

Henryk Domański*

DLACZEGO ZAWÓD? PROBLEMY POMIARU POŁOŻENIA SPOŁECZNEGO W BADANIACH SOCJOLOGICZNYCH

W analizach socjologicznych zawód jest najczęściej stosowanym wskaźnikiem położenia społecznego jednostek. Przedstawiam tu argumenty na rzecz słuszności tego podejścia: (1) racje teoretyczne, w świetle, których zróżnicowanie zawodowe stanowi ważną płaszczyznę podziałów we współczesnych społeczeństwach, (2) wyniki analiz empirycznych świadczące o wskaźnikowej trafności zawodu, (3) uwagi na temat jego użyteczności na etapie zbierania informacji i opracowywania danych. Tekst ten rozpoczyna serię publikacji poświęconych doskonaleniu wskaźników pozycji zawodowej, stosowanych obecnie w polskiej socjologii.

Pytanie o sytuację zawodową zadawano już w dziewiętnastowiecznych spisach ludności – głównie w Stanach Zjednoczonych i w Anglii (zob. Booth 1886; Stevenson 1928; Edwards 1943) – ale historia problemu w istocie zaczyna się w latach pięćdziesiątych obecnego stulecia. Od tego właśnie czasu systematyczne analizy empiryczne w socjologii zaczęto prowadzić opierając się na danych z prób reprezentujących całe społeczeństwa i duże zbiorowości w rodzaju klas i warstw społecznych. Przełomowym punktem stała się reorientacja zainteresowań – przejście od studiów nastawionych na opis funkcjonowania małych społeczności lokalnych do analiz o wymiarze makrostrukturalnym. Pozycja zawodowa zaczęła być traktowana jako podstawowy wyznacznik społecznego statusu jednostek. Zdano sobie sprawę, że jest to praktycznie jedyny wskaźnik pozwalający uchwycić miejsce w globalnie ujmowanych podziałach społecznych i hierarchiach. Ponieważ dominacja pewnych rozwiązań zawsze wywołuje kontrowersje, postępowanie się pozycją zawodową w roli wskaźnika statusu bywa kwestionowane – i to z natężeniem odpowiadającym intensywności samej praktyki badawczej.

Zajmując stanowisko w tej kwestii skłaniamy się ku poglądowi, że sytuacja zawodowa pozostaje najlepszą charakterystyką położenia społecznego – rzecz jasna jedynie jako wskaźnik syntetyczny, odzwierciedlający globalną pozycję, a nie jako uniwersalny wyznacznik wszystkich atrybutów statusu. Wynika to z pewnych syste-

* Uwagi do autora lub prośby o nadbitki prosimy kierować do: Henryk Domański, Instytut Filozofii i Socjologii PAN, 00-330 Warszawa, ul. Nowy Świat 72, tel. 26 96 17, E-mail: RTFIS@PLEARN.

mowych cech współczesnych społeczeństw, w których wykonywany zawód pełni doniosłą rolę w dokonaniach życiowych jednostek. Nie mniej ważne są względy metodologiczne, a mianowicie łatwość operowania zawodem na etapie zbierania danych i konstruowania wskaźników. Przedstawione poniżej argumenty teoretyczne, rezultaty analiz i doświadczenia badawcze mają służyć wykazaniu słuszności tego stanowiska.

MIEJSCE W PODZIALE PRACY – POZYCJA SPOŁECZNA

Celem analiz socjologicznych jest uchwycenie centralnych ogniw badanych procesów i zjawisk. Na ogół, tym „centralnym ogniwem” jest usytuowanie jednostek w globalnej strukturze społecznej – przez role zawodowe, które wykonują, ich pozycję klasową, zakład pracy, przynależność do stanu, kasty, grupy narodowościowej lub etnicznej.

Warto sobie uświadomić, że podziały zawodowe zarysowują się wyraźniej na pewnym etapie ewolucji stosunków społecznych. Stają się wyznacznikiem sytuacji życiowej w systemach rynkowych, w których nie istnieją – w zasadzie – formalne blokady dostępu do pozycji dających możliwość zrobienia kariery. Każdy, kto dysponuje odpowiednimi zdolnościami, posiada kwalifikacje i wytrwale dąży do celu, ma szansę – przynajmniej w teorii – osiągnięcia najwyższych pozycji. Dla zdecydowanej większości są to pozycje związane z pełnieniem określonych ról zawodowych. Dotyczy to także osób pozostających poza rynkiem pracy: emerytów, rencistów i innych kategorii, które kiedyś pracowały, a których obecny status odzwierciedla w jakimś stopniu poprzednio wykonywany zawód. Wpływ ten jest stosunkowo trwały, toteż często stosowana praktyka określania aktualnego statusu jednostek niepracujących – na podstawie ich pozycji zawodowych zajmowanych w przeszłości – ma swoje uzasadnienie.

Dodajmy, że sytuacja zawodowa jednostek rzutuje silnie nie tylko na ich własne pozycje, ale i na pozycje całych rodzin, niepracujących matek i żon oraz dzieci. Skłania to wielu badaczy do określania statusu społecznego osób biernych zawodowo poprzez zawód najważniejszej osoby w rodzinie; z reguły jest to ktoś, kto dostarcza najwięcej środków na utrzymanie.

W społeczeństwach rynkowych („przemysłowych”, a – zdaniem niektórych autorów – obecnie już „postindustrialnych”), system zawodowy stał się więc instytucjonalnym ogniwem, wokół którego ogniskują się charakterystyczne cechy współczesnych społeczeństw. Zasada „równych szans” jest kluczową osią ich funkcjonowania. W miejsce struktur typowych dla systemu tradycyjnego, zróżnicowanie zawodowe i specjalizacja postępująca wraz z rozwojem przemysłu i usług stworzyły nową jakość. Zawody nie są tak bezpośrednio przejmowane od rodziców jak pozycje w społeczeństwach o „zamkniętej” strukturze, gdzie z pokolenia na pokolenie przekazywano ziemię, bogactwo, własność i stanowisko społeczne, odtwarzając w ten sposób sztywne bariery. Zawody są tym rodzajem pozycji, które trzeba osiągać samemu w oparciu o posiadaną wiedzę, umiejętności i po odbyciu wymaganego treningu. W procesach transformacji do społeczeństwa rynkowego był to nowy element, który wywołał masowe procesy mobilności, stworzył trwałe podstawy dynamiki społecz-

nej i obecnie wyznacza jedną z centralnych płaszczyzn podziałów i dystansów między ludźmi.

Spójnego ujęcia strukturotwórczej roli podziałów zawodowych dostarcza funkcjonalna teoria uwarstwienia społecznego. Jej twórcy, Davis i Moore (1945), zarysowali globalną wizję mechanizmów stratyfikacyjnych. Podstawowa teza głosi, że głównym wymiarem systemu uwarstwienia jest hierarchia pozycji o nierównej, funkcjonalnej ważności. Różnią się one stopniem, w jakim wykonawcy ról przypisanych tym pozycjom zaspokajają potrzeby społeczne. Pozycje są obsadzone przez jednostki zgodnie z ich umiejętnościami i poziomem kwalifikacji i wynagradzane według ważności funkcjonalnej.

Propozycje Davisa i Moore'a podlegały twórczym reinterpretacjom, a ich oryginalne tezy zostały wzbogacone o nowe uogólnienia. Zwróć uwagę na dwa elementy, które uwydatniają istotę mechanizmów stratyfikacyjnych, powstających na bozie systemu zawodowego.

Po pierwsze, o ważności tego systemu rozstrzyga jego funkcja w całościowo ujmowanym systemie społecznym. W biografii jednostek role zawodowe są czymś w rodzaju stacji przekaźnikowych, do których prowadzą określone kariery edukacyjne i inne formy aktywności podejmowane z myślą o pracy zawodowej. Objęcie danej roli jest zakończeniem pewnego etapu w życiu jednostek, świadectwem sukcesu lub niepowodzenia. Równocześnie jest to punkt wyjścia do dalszych dokonań. Praca zawodowa jest podstawą utrzymania, określa dostęp do cenionych dóbr, kształtuje samoocenę i poziom satysfakcji życiowej. Syntetyczną charakterystyką tych zależności może być często cytowane stwierdzenie Duncano (1961: 116–117), że zawód jest zmienną pośredniczącą pomiędzy dwoma innymi kluczowymi ogniwami stratyfikacji. Z jednej strony, są to wymogi obsadzania ról zawodowych, określone przez poziom wykształcenia, z drugiej zaś – rozmaite nagrody otrzymywane za pełnienie tych ról, a przede wszystkim – dochody i prestiż społeczny. Fakt, że zawód jest ogniwem pośredniczącym przesądza o jego centralnej roli w procesie strukturyzacji społecznej.

