

Jacek Bieliński, Magdalena Larkowska

Elementy stylów życia a struktura społeczna we współczesnej Polsce. Codzienne zachowania i strategie rynkowe

Wprowadzenie

Problematyka zróżnicowania społecznego stanowi jeden z tych wątków poszukiwań teoretycznych i empirycznych, które towarzyszyły badaczom społeczeństwa od początku istnienia socjologii jako dyscypliny naukowej (por. Marody 1997, s. 7). Socjologowie najczęściej odwołują się do klasowo-warstwowego modelu zróżnicowania, zgodnie z którym dąży się do opisu społeczeństwa w kategoriach czynników obiektywnych, takich jak zawód, wykształcenie, dochód itp. Alternatywę stanowi model kulturologiczny, w którym za kluczowe dla zróżnicowania społecznego uznaje się wartości, preferencje czy potrzeby. Wydaje się, że swoistym pomostem między tymi dwoma modelami jest pojęcie stylu życia. W polskiej socjologii jest ono rozpatrywane jako „formy codziennych zachowań jednostek i grup, specyficzne dla ich usytuowania społecznego” (Siciński 1976, s. 15). Celem niniejszego opracowania jest próba ilościowego ujęcia relacji między strukturą społeczną a stylami życia.

Posługując się danymi pochodzącymi z badania „Warunki życia społeczeństwa polskiego – problemy i strategie”, przeprowadzonego przez Fundację „Centrum Badania Opinii Społecznej” w 2007 roku¹, spróbujemy zidentyfikować empiryczne desygnaty owych „form codziennych zachowań” określające elementy stylów życia oraz wskazać, w jaki sposób współwystępują one ze zróżnicowaniem społecznym określonym przez kategorie społeczno-zawodowe. Jed-

¹ Por. przypis 2.

nocześnie przyjmujemy założenie, iż tak złożony i wielowymiarowy zespół zjawisk, jakim są style życia, można opisać za pomocą wskaźników ilościowych.

Style życia traktowane są tu jako konfiguracje częstotliwości zachowań, wyborów i strategii, które związane są z takimi aspektami życia codziennego jak praca, sytuacja materialna, warunki życia czy spędzanie czasu wolnego. Uwzględnione w niniejszej analizie elementy stylów życia z pewnością nie odzwierciedlają złożoności zjawiska i pojęcia. Koncentrujemy się na naszym zdaniem najważniejszych wymiarach społecznego zróżnicowania. Podejmując problematykę relacji między strukturą społeczną a stylami życia, prowadzimy wtórną analizę danych ze świadomością ograniczeń i konsekwencji wynikających z przyjętej strategii badawczej. Mimo że formułujemy pewne hipotezy, nasza analiza ma raczej charakter eksploracyjny. Nie będziemy testować hipotez o charakterze probabilistycznym. Naszym celem jest wskazanie na występowanie pewnych klas zjawisk oraz próba ich interpretacji.

Ramy teoretyczne

Problematyka współwystępowania stylów życia i struktury społecznej stanowi jeden z wymiarów szerszego problemu relacji między strukturą społeczną a kulturą. Pojęcie „styl życia” jest często niedoceniane przez socjologów. Dewaluacji tej kategorii sprzyjały potoczne sposoby jej rozumienia wyrażane w prasie kolorowej, telewizji, reklamie i kojarzone najczęściej z konsumeryzmem (por. Giddens 2002, s. 112; Palska 1999, s. 54). Jednak pojęcie to jest silnie zakorzenione w tradycji myśli społecznej, a jego korzeni większość badaczy zajmujących się tą problematyką poszukuje w pismach Maxa Webera (2002, s. 228–233). Możemy mówić o dwóch tradycjach rozumienia pojęcia „styl życia”. W pierwszej z nich styl życia, pojmowany jako manifestacja stratyfikacji społecznej, jest bezpośrednio związany z pozycją jednostki w klasowo-warstwowym porządku społecznym. Przyjmuje się tu, iż pozycja jednostki w strukturze społecznej przejawia się poprzez określone zachowania, preferencje czy przedmioty (Weber [2002], Veblen [2008], Bourdieu [2006]). Druga tradycja skłania do traktowania stylów życia jako niepowiązanego ściśle ze strukturą społeczną wymiaru zróżnicowania. Wskazuje się na znaczne osłabienie tradycyjnych podziałów klasowych. Ich miejsce zajmują style życia, które – jako rutynowe, lecz urefleksyjnione działania – pozwalają na budowanie jednostkowych tożsamości (Giddens 2002, s. 113).

Max Weber wskazywał na trzy główne wymiary zróżnicowania społecznego: (1) klasy – wyróżnione w odniesieniu do ładu ekonomicznego; (2) stany

– wyróżnione w odniesieniu do hierarchii społecznego prestiżu oraz (3) partie – wyróżnione w odniesieniu do władzy politycznej. Stwierdził, iż „w opozycji do «położenia klasowego», określanego wyłącznie ekonomicznie, «położeniem stanowym» nazywamy ten typowy element losu życiowego ludzi, który uwarunkowany jest przez swoistą, pozytywną lub negatywną, społeczną ocenę «honoru», wiążącego się z pewną wspólną cechą wielu osób” (Weber 2002, s. 675). „Można by zatem [...] powiedzieć, że klasy dzielą się wedle stosunków do produkcji i do nabywania dóbr, «stany» wedle zasad konsumpcji dóbr, w postaci swoistych rodzajów «sposobów życia»” (Weber 2002, s. 680). Według Webera ów „honor” (czy prestiż) może się wiązać z położeniem klasowym jednostek. Jest więc częściowo uwarunkowany ekonomicznie. Od jednostek oczekuje się, że będą realizowały określone dla danego stanu wzory konsumpcji. W odniesieniu do systemów kapitalistycznych oznacza to, że owe wzory konsumpcji uwarunkowane są miejscem jednostek na rynku.

Silny związek między kulturowo określonymi formami zachowań, zwłaszcza wzorami konsumpcji, a ekonomicznymi czynnikami zróżnicowania społecznego, podkreślał Thorstein Veblen (2008), który wskazał, że najbardziej powszechnym motywem ludzkich zachowań jest chęć dominacji czy wyróżniania się. Może ona przyjmować różne kulturowo określone formy. W społeczeństwach kapitalistycznych, w których dominującą relacją społeczną jest relacja pracy i kapitału, motywacje te mogą być realizowane przede wszystkim poprzez konsumpcję i „próżnowanie na pokaz”. Wzory konsumpcji i zachowań są określane przez grupę zajmującą w danym społeczeństwie najwyższą pozycję społeczną. Styl życia traktowany jest tu jako sposób manifestowania społecznej odrębności i dystansu. Nie jest on jednak samodzielnym kryterium zróżnicowania, lecz społeczno-kulturowym przejawem obiektywnych, uwarunkowanych ekonomicznie, nierówności.

Bardziej wyrafinowana relacja między strukturą społeczną a stylem życia widoczna jest w koncepcji „habitusu” Pierre’a Bourdieu. Struktura społeczna ujmowana jest tu jako relacja dominacji i podporządkowania, wynikająca z różnych konfiguracji kapitałów (ekonomicznego, społecznego, kulturowego) oraz zdolności do posługiwania się symbolami w celu legitymizowania tej relacji przez klasy wyższe. Narzędziem dominacji są m.in. sądy estetyczne i, tworzące bariery dostępu do elit, wyrafinowane sposoby konsumpcji oraz zasoby kapitału kulturowego (por. Zarycki 2008, s. 25). Oceny estetyczne, style życia, gusty mają charakter klasowy. Osoby zajmujące podobne pozycje w strukturze społecznej wyposażone są w poznawcze i emocjonalne dyspozycje (habitusy), które determinują ich zachowania i oceny. „Habitus to [...] specyficzny dla danej klasy społecznej sposób postrzegania świata i działania w nim według

określonego schematu. Dotyczy zarówno sfery praktyk, społecznego działania, jak i sposobów myślenia, odczuwania, wartościowania” (Palska 2010, s. 23). Bourdieu przywiązuje dużą wagę do wpływu klasowego zróżnicowania społeczeństwa na wszystkie sfery życia (por. Szacki 2002, s. 896). W tej koncepcji style życia są funkcjami konfiguracji różnych form kapitałów (por. Siciński, red. 1988, s. 40–41).

