



Centrum Badań  
nad Uprzedzeniami

W a l k a   k l a s   w  
s p o ł e c z e ń s t w i e  
b e z k l a s o w y m ?  
Raport na podstawie  
Polskiego Sondażu  
Uprzedzeń 2013

---

Wiktor Soral

Warszawa, 2014

---

# Postawy wobec osób o różnym statusie materialnym

---

## Cel analizy.

Jednym z najważniejszych tematów poruszanych w Polskim Sondażu Uprzedzeń 2013 (N = 965) był stosunek społeczeństwa polskiego do osób o różnym statusie socjo-ekonomicznym. Pytania zadane respondentom dotyczyły stereotypów oraz postaw wobec osób bogatych i biednych, częstości kontaktów z osobami o innej niż własna sytuacji materialnej, jak również przekonań o przyczynach ubóstwa oraz o merytokratycznej sprawiedliwości systemu społecznego w Polsce.

Choć problematyka statusu społecznego stanowi istotny obszar psychologii stosunków międzygrupowych zarówno w potocznym myśleniu, jak i w pracach naukowych dotyczących uprzedzeń (patrz np. Bettencourt, Dorr, Charlton i Hume, 2001), negatywne postawy wobec osób o innym statusie socjo-ekonomicznym przez dłuższy czas traktowane były jako wtórne wobec uprzedzeń na tle etnicznym. Relatywna deprivacja ekonomiczna grupy własnej ujmowana była jako źródło uprzedzeń i szukania w grupie obcej (Żydach, władzach państwowych) kolektywnego wroga odpowiedzialnego za swoją złą sytuację (np. Crocker, Luhtanen, Broadno x i Blaine, 1999), ale rzadko jako samoistna podstawa kategoryzacji społeczeństwa na grupy „my” i „oni”. Wzajemne relacje pomiędzy bogatymi i biednymi pozostawały raczej domeną socjologii (choćby w szeroko znanej marksistowskiej koncepcji walki klas). Jednak, jak przekonuje nas teoria tożsamości społecznej (Tajfel, Turner, 1986) każda cecha może stanowić czynnik, poprzez który ludzie zaczynają kategoryzować innych na „swoich” i „obcych”, a w konsekwencji podstawę dla konfliktu.

W niniejszym raporcie skupiono się na zbadaniu wzajemnych postaw wobec grup osób o różnej sytuacji materialnej. Za główne wskaźniki postaw przyjęto: 1)

deklarowany dystans/akceptację osób o różnym statusie materialnym oraz 2) przypisywanie różnego rodzaju emocji osobom o różnym statusie materialnym<sup>1</sup>. O ile pierwszy wskaźnik ma charakter deklaracyjny (stanowi najlepsze przybliżenie intencji behawioralnych, ale zarazem jest najbardziej narażony na wpływ aprobaty społecznej), o tyle drugi wskaźnik jest estymatorem mniej bezpośredniej formy uprzedzeń i dyskryminacji. Postawiono następujące pytania badawcze:

- jak wygląda stosunek przedstawicieli różnych grup zarobkowych (biednych vs. bogatych) do osób o podobnej i innej sytuacji materialnej?
- czy można mówić o istnieniu w polskim społeczeństwie uprzedzeń na tle klasowym (bogatych w stosunku do biednych i biednych w stosunku do bogatych)?

Odpowiedź na powyższe pytania starano się uzyskać w oparciu jawne deklaracje, jak i bardziej subtelne metody pomiaru postaw międzygrupowych.

## Skrócona charakterystyka analizowanej próby

Poniższe analizy bazują na danych z Polskiego Sondażu Uprzedzeń przeprowadzonego w lecie 2013 roku przez Centrum Badań nad Uprzedzeniami przy Wydziale Psychologii UW. Reprezentatywna próba objęła 965 osób wylosowanych z bazy PESEL Głównego Urzędu Statystycznego; zastosowano prostą metodę losowania (bez warstw). Badanie przeprowadzono metodą ankierskich wywiadów osobistych wspomaganym komputerowo (CAPI). Przy analizie danych zastosowano wagi postratyfikacyjne.

Wśród respondentów, którzy udzielili odpowiedzi na pytanie o swe dochody (69% respondentów), 75% zadeklarowało dochody netto niższe niż 2000 złotych, średnia dochodów wyniosła 1866 złotych, natomiast mediana 1500 złotych. Zarobki powyżej 5000 złotych zadeklarowało tylko 2,8% respondentów.

---

<sup>1</sup> Wyniki dotyczące pozostałych wskaźników - wspomnianych we wstępie - omówione są w kolejnych raportach dostępnych na stronie [cbu.psychologia.pl](http://cbu.psychologia.pl) lub u autorów pod adresem: [cbu@psych.uw.edu.pl](mailto:cbu@psych.uw.edu.pl)

## Opis analizowanych zmiennych

### Dystans/akceptacja osób bogatych/biednych

W celu zbadania dystansu społecznego wobec osób o różnym statusie materialnym posłużono się uproszoną skalą Bogardusa: Respondenci deklarowali stopień akceptacji w swoim otoczeniu osób biednych, a następnie bogatych (zob. Tabela 1).

