

NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNE A KRYZYS SPOŁECZNO-MORALNY

Analiza nierówności społecznych w związku z kryzysem społecznym i moralnym reprezentowanym przez jego najczęściej wymienionych wskazań w literaturze socjologicznej zostało przedstawione w niniejszym artykule. Czternaście wskazań zostało podzielone na trzy grupy zróżnicowane według stopnia ich kompleksowości. Analiza tych trzech grup wskazań kryzysowych w związku z nierównościami społecznymi zostało wykonane przy użyciu trzech teorii: teorii stratyfikacji funkcjonalna, teoria elit i teorii konfliktu. Analiza ta pozwala autorowi stwierdzić, że w sytuacjach kryzysowych określonych przez wyżej wymienionych wskazań mogą wpływać na nierówności społeczne. W tym artykule czytelnik znajdzie również definicje nierówności społecznych i kryzysu społecznego i moralnego.

* **T. MICHALCZYK**
Prof. dr hab.
Zakład Socjologii
Katedra Nauk
Humanistycznych
SGGW
(m. Warszawa, Polska)

SOCIAL INEQUALITIES VERSUS SOCIAL AND MORAL CRISIS

The analysis of social inequalities in a view of social and moral crisis represented by its most frequently mentioned indications in the sociological literature has been presented in this article. Fourteen indications were split into three groups differentiated by a degree of their comprehensiveness. The analysis of these three groups of crisis indications in a view of social inequalities has been performed using three theories: functional stratification theory, elite theory and theory of conflict. This analysis enables the author to state that crisis situations defined by above mentioned indications may influence social inequalities. In this article a reader will find also definitions of social inequalities and social and moral crisis.

1. Wprowadzenie

Podjmując zagadnienie nierówności społecznych i kryzysu społeczno-moralnego, a w szczególności relacji między nimi, w pierwszej kolejności chciałbym odpowiedzieć na pytanie: jakie treści kryją się pod tymi pojęciami.

Jak wiadomo, są to pojęcia często występujące w języku potocznym, publicystycznym, a także naukowym, lecz nie zawsze jednakowo rozumiane i stąd wiele nieporozumień i niejasności. Warto więc poświęcić im chwilę uwagi i określić bliżej ich treść, co zostanie uczynione w następnym punkcie. W dalszej kolejności należałoby odpowiedzieć na pytanie: czy i w jakim stopniu istnieje związek między nierównościami społecznymi a kryzysem społeczno-moralnym. Odpowiedź na tak postawione pytanie nie jest prosta. Zazwyczaj w rozważaniach socjologicznych zagadnienia te omawia się oddzielnie i wówczas zainteresowania koncentrują się wokół definicji, przyczyn i skutków tych zjawisk. Natomiast podejmując się przedstawienia relacji między tymi kategoriami sytuacja wyraźnie się komplikuje, ponieważ brak jest rozważań w literaturze socjologicznej, które by wprost dotyczyłyby tego tematu. Podjmując jednak tak sformułowane zadanie badawcze nasuwa się następny problem: w jaki sposób go zrealizować.

Odpowiedź nie jest prosta. Zapewne optymalnym sposobem rozwiązania byłoby zaprezentowanie wyników badań dotyczących relacji między interesującymi nas sferami życia społecznego. Nie dysponując takimi wynikami badań spróbuję przedstawić niniejszy problem dociekań w oparciu o dostępną literaturę. Zacznę, jak już wspomniałem wcześniej, od wyjaśnień interesujących mnie pojęć.

2. Pojęcie nierówności społecznych i kryzysu społeczno-moralnego w socjologii

Chciałbym na początku poczynić pewną uwagę natury ogólnej, iż pojęcie nierówności społecznych nie utworowało sobie odpowiedniej drogi w analizach socjologicznych, inaczej mówiąc nie stało się ważnym przedmiotem zainteresowania w socjologii, a tym samym nie jest powszechnie stosowaną kategorią w analizach życia społecznego. Dobrym przykładem, ilustracją tych stwierdzeń jest wydana ostatnio encyklopedia socjologii, w której nie ma hasła „nierówności społeczne”, jest natomiast hasło „struktura społeczna”, które jest zbyt naukowo i mało

przystępnie omówione. Dziwić też może brak w tej encyklopedii hasła „stratyfikacja społeczna”, które jest w większości podręczników omawiane jako zagadnienie odrębne. Przykładem może tu być podręcznik z socjologii N. Goodmana, gdzie rozdział czwarty zatytułowany jest „Struktura społeczna”, a rozdział dziewiąty „Stratyfikacja społeczna”.

Pod adresem nierówności społecznych można poczynić jeszcze inną uwagę natury ogólnej, a mianowicie, że zagadnienie nierówności społecznych w socjologii funkcjonuje jako zjawisko drugoplanowe. Piszę drugoplanowe, ponieważ po dokonaniu przeglądu dwudziestu czterech podręczników, skryptów z socjologii, okazuje się, że tylko w czterech z nich znajdujemy rozdziały, w których tytułach występuje określenie „nierówności społeczne” lub wyraz „nierówności”. W niektórych z pozostałych podręczników omówione jest ono przy okazji prezentacji takich zagadnień jak: stratyfikacja społeczna, struktura społeczna oraz rozwój i zmiana społeczna. Najpełniej zagadnienie nierówności społecznych omówione zostało w podręczniku P. Sztompki i z niego właśnie, w głównej mierze, będę skorzystał przy definiowaniu tego pojęcia, a także przy jego analizie w kontekście kryzysu społeczno-moralnego.

Obok pojęcia nierówności społeczne funkcjonuje w socjologii pojęcie nierówności biopsychologiczne. Ludzie z natury są nierówni, osoby różnią się kolorem oczu, włosów, wzrostem, wrażliwością estetyczną, inteligencją, kodem genetycznym, osobowością, biografiami itp. Ale nie o takie cechy (nierówności) ludzi chodzi, gdy mówimy o nierównościach społecznych. Te cechy mają charakter indywidualny i nie są istotne społecznie. Mówiąc o nierównościach społecznych mamy na uwadze cechy istotne społecznie. Nasuwa się więc pytanie, jakie cechy są istotne społecznie? Odpowiedź nie jest prosta. B. Szacka pisze „Z punktu widzenia socjologii nie wszystkie różnice między ludźmi są równie doniosłe i zasługują na taką samą uwagę. Wśród różnic, których źródłem jest biologia, przedmiotem zainteresowania socjologii są wyłącznie te, które mają konsekwencje społeczne, to jest określają pozycje społeczne oraz wyznaczają role społeczne i są podstawą niektórych podziałów społecznych i zróżnicowania społecznego. W nowoczesnych społeczeństwach takie społeczne konsekwencje mają na przykład różnice płci, natomiast nie mają różnice koloru oczu czy wzrostu”¹. I dalej: „Socjologowie, zajmując się zróżnicowaniem społecznym, główną uwagę poświęcają tym różnicom, które są podstawą nierówności społecznej ludzi. Co prawda trudno jest znaleźć takie różnice, które nie przekształcałyby się w nierówności chociażby w postaci podziału na «lepszych» i «gorszych». Dotyczy to nawet tak neutralnej cechy jak kolor włosów. Wszak dowcipy o kobietach idiotkach opowiada się o blondynkach, wyłączając z tej kategorii brunetki. Można mniemać, że istnieje ogólnoludzka skłonność do postrzegania różności w kategoriach nierówności, a co za tym idzie – stała tendencja do przeistaczania się różnic występujących między członkami zbiorowości w hierarchii nierówności”. Przedstawionych fragmentów tekstu nie można uznać za definicję nierówności społecznych. B. Szacka w cytowanej pozycji nie definiuje wprost nierówności społecznych, choć można wydedukować z przedstawionych rozważań, że nierówności społeczne to po prostu nierówności szans życiowych poszczególnych ludzi, ściślej, szans korzystania z tworzonych społecznie dóbr ekonomicznych i kulturowych normalnie istniejących w społeczeństwie.