Alternatywę dla powyższych koncepcji, podkreślających dominującą rolę struktury społecznej w relacji struktura–kultura, stanowi model kulturologiczny, w którym za kluczowe dla zróżnicowania społecznego uznaje się wartości, preferencje czy potrzeby. Odwrotnie niż u Pierre’a Bourdieu, który styl życia postrzegał jako nierefleksyjny, podkreśla się tu świadomy wybór i aktywne konstruowanie własnej jednostkowej tożsamości. Argumentuje się, że rozluźnienie więzi społecznych i indywidualizacja ludzkiego życia oraz wzrost znaczenia kultury popularnej spowodowały znaczne osłabienie istniejących podziałów klasowych (por. Beck-Gernsheim 2002; Beck 2004; Berger, Berger, Kellner 1974; Dahrendorf 1979). Styl życia staje się wynikiem świadomego wyboru, pozwala na nadanie sensu, określenie roli i pozycji społecznej. Anthony Giddens (2002, s. 113) definiuje styl życia jako „[...] mniej lub bardziej zintegrowany zespół praktyk, które podejmuje jednostka nie tylko dlatego, że są użyteczne, ale także dlatego, że nadają materialny kształt poszczególnym narracjom tożsamościowym. [...] Style życia są zrutynizowanymi praktykami, które odpowiadają nawykowi żywieniowym, sposobom ubierania się, zachowania i zwyczajom spotykania się w ulubionych miejscach. Jednak rutynowe działania jednostki podlegają refleksji i mogą ulegać zmianom z uwagi na zmienność indywidualnej tożsamości”. Oddzielanie stylu życia od struktury społecznej jest symptomatyczne dla przedstawicieli podejść kulturologicznych oraz teoretyków późnej nowoczesności. Twierdzą oni, że tradycyjne czynniki zróżnicowania klasowo-warstwowego tracą znaczenie. Ma to związek z wielością sytuacji ryzyka, których doświadcza współczesny człowiek. W owych sytuacjach ryzyka indywidualnie konstruowane style życia wzmacniają poczucie bezpieczeństwa ontologicznego (por. Giddens 2002, s. 114–115).

W polskiej socjologii problematykę stylów życia podjął już w pierwszej połowie XX wieku Florian Znaniecki (2001), wskazując na cztery typy ludzi: dobrze wychowanych, pracy, zabawy oraz zбочeńców. Po nim kwestie stylów życia podejmowali Józef Chałasiński (por. Palska 2010, s. 18) oraz Stanisław Ossowski (1957). W połowie lat siedemdziesiątych prowadzone były też badania ankietowe budżetów czasu pod kierunkiem Jana Lutyńskiego (por. Palska 1999, s. 62; 2010, s. 30). Na dobre problematyka stylów życia zagościła w polskiej socjologii w latach siedemdziesiątych wraz ze stworzonym przez An-

drzeja Sicińskiego Zakładem Badań nad Stylami Życia Instytutu Filozofii i Socjologii PAN. W zakładzie tym opracowano teorię socjologii stylu życia oraz rozpoczęto wieloletni program badań empirycznych nad stylami życia w Polsce. „Chociaż badania miały walor jakościowy, a więc były niereprezentatywne w znaczeniu statystycznym, silny akcent kładziono na społeczne zróżnicowanie stylów, na ich związek ze społeczną strukturą” (Palska 2010, s. 31).

W koncepcji badawczej zastosowanej przez zespół Sicińskiego styl życia traktowany jest jako pewien konstrukt teoretyczny odnoszący się do sfery kultury. Obejmuje on całokształt codziennych zachowań ludzi, które rozpatrywane są w odniesieniu do uwarunkowań kulturowych, ekonomicznych i społecznych (Siciński, red. 1976; Siciński, red. 1978). Styl życia definiowany jest jako „specyficzny zespół codziennych zachowań członków [...] zbiorowości, stanowiący manifestację ich położenia społecznego, a dzięki temu umożliwiającą ich społeczną identyfikację” (Siciński, red. 1978, s. 13–14). W prowadzonych od lat siedemdziesiątych badaniach zespół Sicińskiego definiował operacyjnie pojęcie „styl życia” w odniesieniu do takich sfer codziennej działalności ludzi jak: budżet czasu, praca, konsumpcja, higiena i stosunek do zdrowia, potrzeby intelektualne i estetyczne (uczestnictwo w kulturze), rekreacja, udział w życiu społeczno-politycznym, stosunek do religii, współżycie między ludźmi (kontakty osobiste, towarzyskie, przyjacielskie, rodzinne, sytuacje konfliktowe), a także odnoszące się do nich systemy wartości (por. Siciński, red. 1978, s. 15–16; Siciński 1980). Tak zdefiniowany styl życia może być cechą zarówno jednostek, jak i grup. Jako cecha jednostkowa styl życia oznacza „charakterystyczny dla określonego człowieka «sposób bycia» w społeczeństwie, znamieny dla niego zespół codziennych zachowań, będący manifestacją cech osobowościowych, przejawem «identyczności» danej jednostki” (Siciński, red. 1978, s. 14). Jako cecha grupy, styl życia odnosi się do tych zachowań, które są podzielane przez członków danej zbiorowości i pozwalają na ich „społeczną lokalizację”. Podejście to można zatem określić mianem psychospołecznej koncepcji stylu życia. Uwzględnia ono wpływ czynników związanych z pozycją jednostki w strukturze społecznej oraz swoistych dla niej dyspozycji psychicznych, modyfikujących indywidualne realizacje stylów życia.

Tak rozumiany styl życia obejmuje z jednej strony określone wzory zachowań, sposoby posługiwania się symbolami, a z drugiej – dokonywane przez jednostki wybory spośród dostępnych jej, kulturowo zdefiniowanych, zestawów zachowań, wartości, symboli. Pierwszy z tych elementów odnosi się do behawioralnych przejawów „stylu życia”, czyli do „sposobu życia”. Drugi natomiast związany jest z metodologiczną tezą mówiącą, że „zrozumienie zjawisk społecznych i psychologicznych nie jest możliwe bez spojrzenia na nie z punk-

tu widzenia wyborów dokonywanych przez ludzi” (Siciński 2002, s. 81). Teza ta stanowiła podstawę dla typologii stylów życia określanej mianem *homo eligens*. Uwzględnia ona następujące typy: (1) styl życia w sytuacji ograniczonych możliwości dokonywania wyboru; (2) styl życia polegający na unikaniu dokonywania wyboru; (3) styl życia będący poszukiwaniem drogi życiowej, naczelnych wartości itp.; (4) styl życia nastawiony na działanie jako cel sam w sobie; (5) styl życia nastawiony na zachowawczy skutek działań; (6) styl życia nastawiony na działania prowadzące do zmiany (Siciński 1988, s. 57). Andrzej Siciński (1988, s. 57–58) podkreśla, że wyżej wymienione typy mogą występować empirycznie w wielu wariantach. Warianty te mogą wynikać z cech osobowościowych, ale także z ekonomicznych, kulturowych czy społecznych ram funkcjonowania jednostek i grup.

Hipotezy

W niniejszej analizie podejmujemy próbę przedstawienia typologii stylów życia ze względu na „społeczną lokalizację” ich reprezentantów – czyli zajmowaną przez nich pozycję w strukturze społecznej – oraz ze względu na treść stylów życia odnoszącą się bezpośrednio do ludzkich zachowań (por. Palska 1999). W polskim kontekście kulturowym i ekonomicznym ważnym elementem opisu stylów życia są zewnętrzne czynniki ograniczające możliwości wyboru jednostek: w okresie PRL były to czynniki polityczne, obecnie mają one głównie charakter ekonomiczny. Z bogatej oferty konsumpcyjnej i ideologicznej mogą w pełni korzystać jedynie osoby posiadające odpowiednie zasoby ekonomiczne. W „sytuacji negatywnego wyboru” o stylu życia decydują formy zaspokajania podstawowych potrzeb (por. Palska 1999, s. 60–61).