Tabela 1.

*Wskaźniki akceptacji/dystansu wobec osób o różnym statusie materialnym*

---

Pytanie
1. Proszę powiedzieć, czy zaakceptował(a)by Pan i, gdyby w Pana(i) miejscu pracy zatrudniony a był a osoba biedna/bogata.
2. Proszę powiedzieć, czy zaakceptował(a)by Pan i jako sąsiada osobę biedną/bogatą.
3. Proszę powiedzieć, czy zaakceptował(a)by Pan i małżeństwo członka Pana i rodziny z osobą biedną/bogatą.

---

\* Skala odpowiedzi: Zdecydowanie był(a)bym przeciwny|a; Raczej był(a)bym przeciwny|a; Raczej bym zaakceptował|a; Zdecydowanie bym zaakceptował|a

### Infrahumanizacja

W celu zbadania bardziej subtelnej formy uprzedzeń poproszono o przypisanie różnych emocji osobom biednym, bogatym oraz w podobnej do respondenta sytuacji materialnej. Ten sposób pomiaru bazuje na wynikach badań zespołu Jacques-Philippe Leyens'a (np. Leyens i wsp., 2000), w których stwierdzono, że ludzie w różnym zakresie przypisują grupie własnej i grupie obcej przeżywanie różnego rodzaju emocji. W szczególności cytowani autorzy stwierdzili, że przeżywanie emocji wtórnych (uważanych za specyficzne dla ludzi, np. duma, podziw, nadzieja) jest w większym stopniu przypisywane „swoim” niż „obcym”. Negując przeżywanie przez „obcych” emocji wtórnych, ludzie odbierają im

zarazem pewną część człowieczeństwa (autorzy zaproponowali nazwanie tego efektu terminem „infrahumanizacja”). Sposób zadawania pytań wraz z listą emocji przedstawiono w Tabeli 2. Każdego z respondentów poproszono o przypisanie czterech emocji (jednej pierwotnej pozytywnej, jednej pierwotnej negatywnej, jednej wtórnej pozytywnej i jednej wtórnej negatywnej) trzem grupom osób (biednym, bogatym i w podobnej sytuacji materialnej). Dodatkowo, próbę podzielono losowo na dwa bloki, różniące się specyficzną treścią zadanych emocji; ten zabieg miał na celu wykluczenie sytuacji, w której wyniki zależałyby tylko od treści emocji, a nie od ich typu.

Tabela 2.

*Wskaźniki infrahumanizacji osób o różnym statusie materialnym*

---

Pytanie
1. Proszę ocenić, jak często, Pana(i) zdaniem, osoby biedne odczuwają następujące emocje. Proszę użyć skali od 1 do 7, gdzie 1 oznacza "bardzo rzadko", a 7 oznacza "bardzo często".
2. Proszę ocenić, jak często osoby bogate odczuwają następujące emocje. Proszę użyć skali od 1 do 7, gdzie 1 oznacza "bardzo rzadko", a 7 oznacza "bardzo często".
3. Proszę ocenić, jak często osoby o podobnej do Pana i sytuacji materialnej odczuwają następujące emocje. Proszę użyć skali od 1 do 7, gdzie 1 oznacza "bardzo rzadko", a 7 oznacza "bardzo często".

---

Emocje (dla dwóch bloków):

