

GENEZA PRESTIŻU SPORTU I SPORT JAKO ŹRÓDŁO PRESTIŻU

Prestiż może być traktowany jako jeden z najważniejszych zasobów społecznych, do którego dostęp ma większa, a częściej mniejsza część szerszej zbiorowości. Ta uprzywilejowana grupa posiada pewne szczególne cechy, walory społeczne, które powodują, że pozostali okazują jej wyrazy czci, szacunku, uznania i często podziwu. Prestiż wynika z hierarchicznej struktury zbiorowości, w której jedni znajdują się wyżej, natomiast inni niżej. To różne usytuowanie może być konsekwencją pewnego zwyczaju, regulacji formalnych lub też obowiązywania określonego kodeksu religijnego.

W społeczeństwach tradycyjnych różnice prestiżu były czytelne, jednoznaczne i doskonale zdefiniowane. Prestiż był dziedziczony i wynikał z przynależności kastowej, stanowej, warstwowej, klasowej czy zawodowej. Ruchliwość społeczna w tym względzie była mocno ograniczona lub częściej, prawie niemożliwa. W społeczeństwach nowoczesnych sfera prestiżu przeszła głęboką transformację. Ogromny wpływ na te zmiany wywarła gospodarka rynkowa i zrównanie jednostek wobec prawa. Zmniejszyła się rola prestiżu wynikającego ze szlachetnego urodzenia, a zwiększyło się znaczenie indywidualnego wysiłku i zasług. Taki stan rzeczy zintensyfikował ruchliwość społeczną, w ramach której jednostki z dołów społecznych, dzięki talentowi, solidnej pracy i inwestowaniu we własny rozwój, uzyskiwały dostęp do cenionych zasobów społecznych (władza, bogactwo itp.), w tym także do prestiżu społecznego. W społeczeństwach ponowoczesnych proces transformacji sfery prestiżu jeszcze bardziej przyśpieszył, a do tradycyjnych zasobów prestiżogennych dołączyły funkcjonalna użyteczność wykonywanego zawodu, ocenianego z perspektywy systemu społeczno-gospodarczego, ale także konsumpcja, której charakter określa przynależność klasowa.

Dobrym przykładem prestiżu dziedziczonych w społeczeństwach tradycyjnych jest system kastowy w społeczeństwie hinduskim. Układ hierarchiczny tego społeczeństwa i związany z tym prestiż jest uzasadniony religijnie

(jest rządzeniem porządku kosmicznego). Zajmowana pozycja w tym układzie nie tylko rzutuje na prestiż, ale także dotyczy dziedziczenia określonych zawodów, zawierania związków małżeńskich i całego złożonego systemu wzorów, norm i zachowań (związanych z narodzinami, śmiercią, składaniem ofiar, inicjacją, pokarmami i sposobami ich spożywania), które są przypisane do konkretnej kasty. Podobnie wygląda sprawa prestiżu w tradycyjnych społeczeństwach stanowych, w których najczęściej funkcjonowały trzy stany: szlachta, mieszczaństwo i chłopci. Niejako z boku tego trójpodziału, wysoką pozycję zajmowało duchowieństwo. W odróżnieniu od społeczeństwa hinduskiego, geneza prestiżu stanowego w społeczeństwach europejskich wynika z ustanowienia ludzkiego. Urodzenie wyznacza pozycję społeczną. Życie ludzi poszczególnych stanów jest dość mocno zróżnicowane nie tylko na poziomie bogactwa i władzy, ale także poprzez stroje, styl życia i określone sposoby okazywania szacunku przez członków stanów niższych.

Zdecydowanie inaczej przedstawiają się źródła prestiżu w społeczeństwach nowoczesnych i ponowoczesnych, w których to rola szlacheckiego urodzenia uległa ograniczeniu, a jego miejsce zajęły inne ważne czynniki, których pozyskanie nie ma charakteru zdeterminowanego, tj. z góry określonego przez siły nadprzyrodzone, czy też przyrodzone, immanentne, ludzkie.