Główną osiąć rozważań teoretycznych oraz badań empirycznych podejmujących problematykę stylów życia we współczesnej Polsce (por. Falkowska, red. 1997; Gliński, Kościański 2009; Palska 1999; 2009; 2010) jest, z jednej strony, wpływ unifikujących mechanizmów globalizacji, ujawniających się głównie w sferze konsumpcji, a z drugiej – społeczne konsekwencje przemian politycznych i gospodarczych mające wyraz w dyskursie publicystycznym i naukowym pod postacią polaryzacji społeczeństwa na wygranych i przegranych transformacji, biednych i bogatych itp. Położenie w systemie rynkowym (lub poza nim) traktowane jest tym samym jako nadrzędne kryterium opisu i wyjaśniania zróżnicowania „codziennych form zachowań”. Wobec tego najistotniejszym pytaniem jest, w jaki sposób owa polaryzacja przejawia się w danych o charakterze ilościowym, na poziomie budżetu czasu oraz strategii zoriento-

wanych na poprawę warunków materialnych gospodarstwa domowego. Stawiamy hipotezę, iż **procesy zmian w sferze kulturowej oraz gospodarczej prowadzą do unifikacji zachowań jednostek**. Ujawniają się w występowaniu dwóch stylów: (1) stylu zorientowanego na konsumpcję kultury i „luźną towarzyskość” (konsumowanie kultury w gronie znajomych „na mieście”, styl związany z uświadomionymi praktykami nastawionymi na „celową stylizację życia”, por. Giddens 2002, s. 115), któremu towarzyszy sprawne poruszanie się w systemie kapitalistycznym oraz aktywne wykorzystywanie zasobów ekonomicznych i kulturowych w celu utrzymania i poprawy swojej pozycji na rynku; (2) stylu, w którym dominującą aktywnością jest spędzanie czasu przed telewizorem, zorientowanego wokół gospodarstwa domowego, pracy i rodziny. Główne strategie rynkowe w ramach tego stylu koncentrować się będą na oszczędzaniu, ograniczaniu wydatków i zaciąganiu pożyczek. Ponadto wyraźnie ujawnić się powinien styl zorientowany na przetrwanie, który jest związany z biedą, brakiem pracy i wykluczeniem społecznym.

Jak wskazuje Hanna Palska (2009, s. 127) „[...] praca jest dziś czymś więcej niż sposobem zarabiania pieniędzy. Jest społeczną instytucją, często substytutywną wobec zaniku innych instytucji wspólnotowych: ważnym sposobem społecznego «zakorzeniania się» człowieka”. Aktywność ekonomiczna, związana z samodzielnym zarabianiem i wydawaniem pieniędzy, decyduje o możliwości uczestnictwa w szeroko rozumianej sferze publicznej. „Niekonsumenci” nie mają niezbędnych we współczesnym świecie kompetencji konsumpcyjnych. Pogłębia to ich wykluczenie oraz powoduje niemożność „ekspandowania w przestrzeń zastrzeżoną dla niebiednych” (Palska 2009, s. 126). Stawiamy hipotezę, że **wśród osób pozostających poza rynkiem dominować będą strategie nastawione na oczekiwanie pomocy ze strony instytucji państwa i rodziny oraz silnie ograniczona konsumpcja przede wszystkim w obszarze kultury**. Prowadzone dotychczas analizy ilościowe skłaniają do wniosku, iż „[...] dla wielu grup społecznych przymus ekonomiczny nadal stanowi podstawowy wyznacznik decyzji w obszarze konsumpcji oraz podstawowy czynnik określający preferowane wartości. Pozbawia to pojęcie stylu życia charakterystycznego dla niego elementu swobody wyboru spośród różnorodnej oferty wzorów kulturowych, a tym samym nadaje mu charakter wtórny wobec oddziaływania zobiektywizowanych czynników, takich jak dochód, zawód, stanowisko itp., wyznaczających pozycję jednostek w strukturze społecznej” (Marody 1997, s. 12).

Mamy więc do czynienia z dwoma głównymi wymiarami zróżnicowania w obszarze stylów życia i struktury społecznej. Pierwszy związany jest z „pluralizacją stylów życia” (por. Giddens 2002, s. 115), uświadomionymi

praktykami nastawionymi na „celową stylizację życia”, drugi – z ograniczającą możliwością wyboru determinizmem ekonomicznym i kulturowym (Palska 2010, s. 40). Możliwości wyboru spośród dostępnych wzorów i sposobów zachowań związane są z pozycją, jaką jednostki zajmują w strukturze społecznej.

Dane i zmienne

Podstawą analiz empirycznych będą dane uzyskane w ramach projektu badawczego pt. „Warunki życia społeczeństwa polskiego – problemy i strategie”, zrealizowanego przez Fundację „Centrum Badania Opinii Społecznej”². Za wskaźniki stylów życia, rozumianych tu jako „specyficzny zespół codziennych zachowań członków zbiorowości” przyjęliśmy pytania o częstotliwość różnych zachowań respondentów, m.in. sposoby spędzania wolnego czasu, pracę, naukę i podnoszenie własnych kwalifikacji, obowiązki domowe itp. Pytanie zadane respondentom brzmiało: „Czy i jak dużo czasu poświęca Pan(i) na następujące rodzaje zajęć, czynności”. Respondenci ustosunkowywali się do przedstawionych na karcie stwierdzeń na pięciopunktowej skali Chicago – od „poświęcam na to więcej czasu, niż bym chciał” do „nie zajmuję się tym, bo mnie to nie interesuje”. Ponadto interesujące z punktu widzenia stylów życia okazały się pytania dotyczące stosowanych w gospodarstwie domowym respondenta sposobów poprawy sytuacji. Odpowiednie pytanie brzmiało: „Ludzie stosują różne sposoby, żeby poprawić swoją sytuację materialną. A jak postępuje się w Pana(i) gospodarstwie domowym, czy Pan(i) lub ktoś z Państwa stosuje następujące sposoby?...”.

Ważnym ograniczeniem zbioru danych z omawianego badania był brak szczegółowych pytań pozwalających zastosować standardowe sposoby pomiaru pozycji społecznej respondentów. W kwestionariuszu badania zabrakło pytań dotyczących wykonywanego zawodu, dzięki którym można odtworzyć jeden ze standardowych schematów klasyfikacji zawodów, taki jak Społeczna Klasyfikacja Zawodów lub *International Standard Classification of Occupations*. Brak również informacji o liczbie zatrudnianych pracowników czy nadzorowaniu pracy innych osób, co uniemożliwia zastosowanie takich schematów po-

² Badanie to przeprowadzono w 2007 roku (wrzesień–listopad) na terenie Polski w gospodarstwach domowych metodą wywiadu bezpośredniego. Zrealizowana próba, dobrana przy wykorzystaniu schematu losowania wielostopniowego (obwody spisowe, mieszkania, gospodarstwa domowe, respondenci) i warstwowego (typy województw, struktura miast i gmin ze względu na liczbę mieszkańców i założoną liczebność próby w województwie), objęła 38 866 respondentów powyżej 18. roku życia. Kierownikiem zespołu badawczego był prof. dr hab. Krzysztof Zagórski.

działów klasowych jak np. coraz trafniej opisujący polskie społeczeństwo schemat EGP (por. Domański 2007, s. 182–193).

Przyjmujemy założenie, że bariery tworzące strukturę społeczną nie dają się sprowadzić do jednowymiarowej hierarchii, należy zatem rekonstruować jej kształt za pomocą układu równorzędnych kategorii (mierzonych na poziomie nominalnym). Jako wskaźnik pozycji respondentów w strukturze społecznej wykorzystaliśmy pytanie o ich samoidentyfikację społeczną. Badani byli proszeni o wskazanie, do której z wymienionych na liście grup społeczno-zawodowych zaliczyliby się ze względu na swoją obecną sytuację. Lista kategorii obejmowała 21 pozycji wyznaczonych ze względu na wykonywany przez respondentów zawód oraz sytuację na rynku pracy. Podobne lub mało liczne kategorie zostały następnie połączone. W wyniku tej operacji uzyskaliśmy jedenaście kategorii społeczno-zawodowych określających pozycję respondentów w strukturze społecznej³.

Wymiary stylów życia⁴

Poszukując empirycznych desygnatów stylów życia, przeprowadziliśmy szereg analiz czynnikowych. Analiza czynnikowa jest techniką analityczną pozwalają-

³ Były to następujące kategorie: (1) dyrektorzy, prezesi, inżynierowie, lekarze, prawnicy, wolne zawody; (2) nauczyciele, pracownicy administracyjny i biurowi; (3) pracownicy fizyczno-umysłowi, pielęgniarki, technicy; (4) pozostali pracownicy wykwalifikowani; (5) pracownicy niewykwalifikowani; (6) rolnicy indywidualni; (7) właściciele prywatnych firm, zakładów, sklepów; (8) uczniowie, studenci; (9) emeryci i renciści; (10) bezrobotni; (11) zajmujący się domem, niepracujący z innych powodów. Za przyjęciem powyższej klasyfikacji przemawiał fakt, iż przeprowadzona analiza wariancji wskazywała na występowanie istotnych statystycznie różnic łącznego dochodu gospodarstwa domowego ($F = 454,05$, $p < 0,00$) i odwrotnie proporcjonalnego wskaźnika zamożności ($F = 1173,05$, $p < 0,00$) w kategoriach wyznaczonych przez tę klasyfikację. Odwrotnie proporcjonalny wskaźnik zamożności (OPWZ) jest miarą zamożności opartą na posiadaniu przez rodzinę dóbr trwałego użytku (Zagórski 2008). Jego interpretacja jest oparta na założeniu, iż dobra bardziej elitarne mają znacznie większe znaczenie społeczne niż dobra powszechnie dostępne. Współczynnik korelacji Pearsona dla OPWZ i łącznego dochodu gospodarstwa domowego ze wszystkich źródeł netto wynosi $R = 0,52^*$ ($p < 0,00$). Istotne statystycznie różnice odwrotnie proporcjonalnego wskaźnika zamożności w kategoriach społeczno-zawodowych dodatkowo wzmocniają tezę o istnieniu zróżnicowania dających się empirycznie zidentyfikować stylów życia między pozycjami w strukturze społecznej. Respondenci zajmujący wyższe pozycje w strukturze społecznej, wykonujący zawody wymagające większych kwalifikacji, manifestują swoją odrębność poprzez dobra trwałego użytku.