Nieco inaczej definiuje nierówności społeczne P. Sztompka. Według niego, „Nierówności społeczne dotyczą więc nie cech indywidualnych, lecz tego innego rodzaju cech, tych cech pośrednich, które upodabniają do siebie pewne tylko zbiorowości – grupy społeczne, albo pewne tylko lokalizacje w społecznej strukturze – pozycje społeczne (statusy). Inaczej, nierówności społeczne dotyczą sytuacji, gdy ludzie są nierówni sobie nie z racji jakichkolwiek cech cielesnych czy psychicznych, lecz z powodu ich przynależności do różnych grup albo zajmowania różnych pozycji społecznych”². I dalej dodaje: „Żeby móc mówić o nierówności (w sensie społecznym – T.M.), wystąpić musi coś więcej niż tylko różnica indywidualna. Z członkostwem w pewnej grupie lub z zajmowaniem pewnej pozycji wiązać się musi mianowicie nierówny – łatwiejszy lub trudniejszy – dostęp lub przynajmniej nierówna – mniejsza lub większa – szansa dostępu do pewnych cenionych społecznie dóbr”. Nasuwa się pytanie, jakie to są dobra. Cytowany autor odpowiada, że są to dobra powszechnie upragnione, których zasób jest ograniczony i wymienia: bogactwo, władzę, prestiż. W dalszych rozważaniach pisze, że te trzy dobra dzielą ludzi najbardziej i są najważniejsze przy generowaniu nierówności społecznych, ale ludzie cenią sobie

¹ B. Szacka, Wprowadzenie do socjologii, Warszawa 2003, s. 277.

² P. Sztompka, Socjologia, Kraków 2002, s. 332

jeszcze inne wartości, które są rozdzielane nierównomiernie: wykształcenie, zdrowie (chodzi tu o dostęp do kształcenia i korzystania z opieki zdrowotnej). Mówiąc o dobrach materialnych generujących nierówności należy wymienić jeszcze zawód. Podobnie, ale nieco ogólniej definiuje nierówności społeczne N. Goodman. Według niego, nierówności społeczne to różnice między jednostkami wynikające z nierównego rozdzielania dóbr przez społeczeństwo, ale także z tego, że pewne osoby pracują ciężiej od innych, lub wybrały zawód czy karierę zapewniającą wię- cej władzy niż inne. Cytowany autor obok nierówności społecznych wymienia inne określenia charakteryzujące podziały społeczne: zróżnicowanie społeczne i stratyfikację społeczną. Przez zróżnicowanie społeczne rozumie różnice między całymi kategoriami społecznymi, a nie tylko między jednostkami, natomiast stratyfikacją społeczną nazywa takie uwarstwienie społeczne, kiedy ludzie w owych różnych kategoriach społecznych zostają uszeregowani w pewnym hierarchicznym porządku, dającym im różny dostęp do dóbr społecznych¹. Można by z tym dyskutować, czy chodzi o uszeregowanie w hierarchicznym porządku osób, czy całych kategorii społecznych. Za uszeregowaniem hierarchicznym całych kategorii przemawia sposób ujmowania nierówności społecznych przez J.H. Turnera. Według niego, „System nierówności istnieje wówczas, kiedy pewne kategorie społeczne ludzi otrzymują więcej cenionych w danym społeczeństwie dóbr aniżeli inne kategorie. I dodaje, że wartościowe dobra: władza, bogactwo materialne, prestiż i szacunek, zdrowie, wykształcenie itp., rzadko są rozdzielane równo”².

W tym artykule pojęcie nierówności społecznych będzie rozumiane jako nierówny dostęp do cenionych dóbr takich jak: bogactwo, władza, prestiż, wykształcenie, zdrowie, zawód, a więc podejście wyraźnie korespondujące z definicjami nierówności społecznych N. Goodmana i P. Sztompki.

Przejdę teraz do drugiego pojęcia wymienionego w tytule artykułu, a mianowicie do kryzysu społeczno-moralnego. Samo pojęcie kryzysu społeczno--moralnego jest różnie rozumiane nie tylko w socjologii, ale także w naukach społecznych.

Etymologicznie biorąc, pojęcie kryzysu pochodzi od greckiego słowa *krisis*, co oznacza punkt zwrotny, okres przełomu czy moment rozstrzygający. Potocznie kryzys kojarzy się najczęściej z ekstremalnymi sytuacjami negatywnymi w różnych dziedzinach życia społecznego i wówczas mówimy o kryzysie ekonomicznym, społecznym, moralnym czy aksjologicznym. Wszystkie definicje kryzysu mają jedną wspólną cechę, a mianowicie, podkreślają kumulację negatywnych zjawisk prowadzących do zmian jakościowych w danej rzeczywistości społecznej. Z tak rozumianym pojęciem kryzysu koresponduje definicja kryzysu moralnego sformułowana przez J. Mariańskiego³. Według niego, kryzys moralny to takie nasilenie zachowań amoralnych, które prowadzą do: 1) zachwiania obiektywnego ładu moralnego, w którym powinna dokonywać się samorealizacja osoby ludzkiej, 2) zacierania się granicy między dobrem a złem, które w pewnych kręgach społecznych są rozmyte i zniesione (dezorganizacja moralna), 3) zmiany pojmowania szczęścia, które oznacza dzisiaj kolekcjonowanie krótkotrwałych wrażeń i doznań, niekiedy bardzo ryzykownych, 4) preferowanie postaw instrumentalnych, a nie etycznych.

Podobną definicję prezentuje F. Adamski⁴, który kryzys społeczno-moralny określa jako pewien stan (społeczno-moralny) charakteryzujący się: 1) zanikiem etyki pracy, 2) brakiem poszanowania prawdy i zobowiązań, 3) korupcją, 4) rozpadem instytucji małżeństwa i rodziny, 5) nieposzanowaniem życia nienarodzonych, 6) alkoholizmem, 7) wygórowanymi wymaganiami społeczeństwa nastawionego na branie przy jednoczesnej niechęci ponoszenia trudów.