---

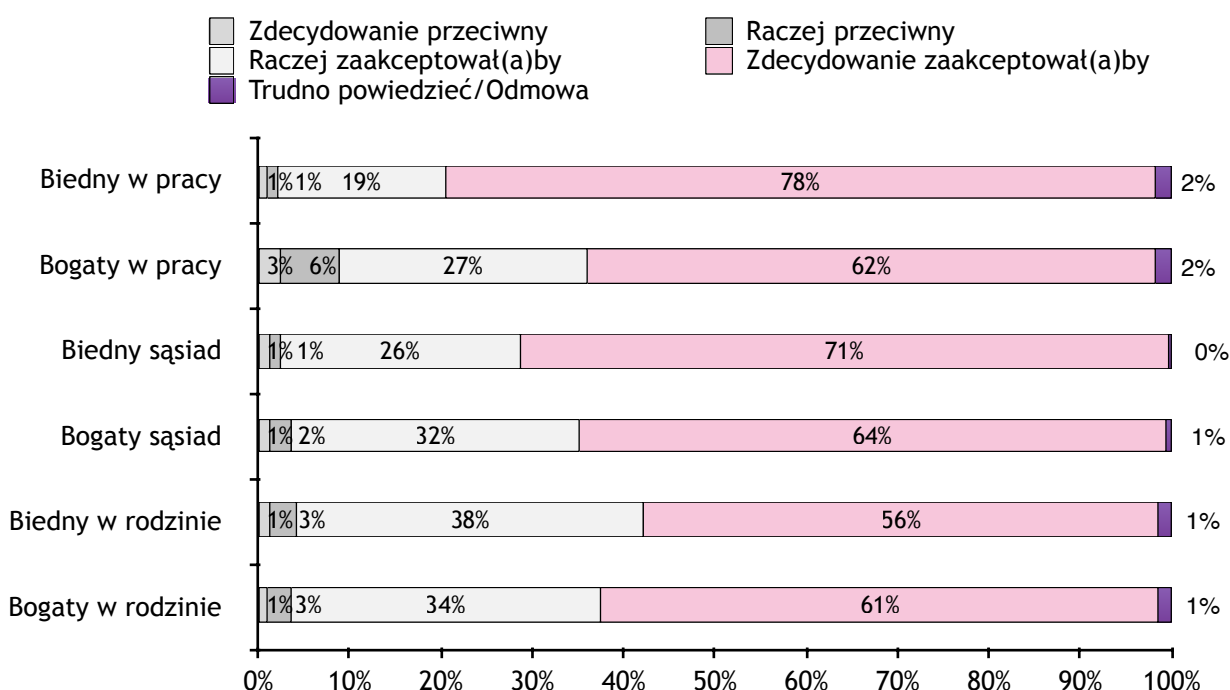
Pozytywne pierwotne: radość lub przywiązanie
Negatywne pierwotne: przerażenie lub panika
Pozytywne wtórne: miłość lub współczucie
Negatywne wtórne: wstyd lub przygnębienie

---

## Akceptacja/dystans wobec osób o różnym statusie materialnym

### Rozkład odpowiedzi

Na Rycinie 1 przedstawiono procentowy rozkład odpowiedzi na pytania o dystans społeczny wobec osób bogatych vs. biednych. Niezależnie od tego o jaki kontekst (miejsce pracy, sąsiedztwo, czy rodzinę) i jakie osoby (bogate vs. biedne) pytano, odsetek Polaków przeciwnych obecności reprezentantów danej grupy w swoim otoczeniu nie przekraczał 3-4%; z jednym wyjątkiem: osób bogatych w miejscu pracy - tu odsetek Polaków przeciwnych obecności takich osób był relatywnie wyższy niż w pozostałych przypadkach i wynosił 9%. Mimo to, uzyskane dane nie wskazują - przynajmniej gdy mówimy o jawnych deklaracjach - na istnienie w polskim społeczeństwie powszechnej antypatii o tle ekonomicznym.



Ryc. 1. Poziom akceptacji osób bogatych vs. biednych w pracy, w sąsiedztwie, jako członków rodziny (małżeństwo członka rodziny z osobą bogatą/biedną).

Aby dokładniej zbadać powyższe zależności skonstruowano model wielokrotnej analizy wariancji w schemacie wewnątrzgrupowym 2 (dystans w stosunku do: biednych vs. bogatych) x 3 (dystans w: miejscu pracy vs. sąsiedztwie vs. rodzinie). Ta procedura pozwoliła uchwycić istotne statystycznie - choć niewielkie - różnice w postawach wobec grup o różnym statusie materialnym. Po pierwsze, Polacy wolą stykać się - niezależnie od kontekstu - z osobami biednym niż bogatymi,  $F(1, 973) = 50,17, p < .001, \eta^2 = .05$ . Po drugie, niezależnie od tego czy mowa o osobach określanych jako biedne czy bogate, Polacy deklarują również średnio większą tolerancję innych osób w pracy i w sąsiedztwie niż w przypadku małżeństwa członka ich rodziny,  $F(2, 972) = 19,01, p < .001, \eta^2 = .02$ . Być może wynika to z faktu, że jeżeli chodzi o rodzinę Polacy są bardziej selektywni, niż w przypadku innych miejsc, w których spędzają czas. Po trzecie, o ile w pracy i w sąsiedztwie Polacy wykazują większą preferencję dla osób biednych niż bogatych, gdy chodzi o małżeństwo członka rodziny, Polacy w większym stopniu preferują osoby bogate,  $F(2, 1946) = 95,51, p < .001, \eta^2 = .09$ . Możliwe, że wynika to z postrzegania sytuacji małżeństwa członka rodziny z osobą biedną jako niosącego za sobą potencjalne problemy (np. finansowe). Z drugiej strony, różny stopień akceptacji osób bogatych może wynikać z bardziej podstawowych psychologicznych mechanizmów tożsamościowych: bogaty współpracownik czy sąsiad to „inny”: będący źródłem niekorzystnych dla Ja porównań (zob. Festinger, 1954), wywołujący zawiść, natomiast bogaty członek rodziny to „nasz” będący przedmiotem dumy, ale to też potencjalne zabezpieczenie finansowe dla syna, córki, czy całej rodziny.