⁴ Wszystkie obliczenia przedstawione w niniejszym tekście zostały przeprowadzone z zastosowaniem wagi korygującej nierówne prawdopodobieństwa dotarcia do respondentów, wynikające ze schematu doboru próby.

cą na redukcję dużej liczby zmiennych oraz zidentyfikowanie ukrytych struktur w związkach między zmiennymi. Przyjmuje się tu założenie, że pewne grupy cech reprezentują zmienność bezpośrednio niemierzalnych zjawisk. Pozwoliły one na zidentyfikowanie nie mierzonych bezpośrednio wymiarów owych „form codziennych zachowań”. Przeprowadzone analizy czynnikowe dotyczyły dwóch aspektów badanego zjawiska: budżetu czasu oraz strategii rynkowych. Analizowane zmienne zostały poddane rekodowaniu, tak aby układ wartości liczbowych odpowiadał natężeniu badanych cech, co ułatwia interpretację wyników analizy czynnikowej. Wysokie dodatnie wartości ładunków czynnikowych (korelacji między poszczególnymi zmiennymi a wyznaczonymi czynnikami) oznaczają, że dana zmienna jest silnie pozytywnie skorelowana z ukrytym wymiarem reprezentowanym przez składowe wyłonione w analizie czynnikowej.

W odniesieniu do budżetu czasu przeprowadzona analiza ujawniła istnienie czterech składowych, które łącznie wyjaśniają 47,4% wariancji. Nazwy czynników wyróżnionych w analizie czynnikowej zostały przyjęte arbitralnie w wyniku interpretacji ich zmiennych składowych. Zatem należy je rozumieć łącznie w odniesieniu do definicji przyjętych w niniejszym tekście (por. tabela 1 w aneksie).

- *Aktywna konsumpcja kultury* (czynnik ten wyjaśnia 21,17% wariancji, czyli zróżnicowania w próbie) – wymiar ten wyznaczają takie aktywności jak: konsumpcja kultury (kino, teatr), rozrywka (dyskoteka, kawiarnia, korzystanie z internetu, granie w gry komputerowe itp.), nauka i podnoszenie kwalifikacji, sport, praca zarobkowa oraz działalność społeczna, w tym aktywność w komitetach rodzicielskich. Ten zespół aktywności obejmuje zachowania nastawione na aktywną konsumpcję kultury, rozwijanie się oraz spędzanie czasu w gronie rówieśników. W polskim kontekście kulturowym może być identyfikowany z zachowaniami typowymi dla osób stosunkowo młodych, nastawionych na rozwój osobisty, nie mających dzieci.

- *Zajmowanie się dziećmi/wnukami* (9,5% wariancji) – wyznaczają następujące aktywności: zajmowanie się dziećmi, wnukami, prace na działce, remonty, naprawy domowe, praca zarobkowa, działalność społeczna, w tym aktywność w komitetach rodzicielskich. Ten syndrom zachowań może być interpretowany jako typowy dla osób aktywnych zawodowo, o ustabilizowanej sytuacji rodzinnej, których zachowania koncentrują się wokół gospodarstwa domowego i pracy zawodowej.

- *Pasywny towarzyski* (8,6% wariancji) – wymiar ten wyznaczają: oglądanie telewizji, rozmowy i spotkania ze znajomymi, odpoczynek oraz czytanie prasy i książek. Zachowania te mogą się odnosić do osób, które nie są aktywne zawodowo oraz nie podejmują zabiegów skierowanych na rozwój osobisty. Zmienną o najsilniejszym ładunku czynnikowym jest tu oglądanie telewizji.

- *Zajmowanie się domem* (8% wariancji) – wymiar ten jest wyznaczany przez: prace domowe (pranie, gotowanie), czytanie prasy i książek. Jest on negatywnie skorelowany z pracą zarobkową oraz wykonywaniem remontów i napraw domowych. Taki zestaw aktywności reprezentuje syndrom zachowań, który w polskim kontekście kulturowym może być identyfikowany jako typowy dla „gospodyń domowych”.

Podobna analiza została przeprowadzona dla zmiennych odnoszących się do pytania o to, jakie strategie zmierzające do poprawy sytuacji materialnej są wykorzystywane przez respondentów lub osoby będące członkami ich gospodarstw domowych. Uzyskane odpowiedzi pozwalają na wyróżnienie czterech składowych, które łącznie wyjaśniają 45% wariancji (por. tabela 2 w aneksie).

- *Aktywne powiększanie kapitału* (12,9% wariancji) – czynnik ten wyznaczają: inwestowanie kapitału w przedmioty lub nieruchomości z oczekiwaniem zysku, obracanie pieniędzmi (lokaty, kupno obligacji, akcji itp.), rozwijanie własnej działalności gospodarczej oraz czerpanie dodatkowego dochodu z wynajmowania nieruchomości. Taki zestaw deklarowanych strategii zmierzających do poprawy sytuacji finansowej gospodarstwa domowego wymaga posiadania kapitału ekonomicznego bądź dających się łatwo spieniężyć dóbr w postaci papierów wartościowych lub nieruchomości.

- *Inwestowanie w siebie* (10,8% wariancji) – czynnik ten jest wyznaczany przez takie strategie jak: wyjazdy za granicę w celach zarobkowych, doształcanie i przekwalifikowywanie się, podejmowanie prac dodatkowych lub prac sezonowych.

- *Więcej pracy, oszczędzanie, kredyt* (10,7% wariancji) – czynnik ten wyznaczają następujące strategie poprawy sytuacji finansowej gospodarstwa domowego: zaciąganie kredytów i pożyczek, ograniczanie wydatków, oszczędzanie, koncentrowanie się na głównej pracy oraz podejmowanie prac dodatkowych lub sezonowych. Strategie te związane są z brakiem kapitału, który mógłby zostać zainwestowany, główną rolę odgrywa tu zaciąganie pożyczek oraz oszczędzanie.

- *Oczekiwanie pomocy* (10,6% wariancji) – czynnik ten określany jest przez takie strategie jak: korzystanie z pomocy instytucji społecznych (zapomogi, zasiłki), korzystanie z pomocy rodziny, krewnych i przyjaciół, sprzedawanie posiadanych przedmiotów oraz wynajmowanie komuś mieszkania lub pokoju. Taki zestaw strategii związany jest głównie z podejmowaniem wysiłków skierowanych na otrzymanie pomocy od państwa. Wydaje się też, że istotną rolę może tu pełnić również kapitał społeczny (sieci) oparty na relacjach pokrewieństwa oraz kapitalizowanie dóbr trwałego użytku będących na wyposażeniu gospodarstwa domowego, w tym także wynajmowanie pokoju lub mieszkania.

Struktura społeczna a elementy stylów życia

Wyznaczone na poprzednim etapie analizy wymiary stylów życia zostały wykorzystane w analizie korespondencji do określenia relacji między stylami życia a kategoriami opisującymi położenie respondentów w strukturze społecznej. W niniejszej analizie przyjęliśmy założenie, że bariery tworzące strukturę społeczną nie dają się sprowadzić do jednowymiarowej hierarchii. Jej kształt rekonstruowany jest za pomocą układu równorzędnych kategorii (mierzonych na poziomie nominalnym). Tym samym niemożliwe staje się zastosowanie takich technik jak np. analiza regresji. Można natomiast zastosować analizę korespondencji.