Nieco inaczej określa kryzys moralny S. Marczuk. Według niego, kryzys moralny, który nasila się wraz z trudnościami przejścia do gospodarki rynkowej, aktualnie przybrał głównie formę braku zaufania do elity władzy i własności, instytucji politycznych i gospodarczych, a także potencjalnych partnerów działań gospodarczych⁵. Na inne przejawy kryzysu moralnego, a

¹ N. Goodman, *Wstęp do socjologii*, Warszawa 1988, s. 125.

² J.H. Turner, *Socjologia. Koncepcje i ich zastosowanie*, Poznań 1998, s. 110.

³ J. Mariański, *Wstęp*, [w:] *Kondycja moralna społeczeństwa polskiego*, pod red. J. Mariańskiego, Kraków 2002, s. 12.

⁴ F. Adamski, *Sytuacja społeczno-moralna narodu u zarania Trzeciej Rzeczypospolitej i jej aspekty wychowawcze*, [w:] *Wartości – Społeczeństwo – Wychowanie. Studia z pedagogiki społecznej*, „Zeszyty Naukowe UJ” MCLX, z. 21, Kraków 1995.

⁵ S. Marczuk, *Orientacje wartościujące nauczycieli w III Rzeczypospolitej. Studium z socjologii edukacji*, Rzeszów 2001, s. 56.

ściślej kryzysu więzi moralnej wskazuje P. Sztompka¹, według którego są to: 1) indywidualistyczne działania obronne lub działania konkurencyjne z zawieszeniem zasad lojalności; 2) podważenie etosu „Solidarności” poprzez wewnętrzne konflikty; 3) upowszechnianie się cynizmu, manipulacji, obojętności i partykularyzmu; 4) nasilanie się bezrobocia, przestępczości, bandytyzmu; 5) narastanie normatywnego chaosu w środkach przekazu i życiu publicznym; 6) podważenie poczucia bezpieczeństwa w sytuacji marazmu służb publicznych wobec przestępstw, oszustw, afer finansowych; 7) potęgowanie się „relatywnej deprawacji” w związku z nadmiernymi oczekiwaniami, jakie miały przynieść zmiany ustrojowe.

Definiując ostatecznie pojęcie kryzysu należy pamiętać, że ma ono charakter względny, bowiem nie każde nasilenie się zachowań aspołecznych, amoralnych można określić kryzysem społeczno-moralnym. Nasuwa się więc pytanie: jakie ma to być nasilenie, aby mówić o kryzysie społeczno-moralnym? Używając terminologii A. Podgóreckiego można odpowiedzieć, że musi ono mieć charakter dysonansowy. Dodajmy dla sensowności, że taki stan wymieniony autor nazwał patologicznym A. Podgórecki, Zagadnienia patologii społecznej, Warszawa 1976 (Zakończenie)². W tym artykule przez pojęcie kryzysu społeczno-moralnego będę rozumiał takie nasilenie dysonansowe społecznych zjawisk patologicznych, które wywołuje negatywną reakcję społeczną w skali makrosocjalnej. Dla przykładu podam, że przedstawione wyniki badań CBOS-u w lutym 2003 roku wskazują, iż 91% badanych uważa, że w Polsce politycy tworzą „sitwę”, obsadzając krewnymi i znajomymi urzędy i stanowiska, natomiast 85% uważa, że w Polsce urzędnicy biorą łapówki za załatwienie sprawy³. Po zdefiniowaniu pojęć przejdę do przedstawienia genezy nierówności społecznych, aby podjąć próbę odpowiedzi na pytanie: czy i w jaki stopniu te dwie kategorie wzajemnie się warunkują.

3. Geneza nierówności społecznych ze szczególnym uwzględnieniem kryzysu społeczno-moralnego

Rozważania na temat nierówności społecznych w wymiarze ogólnym są podejmowane nie tylko dlatego, że mogą służyć ich usprawiedliwieniu (podejście apologetyczne) czy krytykowaniu (podejście demaskatorskie), ale też dlatego, że pozwalają lepiej zrozumieć funkcjonowanie społeczeństwa (wymiar racjonalny). Spróbuję więc najpierw spojrzeć na nierówności społeczne od strony ich genezy, a dopiero później od strony kryzysu społeczno-moralnego⁴. W literaturze socjologicznej funkcjonują dwa podejścia do nierówności społecznych: jedno legitymizowało nierówności inne domagały się ich zmiany. Generalnie można wyróżnić trzy podejścia, które P. Sztompka nazywa ideologiami⁵: 1) podejście elitarystyczne, 2) podejście egalitarne i 3) podejście merytokratyczne.

Przedstawione podejścia szeroko opisane są w literaturze, w związku z tym ograniczę się tylko do krótkiego ich scharakteryzowania. Pierwsze podejście akcentuje istnienie grup społecznych, które z natury są „wyższe” od innych i dlatego powinny mieć wyższą pozycję w społeczeństwie i uzasadnione przywileje np. arystokraci w Europie, wyższe kasty w Indiach. Drugie podejście określone jako egalitarne można określić jako sprzeciw społeczny przeciwko nierównościom i przywilejom z jednoczesnym żądaniem jednakowych warunków życia dla wszystkich. P. Sztompka charakteryzując to podejście wyróżnia pięć wersji. Trzecie podejście, zwane merytokratycznym (ang. merit – zasługa) przyjmuje, że nierówności społeczne są na tyle usprawiedliwione, na ile są efektem własnych zasług. Dwa czynniki sprawiają, że grupy, warstwy mają szczególne zasługi. Pierwszy to wysiłek, nakład pracy, poniesione koszty i wyrzeczenia, ale również talent, szczególne umiejętności, predyspozycje.

Przedstawione podejścia są próbą usprawiedliwienia lub piętnowania nierówności społecznych, ale to nie wystarcza w wyjaśnieniu ich źródeł, przyczyn występowania. Spróbujmy

¹ P. Sztompka, Kulturowe imponderabilia szybkich zmian społecznych. Zaufanie, lojalność, solidarność, „Studia Socjologiczne”, nr 4, s. 14–15.

² A. Podgórecki, Zagadnienia patologii społecznej, Warszawa 1976 (Zakończenie)

³ Sondaż CBOS przedstawiony w artykule „Tylko ryba nie bierze”, „Gazeta Wyborcza” z dnia 21.02.2003 r., s. 1 i 10.

⁴ Zdaniem autora artykułu, nierówności społeczne są rzeczą normalną, a dopiero występowanie ich w wymiarze dysonansowym nadaje im charakter patologiczny i to w głównej mierze sprawia, że są przedmiotem zainteresowania socjologów

⁵ P. Sztompka, Kulturowe..., wyd. cyt., s. 356.

więc spojrzeć na nierówności społeczne od strony ich genezy, co zasygnalizowałem już w tytule tego fragmentu rozważań.