### **Demograficzne i społeczne wyznaczniki dystansu w stosunku do osób biednych**

Jeżeli chodzi o zmienne demograficzne mające związek z akceptacją osób biednych w swoim otoczeniu<sup>2</sup>, to większym stopniu tolerancyjne były Polki niż Polacy,  $b = 0,07, SE = 0,03, p = .025$ , choć istotna statystycznie ta różnica jest jednak niewielka. Mniejszą tolerancję wobec osób biednych cechowały się osoby postrzegające siebie jako należące do wyższej klasy społecznej,  $b = -0,03, SE =$

---

<sup>2</sup> Wskaźnik akceptacji utworzono uśredniając odpowiedzi na pytania o akceptację osoby biednej w miejscu pracy, w sąsiedztwie oraz akceptacji małżeństwa członka rodziny z osobą biedną,  $\alpha = .72, M = 3.64, SD = 0.46$ .

0,01,  $p < .001$ . Nie zauważono istotnej różnicy w poziomie tolerancji w zależności od wieku, poziomu wykształcenia, ani wielkości miejsca zamieszkania. Nie zauważono również związku z poglądami politycznymi na skali „lewicowość”- „prawicowość”. Co ciekawe, również związek akceptacji osób biednych z poziomem dochodów oraz relatywną oceną własnych warunków materialnych (tj. postrzeganiem swojej sytuacji materialnej na tle wszystkich Polaków) okazał się nieistotny.

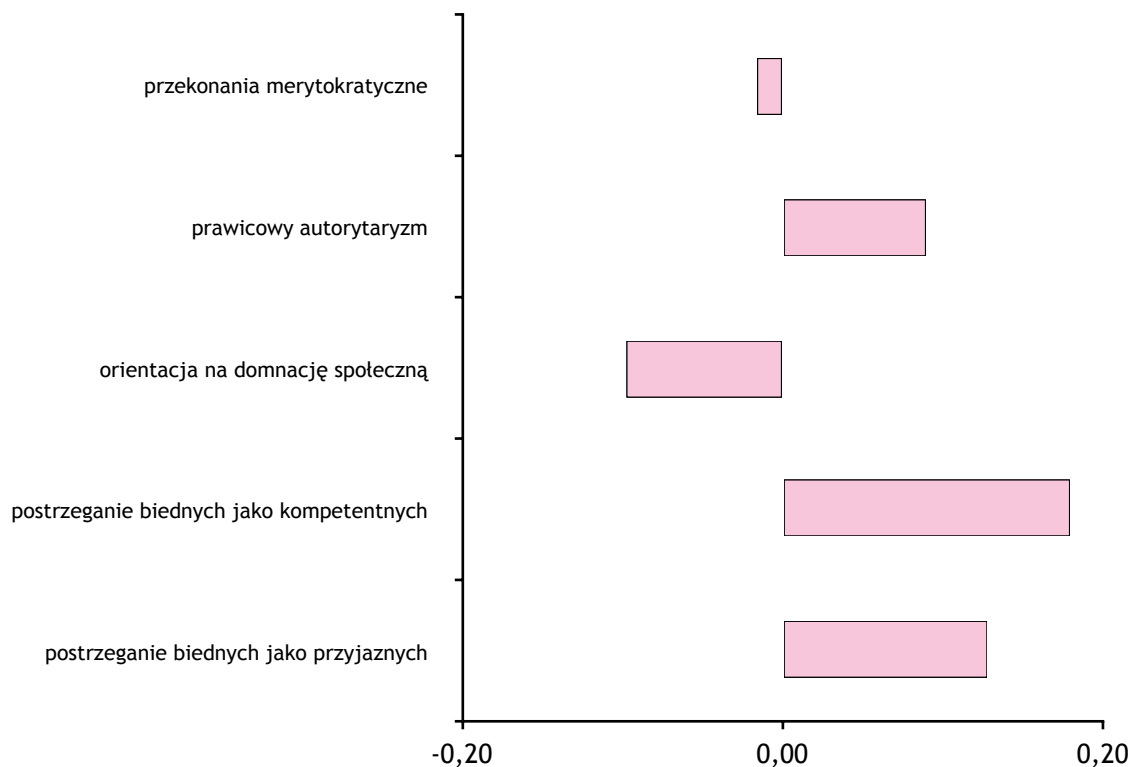
### **Demograficzne i społeczne wyznaczniki dystansu w stosunku do osób bogatych**

W podobny sposób sprawdzono związek różnych zmiennych demograficznych z akceptacją osób bogatych<sup>3</sup>. Jedynym istotnym predyktorem okazał się poziom wykształcenia: osoby lepiej wykształcone w większym stopniu były skłonne zaakceptować osoby bogate w swoim otoczeniu. Pozostałe predyktory (płeć, wiek, miejsce zamieszkania, status socjo-ekonomiczny, warunki materialne, poglądy polityczne) nie różnicowały Polaków pod względem akceptacji osób bogatych.