Analiza korespondencji pozwala na graficzne przedstawienie danych zawartych w tabeli kontyngencji⁵. Technika ta umożliwia redukcję danych, identyfikację i zaliczanie analizowanych obiektów do skupień dzięki interpretacji przestrzennej konfiguracji wyników. Słabością analizy korespondencji jest to, iż za jej pomocą niemożliwe jest jednoznaczne przyporządkowanie badanych obiektów. Technika ta ma charakter eksploracyjny, a interpretacja wyników jest w dużej mierze subiektywna. „Uważa się, że zmienne nie figurują same w sobie, ale raczej poprzez klasy zjawisk, które wyróżniają. Przedmiotem komentarza socjologicznego są szczególne konfiguracje klas i ich własności” (Tomaszewski 2005, s. 8). Analiza korespondencji została wykorzystana do badania stylów życia m.in. przez Pierre’a Bourdieu (2006). Technika analizy korespondencji może być stosowana także do danych nie mających charakteru frekwencyjnego, lecz będących np. statystykami opisowymi, takimi jak średnia, suma itp. (Tomaszewski 2005, s. 11). Taką strategię przyjęliśmy w niniejszej analizie.

Jako dane wykorzystane w analizie korespondencji posłużyły tabele zawierające znormalizowane średnie wartości współczynników ocen czynnikowych (zapisanych metodą regresji) obliczone dla każdej kategorii społeczno-zawodowej⁶. Dodatkowo przeprowadziliśmy hierarchiczną analizę skupień⁷, poszukując podobieństw między kategoriami społeczno-zawodowymi na wymiarach wyróżnionych za pomocą analizy czynnikowej.

⁵ Analiza korespondencji polega na dekompozycji ogólnej statystyki *chi-kwadrat* poprzez wyróżnienie niskowymiarowego układu reprezentującego odchylenia od wartości oczekiwanych. Por. Bénecri (1992); Stanimir (2003).

⁶ Średnie wartości ocen czynnikowych zostały znormalizowane metodą unitaryzacji zerowej stymulant.

⁷ Wykorzystano metodę Warda z metryką euklidesową.

Budżet czasu

W odniesieniu do budżetu czasu przeprowadzona analiza pozwoliła wyróżnić dwa wymiary, które wyjaśniają łącznie 99% bezwładności, czyli zróżnicowania danych w tabeli kontyngencji. Pierwszy wymiar (poziomy) wyjaśnia 76% bezwładności i określany jest przez *aktywną konsumpcję kultury* (kontrybucja do bezwładności = 0,77) oraz przez *zajmowanie się dziećmi/wnukami* (0,16). Drugi wymiar, który wyjaśnia 23% bezwładności, definiowany jest przez *zajmowanie się dziećmi/wnukami* (kontrybucja do bezwładności osi = 0,553) oraz *zajmowanie się domem* (0,36) (por. tabela 3 w aneksie). Rozmieszczenie kategorii społeczno-zawodowych w dwuwymiarowym układzie przedstawiono na rysunku 1. Dodatkowo ilustruje on grupy wyznaczone za pomocą hierarchicznej analizy skupień.

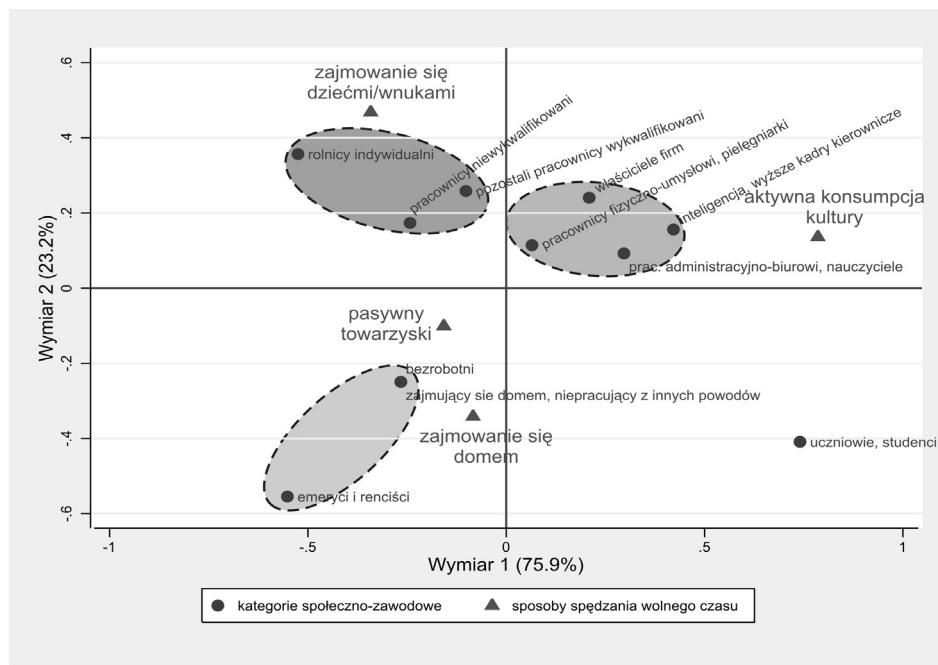
Kategorie społeczno-zawodowe, które charakteryzują się najwyższą konsumpcją kultury to: (1) inteligencja, wyższa kadra kierownicza i wolne zawody; (2) pracownicy administracyjno-biurowi, nauczyciele oraz w mniejszym stopniu (3) właściciele prywatnych firm, sklepów i zakładów, a także (4) pracownicy fizyczno-umysłowi. Wydaje się, że dwie pierwsze grupy mogą się charakteryzować z jednej strony wysokim kapitałem kulturowym, a z drugiej posiadaniem wystarczających środków finansowych pozwalających na zaspokojenie potrzeb związanych z konsumpcją kultury. Respondenci z tych grup uzyskali również stosunkowo wysokie wartości na wymiarze *zajmowanie się dziećmi/wnukami*. Może to oznaczać, iż są to głównie osoby mające ustabilizowaną sytuację rodzinną, a ich czas koncentruje się wokół gospodarstwa domowego i pracy zawodowej.

Szczególną grupę stanowią studenci i uczniowie. Wyraźnie odstają oni od pozostałych kategorii i mają największy udział w bezwładności pierwszego wymiaru (0,348). Respondenci należący do tej kategorii średnio najczęściej poświęcają swój czas na zajęcia związane z (1) udziałem w kulturze (kino, teatr, koncert); (2) rozrywkę (dyskoteka, kawiarnia, korzystanie z internetu, granie w gry komputerowe itp.); (3) naukę i podnoszenie kwalifikacji oraz (4) zajęcia sportowe. Jednocześnie niskie wartości na drugim wymiarze sugerują, iż są to osoby spędzające czas w gronie rówieśników, nie mające obowiązków związanych z posiadaniem potomstwa. Niskie wartości na drugim wymiarze dla tej kategorii sugerują również, iż są to osoby o stosunkowo niskiej aktywności zawodowej.

Analiza skupień, której celem jest grupowanie podobnych obiektów, pozwoliła również na wskazanie grupy respondentów, którzy charakteryzują się niską konsumpcją kultury oraz poświęcają dużo czasu rodzinie i pracy. Do tej grupy należą badani z kategorii rolników indywidualnych oraz pracowników wykwa-

lifikowanych i niewykwalifikowanych. Czwartą wyróżnioną grupę stanowią emeryci i renciści oraz osoby bezrobotne, osoby zajmujące się domem lub niepracujące z innych powodów. Są to respondenci, którzy nie są aktywni zawodowo, a swój czas poświęcają głównie na obowiązki związane z prowadzeniem gospodarstwa domowego (porządki, pranie, gotowanie), a wolny czas spędzają oglądając telewizję lub czytając prasę i książki. Dotyczy to zwłaszcza emerytów i rencistów, gdyż kategoria ta ma najwyższy udział w bezwładności drugiego wymiaru (0,309). Osoby bezrobotne, zajmujące się domem i niepracujące z innych powodów, średnio częściej niż pozostałe kategorie społeczno-zawodowe poświęcają czas na oglądanie telewizji oraz rozmowy z sąsiadami i znajomymi.