Wyjaśniając przyczyny występowania nierówności społecznych z pozycji socjologicznych należy odwołać się do trzech teorii, które są najczęściej przywoływane w tego typu rozważaniach, a są to: 1) funkcjonalna teoria uwarstwienia, 2) teoria elit władzy i 3) teoria konfliktu społecznego¹.

Pierwsza teoria sformułowana została przez dwóch amerykańskich uczonych: Davisa i W. Moore'a i oparta jest na założeniu, że nie ma społeczeństwa nieuwarstwowionego i owo uwarstwienie wyjaśnia powszechną konieczność rozwarstwienia każdego systemu społecznego. Rozwarstwienie rozumiane jest tutaj jako nierówny podział korzyści materialnych i prestiżu społecznego. Społeczeństwo jest traktowane jako system społeczny i aby poprawnie funkcjonować, musi w pewien określony sposób przydzielać swym członkom pozycje społeczne i skłaniać ich do wykonania związanych z tymi pozycjami obowiązków. Ażeby tak się działo, musi być stworzony system motywacyjny zaszczeniający właściwym osobom pragnienie osiągnięcia określonych pozycji i realizacji obowiązków związanych z tymi pozycjami. Obowiązki związane z pozycjami nie są jednakowo ważne i przyjemne, wymagają różnych zdolności i talentów. W związku z tym społeczeństwo musi dysponować odpowiednimi nagrodami jako bodźcami, a więc nagrody i ich rozdział są tymi elementami, które dają początek nierównościom społecznym. Pozycje dostarczające największych korzyści (nagrody) i najwyższy prestiż to te, które – po pierwsze są najważniejsze w danym społeczeństwie i – po drugie wymagają największego przygotowania i zdolności². Pozycja łatwa do obsadzenia, nawet gdy jest ważna, nie musi być sownie wynagradzana w przeciwieństwie do trudnej w obsadzeniu. Funkcjonalna ważność pozycji jest warunkiem koniecznym, ale niewystarczającym na to, aby przyniosło jej wysoką rangę. Taką wysoką rangę pozycja będzie posiadać dopiero wtedy, gdy będzie ważna społecznie i jednocześnie wymagać specjalnego przygotowania lub zdolności.

Funkcjonalna ważność pozycji jest trudna do ustalenia. K. Davis i W. Moore proponują dwa sposoby: 1) ustalenie, w jakim stopniu pozycja jest funkcjonalnie niezastąpiona, ponieważ nie ma innych pozycji, które mogłyby zadowalająco spełnić tę samą funkcję; 2) ustalenie, w jakim stopniu inne pozycje zależą od tej, o którą nam chodzi. Przedstawiona teoria była przedmiotem krytyki za jej apologetyczny charakter w stosunku do istniejących społeczeństw oraz za sformułowania na bardzo wysokim stopniu ogólności. Jednym z istotnych wniosków wynikających z tej teorii było stwierdzenie, że dzięki mechanizmowi społecznemu najważniejsze pozycje w społeczeństwie są zajmowane przez najbardziej wykwalifikowane jednostki, tj. najzdolniejsze i najlepiej przygotowane. Jak wiadomo, we współczesnych społeczeństwach istnieje możliwość „dziedziczenia” szans osiągnięcia najwyższych pozycji w społeczeństwie, np. dzięki pozycji społecznej rodziców. Zjawisko dziedziczenia narusza zasady równości statusu. Po fali krytyki tej teorii K. Davis zmodyfikował jej założenia i wymienia dwie drogi wiodące do pozycji ważnych i dobrze nagradzanych w społeczeństwie. Pierwsza droga to „dziedziczenie pozycji”, a druga poprzez własny wysiłek i zdolności.

Drugim sposobem analizy nierówności społecznych jest teoria elit władzy. Większość badaczy zajmująca się elitami władzy sądzi, że w każdym społeczeństwie i państwie istnieje wyodrębniona grupa rządzących, piastujących najwyższe stanowiska, podejmująca najważniejsze decyzje. Tę grupę nazywa się elitą władzy. Dawne koncepcje V. Paveto i G. Mosca uważają, że elity władzy są naturalnym zróżnicowaniem ludzkich możliwości i występują niezależnie od struktury i organizacji społeczeństwa. Ponadto wrodzone zdolności do sprawowania władzy przypisuje arystokracji.

Nowe koncepcje socjologiczne zdecydowanie odrzucają ten punkt widzenia i traktują elity jako pochodną struktury społecznej czy nierówności społecznej. To system organizacji społeczeństwa dokonuje rekrutacji do elit i wyznacza jej kryteria. Według Ch. Millsa, powstanie

¹ Dodajmy, że P. Sztompka przy wyjaśnianiu nierówności społecznych wymienia tylko dwie teorie: funkcjonalną i teorię skumulowanych przewag, natomiast B. Szacka w cytowanej książce wymienia trzy teorie wyjaśniające podziały społeczne, które nazywa spojrzeniami. Są to: koncepcja K. Marksa, koncepcja trzech wymiarów podziałów społecznych M. Webera oraz koncepcja stratyfikacji (uwarstwienia). W tym artykule pomijam dwie pierwsze koncepcje ze względu na mały stopień korespondencji z przyjętą definicją nierówności społecznej.

² A. Stąsieć, *Struktura społeczna*, [w:] *Socjologia ogólna. Wybrane problemy*, Warszawa 2002, s. 176.

elit jest zawsze rezultatem określonej sytuacji ekonomicznej, społecznej i politycznej, skutkiem wewnętrznego mechanizmu danych instytucji¹.

A więc, zgodnie z koncepcją Ch. Millsa pozycja członka w społeczeństwie zależy od jego dostępu do instytucji oraz pozycji, jaką w tych instytucjach zajmuje, a nie od jego wartości osobistych. Dodajmy, że w kręgu elity władzy działają również inne elity skupiające ekspertów, twórców itp., związane z elitą władzy w sposób nieformalny, co pozwala na korzystanie z różnych przywilejów. Występują również grupy zamożne aspirujące do władzy, a pozbawione władzy, tzw. kontrolity.

Trzecia teoria czy grupa teorii konfliktu społecznego wyjaśniających nierówności społeczne występują pod nazwą teoria konfliktu społecznego, który P. Sztompka określa teorią skumulowanych przewag². Według niego, teoria skumulowanych przewag nawiązuje do spostrzeżenia o dziedziczeniu pozycji społecznych oraz biblijnej prawdy zawartej w Ewangelii według św. Mateusza, że z upływem czasu bogaci będą jeszcze bardziej bogaci, a biedni jeszcze biedniejsi. Inaczej mówiąc, przywileje mają tendencje powiększania się, a upośledzenia do pomniejszania się. Dosłownie ta „biblijna prawda” jak określa P. Sztompka i „efekt Mateusza”, jak nazywa R. Merton, brzmi: „Albowiem temu, kto ma, będzie dane i obfitować będzie”³. Jest to, jak widać, teza wymagająca sprawdzenia (theorem), choć wielu socjologów przyjmuje ją jako pewną prawidłowość występującą w życiu społecznym. R. Merton, twórca pojęcia „efekt Mateusza” wykorzystał go w analizach systemu nagradzania w nauce jako instytucji społecznej. N. Goodman przywoływał tę tezę w wyjaśnianiu zasady kumulowania się korzyści.