Drugim istotnym elementem jest uniwersalny wymiar stratyfikacji społeczno-zawodowej rozpatrywanej z perspektywy funkcjonalnej. Teza ta była silnie propagowana na przełomie lat pięćdziesiątych i sześćdziesiątych w teoriach „społeczeństwa przemysłowego” (Kerr i in. 1960), a dodatkowo uzasadnienie znalazła w analizach nad uwarstwieniem społecznym odwołujących się do ideologii uniwersalizmu. Jej czołowi reprezentanci, Blau i Duncan (1967), argumentują, że we wszystkich społeczeństwach objętych cywilizacją przemysłową te same role zawodowe mają zbliżoną treść, są zorganizowane według podobnych reguł, a ponadto obowiązują podobne zasady ich obsadzania i wynagradzania, odpowiednio do funkcjonalnej ważności zawodu.

Wiele przemawia za słusznością tej tezy. Z międzykrajowych badań porównawczych nad procesami alokacji do ról zawodowych i dystrybucją zarobków wynika, że u ich podłoża tkwią wspólne prawidłowości, niezależnie od różnic poziomu gospodarczego między krajami i odmiennych tradycji kulturowych (Treiman i Roos 1983; Treiman i Yip 1989; Esping-Andersen i in. 1993).

Role zawodowe są nie tylko ogniwami zasilającymi mechanizm funkcjonowania społeczeństwa. Stanowią również ośrodek formowania się kategorii dążących do realizacji odrębnych interesów. Wątek ten występował już u Webera (1968), który

wskazywał na zróżnicowanie szans rynkowych, jako główne źródło barier kształtujących się m.in. na bazie odmiennych kwalifikacji i innych zasobów, traktowanych jako kapitał otwierający dostęp do określonych pozycji zawodowych.

W czasach gdy Weber zajmował się tą problematyką, system zawodowy wyodrębnił się już ze struktur feudalnych, ale nie był jeszcze tak istotnym czynnikiem podziałów i hierarchii stratyfikacyjnych jak obecnie. Dopiero po I wojnie światowej rola zawodowe i „kapitał kwalifikacji” weszły na scenę społeczną. Neoweberyści analizujący ich wpływ na kształtowanie się dystansów i barier między ludźmi wskazują, że procesy strukturyzacji są efektem działań i strategii podejmowanych przez zorganizowane grupy zawodowe. Dokonuje się to w drodze przetargów, gdzie argumentem w walce o korzystną pozycję na rynku pracy są nie tylko faktycznie posiadane kwalifikacje, ale i pewne symboliczne atuty podniesione do rangi formalnych kryteriów dostępu do uprzywilejowanych zawodów i stanowisk. Taką formalną barierą jest np. konieczność posiadania dyplomu wyższych studiów czy innego świadectwa, które organizacje profesjonalne i związki zawodowe egzekwują przy rekrutacji do zawodów.

Wraz z upływem czasu, symbolicznego znaczenia – w dosłownym sensie – nabiera również siła tradycji. Przykładem są dążenia niektórych grup zawodowych do utrzymania korzystnej pozycji płacowej wyłącznie z racji otrzymywania wysokich dochodów w przeszłości. Argument o konieczności zachowania *status quo* jest tu podstawą roszczeń płacowych w sporze z pracodawcą, państwem i innymi grupami zawodowymi. Podziały zawodowe są dobrą, bo stosunkowo przejrzystą podstawą do formalizowania zasad dystrybucji wynagrodzeń. W rękach dyrekcji i organizacji związkowych szczegółowe taryfikatory płac przypisanych pozycjom zawodowym są wygodnym instrumentem w negocjacjach o zarobki i inne przywileje materialne (Edwards 1979; Sabel 1982; Piore i Sabel 1984).

Dla Giddensa (1973), Parkina (1979), Goldthorpe'a (1988), Runcimana (1990) i innych kontynuatorów myśli Webera, w sferze systemu zawodowego ogniskują się procesy przesądzające o głębi nierówności i podziałów społecznych. Zreasumujemy. Jest to płaszczyzna „wykluczania” słabszych grup przez silniejsze. Silniejsi uzyskują wyższe zarobki, mają lepszą pracę, uregulowane warunki awansu i gwarancje stałego zatrudnienia. Słabsi walczą o te same przywileje stosując rozmaite strategie „uzurpacji”, jakby powiedział Parkin.

Trzeba jednak pamiętać, że nie we wszystkich grupach zawodowych konsolidacja wokół wspólnych dążeń zarysowuje się z jednakową siłą. Najlepiej zorganizowane i dbające o zwartość swych szeregów są środowiska specjalistów w zawodach umysłowych, grupy biznesu i wykwalifikowani robotnicy. Natomiast jednostki o niskich kwalifikacjach, podejmujące jedynie prace dorywcze, oraz margines społeczny nie angażują się w długofalowe strategie profesjonalne i nie identyfikują się z określonymi rolami zawodowymi (Perkin 1989; Burrage i Torstendhal 1990; Crompton 1990). Oczywiście i w tym przypadku wykonywany zawód pozostaje silnym wyznacznikiem statusu, chociaż mechanizm tej zależności jest inny niż w grupach bardziej zintegrowanych wokół ról zawodowych. Z badań prowadzonych w Polsce wynika, że etos pracy jest odczuwany najsilniej przez prywatnych przedsiębiorców i inteligencję. Reprezentanci tych kategorii w zdecydowanej większości (od 82 do 91%) stwierdzają, że „nie przestaliby pracować nawet wówczas, gdyby udało im się zdobyć dostatecznie dużo pieniędzy, aby żyć wygodnie do końca życia” (py-

tanie z Polskiego Generalnego Sondażu Społecznego przeprowadzonego w maju 1993 roku; Cichomski i Sawiński 1993). W kategoriach o niższym kapitale profesjonalnej wiedzy, treningu i nie dysponującymi środkami produkcji (pracownicy administracyjno-biurowi, osoby zatrudnione w punktach handlowo-usługowych, robotnicy niewykwalifikowani) odsetek ten kształtował się na poziomie 35-61%.

Jeszcze inne aspekty eksponowane są w neomarksizmie. Tradycyjnie dla tej orientacji, podziały zawodowe rozpatruje się jako element szerszego układu stosunków dominacji i podległości zachodzących między pracodawcami – właścicielami kapitału – i pracownikami najemnymi. Role zawodowe są tu elementem kontroli sprawowanej przez kierownictwo zakładu pracy nad pracownikami w zakresie organizacji, sposobu wykonywania zadań i zasad wynagradzania. Są one wręcz tworzone po to – argumentują neomarksyści – aby za pośrednictwem szczegółowo ustalonych obowiązków pozbawić pracowników samodzielności (Bravermann 1974; Burawoy 1985). Określone usytuowanie jednostek w sieci tych stosunków przesądza o ich losach życiowych. Aczkolwiek w interpretacjach neomarksistowskich mechanizmy zróżnicowania zawodowego nie są główną siłą napędową, ale raczej pochodną bardziej podstawowych mechanizmów strukturyzacji społecznej (związanych z kontrolą środków produkcji), położenie klasowe jednostek zdefiniowane w ten sposób zazębia się w większym lub mniejszym stopniu z wykonywanym zawodem. Autorzy analiz empirycznych są tego świadomi i – w praktyce – operacjonalizują podziały klasowe w terminach rozmaitych aspektów sytuacji zawodowej badanych. Bierze się więc pod uwagę złożoność pracy, miejsce w hierarchii organizacyjnej i stopień autonomii w zakresie realizowanych zadań, traktując je jako charakterystyki usytuowania w ramach stosunków produkcji (Wright 1986; Kivinen 1989).

Wymienione tu perspektywy teoretyczne uwydatniają bardzo różne osie podziałów. Odwoływanie się do pozycji zawodowych wydaje się więc zabiegiem naturalnym i dotyczy praktycznie każdej sytuacji, w której istnieje potrzeba wskazania „strukturalnego” podłoża nierówności, więzi między ludźmi, ich zachowań, postaw, tożsamości społeczno-kulturowej czy mechanizmów dziedziczenia statusu i kształtowania się trwałych podziałów. Dobrym przykładem są tu analizy barier towarzyskich i podziałów środowiskowych w doborze małżonków reprezentujących określone kręgi społeczno-zawodowe. Trwałe interakcje między znajomymi i przyjaciółmi kształtują się na bazie wspólnych przeżyć emocjonalnych i intelektualnych, zbliżonych preferencji i upodobań, a ważnym podłożem tych bezpośrednich stosunków jest przynależność do wspólnych kręgów zawodowych, co stwierdza się w różnych kulturach i systemach politycznych (Bott 1957; Nowak 1968; Fischer 1982).