Kwestia prestiżu występuje również w kulturze starożytnych Greków, w tym także, co tutaj nas szczególnie interesuje, w kulturze sportowej. W większości igrzysk tamtego czasu uczestniczyli wyłącznie dobrze urodzeni i cieszący się szacunkiem otoczenia społecznego. Igrzyska miały charakter klasowy a nawet arystokratyczny. Nie mogli w nich brać udziału niewolnicy, barbarzyńcy i obywatele greccy skażeni czynem hańbiącym¹. Rywalizacja toczyła się przede wszystkim o sławę, uznanie, ale także o nieśmiertelność w kulturze, czego wyrazem było organizowanie różnorodnych uroczystości na cześć zwycięzców, ale także budowanie pomników chwały i uznawanie ich za półbogów. Szczególnego prestiżu samym igrzyskom i ich zwycięzcom nadawało ich powiązanie w różny sposób z religią i bogami, na cześć których były one rozgrywane i dla chwały których sportowcy odnosili zwycięstwa². Wprowadzenie igrzysk antycznej Hellady w orbitę rzeczywistości *sacrum* przydawało im prestiżu i wszystkiemu temu, co się z nimi wiązało³. Prestiż jest również ważnym pojęciem opisowym i wyjaśniającym

¹ R. Wroczyński (2003), *Wielkie igrzyska*. W: Tenże, *Powszechne dzieje wychowania fizycznego i sportu*, Wrocław: 43-45.

² W. Lipoński (2012), *Rola religii w agonistyce greckiej*. W: Tenże, *Historia sportu na tle rozwoju kultury fizycznej*, Warszawa: 81-84.

³ J. Łanowski (2000), *Święte igrzyska olimpijskie*, Poznań; S.G. Miller (2006), *Starożytni olimpijczycy. Sportowe życie antycznej Grecji*, Warszawa; K. Zuchora (2016), *Olimpizm na co dzień i od święta*. W: Tenże, *Dialogi olimpijskie: o pięknie i pokoju, etyce i polityce, solidarności i edukacji*, Warszawa: 38-76.

różnorodne zjawiska i procesy występujące na gruncie sportu nowoczesnego i ponowoczesnego, którego początki sięgają przełomu XVIII i XIX wieku⁴.

Dlatego też celem pracy uczyniliśmy próbę scharakteryzowania prestiżu, jako ważnego pojęcia opisowego i wyjaśniającego zjawiska i procesy zachodzące w społeczeństwach (po)nowoczesnych, ale przede wszystkim te, które zachodzą we współczesnym sporcie. Spróbujemy odpowiedzieć na pytanie dotyczące rozumienia prestiżu, jego źródeł i funkcji w sporcie, ale także, jak przebiegają różnorodne procesy stratyfikacyjne w jego ramach. Mając tak sprecyzowany problem badawczy, będziemy starali się wykorzystać dominujące teorie naukowe dotyczące prestiżu, ale także pewne ustalenia empiryczne i teoretyczne do opisanie i wyjaśnienia obecności tego pożądanego przez sportowców i ich otoczenie (trenerów, sędziów, lekarzy, dziennikarzy, właścicieli klubów, sponsorów, donatorów, kibiców i innych) zasobu społecznego, jakim jest prestiż właśnie.

Rozumienie pojęcia „prestiż społeczny”

Zagadnienie prestiżu społecznego do socjologii wprowadził Max Weber⁵, który skoncentrował swą uwagę na analizie trzech podstawowych zasobów społecznych, które są źródłem prestiżu, a mianowicie zamożności, władzy oraz wiedzy użytecznej dla społeczeństwa⁶. W następujących po sobie systemach społeczno-politycznych i epokach historycznych, wymienione trzy czynniki odgrywały kluczową rolę w formowaniu się prestiżu społecznego. Wykazują one ponadto stałą tendencję do wspólnego występowania, co powoduje zwiększenie ich mocy w generowaniu niedostępnych dla niżej usytuowanych form konsumpcji materialnej i symbolicznej. Sytuacja taka powoduje gruntowanie się przekonania o większej wartości zbiorowości wyżej usytuowanych. Taki stan rzeczy uznawany jest za naturalny i dobry, bowiem jest usankcjonowany tradycją i pewną ciągłością historyczną.

Weber zwrócił uwagę, że zbiorowości uprzywilejowane (klasy i warstwy wyższe), odwołując się do wyższości swojej kultury i innych przewag, tworzą swego rodzaju mitologię i uzurpują sobie prawo do podporządkowania niżej

⁴ Z. Dziubiński (2016), *Struktura społeczna a sport*. W: Z. Dziubiński, M. Lenartowicz [red.], *Kultura fizyczna a struktura społeczna*, Warszawa: 15-41.

⁵ Weber dał początek teoretycznej refleksji nad prestiżem, natomiast William Lloyd Warner zapoczątkował jego badania empiryczne. W.L. Warner (1960), *Social Class in America*, New York; J. Szacki (2002), *Historia myśli socjologicznej*, Warszawa: 622-625; J. Wasilewski (1984), *Z zagadnień pomiaru pozycji społecznej*. W: Tenże [red.], *Wybrane zagadnienia metodologiczno-teoretyczne badań socjologicznych*, Kraków.