W kontekście analizowanego problemu w tym artykule, tj. relacji między nierównościami społecznymi a kryzysem społeczno-moralnym, warto krótko opisać tzw. efekt Mateusza, który jest istotny w analizie nierówności społecznych. Ciekawe wyjaśnienie tego zjawiska znajdujemy u P. Sztompki, który proponuje „efekt Mateusza” rozpatrywać nie w jednej, lecz w dwu płaszczyznach. W pierwszej wzrost lub spadek pozycji rozpatrujemy w różnych hierarchiach stratyfikacji, np. bogactwo, prestiż, władza, itp., wówczas „efekt Mateusza” polega na tym, że uzyskanie wysokiej pozycji w jednej hierarchii np. prestiżu czy władzy daje możliwość uzyskania wysokiej pozycji w innej hierarchii i to jest źródłem nierówności społecznych. Zjawisko to Sztompka nazywa konwersją pozycji, ja nazwałbym go polikonwersją pozycji. Druga płaszczyzna polega na tym, że wysoka pozycja w hierarchii stratyfikacji daje możliwości uzyskania jeszcze wyższej pozycji w tej samej hierarchii i to zjawisko nazwałbym monokonwersją pozycji.

Zatrzymajmy się teraz nad drugim wątkiem teorii konfliktu społecznego, tj. zjawiskiem dziedziczenia pozycji, czyli przekazywania przewag i przywilejów z jednej strony oraz ubóstwa i biedy z drugiej strony. Jednym z istotnych czynników warunkujących to dziedziczenie pozycji jest dostęp do edukacji, która w nowoczesnych społeczeństwach uznawana jest za główny sposób zdobywania lepszych posad, wyższych zarobków, wpływów czy prestiżu. Większe koszty związane z edukacją łatwiej ponosi rodzina zasobna niż biedna. I tu dotykamy zjawiska dziedziczenia pozycji.

Dziedziczenie może mieć wymiar nie tylko ekonomiczny (majątek, pieniądze), ale także kulturowy i społeczny. W pierwszym przypadku mówimy o kapitale kulturowym, a w drugim o kapitale społecznym. Kapitał kulturowy wg P. Bourdieu to nawyki, umiejętności, orientacje, jakie nabywa się w rodzinie; sposób codziennego zachowania się i mówienia, ogłada towarzyska, dobry gust, elegancja, asertywność, gotowość do podejmowania rozsądnego ryzyka, umiejętność argumentacji, nawyki czytania, obcowania z wyższymi formami sztuki, zainteresowanie sprawami publicznymi i wiele innych podobnych walorów, które mogą być pomocne w zdobywaniu wyższych pozycji społecznych.

Natomiast kapitał społeczny to znajomości, kontakty, sieć powiązań rodzinnych i towarzyskich. Sondaż „Gazety Wyborczej” wśród biznesmenów z pierwszej dziesiątki najbogatszych ludzi w Polsce wykazał, że tajemnicą ich sukcesu jest rozbudowany kapitał społeczny, tj. kontakty, znajomości, koledzy ulokowani w dobrych miejscach: polityce, bankowości, urzędach, policji itp.⁴. Ogólnie można powiedzieć, że dziedziczona pozycja dziecka

¹ Ch.W. Mills, *Elity władzy*, Warszawa 1961, s. 8–24.

² P. Sztompka, *Kulturowe...*, wyd. cyt., s. 134.

³ Cyt. za N. Goodmanem, *Wstęp...*, wyd. cyt., s. 134

⁴ P. Sztompka, *Kulturowe...*, wyd. cyt., s. 166.

w hierarchii społecznej zależy w dużej mierze od pozycji zajmowanej przez rodziców w różnych kategoriach stratyfikacyjnych (ekonomicznej, kulturowej i społecznej).

Przedstawiając genezę nierówności społecznych warto wspomnieć o teorii grup interesu, która ma doniosłe znaczenie w analizie struktury społecznej¹. Jak sama nazwa wskazuje, podstawową kategorią analizy w tej teorii jest zorganizowana grupa interesu, a nie klasa czy jednostka. Głosi ona, że walka o władzę w społeczeństwie demokratycznym dokonuje się poprzez wpływ grup interesów na opinię publiczną oraz określoną prawnie procedurą wyborczą, a następnie na kręgi rządowe. Istotną cechą tej teorii, a zarazem różniącą ją od innych teorii jest horyzontalne usytuowanie grup interesu w strukturze społecznej. Społeczeństwo grup interesu jest nacechowane relacjami konkurencji pomiędzy grupami o zbliżonym miejscu w systemie pozycji społecznych (elity władzy, a świat biznesu), a nie relacjami nadrzędności i podrzędności.

Na zakończenie spróbujmy zastanowić się, czy i w jakim stopniu istnieją relacje między nierównościami społecznymi a kryzysem społeczno-moralnym. Odpowiedź na to pytanie nie jest łatwa, zwłaszcza na drugą jego część, tj. w jakim stopniu występują te relacje między omawianymi kategoriami. Natomiast odpowiedź na pierwszą część pytania „czy...” jest dość prosta, niemniej pozostaje problem, jakich segmentów te relacje dotyczą. Chcąc je przybliżyć trzeba odwołać się do wcześniej przedstawionych rozważań, a zwłaszcza przywołanych teorii.

Zacznijmy od przypomnienia przejawów kryzysu społeczno-moralnego.

Biorąc pod uwagę zaprezentowane definicje kryzysu społeczno-moralnego, w punkcie drugim niniejszego artykułu uznałem za istotne następujące jego przejawy: 1) zachwianie obiektywnego ładu moralnego, w którym powinna dokonywać się samorealizacja osoby ludzkiej, 2) preferowanie postaw instrumentalnych a nie etycznych, 3) brak poszanowania prawdy i zobowiązań, 4) korupcja, 5) rozpad instytucji małżeństwa i rodziny, 6) wygórowane wymagania społeczeństwa nastawionego na branie przy jednoczesnej niechęci ponoszenia trudów, 7) brak zaufania do elity władzy i własności, instytucji politycznych i gospodarczych, a także potencjalnych partnerów gospodarczych, 8) indywidualistyczne działania obronne lub działania konkurencyjne z zawieszeniem zasad lojalności, 9) podważenie etosu „Solidarności” poprzez wewnętrzne konflikty, 10) upowszechnianie się cynizmu, manipulacji, obojętności i partykularyzmu, 11) nasilanie się bezrobocia, przestępczości, bandytyzmu, 12) narastanie normatywnego chaosu w środkach przekazu i życiu publicznym, 13) podważanie poczucia bezpieczeństwa w sytuacji marazmu służb publicznych wobec przestępstw, oszustw, afer finansowych, 14) potęgowanie się „relatywnej deprawacji” w związku z nadmiernymi oczekiwaniami, jakie miały przynieść zmiany ustrojowe.