Podziały zawodowe przenikają do każdej z tych sfer, co – z perspektywy badacza zjawisk społecznych – ma swoje zalety. Przenikają wszakże w niejednakowym stopniu, co pociąga za sobą również pewne ograniczenia. Zalety, bo informacje o wykonywanym zawodzie charakteryzują wiele aspektów sytuacji społecznej jednostek, do których nie jesteśmy w stanie dotrzeć bezpośrednio. W badaniach socjologicznych typu kwestionariuszowego, bo o takich tu głównie mowa – bardzo trudno jest ustalić pewne elementy statusu: wielkość zasobów materialnych, wielkość posiadanej przez ludzi kapitału i oszczędności, a także wielu innych atrybutów określających miejsce w hierarchii stratyfikacyjnej. Musimy się posługiwać zastępczymi wskaźnikami i takim wskaźnikiem jest właśnie zawód.

Równocześnie jednak, „syntetyzujące” właściwości pozycji zawodowej zawierają w sobie źródła ograniczeń. Ponieważ jest to często charakterystyka przybliżona, może się zdarzyć, iż pewne aspekty statusu społecznego znajdują się w analizach poza zasięgiem obserwacji. Spróbujmy teraz odpowiedzieć na pytanie, które z aspektów statusu narażone są na to w mniejszym, a które w większym stopniu.

KILKA ARGUMENTÓW EMPIRYCZNYCH

Pytanie, które stawiamy, dotyczy kwestii czy to, co uznaje się za ważne, faktycznie różnicuje w istotny sposób położenie społeczne jednostek.

Można się chyba zgodzić, że świadectwem trafności zawodu jako wskaźnika pozycji społecznej byłaby sytuacja, w której identyfikuje on rozmaite jej aspekty nie mniej silnie niż inne potencjalne wyznaczniki statusu. Podstawowymi charakterystykami położenia społecznego są zasoby materialne, zakres władzy i styl życia. Trzeba również uwzględnić pewne sfery aktywności politycznej i udziału w sprawach publicznych, wiadomo bowiem, że wywierają one znaczący wpływ na losy życiowe jednostek.

W ramach tak szerokiego spektrum cech położenia społecznego pozycja zawodowa sytuuje się raczej po stronie przyczyn, a nie skutków. Ostatecznie to wykonywany zawód (i związany z nim syndrom atrybutów) decyduje o wielkości zarobków i możliwościach konsumpcyjnych, jest punktem wyjścia do kumulacji zasobów materialnych, a przekonania i poglądy kształtują się na bazie obiektywnych uwarunkowań, wśród których wykonywane zajęcia odgrywają niepoślednią rolę.

Porównanie wskaźnikowej trafności zawodu z wymienionymi przed chwilą cechami jest o tyle uzasadnione, że tradycyjnie uwzględniano je przy konstrukcji rozmaitych indeksów pozycji społecznej (Sims 1928; Chapin 1933; Sewell 1940). Na pewnym etapie rozwoju badań empirycznych, były one nawet – jako wieloczynnikowe konstrukty – częściej stosowane niż zawód. Obok „obiektywnych”, brano zresztą pod uwagę i niektóre świadomościowe aspekty położenia społecznego, jak choćby samoidentyfikacje klasowe dokonywane przez respondentów (Ells i in. 1951). Informacje te – jak dowodzi wieloletnia praktyka badawcza – niewiele jednak wnoszą nowego ponad to, co wiemy o globalnej pozycji społecznej jednostek na podstawie wykonywanych przez nie zawodów. Ze względu na potrzeby trafnej identyfikacji społecznego statusu, informacje te są jakby zbędne i można je pominąć (zob. Kahl i Duncan 1955).

Ilustracją strukturotwórczej ważności podziałów zawodowych niech będą wartości stosunków korelacyjnych pomiędzy zawodem a zmiennymi odnoszącymi się do wymienionych przed chwilą płaszczyzn zróżnicowania społecznego. Zawód respondentów określono przez ich przynależność do jednej z czternastu kategorii, który to podział identyfikuje podstawowe dystanse i bariery w tej płaszczyźnie (zob. Domański i Sawiński 1991b; Sawiński i Domański 1986). Dane w tabeli 1 pochodzą z badań przeprowadzonych na zbiorowościach reprezentujących dorosłą ludność Polski¹.

¹ Dla 1987 roku, próba licząca 5854 osób stanowiła losową reprezentację mężczyzn i kobiet w wieku od 21 do 65 lat. Zbiór dla 1991 roku objął losowo dobraną zbiorowość 1834 mężczyzn i kobiet powyżej 18 roku życia. W tabeli 3 odwołuję się do danych z Polskiego Generalnego Sondażu Społecznego z maja 1992 roku. Badanie to przeprowadzono na próbie 1647 osób, które

Tabela 1.
Wielkość korelacji między kategorią zawodową
a wybranymi cechami położenia społecznego

Zmienne	Stosunki korelacyjne		Średni współczynnik korelacji ^(a)	
	1987	1991	1987	1991
Zarobki	0,42	0,40	0,25	0,28
Dochód na osobę	0,24	0,39	0,21	0,27
Samochód	0,30	0,30	0,20	0,23
Sprzęt video	0,17	0,30	c	0,21
Kolorowy telewizor	0,33	0,37	0,20	0,22
Liczba książek	0,50	b	0,22	b
Wydatki na kulturę	0,20	b	c	b
Stanowisko kierownicze	0,55	0,49	0,20	0,23
Przynależność do PZPR	0,27	0,21	0,15	0,10
Średnia ogółem	0,33	0,35		

^a suma wartości współczynników korelacji pomiędzy daną zmienną a wszystkimi pozostałymi (łącznie z zawodem) podzielona przez liczbę współczynników korelacji.

^b brak danych.

^c zbiór z 1987 r. był podzielony na 3 wersje. Informacje na temat sprzętu video i wydatków na kulturę znalazły się w wersjach, w których nie było informacji na temat innych zmiennych i dlatego nie można było wykonać stosownych obliczeń.

Pamiętając, że w analizach socjologicznych wartość korelacji między zmiennymi rzadko przekracza poziom 0,4–0,5, wielkości w dwóch pierwszych kolumnach tabeli 1 trzeba uznać za znaczące. Ważniejsze jednak, że dotyczy to szerokiego wachlarza zmiennych. Żaden z atrybutów położenia społecznego nie jest skorelowany w znaczącym stopniu z tak różnymi zjawiskami, jak wykonywany zawód. Dokumentują to wielkości zamieszczone w ostatnim wierszu i w dwóch ostatnich kolumnach tabeli 1. W ostatnim wierszu podano średnie wielkości stosunków korelacyjnych między zawodem a analizowanymi zmiennymi, natomiast w dwóch ostatnich kolumnach przedstawiłem – dla porównania – wielkości informujące o tym, jak silnie każda z nich koreluje ze wszystkimi zmiennymi uwzględnionymi w tabeli, włączając w to kategorię zawodową. Średnie stosunki korelacyjne, które stanowią tu kryterium siły predykcyjnej zawodu, wynoszą 0,33 dla 1987 i 0,35 dla 1991 roku, co znacznie przekracza średnie korelacje ustalone dla pozostałych aspektów położenia społecznego. Wykonywany zawód jest zatem sumaryczną charakterystyką wielu ważnych cech. Przedstawione zależności dokumentują tę jego własność, często sygnalizowaną przez autorów porównujących trafność zawodu z innymi wskaźnikami.

reprezentują ludność Polski w wieku powyżej 18 lat. W tabeli 4 uwzględniłem dodatkowo dane z Polskiego Generalnego Sondażu Społecznego realizowanego w czerwcu 1993 roku, które objęto reprezentacyjną próbę 1641 osób powyżej 18 roku życia.

Podobne rezultaty uzyskuje się w innych krajach. Wszędzie, gdzie przeprowadzono takie analizy, zawód okazał się silnym korelatem poziomu dochodów, stanu posiadania czy określonego stylu życia (por. Domański i Sawiński 1991a: 523). Za jego użytecznością przemawiają więc argumenty empiryczne, ale to, co dotąd przedstawiono, stanowi tylko jedną stronę problemu. Fakt, że przynależność zawodowa identyfikuje miejsce jednostek w rozmaitych wymiarach położenia społecznego nie jest – sam w sobie – uzasadnieniem wystarczającym.