---

<sup>3</sup> Wskaźnik akceptacji utworzono uśredniając odpowiedzi na pytania o akceptację osoby biednej w miejscu pracy, w sąsiedztwie oraz akceptacji małżeństwa członka rodziny z osobą biedną,  $\alpha = .73$ ,  $M = 3.57$ ,  $SD = 0.64$ .



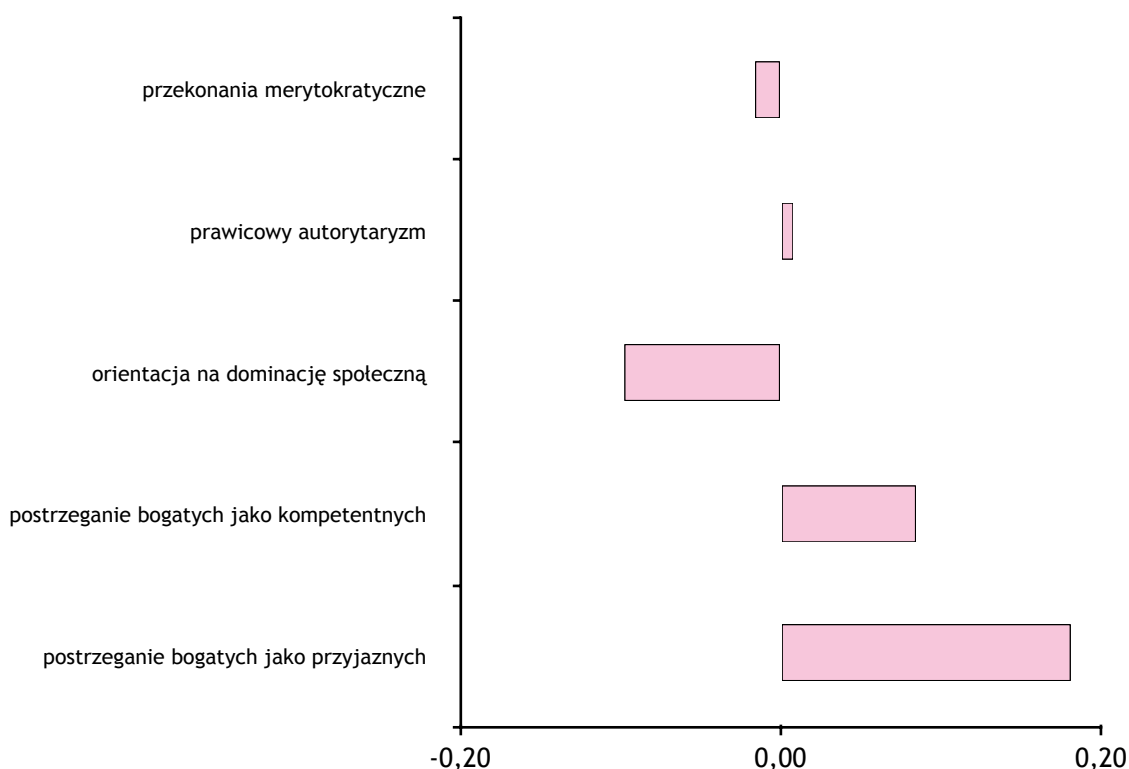


Ryc. 2. Predyktory akceptacji osób biednych w swoim otoczeniu. Wartości słupków przedstawiają standaryzowane wartości beta. Dodatnie wartości oznaczają, że akceptacja rosła wraz ze wzrostem wartości predyktora, ujemne odwrotnie.

### Psychologiczne wyznaczniki dystansu wobec bogatych i biednych

Sprawdzono także wpływ różnych zmiennych psychologicznych na akceptację osób biednych i bogatych w swoim otoczeniu. W tym celu skonstruowano dwa modele wielokrotnej regresji, w których jako predyktory akceptacji osób biednych i bogatych wprowadzono: przekonania merytokratyczne (przekonanie o sprawiedliwym systemie, w którym każdy dostaje to na co sobie zapracował), prawicowy autorytaryzm (ang. *right-wing authoritarianism* - skłonność do podporządkowywania się autorytetom, konwencjom i normom, oraz do przejawiania agresji wobec pewnych grup społecznych oraz osób przeciwstawiających się konwencjom), orientację na dominację społeczną (ang. *social dominance orientation*, w skrócie SDO - przekonanie o hierarchicznym porządku świata oraz dążenie do utrzymania własnej wysokiej pozycji w hierarchii), oraz postrzeganie osób biednych/bogatych jako zdolnych,