Analizę nierówności społecznych pod kątem przejawów kryzysu społeczno-moralnego można prowadzić w wymiarze jednostkowym lub grupowym, czyli poprzez pryzmat wielu przejawów kryzysu jednocześnie. W niniejszym artykule przyjęto ten drugi sposób analizy, a więc podzielono wymienione wyżej przejawy kryzysu na trzy grupy, przyjmując za kryterium podziału poziom ich ogólności. Do pierwszej grupy (wymiar makrosocjalny) zaliczono przejawy oznaczone numerami: 1, 2, 3, 6, 7 i 9, a do drugiej grupy (wymiar mezosocjalny – instytucjonalny) przejawy o numerach: 5, 12 i 13, natomiast do trzeciej grupy (poziom mikrosocjalny) przejawy o numerach: 4, 8, 10, 11 i 14.

Zapewne przedstawiony podział może budzić zastrzeżenia, niemniej porządkuje i upraszcza on planowaną analizę.

Pierwsza grupa przejawów jako potencjalnych czynników sprawczych nierówności społecznych ma wymiar głównie socjologiczny i na nich głównie skoncentrujemy uwagę. Druga grupa przejawów ma wymiar instytucjonalny i można ją analizować zarówno od strony teorii organizacji zarządzania, jak i też od strony teorii socjologicznych. Natomiast trzecia grupa przejawów kryzysu społeczno-moralnego ma głównie wymiar jednostkowy i powinna być analizowana przede wszystkim w płaszczyźnie psychologicznej, ale także w socjologicznej.

W analizie nierówności społecznych pod kątem przejawów kryzysu społeczno-moralnego należy – moim zdaniem – wykorzystać głównie trzy przedstawione teorie: funkcjonalną teorię stratyfikacji (uwarstwienia), teorię elit i teorię konfliktu społecznego.

Z punktu widzenia funkcjonalnej teorii stratyfikacji pierwsza grupa przejawów kryzysu społeczno-moralnego może być podstawą podważania głównego założenia funkcjonalnej teorii

¹ A. Stąsiek, *Struktura...*, wyd. cyt., s. 160.

uwarstwienia K. Davisa i W. Moore'a, iż społeczeństwo jest systemem społecznym i każdy jego element spełnia określoną funkcję i przyczynia się do jego pomyślności.

Zachwianie obiektywnego ładu moralnego (pierwszy przejaw kryzysu społeczno-moralnego z grupy pierwszej) burzy wizję społeczeństwa przedstawioną w tej teorii i prowadzi najczęściej do „nieusprawiedliwionych” nierówności społecznych. Piszę „nieusprawiedliwionych”, ponieważ w funkcjonalnej teorii uwarstwienia mówi się o „usprawiedliwionych” nierównościach społecznych.

A więc zachwianie ładu społecznego w wymiarze kryzysowym (dysonansowym) może spowodować uruchomienie tzw. kanałów alternatywnych¹, a więc zachowań nieakceptowanych społecznie i kulturowo odrzuconych. Takie zachowania społeczne prowadzą do dalszych podziałów społecznych na tych, którzy przestrzegają prawo i na tych, którzy go nie przestrzegają, często nazywanych „światem przestępczym”.

Innym przejawem kryzysu społeczno-moralnego z grupy pierwszej, wyrażającym się brakiem zaufania do elity władzy i własności, instytucji politycznych i gos-podarczych, a także potencjalnych partnerów gospodarczych (pkt 7) w stopniu dysonansowym może powodować pewną apatię, bierność, niewiarę w osiąganie sukcesu czy ważnych celów indywidualnych i społecznych. Może to prowadzić do dychotomicznych podziałów społecznych na „my” i „oni”.

„My” to szarzy obywatele, od których nic lub niewiele zależy, a „oni” to władza, od której wszystko zależy. Koresponduje to z przywołaną wcześniej teorią elit, gdzie głównym kryterium podziałów społecznych jest władza. W tym kontekście można przywołać rozważania M. Webera dotyczące stratyfikacji społecznej, zwracające uwagę na rolę władzy w powstawaniu podziałów społecznych. Dodajmy, że według Webera podziały społeczne są wynikiem trzech czynników: ekonomicznych (dochód, bogactwo), społecznych (prestż, szacunek) i właśnie politycznych, jakim jest władza, ale rozumiana szeroko jako wszelkie zwierzchnictwo i kierowanie ludźmi oraz możliwość narzucania własnej woli innym. Dobrą ilustracją tych rozważań może być sytuacja w Polsce w poprzednim systemie ustrojowym, szczególnie w latach 1980–1981. W tym właśnie czasie najwyraźniej wystąpił podział dychotomiczny społeczeństwa na „rządzących”, korzystających z władzy, i „rządzonych”, nie korzystających z władzy. Urzeczywistnieniem tej drugiej grupy była, w wymienionych latach, właśnie „Solidarność”, jako ruch społeczny przeciwny, negujący ówczesną władzę.

Następnym przejawem kryzysu społeczno-moralnego z grupy pierwszej, naktórym chciałbym się jeszcze skoncentrować jest preferowanie postaw instrumentalnych, a nie etycznych (pkt 2). Zjawisko preferowania postaw instrumentalnych nie zawsze kojarzy się wprost z nierównościami społecznymi, ale znajduje wyraźne potwierdzenie w funkcjonalnej teorii uwarstwienia Davisa i Moore'a w tzw. przesłance psychologicznej mówiącej, że ludzie kierują się zawsze i tylko motywacjami instrumentalnymi, które prowadzą pośrednio do uzasadnionych nierówności społecznych. To założenie jest dość powszechnie krytykowane w socjologii, niemniej w rzeczywistości społecznej występuje. P. Sztompka pisze: „Wydaje się, że autorzy (wyżej cytowani – T.M.) przyjmują bezkrytycznie ideę racjonalności, w tej najważniejszej weberowskiej interpretacji jako racjonalności ze względu na środki (tzw. racjonalność instrumentalna – T.M.). A przecież [...] wielką rolę w życiu społecznym odgrywać mogą motywacje autoteliczne, bezinteresowne, robienie czegoś dla samej przyjemności, potrzeby twórczej ekspresji, emocjonalnej satysfakcji. Czy gdyby nie takie motywacje, mielibyśmy w ogóle wykładowców w uniwersytetach, skoro o tyle łatwiej skończyć kurs dla maklerów giełdowych i zarabiać od razu wielokrotnie więcej? Wielką rolę mogą też odgrywać tradycje środowiskowe lub rodzinne. Jeżeli na Śląsku ktoś zostaje górnikiem, to często głównie dlatego, że górnikiem był dziadek i ojciec. Jeśli mamy przypadki wielopokoleniowych klanów pisarskich, naukowych, adwokackich, dziennikarskich, artystycznych, to zapewne u dzieci decydowały takie motywacje tradycyjne, a nie zimna kalkulacja przyszłych zysków. Wreszcie zdarza się też racjonalność nieinstrumentalna, ta weberowska racjonalność ze względu na cele, gdy pewien zawód jest dla kogoś powołaniem uzasadniającym wszelkie koszty. Duchownym czy zakonnikiem nie zostaje się dla pieniędzy, władzy ani sławy”².