⁶ M. Weber (1975), *Klasy, stany, partie – podział władzy w obrębie wspólnoty*. W: W. Derczyński, A. Jasińska-Kania, J. Szacki [red.], *Elementy teorii socjologicznych*, Warszawa: 415-416.

położonych. Nie jest do końca jasne, czy Weber owe prestiżotwórcze zabiegi zbiorowości uprzywilejowanych oceniał wyłącznie krytycznie, jako próbę utrzymania różnorodnych przewag materialnych i symbolicznych, czy też widział w nich przejawy powszechnej konieczności nierównego oceniania ze względu na różny dostęp do zasobów społecznych (zamożności, władzy i wiedzy).

Prestiż zatem jest jednym z wymiarów nierówności społecznych (obok bogactwa i władzy) i oznacza cześć, poważanie, szacunek, uznanie, ale również honor, zaszczyt, godność, respekt i dumę⁷. Henryk Domański definiuje prestiż jako rozległą sferę ocen innych ludzi na podstawie ich inteligencji, wiedzy, zajmowanych pozycji i odgrywanych ról społecznych, aparycji i sukcesów życiowych. Prestiż jest syntetycznym pojęciem „rozproszonych przejawów szacunku, respektu i godności”. Jest to pozycja społeczna jednostki utworzona ze składników świadomościowych i obiektywnych⁸. Piotr Sztompka traktuje prestiż w sposób autonomiczny, jako samodzielną moc społeczną obok władzy, zamożności i wykształcenia. Prestiż jest szacunkiem, uznaniem społecznym okazywanym jednostce czy grupie. Najwyższą jego postacią jest sława. Prestiż społeczny można rozumieć jako zjawisko (okazywanie uprzywilejowania, upośledzenia), relację (symboliczne demonstrowanie i odbieranie prestiżu) lub cechę (prawo do oczekiwania oraz odbierania prestiżu).

Często w dyskursie jako tożsame traktowane są pojęcia prestiżu i szacunku osobistego. Mimo, że są silnie skorelowane, to jednak szacunek jest związany z ocenami moralnymi i dotyczy określonej jednostki, natomiast prestiż społeczny ma charakter bardziej ogólny. Czym innym niż prestiż jest autorytet, który z kolei nie jest tożsamy z szacunkiem. Autorytet raczej wynika z trafności sądów oraz umiejętności przywódczych, natomiast prestiż zapewnia bogactwo czy też władzę, które nie są wystarczające, aby być autorytetem⁹. Mimo tego porządkowego rozróżnienia, mając na uwadze silną korelację między omawianymi pojęciami, w niektórych przypadkach będziemy używali ich zamiennie.

W teoretycznych analizach prestiżu wyodrębnia się dwa ujęcia: strukturalne i funkcjonalne¹⁰. W podejściu strukturalnym analizuje się prestiż w układzie stratyfikacji jako przywilej zbiorowości wyżej położonych ze względu na posiadanie cenionych zasobów społecznych. Przykładem takiego podejścia może być teoria Stanisława Ossowskiego, według której prestiż stanowi przywilej wynikający z roli społecznej jednostki¹¹. W ujęciu funkcjonalnym prestiż koordynuje działania jednostek w zbiorowości i w ten sposób zapewnia efektywność

⁷ A.P. Wejland (1983), *Prestiż. Analiza struktur pojęciowych*, Warszawa: 80 i n.

⁸ H. Domański (1999), *Prestiż*, Wrocław: 9-10.

⁹ W. Wesołowski, H. Domański (2000), dz. cyt.: 200.

¹⁰ I. Reszke (2000), *Prestiż społeczny w badaniach empirycznych*. W: *Encyklopedia socjologii*, t. 3, Warszawa: 201-204.

¹¹ S. Ossowski (1968), *O strukturze społecznej*, Warszawa: 24-26.

systemu społecznego. Dzięki wspólnocie norm i wartości można ocenić, jakie pozycje i role zasługują na wyższy prestiż¹². Podejście to dobrze egzemplifikuje teoria uwarstwienia społecznego Kingsleya Davisa i Willberta Moore'a, w świetle której prestiż jest nagrodą za nakłady związane z uzyskaniem wykształcenia i różnych kompetencji oraz jest czynnikiem inspirującym do rozwijania potencji i uzdolnień¹³.