Ludzie sytuują się jeszcze na innych ważnych pozycjach, otwierających dostęp do cenionych dóbr. Przynależność klasowa, miejsce pracy, płeć, rasa, pochodzenie etniczne również określają miejsce jednostek w hierarchii społecznej. Czy ustępują pozycji zawodowej pod względem siły wpływu?

Tabela 2.

Współczynniki korelacji częściowej w regresji zasobów materialnych, dochodów i wielkości domowego księgozbioru ze względu na zawód i wybrane cechy społeczno-demograficzne (wielkości przemnożono przez 100)^(a)

Zmienne niezależne (b)	Zmienne wyjaśniane i rok badania			
	Sprzęty w gospodarstwie domowym	Dochody rodziny	Indywidualne dochody	Liczba książek
	1991	1991	1991	1987
Zawód	6,8**	2,9**	6,0**	4,0**
Dział gospodarki	1,4	1,1	0,6	0,7
Stanowisko	1,8**	0,7**	1,0**	0,0
Sektor gospodarki	1,9	2,1**	0,5*	0,0
Wielkość miejscowości	0,1	0,0	0,1	1,1**
Przynależność do PZPR	0,7**	0,0	0,0	0,4**
Przynależność do związków zawodowych	0,3	0,0	0,0	0,5*
Wiek	0,3	0,0	0,0	0,5
Płeć	0,0	0,0	0,8**	0,0
Odsetek wyjaśnionej wariancji	20,0	11,5	17,6	12,7

^a Zmienna „sprzęty w gospodarstwie domowym” jest skalą o wartościach od 0 – respondent nie posiada żadnego sprzętu do 6 – posiada wszystkie, tj. pralkę automatyczną, kolorowy TV, komputer, wideo, samochód marki zachodniej i drugi samochód. Dochody zostały określone w wymiarze miesięcznym, a liczba książek jest skalą od 0 do 1000.

^b Zmienną „zawód” identyfikuje 11, a „dział” 10 zmiennych zerojedynkowych; „sektor” jest podziałem na firmy państwowe i prywatne; „stanowisko” jest skalą o wartościach: 3 – kierownicy, których podwładnymi są również kierownicy, 2 – kierownicy niższego szczebla, 1 – pracownicy na niekierowniczych stanowiskach; wielkość miejscowości jest siedmiopunktową skalą od 2 tys. do 500 tys. mieszkańców; przynależność do PZPR jest podziałem na partyjnych i bezpartyjnych (dla 1991 r.) a dla 1987 r. skalą od 4 – wysocy funkcjonariusze, do 1 – bezpartyjni; „przynależność do związków zawodowych” jest określona przez ciąg zmiennych zerojedynkowych utworzonych z podziału na: członków „Solidarności”, OPZZ (branżowych), innych związków i niezrzeszonych (informacje dla 1987 r. odnoszą się do stanu z lat 1980–1981).

Źródło: *Polski Generalny Sondaż Społeczny* (Cichomski i Sawiński 1993).

Opierając się na danych polskich możemy to ustalić tylko dla niektórych zależności. Wielkości w tabeli 2 informują, z jaką siłą podziały zawodowe różnicują dochody, zasoby materialne i posiadane przez ludzi dobra kulturowe w porównaniu z usytuowaniem jednostek w określonym dziale i sektorze gospodarki, stanowiskiem w hierarchii organizacyjnej, przynależnością do PZPR i do związków zawodowych, wielkością miejsca zamieszkania, a także wiekiem i płcią. Wpływ kategorii zawodowej jest stosunkowo największy, przy kontroli wszystkich rozpatrywanych tu cech. Zajmowanie pozycji w innych wymiarach nie oddziałuje więc silniej niż zawód na usytuowanie w hierarchii społecznej. Potwierdza się, że jest to syntetyczny wskaźnik pozycji stratyfikacyjnej jednostek.

Jeśli chodzi o inne kroje, to najwięcej wiemy na temat wpływu różnych pozycji na dochody. W Anglii i w Stanach Zjednoczonych, gdzie porównywano wpływ wykonywanego zawodu i klasy społecznej (zdefiniowanej przez własność i kontrolę środków produkcji) na zarobki, stwierdzono, że ich wielkość zależy mniej więcej w tym samym stopniu od przynależności klasowej i statusu zawodowego, po wyeliminowaniu zróżnicowania wielu innych zmiennych. Odnotowano również bardzo zbliżony wpływ klasy i zawodu na satysfakcję z pracy (Wright i Perrone 1977; Robinson i Kelley 1979; Kalleberg i Griffin 1980).

Co do innych rodzajów pozycji, to wiele uwagi poświęca się zbadaniu, jak silny wpływ na dochody jednostek wywiera fakt pracy w określonych sektorach gospodarki, działach, branżach i przedsiębiorstwach wyróżnianych ze względu na siłę rynkową. Z analiz, które przeprowadzono w wielu krajach, wynika, że miejsce w organizacjach gospodarczych tego typu jest znaczącą determinantą dochodów. Niejednokrotnie równie silną jak pozycja zawodowa lub nawet silniejszą (Kalleberg i Lincoln 1989; Kalleberg i Colbjornsen 1989).

Takim szczególnym przypadkiem była Polska, gdzie scentralizowany system dystrybucji za pośrednictwem działów i branż zdominował w latach osiemdziesiątych zróżnicowanie zarobków w przekroju kategorii zawodowych (Domański i Zagórski 1991). Jednakże sfera dochodów jest jedyną płaszczyzną, w której pozycje w organizacyjno-instytucjonalnej strukturze gospodarki różnicują status jednostek w tak istotnym stopniu. W innych wymiarach położenia społecznego znaczenie tego czynnika jest słabsze.

Wyznacznikiem pozycji szczególnego rodzaju jest płeć. Podział na mężczyzn i kobiety wyznacza bardzo wyraźną oś dystansów i barier, w tym również zawodowych; mówi się w tym kontekście o „segregacji” ze względu na niejednakowy udział mężczyzn i kobiet w poszczególnych kategoriach (Charles 1992).

Oceniając ważność różnic płci w stosunku do zróżnicowania zawodowego trzeba pamiętać, iż bezsporny fakt odmienności ról „męskich” i „kobiecych” nie znajduje jednoznacznego odzwierciedlenia w sferze nierówności społecznych. Kobiety zajmują na ogół mniej korzystną pozycję, właśnie w sferze pracy zawodowej. Wynika to jednak z pewnego „podziału ról” między mężczyznami, na których spoczywa obowiązek utrzymania rodziny, i kobietami zajmującymi się prowadzeniem domu. W świadomości społecznej taki podział ról uznawany jest jako naturalny a przez kobiety bardzo często akceptowany; ilustrują to m.in. porównawcze studia Hakim (1991), przeprowadzone dla różnych krajów; analizy Loscoco (1990) i Loscoco i Spitze (1991).

Nad kwestią niejednoznaczności wzajemnego usytuowania mężczyzn i kobiet w strukturze społecznej można by jednak przejść do porządku dziennego. Różnice

związane z płcią są trudno porównywalne pod kątem ich strukturotwórczej ważności – ze zróżnicowaniem zawodowym z innego powodu. Przeprowadzenie między nimi analogii wymagałoby mianowicie poszukiwania odpowiednika hierarchii stratyfikacyjnej w sferze podziałów związanych z płcią. Byłyby to analogie zbyt daleko idące; podziały społeczne między mężczyznami i kobietami trzeba by uznać za odpowiednik dwuszczeblowej drabiny uwarstwienia, co jest jednak nadmiernym uproszczeniem złożonego układu faktycznych stosunków.

Ocena strukturotwórczej ważności podziałów według płci zależy wszakże od punktu odniesienia. Można je nawet traktować jako podstawowy wymiar nierówności społecznych, jeśli przyjmuje się – jak to robią autorki koncepcji feministycznych – że zasadniczą osią nierówności jest dominacja mężczyzn nad kobietami w życiu rodzinnym, o inne rodzaje dystansów i barier społecznych są tylko ich pochodną (Crompton 1989; zob. też Domański 1992). Tak skrajny punkt widzenia jest odrzucany przez większość autorów, którzy decydującą rolę przypisują stosunkom własności i mechanizmom rynku pracy. Z tej perspektywy płeć wywiera ważny wpływ na losy życiowe jednostek, ale w ramach układu ról zawodowych zajmowanych przez mężczyzn i kobiety. Dodajmy, że silne tendencje do homogamii społecznej w ramach małżeństw wzmacniają krystalizację hierarchii opartej na podziałach zawodowych i osłabiają różnice płci, ponieważ w ramach gospodarstw domowych żony dysponują tymi samymi zasobami co mężowie i reprezentują zbliżony styl życia. Bardziej to łączy niż dzieli małżonków pod względem stanu posiadania, przekonań, kręgu znajomych i kultury, słowem, pod względem czynników silnie związanych ze statusem zawodowym.