Kolejnym przejawem kryzysu jest brak poszanowania prawdy i zobowiązań w wymiarze ogólnospołecznym (pkt 3). Można go również zinterpretować z pozycji nierówności społecznych,

¹ P. Sztompka, *Kulturowe...*, wyd. cyt., s. 343

² P. Sztompka, *Kulturowe...*, wyd. cyt., s. 363–364.

podobnie jak zachwianie ładu społecznego. Zjawisko to w okresie kryzysu społeczno-moralnego może przybrać znaczne rozmiary (kryzysowe), które mogą zakłócić funkcjonowanie społeczeństwa i prowadzić do nowych podziałów społecznych. Na potwierdzenie powyższej tezy warto przywołać rozważania na temat kapitału kulturowego w aspekcie nierówności społecznych. Kapitał kulturowy rozumiany najczęściej jako ogłada towarzyska, dobry gust, elegancja, asertywność, umiejętność argumentacji, obcowania z wyższymi formami sztuki jest dużą szansą osiągnięcia wysokich pozycji społecznych. Natomiast, brak ogłady towarzyskiej, dobrego gustu, elegancji itd. prowadzi nieuchronnie do obniżania pozycji społecznej, a pośrednio do nierówności społecznych.

Przechodząc do analizy nierówności społecznych pod kątem przejawów kryzysu społeczno-moralnego z drugiej grupy (poziom mezospołeczny i instytucjonalny) przypomnijmy, że dotyczyły one trzech bardzo ważnych instytucji społecznych, a mianowicie: małżeństwa i rodziny, środków masowego przekazu i służb publicznych. Jak ważne są te instytucje dla życia publicznego warto przywołać dość powszechną opinię, iż są one podstawą skutecznego działania społecznego lub inaczej atrybutami życia społecznego. Odwrotnie, źle działające są atrybutami patologiczności życia społecznego i w tym kontekście mogą istotnie przyczyniać się do nierówności społecznych.

Z punktu widzenia teorii konfliktu czy teorii skumulowanych przewag – jak wcześniej pisałem – nierówności społeczne są wynikiem dziedziczenia pozycji (np. poprzez urodzenie) i zjawiska zwanego „efektem Mateusza”. W przypadku dziedziczenia pozycji rola instytucji w powstawaniu i rozwoju nierówności społecznych jest raczej bezpośrednia, natomiast w przypadku „efektu Mateusza” pośrednia. R. Merton, analizując sferę nauki jako instytucji społecznej, a w szczególności systemu nagradzania pracowników, wprowadził pojęcie „efektu Mateusza”, które stało się podstawową zasadą wyjaśniania nierówności społecznej w socjologii. Według tej zasady, osoby o uznanej pozycji w hierarchii społecznej łatwiej czerpią korzyści, niż te, które nie są znane. Osoby dobrze usytuowane w systemie łatwiej otrzymują nagrody. To spostrzeżenie można odnieść do naszej polskiej rzeczywistości, np. dzieci znanych artystów czy polityków mają ułatwiony start życiowy i drogę do kariery. Można tu wymienić przykładowo kariery dzieci z rodzin Damięckich, Stuhrow, Kydryńskich czy Buzków. Są to przykłady wykorzystania pozycji rodzinnych do przemieszczania się w górę w tej samej hierarchii np. prestiżu. Można również „efekt Mateusza” analizować nieco inaczej, uwzględniając różne hierarchie stratyfikacji (bogactwa, władzy). Dla przykładu podam, że wysoka pozycja na jednej skali stratyfikacyjnej (bogactwa) pomaga w uzyskaniu wysokiej pozycji w innej hierarchii (władzy). Jak już wspominałem wcześniej, jest to tzw. zjawisko konwersji pozycji.

Analizując nierówności społeczne pod kątem przejawów kryzysu społeczno-moralnego na szczeblu mikrospołecznym (trzecia grupa przejawów) można pokusić się o ich interpretację z pozycji anomii społecznej pod warunkiem, iż owe przejawy można sprowadzić do wspólnego mianownika i nazwać je społecznymi zjawiskami patologicznymi¹. Wówczas można byłoby analizować tę grupę przejawów kryzysu na gruncie teorii anomii (zob. cytowany wcześniej artykuł), ale myślę, że niewiele by to dało w przypadku naszych rozważań. Należy jednak zauważyć, że próba wykorzystania teorii anomii w analizie nierówności społecznej mogłaby być interesująca chociażby w aspekcie pytania: czy nierówności społeczne są źródłem czy skutkiem anomii. Zostawiając w spokoju ten wątek refleksji teoretycznej spróbujmy spojrzeć na przejawy kryzysu społeczno-moralnego wymienione w grupie trzeciej, od strony teorii grup interesu (traktowanej jako fragmentu teorii konfliktu społecznego) i kapitału społecznego. Przypomnijmy, że podstawową kategorią analizy nierówności społecznych z pozycji teorii grup interesu jest zorganizowana grupa, a nie jednostka. Według tej teorii, pierwszym krokiem na drodze do kreowania i utrwalania własnych interesów jest zdobycie władzy, a jak pamiętamy, w rozważaniach M. Webera, władza jest podstawowym kryterium podziałów społecznych. Następnym krokiem prowadzącym do zróżnicowań społecznych, w myśl przywołanej teorii, w społeczeństwach demokratycznych jest pozyskiwanie opinii społecznej i tworzenie procedur wyborczych, które pozwalałyby realizować interesy grupowe. Przykładami mogą tu być ostatnio głośne w mass mediach związki świata biznesu ze światem polityki w postaci „afery Rywina” czy ustawy o biopaliwach.

¹ Zob. T. Michalczyk, Czy można mówić o kryzysie społeczno-moralnym w społeczeństwie polskim w okresie transformacji, Zeszyty Naukowe SGGW, 2003, nr 4.

Na zakończenie tego wątku rozważań spróbujmy spojrzeć jeszcze na przejawy kryzysu społeczno-moralnego grupy trzeciej od strony kapitału społecznego. Według P. Sztompki, kapitał społeczny to kontakty, znajomości, sieć powiązań rodzinnych i towarzyskich. Samo więc nasuwa się pytanie czy te kontakty, znajomości, sieć powiązań rodzinnych i towarzyskich służą interesom indywidualnym i grupowym, czy też interesom społecznym. W myśl teorii konfliktu te kontakty, znajomości... zazwyczaj są dziedziczone i służą interesom partykularnym, a pośrednio przyczyniają się do utrwalania nierówności społecznych.