Rysunek 1. Mapa korespondencji: kategorie społeczno-zawodowe a sposoby spędzania czasu

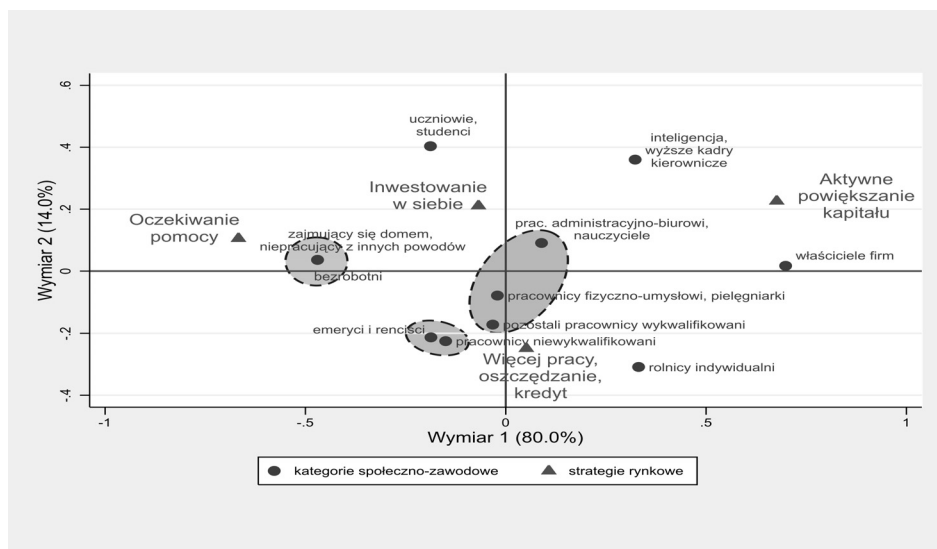


Strategie rynkowe

Analiza korespondencji pozwoliła na wyróżnienie dwóch wymiarów odnoszących się do strategii skierowanych na poprawę sytuacji materialnej gospodarstwa domowego. Łącznie wyjaśniają one 94% bezwładności. Pierwszy wymiar

(poziomy) określony jest przez dwie opozycyjne strategie: *aktywne powiększanie kapitału* oraz *oczekiwanie pomocy* i wyjaśnia 80% bezwładności. Jest on określany z niemal równą siłą przez oba czynniki. Kontrybucja do bezwładności osi dla *aktywnego powiększania kapitału* wynosi 0,49, a dla *oczekiwania pomocy* 0,488. Relacja ta odzwierciedlona jest na rysunku 2 przez skrajne położenie obu czynników względem osi poziomej. Drugi wymiar wyjaśnia nieco ponad 14% bezwładności. Definiowany jest przez strategię *inwestowanie w siebie* (wkład do bezwładności osi pionowej 0,288) oraz strategię *więcej pracy, oszczędzanie, kredyt* (wkład do bezwładności osi pionowej 0,552). Rozmieszczenie kategorii społeczno-zawodowych w tak definiowanych wymiarach przedstawiono na rysunku 2.

Rysunek 2. Mapa korespondencji – kategorie społeczno-zawodowe a strategie rynkowe



Na rysunku zaznaczono również grupy wyłonione za pomocą hierarchicznej analizy skupień. Cztery kategorie społeczno-zawodowe: (1) inteligencja, wyższe kadry kierownicze; (2) właściciele firm; (3) uczniowie i studenci oraz (4) rolnicy indywidualni zostały zaliczone do osobnych grup. Dalsze grupy tworzą: (5) pracownicy administracyjno-biurowi, nauczyciele, pielęgniarki i technicy, pracownicy fizyczno-umysłowi, pracownicy wykwalifikowani, (6) pracownicy niewykwalifikowani, emeryci i renciści; (7) bezrobotne, osoby zajmujące się domem i niepracujące z innych powodów.

Respondenci, którzy określili się jako właściciele prywatnych przedsiębiorstw średnio najczęściej deklarowali strategię rynkowe oparte na *aktywnym powiększaniu kapitału*. Polegają one na inwestowaniu posiadanego kapitału w przedmioty lub nieruchomości, dokonywaniu operacji kapitałowych (lokaty, kupno obligacji, akcji itp.), rozwijaniu działalności gospodarczej oraz czerpaniu zysku z wynajmu nieruchomości. Właściciele firm charakteryzują się najwyższym wkładem do bezwładności pierwszego wymiaru (kontrybucja = 0,403). Opozycyjną kategorię stanowią osoby bezrobotne (0,174) i zajmujące się domem (0,174). Te kategorie społeczno-zawodowe nie dysponują kapitałem niezbędnym do dokonywania inwestycji. Ich strategię koncentrują się na korzystaniu z pomocy instytucji państwa w postaci zasiłków oraz na wykorzystywaniu relacji rodzinnych (czyli kapitału społecznego) do poprawy sytuacji materialnej gospodarstwa domowego. W strategii tej obecne są również działania polegające na wyprzedawaniu dóbr będących na wyposażeniu gospodarstwa domowego oraz wynajmowaniu pokoju lub mieszkania (por. tabela 2). Ograniczone zasoby ekonomiczne sprawiają ponadto, iż osoby przyjmujące te strategię powstrzymują się od zaciągania pożyczek i kredytów na pokrycie bieżących wydatków.

W odniesieniu do drugiego wymiaru opozycyjnymi kategoriami są uczniowie i studenci oraz emeryci, renciści i pracownicy niewykwalifikowani. Obie te grupy usytuowane są po lewej stronie środka układu współrzędnych, co oznacza, że podejmują strategię *oczekiwania pomocy*. Jednocześnie respondentów charakteryzowanych jako uczniowie i studenci cechuje podejmowanie strategii polegającej na *inwestowaniu w siebie* (kontrybucja do bezwładności osi = 0,313). Ich działania koncentrują się na doksztalcaniu bądź przekwalifikowaniu oraz wyjazdach za granicę w celach zarobkowych i podejmowaniu prac dodatkowych lub sezonowych.

Emeryci i renciści oraz pracownicy niewykwalifikowani podejmują strategię oparte na oszczędzaniu, zaciąganiu pożyczek i kredytów na pokrycie bieżących wydatków oraz starają się więcej pracować w swojej głównej pracy.

Oddzielny klaster tworzą takie kategorie społeczno-zawodowe jak pracownicy administracyjno-biurowi, pracownicy fizyczno-umysłowi, pielęgniarzy i pracownicy wykwalifikowani. Ich lokalizacja w środku układu współrzędnych oraz niskie wartości kontrybucji do bezwładności osi (por. tabela 4) sugerują, iż kategorie te nie różnią się istotnie pod względem średnich wartości czynników opisujących wyróżnione wymiary od średnich wartości dla całej próby. Niemniej wewnątrz tej grupy występują różnice. Pracownicy administracyjno-biurowi częściej się doksztalcają bądź przekwalifikowują, podczas gdy pracownicy fizyczno-umysłowi i pracownicy wykwalifikowani podejmują raczej strategię oparte na oszczędzaniu i pożyczkach.

Ważne z punktu widzenia wyróżnionych wymiarów kategorie stanowią inteligencja, wyższe kadry kierownicze i wolne zawody oraz rolnicy indywidualni. Obie grupy lokują się w prawej części rysunku, co oznacza, iż respondenci zaliczeni do tych kategorii skłonni są podejmować raczej aktywne strategie wykorzystujące zgromadzony kapitał. Istotnie różnią się jednak ze względu na drugi wymiar. Rolnicy indywidualni średnio bardziej skłonni są raczej ograniczać wydatki lub zaciągać pożyczki i kredyty niż inwestować w siebie. Przedstawiciele inteligencji, wyższych kadr kierowniczych i wolnych zawodów zdecydowanie częściej podejmują działania zmierzające do podnoszenia swoich kwalifikacji lub przekwalifikowania się (kontrybucja do bezwładności osi = 0,251). Kategoria ta zbliżona jest pod tym względem do uczniów i studentów.

Przeprowadzone analizy pozwalają na zidentyfikowanie stylów życia wyróżnionych w odniesieniu do podejmowanych strategii poprawy sytuacji materialnej gospodarstwa domowego oraz zachowań identyfikowanych przez budżet czasu. Dodatkowo analiza korespondencji ujawniła, iż wyróżnione typy współwystępują z określonymi pozycjami w strukturze społecznej. Owa „społeczna lokalizacja” wyróżnionych typów wskazuje, iż naczelną zasadą określającą podejmowane strategie i zachowania jest położenie w systemie rynkowym (lub poza nim). Pozwala ona na umiejscowienie kategorii społeczno-zawodowych na kontinuum, w którym jeden z krańców stanowi styl życia w „sytuacji ograniczonej możliwości dokonywania wyborów” lub „sytuacji negatywnego wyboru” związany z biedą, a drugi – styl życia zorientowany na konsumpcję i dużą aktywność ekonomiczną. Między nimi lokuje się styl życia zorganizowany wokół pracy i rodziny, w którym aktywność ekonomiczna opiera się na oszczędzaniu, w tym ograniczaniu konsumpcji.