Płeć słabo różnicuje globalną pozycję społeczną, rozpatrywaną jako wypadkowa standardu materialnego, różnic kulturowych i wielkości prestiżu, czyli z perspektywy uznawanej powszechnie za dominującą, w której podłożem nierówności są mechanizmy rynku pracy. Wyjątkiem jest ponownie sfera indywidualnych dochodów, gdzie zarobki kobiet wyraźnie ustępują dochodom mężczyzn (Treiman i Roos 1983).

Do ważnych pozycji zaliczyliśmy jeszcze pochodzenie rasowe i etniczne. Ich oddziaływanie również zaznacza się w sferze różnic materialnych (Treiman i Lee 1988), ale i w tej płaszczyźnie zawód utrzymuje swą kluczową rolę jako centralne ogniwo w procesach transmisji wpływu pochodzenia etnicznego i rasy na warunki materialno-bytowe. Rzecz jasna, przynależność do odmiennej wspólnoty narodowej i podziały rasowe silnie różnicują pod innymi względami, wykraczającymi poza konwencjonalny wizerunek systemu nierówności prezentowany w najbardziej wpływowych teoriach. Na przykład, w pewnych skupiskach narodowo-etnicznych silnie zakorzenione są określone przekonania religijne, zwyczaje i zachowania. Zdarza się, że grupy etniczne żyjące w jednym państwie mają odmienne poglądy na prawomocność systemu władzy, czego ewidentnych przykładów dostarcza trwałość konfliktu między katolicką większością społeczności irlandzkiej Ulsteru o Anglikami, separatystyczne dążenia ludności frankofońskiej w Kanadzie, baskijskiej w Hiszpanii, wallońskiej w Belgii czy walki między sektami w Indiach, wzmacniane przez fanatyzm religijny i regionalizm (pomijając ostrość tych podziałów w organizmach państwowych *in statu nascendi*, jak Bośnia, Gruzja, Czeczenia, Somalia). Znaczenie podziałów tego typu jest sprawą dyskusji. O ich ważności decyduje perspektywa, z jakiej ujmuje się strukturę społeczną.

Poglądy jednostek, ich przekonania i – ogólnie – sfera psychologii i odczuć są znacznie słabiej osadzone w strukturze społecznej niż zasoby materialne, styl życia czy dobra kulturowe. W tabeli 3 przedstawione zostały współczynniki korelacji obrazujące siłę „czystych” związków między różnymi rodzajami pozycji a wybranymi poglądami politycznymi, religijnością, zadowoleniem z życia i preferencjami wyborczymi (dotyczącymi wyborów prezydenckich w Polsce w 1990 roku).

Tabela 3.
Współczynniki korelacji częściowej między wybranymi opiniami i poglądami a zawodem i wybranymi cechami społeczno-demograficznymi (wielkości pomnożono przez 100)^(a)

Zmienne niezależne ^(b)	Zmienne wyjaśniane			
	Poparcie dla socjalizmu	Zaufanie dla obecnej władzy	Preferencje wyborcze	Zadowolenie z życia
Zawód	2,6**	2,6**	8,1**;	2,4
Dział gospodarki	1,4	1,9	6,1**	3,9**
Stanowisko	0,0	0,0	0,2	0,2
Sektor gospodarki	0,3	1,1	1,2**	0,0
Wielkość miejscowości	3,7**	0,0	0,0	0,3
Preferencje partyjne	3,7**	1,2	18,1**	0,4
Przynależność do związków zawodowych	2,6	0,1*	8,1	0,3
Wiek	0,0	0,3	1,2	2,9**
Płeć	0,4	0,1	1,1**	0,6*
Odsetek wariancji wyjaśnionej	18,2	8,0	53,8	12,8

Źródło: Dane z Polskiego Generalnego Sondażu Społecznego 1992 (Cichomski i Sawiński 1993).

^a Zmienną „poparcie dla socjalizmu” utworzono z odpowiedzi na pytanie: „Jaki jest P. stosunek do socjalizmu?” (odpowiedzi od: „zdecydowanie za” do „zdecydowanie przeciw”); „zaufanie dla obecnej władzy” jest skalą otrzymaną z analizy czynnikowej odpowiedzi na dwa pytania, w których badanych proszono o określenie zaufania do rządu i do „Solidarności”; zmienna „preferencje wyborcze” identyfikuje deklaracje badanych w kwestii na kogo głosowali w wyborach prezydenckich w listopadzie 1990 r.; „zadowolenie z życia jest skalą” otrzymaną w wyniku analizy czynnikowej odpowiedzi na 3 pytania (na ile respondent ocenia swoje życie jako szczęśliwe obecnie, 5 lat wstecz i w przyszłości). Korelacje z preferencjami wyborczymi, które są zmienną kategorialną (6 kategorii identyfikujących kandydatów na prezydenta RP w wyborach 1990 r.), oszacowano na podstawie analizy dyskryminacyjnej. W trzech pozostałych modelach zastosowano analizę wieloczynnikowej regresji.

^b Zmienne wyjaśniające zoperacjonalizowano w identyczny sposób jak w tabeli 2. Zmienna „preferencje partyjne” odnosi się do odpowiedzi na pytanie, na kogo respondent głosował w wyborach do Sejmu w 1991 r. Utworzono 6 zmiennych zerojedynkowych określających głosowanie na 6 największych partii (UD, KL-D, SLD, KPN, ZChN i PSL) i kategorię odniesienia, do której zaliczono pozostałych wyborców i osoby nie biorące udziału w wyborach.

Z przedstawionych rezultatów wynika, że różnice zawodowe bardzo słabo odzwierciedlają podziały w sferze przekonań i odczuć. Prawdopodobnie tę potwierdzają wyniki wielu innych studiów prowadzonych w Polsce (Adamski i in. 1986) i w innych krajach (Clark i Lipset 1991; Webb 1992), chociaż – z drugiej strony – niektórym badaczom udało się uchwycić istotne zależności między podziałami społeczno-zawodowymi a np. głosowaniem w wyborach (Hout i In. 1993). Rezultaty analiz nie są jednoznaczne, więc wniosek o braku zależności nie jest zaskakujący. Poglądy ludzi – nie tylko te deklarowane w badaniach ankietowych – stabiliej ogniskują się wokół określonych pozycji i ról niż atrybuty stratyfikacyjne. Silniej korelują z zawodem pewne syndromy postaw, a zwłaszcza strategie i orientacje życiowe wyrastające z jakiegoś podłoża społecznego i tkwiące w określonym kontekście. Dobrych argumentów na poparcie tej tezy dostarczają analizy stratyfikacyjnych uwarunkowań dyspozycji intelektualnych, norm i wartości (zob. porównawcze analizy Słomczyńskiego i Kohna (1988) dla Polski i Stanów Zjednoczonych). Nasze wyniki, przedstawione w tabeli 3, sygnalizują jedynie ślad tego typu zależności.

WZGLĘDY OPERACYJNE: DOSTĘPNOŚĆ I STANDARYZACJA

Niezależnie od racji teoretycznych i argumentów dotyczących empirycznej trafności, istnieje kwestia „operacyjności” zmiennych, która musi być brana pod uwagę przy wyborze wskaźnika pozycji społecznej. Zasygnalizuję dwa problemy, które uznałbym tu za najważniejsze.

Pierwszy dotyczy dostępności informacji wykorzystywanych przy konstrukcji zmiennych. Informacje o wykonywanym zawodzie są stosunkowo łatwe do ustalenia. W badaniach typu surveyowego można je uzyskać przy pomocy zrozumiałych dla respondenta prostych pytań. Nie poruszają drażliwych kwestii, co zazwyczaj negatywnie rzutuje na jakość zebranego materiału, a zwłaszcza obniża jego wiarygodność. W porównaniu z pytaniem o zawód, większe niebezpieczeństwo zafalszowań stwarzają pytania o dochody, standard materialny i aktywność kulturalną.

Drugi problem dotyczy korzyści wynikających z posługiwania się standardowymi wskaźnikami. Przypomnę, że narzędziem operacjonalizacji zawodu są rozmaite skale i klasyfikacje. Skale to ciąg kategorii zawodowych z przypisanymi im wielkościami, które określają pozycje kategorii w wymiarze hierarchicznym. W odróżnieniu od skal, klasyfikacje zawodów są zestawem kategorii reprezentujących nominalny poziom pomiaru. Obejmują z reguły od kilkudziesięciu do kilkuset kategorii, które łączy się ze sobą w bardziej podstawowe grupy wyodrębnione stosownie do celu analizy, tak aby odzwierciedlały istotne podziały społeczne.