Prestiż podlega także regułom gry rynkowej, tj. podlega prawom podaży i popytu¹⁴. Oznacza to, że duże zapotrzebowanie na jakąś określoną cechę i niewielka jej podaż powoduje, że jej nosicielom przypisywany jest duży prestiż społeczny. Zdaniem Włodzimierza Wesołowskiego, prestiż jest zjawiskiem subiektywnym i obiektywnym zarazem, bowiem to „system wartości decyduje o tym, jakie obiektywne cechy są brane pod uwagę w prestiżowych ocenach i jaki jest kierunek tych ocen”¹⁵.

Wśród większości badaczy dominuje przekonanie o występowaniu, w zależności od przyjętego kryterium, wielu rodzajów czy odmian prestiżu. W socjologii wyróżnia się między innymi następujące jego odmiany: 1) prestiż społeczny i osobisty. Pierwszy z nich jest wynikiem zajmowanej pozycji społecznej i stanowi fundament nierówności społecznych. Natomiast drugi, powiązany z prestiżem społecznym, dotyczy konkretnej osoby i wynika ze sposobu pełnienia przez jednostkę określonej roli społecznej, ale także z osobistych cech; 2) prestiż sytuacyjny i zinstytucjonalizowany. Pierwszy charakteryzuje się krótkim czasem trwania i uzależnieniem od okoliczności. Drugi, mający charakter formalny, jest konsekwencją skodyfikowania prawnego lub obyczajowego i podlega formalnej ocenie. Rytualizacji może podlegać zarówno prestiż społeczny oraz osobisty; 3) prestiż lokalny oraz powszechny. Pierwszy ma niewielki zasięg i ogranicza się do określonej zbiorowości lokalnej, drugi natomiast ma szeroki zasięg i często ma charakter globalny; 4) prestiż ujawniający się w trakcie bezpośredniej, realnej interakcji oraz w ramach więzi potencjalnej, aspiracyjnej; 5) prestiż konwencjonalny oraz szczerze uznawany. Pierwszy ma charakter fasadowy oraz często udawany i może występować w sposób zinstytucjonalizowany, natomiast drugi charakteryzuje się szczerością i autentycznością¹⁶.

¹² T. Parsons (1972), *Zrewidowane podejście analityczne do teorii uwarstwienia społecznego*. W: Tenże, *Szkice do teorii socjologicznej*, Warszawa; H. Domański, Z. Sawiński (1991), *Wzory prestiżu a struktura społeczna*, Wrocław: 224.

¹³ K. Davis, W. Moore (1975), *O niektórych zasadach uwarstwienia*. W: W. Derczyński, A. Jasińska-Kania, J. Szacki [red.], *Elementy teorii socjologicznych*, Warszawa: 464.

¹⁴ H. Domański (1999), dz. cyt.: 188.

¹⁵ W. Wesołowski (1975), *Teoria, badania, praktyka społeczna*, Warszawa: 107.

¹⁶ H. Domański (1999), dz. cyt.: 15-46; W. Wesołowski, H. Domański (2000), dz. cyt.: 198; I. Reszke (2000), dz. cyt.: 202.

Uwaga badaczy prestiżu społecznego skierowana jest często na empiryczne poznanie hierarchii zawodów. Badania takie prowadzone były w kilkudziesięciu krajach, w tym także w Polsce. Autorzy badań amerykańskich uznali, że hierarchiczna pozycja zawodu jest trafnym wskaźnikiem pozycji jednostki wykonującej określony zawód w systemie uwarstwienia społecznego. Im wyższa pozycja społeczna określonego zawodu, tym większy prestiż jednostki lub zbiorowości go wykonującej¹⁷. Stwierdzona zależność nie jest powszechnie akceptowana przez badaczy przyjmujących różne perspektywy teoretyczne. Trwa na ten temat ożywiona dyskusja i daleko do jednoznacznego stanowiska w tej kwestii. Zgodzić się należy z tymi badaczami, którzy są zdania, że ustalenie kryteriów porządku prestiżowego (wyższości i niższości jednostek i kategorii ludzi) we współczesnych społeczeństwach jest niezwykle skomplikowane¹⁸.