4. Zakończenie

Podsumowując przedstawione rozważania w artykule warto przypomnieć najważniejsze jego ustalenia i treści. W pierwszej części artykułu starałem się przybliżyć dwie ważne kategorie socjologiczne, jakimi są nierówności społeczne i kryzys społeczno-moralny. Myślę, że cel został osiągnięty i wymienione kategorie zostały przybliżone. Mam natomiast pewien niedosyt, kiedy przywołuję drugie zagadnienie analizowane w tym artykule, a mianowicie, jakie są relacje między omawianymi kategoriami, tj. nierównościami społecznymi a kryzysem społeczno- -moralnym chociażby w wymiarze ogólnym, która z nich jest zmienną zależną, a która zmienną niezależną. Myślę, że zależy to w głównej mierze od samego badacza. W tym artykule zmienną zależną były nierówności społeczne, a zmienną niezależną, czyli zmienną warunkującą te nierówności, był kryzys społeczno- -moralny rozumiany jako dysonansowe występowanie społecznych zjawisk patologicznych, tzn. takie występowanie zjawisk, które wywołuje negatywną reakcję społeczną w skali makrosocjalnej (s. 5). Przyjmując taką koncepcję analizy problemu badawczego starałem się odpowiedzieć na pytanie, czy kryzys społeczno- -moralny wpływa na zjawisko nierówności społecznej. W tym celu zbudowałem zestaw przejawów kryzysu społeczno-moralnego, jakie były wyszczególnione w definicjach socjologicznych (s. 10 i 11), a następnie dokonałem ich kategoryzacji przyjmując za kryterium podziału stopień ich ogólności. Powstały w ten sposób trzy grupy przejawów: pierwsza – poziom makrosocjalny, druga – poziom mezosocjalny i instytucjonalny i trzecia – poziom mikrosocjalny. Analizę wyżej wymienionych grup przejawów pod kątem nierówności prowadzono głównie z pozycji trzech teorii: funkcjonalnej teorii uwarstwienia, teorii elit i teorii konfliktu społecznego. Dokonana analiza pozwoliła sformułować kilka wniosków związanych z głównym problemem zainteresowań w tym artykule:

1. Przejawy kryzysu zaliczane do pierwszej grupy nie dają się w jednakowym stopniu zinterpretować przez wyżej wymienione teorie. Najbardziej istotnymi przejawami kryzysu społeczno-moralnego zgodnie z przeprowadzoną analizą są – zdaniem autora – trzy przejawy, tj. preferowanie postaw instrumentalnych a nie etycznych, brak zaufania do ludzi i instytucji oraz brak poszanowania prawdy i zobowiązań. Innymi słowy, te trzy przejawy w największym stopniu mogą wpływać na nierówności społeczne. W analizie tej grupy przejawów kryzysu szczególnie użyteczna jest funkcjonalna teoria stratyfikacji (uwarstwienia).

2. Przejawy kryzysu społeczno-moralnego zaliczane do drugiej grupy (poziom mezosocjalny) dają się wyjaśnić jako źródło nierówności społecznej głównie w oparciu o teorię konfliktu społecznego. Dominującymi czynnikami (przejawami) nierówności społecznych na tym poziomie są – zdaniem autora – dwa przejawy: rozpad instytucji małżeństwa i rodziny oraz narastanie normatywnego chaosu w środkach przekazu i życiu publicznym.

3. Przejawy kryzysu społeczno-moralnego trzeciej grupy dają się pokazać jako źródło nierówności społecznych głównie w oparciu o teorię grup interesu i teorię elit. Dominującymi czynnikami (przejawami) nierówności społecznych na poziomie mikrosocjalnym są: korupcja, nasilenie się bezrobocia, przestępczości i bandytyzmu oraz upowszechnianie się cynizmu, manipulacji, obojętności i partykularyzmu. W rozważaniach nad tymi kategoriami sytuacji kryzysowych warto zastanowić się nad wykorzystaniem również teorii anomii R. Mertona w ich analizie pod kątem nierówności społecznych.

4. Przedstawione sugestie w wyżej wymienionych wnioskach mają charakter głównie teoretyczno-metodologiczny, natomiast w małym stopniu praktyczny. Chcąc, aby miały one taki charakter i dały w pełni odpowiedź na tak postawiony problem badawczy w tym artykule, jak już wspominaliśmy we wprowadzeniu, należałoby przeprowadzić badania na próbie reprezentatywnej i dokonać analizy statystycznej uzyskanych wyników.

Przedstawiona analiza nierówności społecznych pod kątem kryzysu społeczno-moralnego miała tylko charakter socjologiczny, a więc nie można jej uznać za wyczerpującą,

ponieważ nie uwzględniła innych aspektów omawianego zjawiska, chociażby ekonomicznego czy psychologicznego. Istotnym powodem niepełnej satysfakcji z przedstawionej analizy nierówności społecznych jest brak odpowiednich badań empirycznych, o których wspomniałem w punkcie czwartym, niemniej wydaje się, że będzie ona inspiracją do dalszej refleksji i badań naukowych nad tym zjawiskiem.

BIBLIOGRAFIA:

Adamski F., Sytuacja społeczno-moralna narodu u zarania Trzeciej Rzeczypospolitej i jej aspekty wychowawcze, [w:] *Wartości–Społeczeństwo–Wychowanie. Studia z pedagogiki społecznej*, „Zeszyty Naukowe UJ” MCLX, z. 21, Kraków 1995.

Goodman N., *Wstęp do socjologii*, Warszawa 1988.

Marczuk S., *Orientacje wartościujące nauczycieli w III Rzeczypospolitej. Studium z socjologii edukacji*, Rzeszów 2001.

Mariański J., *Wstęp*, [w:] *Kondycja moralna społeczeństwa polskiego*, pod red. J. Mariańskiego, Kraków 2002.

Michalczyk T., *Czy można mówić o kryzysie społeczno-moralnym w społeczeństwie polskim w okresie transformacji*, *Zeszyty Naukowe SGGW*, 2003.

Mills Ch.W., *Elity władzy*, Warszawa 1961.

Podgórecki A., *Zagadnienia patologii społecznej*, Warszawa 1976 (Zakończenie).

Sondaż CBOS przedstawiony w artykule „Tylko ryba nie bierze”, „Gazeta Wyborcza” z dnia 21.02.2003 r.

Stąsień A., *Struktura społeczna*, [w:] *Socjologia ogólna. Wybrane problemy*, Warszawa 2002.

Szacka B., *Wprowadzenie do socjologii*, Warszawa 2003.

Sztompka P., *Kulturowe imponderabilia szybkich zmian społecznych. Zaufanie, lojalność, solidarność*, „*Studia Socjologiczne*”, nr 4.

Sztompka P., *Socjologia*, Kraków 2002.

Turner J.H., *Socjologia. Koncepcje i ich zastosowanie*, Poznań 1998.