Osoby nieaktywne zawodowo – identyfikujące się jako bezrobotne, emeryci i renciści lub zajmujące się domem i niepracujące z innych powodów – wykazują podobne zachowania. Koncentrują się one głównie wokół wysiłków skierowanych na prowadzenie gospodarstwa domowego, a czas wolny spędzany jest głównie na oglądaniu telewizji i rozmowach z sąsiadami oraz odpoczynku. Brak aktywności zawodowej współwystępuje ze strategią oczekiwania pomocy od instytucji państwa, rodziny oraz wyprzedawaniem dóbr trwałego użytku będących na wyposażeniu mieszkania. Sytuacje tych osób doskonale ilustruje opis Hanny Palskiej (2009, s. 128) oparty na badaniach jakościowych: „Wśród ludzi ubogich można znaleźć tych, którzy mają «nadwyżkę czasu», ludzi pracy pozbawionych. Jednak tej nadwyżki często nie przeznaczają na wypoczynek, tylko, zwłaszcza w przypadku kobiet, na ekstensywną walkę o przetrwanie: staranie o zasiłki, zapomogi, pożyczanie; męczące poszukiwanie jakiegokolwiek pracy dorywczej”.

Zupełnie inny obraz „codziennych form zachowań” wyłania się z deklarowanych zachowań tych respondentów, którzy wykonują zawody wymagające stosunkowo wysokich kwalifikacji bądź posiadających wysoki kapitał kulturowy. Wśród osób aktywnych zawodowo wyższa kadra zarządzająca i osoby wykonujące wolne zawody, prawnicy, lekarze najczęściej poświęcają swój czas na konsumpcję kultury i rekreację. Podejmowane przez nich strategie rynkowe ujawniają sprawne poruszanie się w systemie kapitalistycznym oraz aktywne wykorzystywanie zasobów ekonomicznych i kulturowych. W tych kategoriach społeczno-zawodowych najsilniej ujawniają się te elementy stylów życia, które są związane z wyborem, podmiotowością i refleksyjnością zachowań.

Osobną grupę stanowią uczniowie i studenci. Respondenci, którzy dokonali takiej autoidentyfikacji stanowią grupę charakteryzującą się najwyższą konsumpcją kultury. Ich strategie rynkowe skierowane są na inwestowanie w rozwój osobisty oraz podnoszenie kwalifikacji, a także podejmowanie prac sezonowych i dorywczych. Jednocześnie bardziej skłonni są oczekiwać pomocy ze strony państwa i rodziny, niż podejmować takie rodzaje aktywności rynkowej, które polegają na obracaniu kapitałem ekonomicznym. Może to wynikać z jednej strony z ograniczonych zasobów, a z drugiej – z traktowania nauki i podnoszenia kwalifikacji jako inwestycji.

Reprezentantami trzeciego stylu – zorientowanego wokół gospodarstwa domowego, pracy i rodziny – są pracownicy wykwalifikowani i niewykwalifikowani oraz rolnicy indywidualni. Ze względu na podejmowane strategie rynkowe w tej grupie lokują się również pracownicy fizyczno-umysłowi, pielęgniarzy i technicy. Główne strategie rynkowe w ramach tego stylu koncentrują się na oszczędzaniu, ograniczaniu wydatków i zaciąganiu pożyczek.

Legitymizacja nierówności społecznych

Osobną kwestią związaną z problemem relacji między strukturą społeczną i kulturą jest stopień legitymizacji nierówności społecznych. „Najogólniej, legitymizacja jest syndromem postaw wyrażającym akceptację *status quo*” (Domański 2007, s. 274). Wobec ogniskowania się stylów życia wokół różnicowania wynikającego z położenia na rynku (lub poza nim) istotnego znaczenia nabiera problem legitymizacji nierówności przez członków klas niższych (Domański 2007, s. 275). Nierówności społeczne stanowią potencjalne źródło konfliktów. Jeśli duża część obywateli nie akceptuje swojego położenia w strukturze społecznej przy jednoczesnym braku możliwości jego zmiany, może w ostateczności dojść do delegitymizacji systemu społeczno-politycznego.

go jako niesprawiedliwego. W nowych demokracjach unanie dla systemu demokracji rynkowej nie jest oczywiste. Może ono mieć charakter negatywny i być związane ze złymi doświadczeniami systemów niedemokratycznych (Biełński 2006). Niemniej według badań CBOS ustroj demokratyczny kojarzony jest przez większość Polaków z takimi wartościami jak wolność, szczęście, dobrobyt, poszanowanie dla prawa i władzy, a odsetek osób mających negatywne nastawienie do demokracji od początku lat dziewięćdziesiątych systematycznie spada (*Opinie...* 2009).

Częstą reakcją na poczucie deprivacji jest pogodzenie się z własnym losem. Zarówno w społeczeństwach tradycyjnych, jak i współcześnie ten typ adaptacji wydaje się dominujący. Zwraca się uwagę na fakt, że „skłonności te [...] mają źródło w dostosowywaniu poziomu aspiracji do faktycznego stanu jednostki” (Domański 2007, s. 275). Z jednej strony dzieje się tak dlatego, że jednostki zajmujące niższe pozycje w strukturze społecznej nie mają wiedzy o realnych rozmiarach kontrastów społecznych, gdyż brak jest bezpośrednich kontaktów między klasą niższą a kategoriami zajmującymi wysokie pozycje. Z drugiej strony aspiracje jednostek przybierają kształt hierarchii, która w dużym stopniu pokrywa się z ich pozycją społeczną. Szczególne znaczenie mają tu aspiracje edukacyjne, które stanowią ważny element reprodukcji różnicowania społecznego także w wymiarze stylów życia: „Wysokie aspiracje edukacyjne są dobrem o strategicznym znaczeniu, zwłaszcza w rękach inteligencji, która temu między innymi zawdzięcza swoje sukcesy” (Domański 2007, s. 278).

Teorie legitymizacji zakładają istnienie ładu normatywnego, który opiera się na określonym systemie aksjologiczno-normatywnym. Wartości i normy regulują stosunki między jednostkami zajmującymi różne pozycje w strukturze społecznej. Stopień akceptacji podziałów i nierówności zależy m.in. od tego, czy wartości te akcentują rolę konfliktów, czy zgody. Podejście uniwersalistyczne, oparte na funkcjonalnej teorii uwarstwienia, akcentuje integrującą rolę systemów wartości. Przyjmuje się tu, że ów kulturowy wymiar stanowi płaszczyznę porozumienia, która sprzyja legitymizacji systemu hierarchii społecznej. Alternatywę stanowią teorie odwołujące się do teorii Marksa. Centralną oś rozważań dotyczących legitymizacji systemu różnicowania społecznego stanowi tu założenie o różnicowaniu owych wartości i norm w różnych pozycjach hierarchii społecznej. Wskazuje się na mechanizm „panowania ideologicznego”, który pozwala klasom dominującym na legitymizowanie własnej uprzywilejowanej pozycji. W tym kontekście przedmiotem dalszej analizy socjologicznej powinno być m.in. monitorowanie stopnia akceptacji tych wartości w różnych segmentach struktury społecznej (Domański 2007, s. 281).

Aneks

Tabela 1. Sposoby spędzania czasu. Macierz rotowanych składowych

Sposób spędzania czasu	Składnik			
	Aktywna konsumpcja kultury	Zajmowanie się dziećmi/wnukami	Pasywny towarzyski	Zajmowanie się domem
Pójście do kina, teatru, na koncert	0,792			
Pójście do dyskoteki, kawiarni, lokalu „na piwo”	0,785			
Korzystanie z komputera (internet, gry komputerowe)	0,745			
Nauka, doksztalcanie się, podnoszenie kwalifikacji	0,717			
Zajęcia sportowe	0,643			
Działalność społeczna lub na rzecz środowiska lokalnego	0,372	0,320		
Zajmowanie się dziećmi, wnukami		0,631		
Zajmowanie się ogródkiem, działką		0,629		
Remonty i naprawy domowe		0,514		-0,412
Praca zarobkowa	0,393	0,434		-0,357
Oglądanie telewizji			0,667	
Rozmowy za znajomymi, spotkania towarzyskie			0,609	
Odpoczynek (zdrzemnąć się, posiedzieć)			0,565	
Porządki domowe, pranie gotowanie				0,748
Czytanie książek, prasy, czasopism			0,308	0,492
Metoda wyodrębniania czynników – głównych składowych	Metoda rotacji: <i>Varimax</i> z normalizacją Kaisera			
Miara adekwatności doboru próby KMO = 0,798	Test sferyczności Bratletta Sig = 0,000			