Niezależnie od tego, większość badaczy jest zgodna, że w społeczeństwie ponowoczesnym (postindustrialnym) czynnikiem najbardziej istotnym w formowaniu prestiżu jest zawód lub zajęcie wykonywane w jego ramach. Prestiż zawodu uzyskał samodzielność i wykształciły się nowe podstawy i reguły tworzenia się prestiżu. Ma on zdecydowanie indywidualistyczny charakter i zależy przede wszystkim od osobistych osiągnięć, od funkcjonalnej użyteczności i kompetencji zawodowych jednostki dla systemu społecznego. Pozycja prestiżowa zależy od pozycji zawodowej, która jest konsekwencją talentu jednostki, edukacyjnych osiągnięć, poziomu kwalifikacji, osiąganego wynagrodzenia, ale także zdolności przywódczych. W społeczeństwach ponowoczesnych o prestiżu decyduje także pluralistyczny system wartości różnicujący członków określonej zbiorowości. Zatem jest on w konsekwencji psychologiczną kompozycją cech członka systemu społeczno-politycznego i hierarchii wartości. Prestiż jest także nierzadko uzależniony od specyficznych cech przypisywanych określonym zawodom. Przykładowo zawód lekarza wiąże się z humanitaryzmem, strażaka z odwagą, sędziego z uczciwością, a sportowca z perfekcjonizmem, wirtuozerią i spektatorstwem. W ramach każdego zawodu mamy do czynienia z prestiżem osobistym, czyli nieformalną hierarchią prestiżu jednostek wykonujących ten sam zawód. Nieco trywializując możemy powiedzieć, że są lepsi i gorsi lekarze, strażacy, prawnicy czy sportowcy. Prestiż środowiskowy może obejmować coraz szersze kręgi, ale stanowi on zjawisko odrębne od zestandaryzowanego prestiżu zawodów¹⁹.

¹⁷ P.K. Hatt (1950), *Occupation and Social Stratification*, „The American Journal of Sociology”, 55: 534.

¹⁸ M. Alestalo, H. Uusitalo (1980), *Prestige and Social Stratification. A Comparative Study on Occupational Prestige and its Determinants*, Helsinki: 58-65.

¹⁹ W. Wesołowski, H. Domański (2000), dz. cyt.: 197-198; K.M. Słomczyński, H. Domański (1998), *Zróżnicowanie społeczno-zawodowe*. W: Z. Krawczyk, K.Z. Sowa [red.], *Socjologia w Polsce*, Rzeszów: 125-142.

Klasyczne źródła prestiżu społecznego w sporcie i jego przejawy

Podając kwestię prestiżu w sporcie należy zwrócić uwagę na przyjętą perspektywę teoretyczną, która wiąże się z uznaniem sportu za element życia społecznego, a kultury sportowej za element kultury społeczeństwa²⁰. Zatem, najogólniej można powiedzieć, że zjawiska i procesy prestiżogenne występujące w zbiorowości sportowej i kulturze sportowej są w swym głównym rdzeniu niemalże jednakowe z tymi, które dotyczą społeczeństwa i jego kultury. Gdy mówimy o społeczeństwie i kulturze, to mamy na uwadze społeczeństwa (po)nowoczesne i kultury (post)modernistyczne, w których podstawowym źródłem prestiżu nie są jakieś kosmiczne, pozaziemskie czy religijne normy, określające w sposób heteronomiczny pozycję społeczną jednostki i wynikający z niej prestiż. Podstawowym źródłem prestiżu nie jest też szlachetne urodzenie, które powoduje segregację ludzi na tych, cieszących się prawnie przypisanymi przywilejami i tych, którzy w sposób formalnie usankcjonowany doświadczają upośledzenia, niższości, podporządkowania i nierzadko pogardy.

Wspominane źródła prestiżu, charakterystyczne dla społeczeństw tradycyjnych, uległy eliminacji lub znaczącemu osłabieniu. Procesy te spowodowane były dokonującymi się zmianami życia społecznego ludzi, których charakterystyczną cechą stał się racjonalizm i zanikanie roli *sacrum* w związku z postępującym procesem sekularyzacji. W społeczeństwach (po)nowoczesnych prestiż stał się pochodną i efektem historycznie i kulturowo kształtowanych reguł i zasad społecznego współżycia. Taka sytuacja występuje również, bo inaczej być nie może, także na gruncie sportu, w którym o prestiżu uczestnika sportu lub zbiorowości sportowców nie decydują czynniki o pozaludzkiej proveniencji czy też czynniki wynikające ze szlachetnego urodzenia.

Głównym teoretykiem, który w sposób najbardziej pogłębiony zajął się prestiżem w społeczeństwach kapitalistycznych z liberalnym systemem politycznym był Max Weber. Za podstawowe czynniki prestiżogenne uznał on bogactwo, władzę i wiedzę. Wymienione czynniki, jego zdaniem, bezpośrednio generują moc społeczną, która znajduje wyraz w prestiżu społecznym. Zwrócił on też uwagę, że owa moc społeczna jest transponowana na kulturowe czynniki prestiżogenne, związane chociażby z konsumpcją materialną i duchową, która staje się, będąc niedostępną dla niżej sytuowanych, dodatkowym źródłem prestiżu.