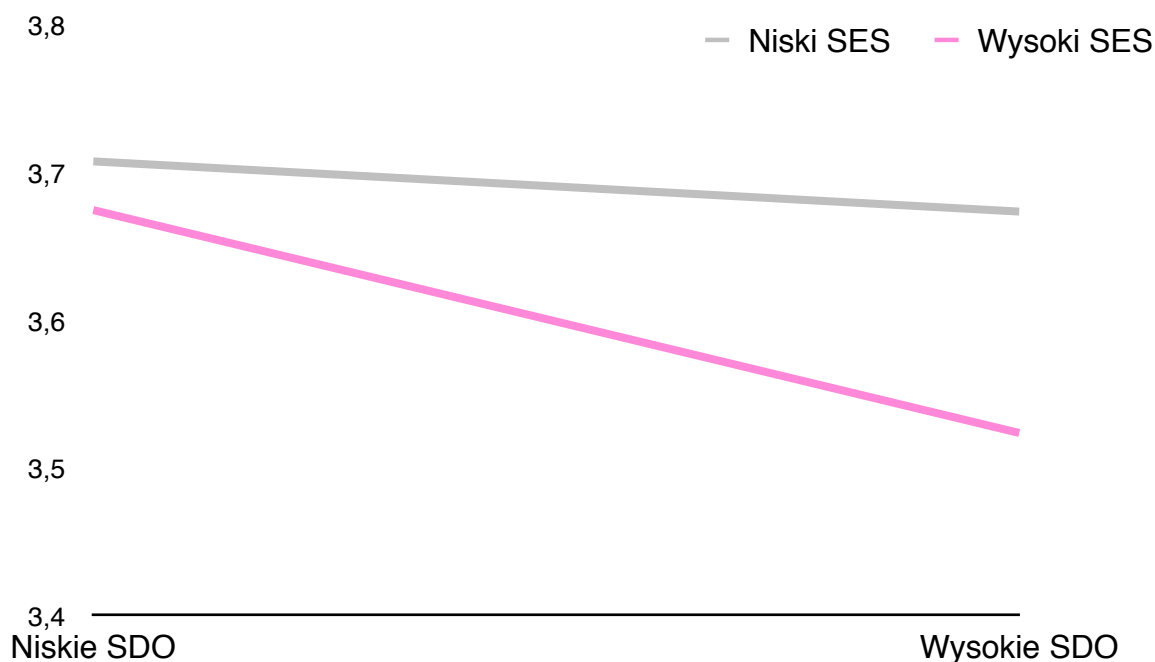
inteligentnych oraz kompetentnych vs. ciepłych, przyjaznych, towarzyskich. Współczynniki regresji przedstawione są na Rycinach 2 i 3. Prawicowy autorytaryzm był istotnym predyktorem akceptacji wobec osób biednych - osoby uważające porządek i konwencjonalizm za nadrzędne wartości były bardziej pozytywnie nastawione wobec osób biednych. W przypadku pytań o akceptację osób biednych większą rolę predykcyjną odgrywały ich postrzegane kompetencje, natomiast w przypadku osób bogatych - ciepło. Można zaryzykować przypuszczenie, że czynnikiem uzasadniającym niechęć wobec osób bogatych jest przypisywana im oziębłość, natomiast w przypadku osób biednych - postrzegany u nich brak inteligencji/brak zdolności. Przekonania o hierarchiczności (orientacja na dominację społeczną) były negatywnie związane z akceptacją zarówno osób biednych jak i bogatych, natomiast merytokracja nie wiązała się istotnie z akceptacją żadnej z tych grup.



Ryc. 3. Predyktory akceptacji osób bogatych w swoim otoczeniu. Wartości słupków przedstawiają standaryzowane wartości beta. Dodatnie wartości oznaczają, że akceptacja rosła wraz ze wzrostem wartości predyktora, ujemne odwrotnie.

Wynik wskazujący, że osoby przekonane o hierarchicznym porządku świata odczuwają silniejszy dystans społeczny zarówno w stosunku do bogatych jak i biednych, w świetle dotychczasowej wiedzy wydał się zaskakujący, dlatego postanowiono przyjrzeć mu się dokładniej. W dodatkowej analizie porównano siłę związku pomiędzy SDO a akceptacją osób biednych u osób umieszczających siebie na górze i na dole drabiny społecznej. Jak pokazano na Rycinie 4, tylko wśród osób lokujących siebie na wyższych szczeblach drabiny społecznej, wraz ze wzrostem nasilenia przekonań o hierarchicznym porządku świata spadała tolerancja osób biednych w swoim otoczeniu. U osób lokujących się na niższych szczeblach drabiny nie zauważono podobnej zależności.