Otóż, zarówno skale, jak i klasyfikacje są pewnymi standardowymi narzędziami, które raz skonstruowane wykorzystuje się następnie w rozmaitych analizach. Na przykład w Polsce takim standardem są skale zawodów według kryterium prestiżu, społeczno-ekonomicznego statusu i złożoności pracy opracowane przez Słomczyńskiego i Kacprowicz w 1979 r. oraz „Społeczna Klasyfikacja Zawodów”, której autorami są Pohoski i Słomczyński (1978). Posiadanie standardowych narzędzi tego typu jest dużym ułatwieniem na etapie analiz, ponieważ mogą one być dołączane do dowolnych zbiorów danych. Badacze nie muszą za każdym razem powta-

zać złożonych operacji statystycznych w celu konstrukcji skal i kategoryzacji, ale korzystają z gotowych wzorów, przygotowanych np. w postaci klucza kodowego lub oprogramowania komputerowego, który pozwala na „dopisanie” standardowych zmiennych do oryginalnego zbioru.

Ponieważ socjologowie posługują się również innymi standardowymi wskaźnikami położenia społecznego, warto uściślić, na czym polega odmiennosc standardowych wskaźników pozycji zawodowej. Jest to związane z innym obiektem analizy. Zawody identyfikują określone pozycje i kategorie, nie zaś określone jednostki, tak jak dzieje się to w przypadku skal innych niż zawodowe. W tych alternatywnych rozwiązaniach wartości skali przypisuje się bezpośrednio respondentom na podstawie uzyskanych od nich informacji. Przykładem tego typu standardowych wskaźników są skale położenia materialnego czy uczestnictwa w kulturze, konstruowane w oparciu o dane dotyczące posiadania wartościowych sprzętów wyposażenia domowego, liczby książek, częstotliwości chodzenia do teatru, muzeów itp. (zob. analizy Wojciechowskiej (1977)). Standardem jest tu pewna reguła konwersji tych danych w wartości skali – ustalona, np. w oparciu o zestaw wag uzyskanych w analizie czynnikowej – nie zaś sama skala, czy schemat kategoryzacji. Ten sposób konstrukcji pociąga za sobą pewne ograniczenia, a mianowicie skale nie mogą być dotychczas do innych zbiorów danych. Wartości (np. ładunków czynnikowych) przypisane są bowiem konkretnym osobom i nie można ich uogólniać na respondentów z innych zbiorowości. Oznacza to, że w każdym badaniu informacje potrzebne do opracowania tych skal muszą być uzyskiwane od nowa. Nie istnieje bowiem gotowa zmienna, którą można dopisać do zbioru. Powtórzmy więc: wskaźniki konstruowane na podstawie zawodu identyfikują pozycje, nie konkretne jednostki, co zapewnia temu narzędziu większą uniwersalność, jeżeli chodzi o możliwości wykorzystania na etapie analiz.

KIERUNKI ANALIZ

Większość dokonujących się w ciągu ostatnich stu lat przekształceń struktury społecznej jest pochodną zmian w systemie ról zawodowych. Do takich przemian w skutki procesów zaliczyłbym postępującą mechanizację i procesy automatyzacji, które zwiększając efektywność, sprzyjają jednak – jak twierdzą niektórzy – poczuciu alienacji. Upowszechnia się ideologia „równych szans”, przy równoczesnym usztywnianiu barier społecznych w wyniku tworzenia się korporacji zawodowych. Punktami zwrotnymi w przekonaniu wielu autorów były też procesy wyłaniania się „nowych” klas: robotniczej, średniej, menedżerów czy technokratów (Veblen 1963 [1921]; Renner 1953; Burnham 1962; Bell 1973; Mallet 1975). U podłoża tych wszystkich zjawisk – jak wskazują badacze – tkwią zmiany w strukturze zawodowej.

Informacje o zawodzie wchodziły do podstawowego zestawu danych w powszechnych spisach ludności, które realizowano w niektórych krajach już od końca XVIII wieku. W 1807 i 1809 roku takie spisy przeprowadzono po raz pierwszy w Księstwie Warszawskim. Jednak nie raczej historyczne, ale silne przesłanki teoretyczne, empiryczne i operacyjne przemawiają za stosowaniem rozmaitych kategoryzacji i skal zawodów jako wskaźników miejsca jednostek w strukturze społecznej. Pomi-

mo że wykonywany zawód nie identyfikuje wielu elementów sytuacji jednostek uznawanych za ważne, trudno byłoby wskazać rozwiązania alternatywne, które są w stanie konkurować z zawodem.

O tym, że jest to ważny element warsztatu naukowego socjologów, świadczy fakt, że wszędzie, gdzie postępował rozwój badań empirycznych, towarzyszyły temu prace nad konstrukcją wskaźników pozycji społecznej opartych na sytuacji zawodowej badanych. W krajach, w których narzędzia takie już istnieją, podejmuje się próby ich doskonalenia, w miarę jak zmienia się struktura zawodowa i wzrasta poziom wymagań stawianych narzędziom pomiaru (zob. Miller i in. 1980; Hodge 1981; Hayes 1987; Jencks i in. 1988; Ganzeboom i in. 1992; Wegener 1992).

Na obecnym etapie rozwoju polskiej socjologii potrzeby modyfikacji istniejących wskaźników są wyraźnie odczuwalne. Przede wszystkim dlatego, że zmiany systemu polityczno-ekonomicznego w ciągu ostatnich lat doprowadziły do istotnych przekształceń struktury zawodowej. Z tych najistotniejszych trzeba wymienić szybki wzrost liczebności reprezentantów biznesu, których odsetek zwiększył się z ok. 2,5% w końcu lat dziewięćdziesiątych do ok. 6% w pierwszej połowie dekady lat dziewięćdziesiątych, wśród ogółu czynnych zawodowo (w świetle Polskiego Generalnego Sondażu Społecznego – było ich w 1993 roku 5,7%). Równocześnie zmniejsza się udział właścicieli gospodarstw rolnych, a ściślej tych, dla których prowadzenie własnego gospodarstwa stanowi główne źródło aktywności; jak wykazują wyniki reprezentatywnych badań odsetek ten obniżył się w analogicznym okresie czasu z 18-19% do 11-14% (wg danych *Polskiego Generalnego Sondażu Społecznego* z 1992 i 1993 r.; Cichomski i Sawiński 1993).

Gwałtowny rozwój sektora prywatnego doprowadził do zróżnicowania mapy podziałów zawodowych. Z powstawaniem nowych sfer działalności gospodarczej sukcesywnie pojawiały się nowe, nieznanne przedtem w Polsce kategorie przedsiębiorców, żeby wymienić np. właścicieli hurtowni farmaceutycznych, agencji reklamowych czy biur podróży. Równocześnie sfera biznesu podlega silnej polaryzacji na wielką, średnią i drobną własność, a także kategorie, które sytuują się na pograniczu biznesu i „szarej strefy ekonomii”, np. domokrażców, handlarzy ulicznych, czy ogólnie, osoby zajmujące się dorywczo handlem, pracami budowlanymi i usługami naprawczo-remontowymi.

System ekonomiczny, który funkcjonuje według nowych zasad, stwarza zapotrzebowanie na role i stanowiska nie istniejące dotychczas w podziale pracy. Przykładem jest zawód maklera giełdowego, który pojawił się wraz z rozwojem rynku papierów wartościowych, zawód specjalisty od transportu i zaopatrzenia (chodzi o polski odpowiednik *logistic manager*) czy przedstawiciela handlowego firmy zajmującego się wyłącznie nawiązywaniem kontaktów z innymi przedsiębiorstwami w zakresie zaopatrzenia i zbytu.

I przykład jeszcze jednego procesu, a mianowicie zmiany treści istniejących zawodów. W opinii konsultantów firm, do których nadsyłano zgłoszenia z zakładów pracy, w 1993 roku najbardziej poszukiwane były osoby na stanowisko głównego księgowego. Naturalnie, nie chodzi tu o księgowość rozumianą tradycyjnie, ale dostosowaną do współczesnych wymogów, czyli polegającą na wykonywaniu bieżących analiz finansowych i współtworzeniu polityki finansowej firmy; coś, co nazywane jest rachunkowością zarządczą. Osobom mającym minimum pięciolet-

nie doświadczenie w zawodzie, ukończone studia, znajomość co najmniej jednego języka obcego i nowoczesnych zasad skomputeryzowanej księgowości (oraz wiek do 45 lat) zleceniodawca był w stanie zaoferować do 45 min. zł miesięcznie (Grzywaczewski 1993: 19).