Wykryte przez Webera prawidłowości dotyczą w pełnym zakresie także sportu, w którym o prestiżu decydują, kolokwialnie rzecz ujmując, pieniądze, które są udziałem jednostkowych uczestników sportu, ale także zbiorowości sportowych (klubów, federacji, organizacji i *eventów* sportowych). Zaczniemy od analizy

²⁰ J.A. Maguire (2011), *Power and global sport: zones of prestige, emulation and resistance*, „Sport in Society. Cultures, Commerce, Media, Politics”, 14(7-8): 1010-1026.

zagadnienia z jednostkowego punktu widzenia, lokując jednostki działające w sporcie na Warnerowskiej drabinie stratyfikacji społecznej²¹, wedle dostępu do takiego zasobu społecznego, jakim jest zamożność. Z dużym prawdopodobieństwem możemy stwierdzić, że na samym dole drabiny znajduje się najbardziej liczna rzesza uczestników sportu, która nie czerpie prestiżu z racji uzyskiwania w sporcie korzyści pieniężnych. Dotyczy to przede wszystkim tzw. sportowców-amatorów, uczestników sportu dla wszystkich, sportu powszechnego i różnych odmian wolontariuszy, którzy bezinteresownie wykonują różne prace i realizują zadania bez uzyskiwania korzyści finansowych. Na szczeblach pośrednich tej drabiny znajduje się liczebnie mniejsza zbiorowość, która ze sportu czerpie pewne korzyści finansowe. Do tej grupy można zaliczyć liczną rzeszę sportowców-półamatorów, instruktorów, trenerów, pracowników administracyjnych, sędziów, lekarzy, fizjoterapeutów i wielu innych, którzy uzyskują korzyści finansowe, ale z ich powodu nie uzyskują żadnych lub uzyskują niewielkie w większości przypadków korzyści prestiżowe. Wreszcie na najwyższym szczeblu drabiny znajduje się najmniejsza zbiorowość tych, którzy ze sportu czerpią bardzo znaczące korzyści finansowe, które w konsekwencji przydają jednostce lub zbiorowości prestiżu. Dotyczy to zarówno sportowców profesjonalnych, trenerów szkolących najwybitniejsze jednostki i zespoły sportowe, właścicieli klubów sportowych, prezesów tych klubów, federacji, związków i organizacji sportowych, ale także właścicieli firm i przedsiębiorstw działających na rzecz sportu i w związku ze sportem (właścicieli i dyrektorów stacji telewizyjnych, prezesów firm produkujących towary i usługi, sponsorów i donatorów). W tym przypadku posiadany kapitał finansowy powoduje, że bliższe i dalsze otoczenie społeczne okazuje symboliczne uznanie i szacunek na wiele różnych sposobów, od formalnych wyrazów uznania zaczynając (puchary, medale, dyplomy, odznaczenia), a na nieformalnych kończąc (noszenie koszulek z podobizną sportowca, powitania na lotnisku po osiągniętym sukcesie, skandowanie nazwiska sportowca czy trenera, podejmowanie przez prezydentów i premierów rządów itp.). Okazując wyrazy uznania w bezpośredniej interakcji, chcemy najczęściej też, aby część prestiżu spłynęła też na nas. Podanie ręki Robertowi Lewandowskiemu, czy zrobienie sobie selfie z Usainem Boltem odczuwamy jako swoisty rodzaj dowartościowania i nobilitacji. Zdarza się też, że politycy zabiegają o publiczną interakcję ze sportowcem, a wszystko po to, aby część jego prestiżu stała się ich udziałem.

Zatem dostęp najwybitniejszych sportowców do takiego zasobu społecznego, jakim jest bogactwo, powoduje, przy udziale innych zasobów, o których będzie mowa poniżej, że sportowcy ci cieszą się prestiżem i uznaniem o charakterze bardziej lub mniej globalnym. Na liście najlepiej zarabiających sportowców według „Forbesa” na pierwszym miejscu jest gwiazdor Realu Madryt i reprezentacji

²¹ W.L. Warner (1952), *Structure of American Life*, t. 5, Yankee City.