Tabela 2. Strategie rynkowe. Macierz rotowanych składowych

Strategia rynkowa	Składnik			
	Aktywne powiększanie kapitału	Inwestowanie w siebie	Więcej pracy, oszczędzanie, kredyt	Oczekiwanie pomocy
Inwestuje kapitał	0,707			
Obraca pieniędzmi	0,633			
Rozwija własną działalność gospodarczą	0,565			
Wynajmuje komuś pokój, dom, mieszkanie	0,465			0,302
Wyjeżdża za granicę do pracy		0,732		
Dokształca się, przekwalifikowuje		0,593		
Podejmuje prace dodatkowe, sezonowe		0,562	0,316	
Zaciąga pożyczki, kredyty			0,651	
Ogranicza wydatki, oszczędza			0,591	
Więcej pracuje w głównej pracy		0,343	0,492	
Korzysta z pomocy instytucji (zasiłki)				0,640
Korzysta z pomocy rodziny, krewnych				0,618
Sprzedaje rzeczy, które posiada				0,561
Metoda wyodrębniania czynników – głównych składowych	Metoda rotacji: <i>Varimax</i> z normalizacją Kaisera			
Miara adekwatności doboru próby KMO = 0,687	Test sferyczności Bratletta <i>Sig</i> = 0,000			

Tabela 3. Kategorie społeczno-zawodowe a sposoby spędzania czasu. Kontrybucje profili wierszowych i kolumnowych do inercji osi głównych

Kategoria społeczno-zawodowa	Procent bezwładności ogółem	Wymiar	
		1	2
Wiersze			
Inteligencja, wyższe kadry kierownicze, wolne zawody	0,097	0,117	0,029
Pracownicy administracyjno-biurowi, nauczyciele	0,047	0,058	0,010
Pracownicy fizyczno-umysłowi, pielęgniarzy, technicy	0,005	0,003	0,015
Pozostali pracownicy wykwalifikowani	0,024	0,006	0,073
Pracownicy niewykwalifikowani	0,035	0,034	0,032
Rolnicy indywidualni	0,153	0,160	0,136
Właściciele prywatnych firm, zakładów, sklepów	0,037	0,028	0,067
Uczniowie, studenci	0,311	0,348	0,195
Emeryci, renciści	0,198	0,166	0,309
Bezrobotni	0,046	0,041	0,066
Zajmujący się domem i niepracujący z innych powodów	0,046	0,041	0,066
Kolumny			
Aktywna konsumpcja kultury	0,595	0,770	0,043
Zajmowanie się dziećmi/wnukami	0,250	0,160	0,553
Pasywny towarzyski	0,059	0,059	0,044
Zajmowanie się domem	0,096	0,012	0,360

Tabela 4. Kategorie społeczno-zawodowe a strategie rynkowe. Kontrybucje profili wierszowych i kolumnowych do inercji osi głównych

Kategoria	Procent bezwładności ogółem	Wymiar	
		1	2
Wiersze			
Inteligencja, wyższe kadry kierownicze, wolne zawody	0,103	0,085	0,251
pracownicy administracyjno-biurowi, nauczyciele	0,009	0,006	0,016
Pracownicy fizyczno-umysłowi, pielęgniarzy, technicy	0,010	0,000	0,011
Pozostali pracownicy wykwalifikowani	0,024	0,001	0,054
Pracownicy niewykwalifikowani	0,030	0,018	0,094
Rolnicy indywidualni	0,096	0,088	0,182
Właściciele prywatnych firm, zakładów, sklepów	0,328	0,403	0,001
Uczniowie, studenci	0,069	0,028	0,313
Rmerycy, renciści	0,040	0,024	0,074
Bezrobotni	0,144	0,174	0,002
Zajmujący się domem i niepracujący z innych powodów	0,144	0,174	0,002
Kolumny			
Aktywne powiększanie kapitału	0,425	0,490	0,131
Inwestowanie w siebie	0,073	0,013	0,288
Więcej pracy, oszczędzanie, kredyt	0,086	0,010	0,552
Oczekiwanie pomocy	0,416	0,488	0,029

Literatura cytowana

- Beck** Ulrich (2004): *Spoleczeństwo ryzyka*, Wydawnictwo Naukowe „Scholar”, Warszawa.
- Beck** Ulrich, **Beck-Gernsheim** Elisabeth (2002): *Individualization. Institutionalized Individualism and Its Social and Political Consequences*, Sage Publications, Thousand Oaks – London – New Delhi.
- Bénzecri** Jean-Paul (1992): *Correspondence Analysis Handbook*, Marcel Dekker Inc., New York.
- Berger** Peter L., **Berger** Brigitte, **Kellner** Hansfried (1974): *The Homeless Mind*, Penguin, Harmondsworth.
- Bieliński** Jacek (2006): *Konsens i jednorodność społeczna w procesie budowania kapitalizmu w krajach postkomunistycznych*, „Studia Socjologiczne”, nr 1 (180).
- Bourdieu** Pierre (2006): *Dystynkcja. Społeczna krytyka władzy sądowniczej*, Wydawnictwo Naukowe „Scholar”, Warszawa.

- Dahrendorf** Ralf (1979): *Life Chances. Approaches to Social and Political Theory*, The University of Chicago Press, Chicago.
- Domański** Henryk (2007): *Struktura społeczna*, Wydawnictwo Naukowe „Scholar”, Warszawa.
- Domański** Henryk, **Rychard** Andrzej (1997): *Elementy nowego ładu*, Instytut Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa.
- Falkowska** Macieja, red. (1997): *Wartości, praca, zakupy... O stylach życia Polaków*. Centrum Badania Opinii Społecznej, Warszawa.
- Giddens** Anthony (2002): *Nowoczesność i tożsamość. „Ja” i społeczeństwo w epoce późnej nowoczesności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Gliński** Piotr, **Kościański** Artur (2009): *Socjologia i Siciński*, Instytut Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa.
- Greenacre** Michael, **Blasius** Jorg, red. (1994): *Correspondence Analysis in Social Sciences*, Academic Press, New York – London.
- Marody** Mirosława (1997): *Styl życia jako kategoria opisu socjologicznego*, w: Macieja Falkowska (red.): *Wartości, praca, zakupy... O stylach życia Polaków*, Centrum Badania Opinii Społecznej, Warszawa.
- Opinie...** (2009): *Opinie o funkcjonowaniu demokracji w Polsce*, Centrum Badania Opinii Społecznej, Warszawa.
- Ossowski** Stanisław (1957): *Struktura klasowa w społecznej świadomości*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Łódź – Wrocław.
- Palska** Hanna (1999): *Styl życia. Stan badań i nowe potrzeby badawcze*, w: Dariusz Gawin. *Homo eligens. Społeczeństwo świadomego wyboru. Księga jubileuszowa ku czci Andrzeja Sicińskiego*, Instytut Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa.
- Palska** Hanna (2009): *Dawne i obecne badania nad stylami życia. Analiza dwu przypadków*, w: Piotr Gliński, Artur Kościański: *Socjologia i Siciński*, Instytut Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa.
- Palska** Hanna (2010): *Snobizm „po polsku”. Rekonstruując style życia inteligentów, „kierowników”, przedsiębiorców i ... „celebrytów”*, Warszawa, maszynopis.
- Siciński** Andrzej (1980): *Problemy teoretyczne i metodologiczne badań stylu życia*, Instytut Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa.
- Siciński** Andrzej (2002): *Styl życia, kultura, wybór*, Instytut Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa.
- Siciński** Andrzej, red. (1976): *Styl życia. Koncepcje i propozycje*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Siciński** Andrzej, red. (1978): *Styl życia. Przemiany we współczesnej Polsce*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Siciński** Andrzej, red. (1988): *Style życia w miastach polskich (u progu kryzysu)*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław.
- Stanimir** Agnieszka (2003): *Sposoby wykonania analizy korespondencji wielu zmiennych nominalnych. Różnice metodologiczne*, „Taksonomia”, nr 10 (Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław).

- Szacki Jerzy** (2002): *Historia myśli socjologicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Tomaszewski Filip** (2005): *Analiza korespondencji i jej zastosowania w naukach społecznych*, praca magisterska napisana pod kierunkiem dr. hab. Jana Poleszczuka, Instytut Socjologii Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Veblen Thorstein** (2008): *Teoria klasy próżniaczej*, Wydawnictwo Muza, Warszawa.
- Weber Max** (2002): *Gospodarka i społeczeństwo. Zarys socjologii rozumiejącej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Zagórski Krzysztof** (2008): *Obiektywny i subiektywny poziom bytu i zadowolenie z życia – Polska 1992–2004. Propozycja nowych indeksów*, w: Henryk Domański (red.): *Zmiany stratyfikacji społecznej w Polsce*, Instytut Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa.
- Zarycki Tomasz** (2008): *Kapitał kulturowy. Inteligencja w Polsce i w Rosji*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Znaniecki Florian** (2001): *Ludzie teraźniejsi a cywilizacja przyszłości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.