnej tematyki. W tekście musi być wyrażony stosunek własny autora do recenzowanej pracy (pochwała lub krytyka), a także sformułowane wnioski dla czytelnika (czyli co książka wnosi nowego do swojej dziedziny, ocena aparatu naukowego, bibliografii, podkreślenie obecności lub braku indeksów, ilustracji, tabel itp.). Autor może też oceniać pracę wydawnictwa (korekty, redaktora, grafika itd.).
- Wskazany jest wcześniejszy kontakt z Redakcją w celu uzgodnienia przedmiotu recenzji, co pozwoli autorowi recenzji uzyskać zapewnienie, że zostanie ona przyjęta przez redakcję czasopisma.
- Objętość recenzji powinna mieścić się w przedziale od 3 do 11 stron znormalizowanych (1800 znaków na stronie).

Teksty prosimy nadsyłać na adres Redakcji kwartalnika

- e-mail: kulturairozwoj@uw.edu.pl



UNIwersytet
EKONOMICZNY
W KRAKOWIE



UNIwersytet
WARSZAWSKI

Partner wydawniczy



Wydawnictwo Naukowe
SCHOLAR

ISSN 2450-212X