Portugalii Cristiano Ronaldo, który zarobił w ciągu roku 93 miliony dolarów, przy czym 58 milionów zarobił na boisku i 35 poza boiskiem, w wyniku zawarcia różnorodnych umów reklamowych i sponsorskich. Na dalszych miejscach znaleźli się: 2) LeBron James (koszykówka, 86,2 mln), 3) Lionel Messi (piłka nożna, 80 mln), 4) Roger Federer (tenis, 64 mln), 5) Kevin Durant (koszykówka, 60,6 mln), 6) Andrew Luck (futbol amerykański, 50 mln), 7) Rory McIlroy (golf, 50 mln), 8) Stephen Curry (koszykówka, 47,3 mln), 9) James Harden (koszykówka, 46,6 mln), 10) Lewis Hamilton (Formuła 1, 46 mln). W komentarzu do powyższego zestawienia można stwierdzić, że w pierwszej setce najlepiej zarabiających sportowców znalazła się tylko jedna kobieta, a mianowicie na 51 miejscu tenisistka Serena Williams²². Sytuacja taka gruntuje społeczne nierówności płciowe i utwierdza w przekonaniu, że sport jest męskim przedsięwzięciem i że reprodukuje nierówności płciowe. W pierwszej setce nie znalazł się też żaden polski sportowiec. Znaleźli się w niej sportowcy reprezentujący 11 dyscyplin sportowych. Listę zdominowali przedstawiciele tzw. dyscyplin amerykańskich, a mianowicie 32 przedstawiciele koszykówki, 22 baseballa i 15 futbolu amerykańskiego. Stu najlepiej zarabiających sportowców zarobiło łącznie ponad 3 miliardy dolarów²³.

Drugim prestiżotwórczym czynnikiem jest władza, którą w niezwykle ciekawy sposób poddał analizie odnośnie zagadnienia prestiżu Gerhard Lenski, osadzając ją na założeniach funkcjonalizmu i teorii konfliktu społecznego²⁴. Omawiana władza na gruncie sportu odgrywa fundamentalną rolę. Sprawowanie jej w sporcie (nie mówimy tutaj o władzy sprawowanej w sposób autorytarny czy totalitarny) generuje oczywiście prestiż dla jednostek i zbiorowości taką władzę sprawujących.

Władzę w sporcie można analizować zarówno w perspektywie makro– jak i mikrosocjologicznej. W sporcie, jak zresztą w innych dziedzinach życia, występuje ona w makroskali, kiedy mamy do czynienia z organizacjami formalnymi o charakterze międzynarodowym i globalnym, których przykładem może być Międzynarodowy Komitet Olimpijski, Międzynarodowa Federacja Piłki Nożnej (FIFA), Międzynarodowa Federacja Lekkiej Atletyki (IAAF), ale także w skali mikro i w najprostszych oraz najbardziej elementarnych i codziennych interakcjach ludzi w sporcie. Przejawia się ona jako władza narodowej federacji sportowej nad sportowcami, pracownikami i wolontariuszami działającymi w określonej dyscyplinie sportu, właściciela lub prezesa klubu nad jego członkami i pracownikami,

²² Z. Dziubiński, N. Organista, Z. Mazur (2017), *O męskości konstruowanej medialnie: zarys zagadnień teoretycznych i przykład analizy empirycznej*, „Kultura i Społeczeństwo”, 61(2): 85-102.

²³ <http://www.polsatsport.pl/wiadomosc/2017-06-08/lista-100-najlepiej-zarabiajacych-sportowcow-wg-forbesa-ronaldo-numerem-jeden/> (11.03.2018).

²⁴ M. Hamilton, M. Hirszowicz (1995), *Klasy i nierówności społeczne w perspektywie porównawczej*, Warszawa: 40-44.

trenera nad zawodnikami itp. Władza jest jedną z odmian nierówności w sporcie w rozumieniu gradacyjnym jak i dychotomicznym. Z jednej strony władza ma swoją hierarchię, tj. pewien wertykalny układ, w którym sprawujący władzę ulokowani są wyżej lub niżej. Przykładem może być hierarchiczny rozkład władzy w klubie sportowym, w którym na szczycie znajduje się prezes, niżej wiceprezesi, dyrektorzy, menedżerowie, kierownicy sekcji, trenerzy, asystenci itd. Z drugiej strony władza w sporcie jest najczęściej efektem dostępu do innych cenionych zasobów społecznych (bogactwo, prestiż, wiedza itp.), ale także jest powodem dostępu do tych zasobów, w tym interesującego nas tutaj szczególnie prestiżu społecznego.