Powstają więc nowe struktury, będące źródłem nowych podziałów społecznych. Badacze struktur stosujący tradycyjne narzędzia identyfikacji statusu społecznozawodowego stają przed koniecznością ustosunkowania się do nowej rzeczywistości.

Drugim powodem, dla którego modyfikacja istniejących wskaźników stała się koniecznością, był fakt, że polscy socjologowie weszli w orbitę międzynarodowych badań porównawczych, co pociągnęło za sobą konieczność dostosowania wskaźników położenia społecznego do międzynarodowych standardów. Do najbardziej znanych przedsięwzięć należy Polski Generalny Sondaż Społeczny (zob. Cichomski i Sawiński 1993), wzorowany i realizowany w ścisłej współpracy z amerykańskim General Social Survey (GSS), International Social Justice Project, w którym uczestniczy 12 krajów (zob. Alwin i in. 1993), International Social Survey Programme obejmujący swoim zasięgiem 21 krajów (Beckmann i in. 1991), World Value Survey obejmujący ponad 30 krajów, a także projekt Social Stratification in Eastern Europe obejmujący Bułgarię, Republikę Czeską, Polskę, Rosję, Słowację i Węgry, a będący próbą kompleksowego ujęcia transformacji systemowych w Europie Wschodniej (Szelenyi i Treiman 1992).

W przedsięwzięciach tego typu problemem kluczowym jest zapewnienie ekwiwalentności porównywanych zjawisk. Dyrektywa porównywalności odnosi się również do etapu kodowania informacji i konstrukcji zmiennych. Szczególnie ostro stawiana jest ona w stosunku do podstawowych zmiennych metryczkowych, takich jak zawód czy wykształcenie, wykorzystywanych we wszystkich analizach. Jeśli chodzi o sytuację zawodową, to w większości międzynarodowych projektów rekomendowanym standardem jest Międzynarodowa Standardowa Klasyfikacja Zawodów (ISCO – ostatnia wersja pochodzi z 1988 roku). Zakodowanie informacji według ISCO jest coraz częściej traktowane jako warunek przystąpienia do międzynarodowych przedsięwzięć badawczych. Od 1991 roku prowadzono prace nad sporządzeniem polskiej wersji ISCO, której finalną postać zamieszczono w książce na temat nowych klasyfikacji zawodów, pod redakcją Zbigniewa Sawińskiego (1995).

Stosowanie międzynarodowych standardów tego typu na szerszą skalę stwarza różniczne trudności związane ze znalezieniem kategorii zawodowych odpowiadających sobie nawzajem, problemy właściwej translacji tytułów zawodowych, a także ograniczenia wynikające z potrzeby kumulacji wyników badań. Chodzi tu przede wszystkim o opracowanie zasad zapewniających porównywalność kategoryzacji i schematów stosowanych do tej pory wyłącznie w Polsce z międzynarodowymi standardami. W przypadku sytuacji zawodowej jest to między innymi problem znalezienia reguł „przejścia” między ISCO a Społeczną Klasyfikacją Zawodów, którą posługiwali się dotychczas badacze struktury społeczeństwa polskiego.

NIEROZWIĄZANE PROBLEMY

Równocześnie badacze muszą się uporać z dwiema sprawami, które zawsze wywoływały kontrowersje i pobudzały do dyskusji.

Po pierwsze, w jaki sposób określać położenie społeczne osób niepracujących, które – jak uczniowie, studenci i wiele gospodyń domowych – nigdy nie miały zawodu, a także osób obecnie nie pracujących, ale mających zarobkowe zajęcia w przeszłości (bezrobotnych, rencistów, emerytów). Stosowane są różne rozwiązania, ale do tej pory każde z nich było rozwiązaniem cząstkowym. Z jednej strony, przynosiły korzyści w postaci uwzględnienia niektórych z systematycznie pomijanych kategorii, jednak z drugiej strony – pociągały za sobą pewne ograniczenia, jak np. konieczność przyjęcia bardzo arbitralnych założeń, co do tego, które kategorie zajmują wyższe, które zaś niższe pozycje w hierarchii stratyfikacyjnej (pisze o tym m.in. Erikson (1984); zob też Goldthorpe [1984] oraz Savage i in. [1992]). Niewątpliwie pewnym uproszczeniem jest też założenie przyjmowane najczęściej, mające wszakże zastosowanie tylko do osób, które kiedyś pracowały, że ostatni lub któryś z wcześniej wykonywanych w przeszłości zawodów trafnie charakteryzuje aktualną pozycję społeczną emerytów, rencistów i gospodyń domowych.

Tabela 4.
Osoby poza systemem zawodowym

Kategorie społeczne	Odsetek nigdy nie pracujących	
	1992	1993
Bezrobotni	2,1	2,2
Emeryci i renciści	1,2	1,3
Uczniowie i studenci	3,5	5,3
Gospodynie domowe	2,0	2,0
Inni	0,5	0,6
Ogółem	9,3	11,2
Ogółem (z wyłączeniem uczniów i studentów)	7,8	6,1

Najtrudniej określić status społeczny tych, którzy nigdy nie wykonywali żadnego zawodu. Jednak, jak wskazują dane w tabeli 4, w przypadku Polski nie jest to liczna kategoria, zwłaszcza, jeśli wyeliminujemy z niej uczniów i studentów, z których większość prędzej czy później znajdzie się na rynku pracy.

Drugi problem dotyczy tego, w jaki sposób identyfikować status społeczny osób wykonujących kilka zajęć jednocześnie. Trzeba tu przede wszystkim rozstrzygnąć, czy uwzględnianie informacji o więcej niż jednym zawodzie jest rzeczywiście niezbędne do określenia społecznego statusu jednostek, a jeśli tak, to w jakich sytuacjach i w jaki sposób wykorzystywać informacje o dodatkowej pracy zawodowej do konstrukcji wskaźnika globalnej pozycji.

LITERATURA

- Adamski, W. i in. 1986 *Polacy' 84. Dynamika konfliktu i konsensusu*. Warszawa: Instytut Filozofii i Socjologii PAN.
- Alwin, D. i in. 1993 *International Social Justice Project. Documentation and Codebook*. Institute for Social Research. Ann Arbor: University of Michigan.
- Bell, D. 1973 *The Coming of Post-Industrial Society*. New York: Penguin Books.
- Beckmann, P. i in. 1991 *ISSP. International Social Survey Programme. Basic Information on the ISSP Data Collection – 1985–1994*. Mannheim: ZUMA
- Blau, P. M. i O. D. Duncan 1967 *The American Occupational Structure*. New York: Academic Press.
- Booth, C. 1886 *Occupations of the People of the United Kingdom 1801–1881*. „Journal of the Royal Statistical Society”, series A, June: 314–444.
- Bott, E. 1957 *Family and Social Network*. London: Tavistock.
- Bravermann, H. 1974 *Labor and Monopoly Capital*. New York: Monthly Review Press.
- Burawoy, M. 1985 *The Politics of Production: Factory Regimes under Capitalism and Socialism*. London: Verso.
- Burnham, J. 1962 *The Managerial Revolution*. Harmondsworth; Middlesex.
- Burrage, M. i R. Torstendhal 1990 *Professions in Theory and History*. London: Sage.
- Chapin, F. 1933 *The Measurement of Social Status by the Use of a Social Status Scale*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Charles, M. 1992 *Cross-national variations in occupational sex segregation*. „American Sociological Review” 57: 483–502.
- Cichomski, B., Z. Sawiński 1993 *Polski Generalny Sondaż Społeczny: Struktura skumulowanych danych 1992–1993*. Warszawa: Instytut Studiów Społecznych UW.
- Clark, T. W., S. M. Lipset 1991 *Are Class Dying?*. „International Sociology” 6: 397–410.
- Crompton, R. 1989 *Class Theory and Gender*. „British Journal of Sociology” 40.
— 1990 *Professions in the Current Context*. „Work, Employment, and Society” 2.
- Davis, K., W. E. Moore 1945 *Some principles of social stratification*. „American Sociological Review” 10: 242–249.
- Domański, H. 1992 *Zadowolony niewolnik. Studium o nierównościach między mężczyznami i kobietami w Polsce*. Warszawa: Instytut Filozofii i Socjologii PAN.
- Domański, H., Z. Sawiński 1991a *Wzory prestiżu a struktura społeczna*. Wrocław: Ossolineum.
— 1991b *Krystalizacja barier i podziałów społecznych*. W: A. Sutek i W. Winclawski (red.), *Przełom i wyzwanie. Pamiętnik VIII Ogólnopolskiego Zjazdu Socjologicznego*. Warszawa-Toruń: Polskie Towarzystwo Socjologiczne.
- Domański, H., K. Zagórski 1991 *Mechanizmy dystrybucji zarobków w różnych systemach: Australia, Polska, Stany Zjednoczone, Węgry*. „Studia Socjologiczne”, nr 3–4: 15–27.
- Duncan, O. D. 1961 *A Socio-economic Index for all Occupations*. W: A. Reiss (red.), *Occupations and Social Status*. Glencoe: The Free Press, s. 109–138.
- Edwards, A. M. 1943 *Population, Comparative Occupation Statistics for The U. S. 1870 to 1940*. Washington: Government Printing Office.
- Edwards, R. 1979 *Contested Terrains*. London: Basic Books.
- Ells, K. i in. 1951 *Intelligence and Cultural Differences*. Chicago: University of Chicago.
- Erikson, R. 1984 *Social class of men, women and families*. „Sociology” 18: 500–514.
- Esping-Andersen, G. i in. 1993 *Trends in contemporary Class Stratification: A Six Nation Comparison*. W: G. Esping-Andersen (red.), *Changing Classes. Stratification and Mobility in Post-Industrial Societies*. London: Sage: 32–57.