Podobną analizę przeprowadzono dla akceptacji osób bogatych, ale nie stwierdzono podobnego wzorca, tzn. związek przekonań o hierarchiczności z akceptacją osób bogatych był jednakowy u osób lokujących się na górze i na dole drabiny społecznej. Z czego zatem może wynikać mniejsza akceptacja osób bogatych wśród osób o silnej orientacji na dominację społeczną? Być może jest ona związana z obecnym w społeczeństwie polskim stereotypie osoby bogatej jako wyzyskiwacza, kapitalisty i egoisty: przekonania o hierarchicznym porządku świata mogą wzmacniać postrzeganie takiej osoby jako zagrażającej dobrobytowi zarówno jednostki jak i całego narodu. Z pewnością teza ta powinna być zweryfikowana w dodatkowych badaniach.



Ryc. 4. Związek orientacji na dominację społeczną (SDO) z akceptacją osób biednych w swoim otoczeniu dla osób lokujących siebie na niższych vs. wyższych szczeblach drabiny społecznej (SES)

Podsumowując, w odniesieniu do deklarowanych postawy wobec osób o różnym statusie materialnym, nie stwierdzono istnienia wyraźnej i powszechnej niechęci wobec żadnej z omawianych grup. Stwierdzono jednak kilka ciekawych zależności: 1) osoby biedne są generalnie bardziej akceptowane przez Polaków niż osoby bogate (z wyjątkiem sytuacji małżeństwa członka rodziny z osobą bogatą, w której

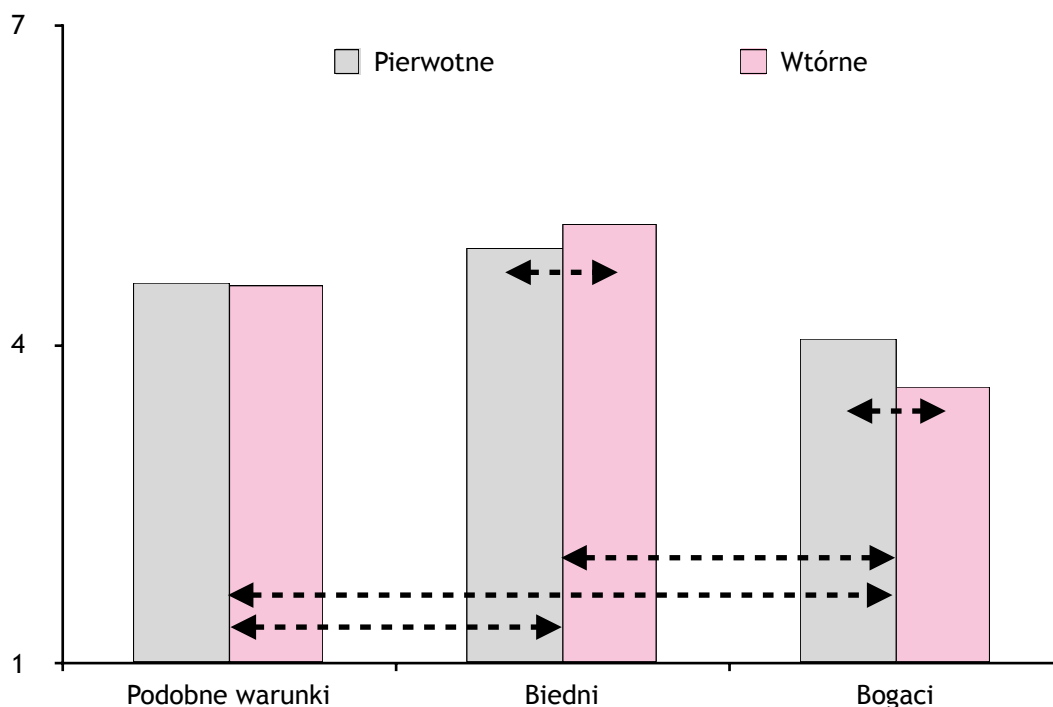
osoby bogate są bardziej akceptowane niż osoby biedne). 2) Polacy postrzegający siebie wyżej w hierarchii społecznej mają większą skłonność do dystansowania się względem osób biednych (zwłaszcza ci wyznający przekonania o hierarchiczności świata), nie stwierdzono efektu odwrotnego, tj. większego dystansu w stosunku do bogatych u osób lokujących siebie na dole drabiny społecznej 3) dystans/akceptacja osób o różnym poziomie zamożności jest wyznaczane przez różne czynniki osobowościowe (autorytaryzm, orientację na dominację społeczną) oraz przez charakter stereotypów przypisywanych tym osobom (ciepło i kompetencje).