- Fischer, C. 1982 *To Dwell Among Friends*. Chicago: University of Chicago Press.
- Ganzeboom, H. i in. 1992 *A Standard International Socio-Economic Index of Occupational Status*. „Social Science Research” 21: 4-56.
- Giddens, A. 1973 *The Class Structure of the Advanced Societies*. London: Hutchinson.
- Goldthorpe, J. H. 1984 *Women and Class Analysis. A Reply to Replies*. „Sociology” 18: 491-500.
- 1988 *Intellectuals and the Working Class in Modern Britain*. W: D. Rose (red.), *Social Stratification and Economic Change*. London: Hutchinson.
- Grzywaczewski, D. 1993 *Księgowy za 50 milionów, dyrektor za 100*. „Cash”, nr 18: 19.
- Hakim, K. 1991 *Grateful Slaves and Self-made Women: Fact and Fantasy in Women's Work Orientations*. „European Sociological Review” 7: 101-121.
- Hayes, B. 1987 *Occupational Classifications Prevalent within Irish Research Materials: a Review*. „Social Studies” 9: 39-60.
- Hodge, R. W. 1981 *The Measurement of Occupational Status*. „Social Science Research” 10: 396-415.
- Hout, M., i in. 1993 *The Persistence of Classes in Post-industrial Societies*. „International Sociology” 8: 259-278.
- Jencks, Ch., i in. 1988 *What is a Good Job? A new Measure of Labor-market Success*. „American Journal of Sociology” 93: 1322-1557.
- Kahl, J. A. i O. D. Duncan 1955 *Comparison of Indexes of Socio-economic Status*. „American Sociological Review” 20: 317-325.
- Kalleberg, A. L. i T. Colbjornsen 1989 *Explaining Cross-national Patterns of Labor Market Segmentation*. (Materiały z 1988 r.) Annual Meeting of American Sociological Association. Atlanta.
- Kalleberg, A. L. i L. J. Griffin 1980 *Class, Occupation, and inequality in Job Rewards*. „American Journal of Sociology” 85: 731-769.
- Kalleberg, A. L. i J. R. Lincoln 1989 *The Structure of Earnings inequality in the United States and Japan*. „American Journal of Sociology” [Supplement do tomu 94].
- Kerr, C. i in. 1960 *Industrialism and Industrial Man*. Cambridge: Harvard University Press.
- Kivinen, M. 1989 *The New Middle Classes and The Labour Process. Class Criteria Revisited*. Helsinki: University of Helsinki. Department of Sociology.
- Loscoco, K. 1990 *Reactions to Blue-collar work*. „Work and Occupation” 17: 157-177.
- Loscoco, K. i G. Spitze 1991 *The Organizational Context of Women's and Man's Pay Satisfaction*. „Social Science Quarterly” 72: 3-19.
- Mallet, S. 1975 *The New Working Class*. Bristol: The Spokesman Books.
- Miller, A. R. i in. 1980 *Work, Jobs and Occupations: A critical Review of the Dictionary of Occupational Titles*. Washington, DC: National Academy Press.
- Nowak, I. 1968 *Wzory i normy życia towarzyskiego ludności Warszawy*. Warszawa: OBOP.
- Parkin, F. 1979 *Marxism and Class Theory*. London: Tavistock.
- Perkin, H. 1989 *Professionalization of English Society 1880-1990*. London: Routledge.
- Piore, M. i P. Sabel 1984 *The Second Industrial Divide*. New York: Basic.
- Pohoski, M. i K. M. Stomczyński 1978 *Spoleczna Klasyfikacja Zawodów*. Warszawa: Instytut Filozofii i Socjologii PAN.
- Renner, K. 1953 *Wandlungen der Modernen Gesellschaft: Zwei Abhandlungen über die Probleme der Nachkriegszeit*. Vienna.
- Robinson, R. i J. Kelley 1979 *Class as conceived by Marx and Dahrendorf: Effects of Income Inequality and Politics in the United States and Great Britain*. „American Sociological Review” 44: 38-58.

- Runciman, W. G. 1990 *How many classes are there in contemporary British society?*. „Sociology” 24: 377–396.
- Sabel, C. 1982 *Work and Politics*. New York: Cambridge University Press.
- Savage, M. i in. 1992 *Social Class, Consumption Divisions and Housing Mobility*. W: R. Burrows i C. Marsch (red.), *Consumption & Class*. London: MacMillan.
- Sawiński, Z. (red.) 1995 *Socjologiczne klasyfikacje zawodów*. Warszawa: ISS UW.
- Sawiński, Z. i H. Domański 1986 *Wymiary struktury społecznej: analiza porównawcza*. Wrocław: Ossolineum.
- Sewell, W. H. 1940 *The Construction and Standardization of a Scale for the Measurement of the Socio-Economic Status of Oklahoma Farm Families*. Stillwater: Oklahoma A. and M. College Technical Bulletin, no 9.
- Sims, V. M. 1928 *The Measurement of Socio-economic Status*. Bloomington, Ill: Public School Publishing Co.
- Stomczyński, K. M. i M. L. Kohn 1988 *Sytuacja pracy w doświadczeniu jednostek*. Wrocław: Ossolineum.
- Stevenson, T. H. C. 1928 *The vital statistics of the wealth and poverty*. „Journal of the Royal Statistical Society”. Part II: 207–230.
- Szelenyi, I. i D. J. Treiman 1992 *Social Stratification in Eastern Europe. Research Project*. Los Angeles: University of California. (Mimeo).
- Treiman, D. J. i H. Lee 1988 „Income Differences among 28 Ethnic Groups in Los Angeles”. Referat na corocznym posiedzeniu Population Association of America, Nowy Orlean.
- Treiman, D. J. i P. Roos 1983 *Sex and Earnings in Industrial Society. An international Comparison*. „American Journal of Sociology” 89: 612–630.
- Treiman, D. J. i K. Yip 1989 *Educational and Occupational Attainment in 21 Countries*. W: M. L. Kohn (red.), *Cross-National Research in Sociology*. London: Sage: 273–392.
- Veblen, T. 1963 *The Engineers and the Price System*. Boston: Heubsch. [Oryginalne wyd. 1921].
- Webb, P. 1992 *Trade Unions and the British Electorate*. Brookfield: Dartmouth Publishing Company Ltd.
- Weber, M. 1968 *Economy and Society*. New York: Bedminster Press.
- Wegener, B. 1992 *Concepts and measurement of prestige*. „Annual Review of Sociology” 18: 253–280.
- Wojciechowska, A. 1977 *Położenie materialne i uczestnictwo w kulturze a struktura społeczna*. Wrocław: Ossolineum.
- Wright, E. O. 1986 *Classes*. London: Verso.
- Wright, E. O. i L. Perrone 1977 *Marxist Class Categories and Income Inequality*. „American Sociological Review” 42: 32–55.

WHY OCCUPATION? PROBLEMS WITH MEASUREMENT OF SOCIAL POSITION IN SOCIOLOGICAL RESEARCH

Occupational position comes to be the most popular indicator of social status in sociological analyses. In what follows I put forward arguments supporting validity of this approach. I present: (1) theoretical rationale pointing out that occupational divisions determine basic areas of social structuration in contemporary societies, (2) empirical findings showing that occupational status is valid indicator of various attributes of the social status, (3) arguments that occupational data are well manageable in operative terms: i.e. in stage of collection of data during fieldwork and in coding. This paper is supposed to be first from the series reporting on research aimed at improvement of analytical value of occupational status in sociological surveys carried out in Poland.