## Bardziej subtelne formy uprzedzeń

Jak wspomniano powyżej, pewną wadą miary użytej w poprzednim podrozdziale (skali Bogardusa) jest jej znaczne obarczenie dodatkowym wpływem aprobaty społecznej, tj. potrzeby respondenta, aby wypaść przed ankieterem i innymi w pozytywnym świetle, np. jako osoba tolerancyjna. Oczywiście możliwe jest, że społeczeństwo polskie jest tolerancyjne zarówno w stosunku do biednych jak i bogatych osób, a wyniki przedstawione na Rycinie 1 oddają faktyczny stan rzeczy. Aby dodatkowo sprawdzić stosunek do osób o różnej sytuacji materialnej postanowiono wykorzystać omawianą wcześniej miarę infrahumanizacji, w której respondentów proszono o oszacowanie skłonności do przeżywania przez te grupy emocji o różnym charakterze.

Na Rycinie 5 przedstawiono średnią częstość, z jaką respondenci przypisywali emocje pierwotne vs. wtórne analizowanym grupom. Niezależnie od typu i znaku emocji, grupą w największym stopniu przeżywającą według respondentów różne emocje były osoby biedne ( $M = 5,02$ ,  $SE = 0,04$ ), następnie osoby o podobnej sytuacji materialnej ( $M = 4,57$ ,  $SE = 0,04$ ), natomiast najrzadziej - osoby bogate ( $M = 3,83$ ,  $SE = 0,04$ ),  $F(2, 1540) = 335,60$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = .30$ . Niezależnie od grupy i znaku emocji, emocje pierwotne ( $M = 4,51$ ,  $SE = 0,03$ ) były według respondentów przeżywane istotnie częściej niż emocje wtórne ( $M = 4,43$ ,  $SE = 0,03$ ),  $F(1, 770) = 14,75$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = .02$ . Choć był to słaby efekt, pokazywał, że emocje wtórne są bardziej „ekskluzywne” niż emocje pierwotne; o ile te drugie są charakterystyczne zarówno dla ludzi jak i zwierząt, przeżywanie tych pierwszych jest specyficzne

tylko dla ludzi<sup>4</sup>. Stąd, odmawianie pewnym grupom umiejętności przeżywania emocji wtórnych można traktować jako specyficzny rodzaj odczłowieczania. Co najważniejsze, stwierdzono istotne zróżnicowanie przypisywania odmiennych typów emocji osobom o różnym statusie ekonomicznym,  $F(2, 1540) = 94,36$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = .11$ . W przypadku grupy osób o podobnych warunkach materialnych nie stwierdzono istotnych różnic w przypisywanej częstości przeżywania emocji pierwotnych i wtórnych. Gdy respondenci myśleli o osobach biednych, w znacznie większym stopniu charakteryzowali ich za pomocą emocji wtórnych niż pierwotnych. Wreszcie, gdy respondenci myśleli o osobach bogatych przypisywali im istotnie mniejszą skłonność do przeżywania emocji wtórnych niż pozytywnych.



Ryc. 5. Średnia przypisywana częstość przeżywania emocji pierwotnych vs. wtórnych osobom bogatym, biednym oraz w podobnej sytuacji materialnej. Strzałki oznaczają różnice istotne na poziomie  $p < 0,001$

<sup>4</sup> Badania na zwierzętach pokazują, że niekoniecznie tak jest, a przeżywanie emocji wtórnych zaobserwowano również u zwierząt. Należy jednak pamiętać, że w przypadku miary infraczłowieczności odwołujemy się do postrzeganej, a nie rzeczywistej specyfiki emocji.

Podsumowując, opisany przez Leyensa i współpracowników (2000) efekt infrahumanizacji zauważono tylko w przypadku stosunku do osób bogatych. To sugeruje, że w społeczeństwie polskim osoby bogate są postrzegane jako swoiście „odczłowieczone”. Wynikiem nie ujętym w przedstawionej analizie, jest ogólna tendencja do postrzegania osób bogatych jako beznamiętnych i oziębłych. Z drugiej strony, co interesujące, osoby biedne są w społeczeństwie polskim przez Polaków raczej nobilitowane i uczłowieczane; w świetle teorii Leyensa: hiperhumanizowane.

## Podsumowanie

Pojęcie klasy społecznej nie zachowało się w Polsce tak jak w większości krajów zachodnich; do jego zatarcia przyczynił się w największym stopniu okres PRL-u i pielęgnowanego w tym czasie (przynajmniej w założeniach) pojęcia równości i bezklasowości. „Klasowość” nie powróciła wraz z transformacją na początku lat 90-tych i upadkiem starego systemu, jednak mimo to wskaźniki nierówności społecznych wydają się ciągle nasilać. Wyłaniający się z przedstawionego raportu obraz stosunku Polaków do osób o różnym statusie materialnym wydaje się złożony i wieloaspektowy. Choć z całą pewnością, polskie społeczeństwo nie stoi na skraju rewolucji proletariatu, wiele z przedstawionych wyników wskazuje, że to co kto ma w portfelu decyduje o tym jak jest postrzegany, o tym czy należy go lubić czy nie, przebywać z nim czy też trzymać się od niego z daleka.