Amerykański socjolog, Peter Blau, uważa, że władza rodzi się zawsze z asymetrycznych i nierównorzędnych oraz pozbawionych wzajemności relacji międzyludzkich. Dowodził, że ludzie wchodzą w różnorodne interakcje z różnymi zasobami i różnym kapitałem. Jedni są bogatsi a drudzy biedniejsi, jedni są silniejsi a inni słabsi, jedni są mądrzy a inni głupi itp. Ci znajdujący się w gorszej sytuacji, nie mający szans na konkurowanie w posiadaniu tych dóbr, dysponują innym dobrem, jakim jest podległość i podporządkowanie się partnerowi interakcji²⁵. Opisany przez Blaua mechanizm rodzenia się władzy obecny jest również na różnych poziomach i w różnych sferach organizacji sportu. Najwyższe pozycje w sporcie, których charakterystycznym atrybutem jest właśnie interesująca nas władza, obsadzone są przez jednostki mające przewagi w posiadaniu cenionych zasobów społecznych. Przykładowo, przewodniczący Międzynarodowego Komitetu Olimpijskiego, przed objęciem tej posady ukończył studia prawnicze na uniwersytecie w Würzburgu i uzyskał stopień doktora nauk prawnych, a następnie pracował zawodowo w kancelarii prawnej. Miał też na swoim koncie najbardziej cenione sukcesy sportowe. Jako szermierz w 1976 roku podczas XXI Letnich Igrzysk Olimpijskich w Montrealu w rywalizacji drużynowej zdobył złoty medal olimpijski, natomiast w 1997 w Buenos Aires wraz z drużyną zdobył złoty medal mistrzostw świata. W latach 2006-2013 zajmował pozycję przewodniczącego Niemieckiego Komitetu Olimpijskiego (Deutscher Olympischer Sportbund). Wysoka pozycja Bacha w strukturze władzy w sporcie olimpijskim i wiążący się z nią prestiż społeczny stały się powodem symbolicznego potwierdzenia najwyższego prestiżu i uznania przez przyznanie mu w 2015 roku przez Katolicki Uniwersytet w Murcji godności doktora honoris causa²⁶. Przedstawiony przykład Thomasa Bacha w sposób niemal kliniczny ukazuje zależności występujące między władzą a prestiżem, ale także pokazuje, że zależności te są dwukierunkowe i mocno uzależnione od dostępu do innych cenionych zasobów społecznych.

²⁵ P. Blau (1964), *Exchange and Power in Social Life*, New York.

²⁶ <https://www.olympic.org/mr-thomas-bach> (11.03.2018).

Taka sytuacja występuje w innych obszarach sportu, gdzie władza w skali makro generuje prestiż, ale także umożliwia dostęp do innych dóbr.

Problemem prestiżu wynikającego z posiadanej władzy zajmuje się z pożytkiem i powodzeniem mikrosocjologia. Interesuje się ona przede wszystkim prestiżem i szacunkiem osobistym, który wynika najczęściej z bezpośrednich interakcji jednostkowych lub zachodzących w niewielkich zbiorowościach. Tak rozumiany prestiż, dzięki stereotypom, może przenosić się do szerszej zbiorowości. Liczni badacze zagadnienia, jak choćby Peter Berger, Jacek Szmata, Dawid Wagner czy Kinga Wysieńska, zwracają uwagę, że każde pojedyncze zachowanie ukazuje porządek władzy i prestiżu. Brak symetrii w interakcji, zdaniem Bergera, ujawnia hierarchię władzy i wiążącego się z nią rozkładu prestiżu w grupie²⁷

Mechanizm ten jest obecny na gruncie sportu, gdzie władza ma charakter formalny i niejako przypisana jest do osób zajmujących określone pozycje w strukturze władzy. Jednak bardzo ciekawie wygląda rozkład władzy i prestiżu osobistego w środowiskach sportowych (społecznych), którymi, według Piotra Sztompki, są jednorodne zbiory bardzo podobnych pozycji i ról społecznych. Może to być zbiorowość prezesów hiszpańskich klubów piłkarskich występujących w LaLidze, sędziów piłki siatkowej w PlusLidze, trenerów koszykówki pracujących w drużynach grających w NBA (National Basketball Association) lub zawodników czołowego zespołu Bundesligii, czy też piłkarzy Bayernu Monachium. W przywołanych zbiorowościach, tworzy się nieformalna hierarchia władzy i prestiżu wynikająca z osobistych zalet i walorów. W sporcie taką przewagę w postaci władzy i prestiżu uzyskuje się dzięki wyróżniającym się kompetencjom profesjonalnym, ale także posiadaniu innych cenionych zalet i cnót prospołecznych, takich jak sumienność, dokładność i uczciwość zawodowa, odwaga cywilna, inteligencja i koleżeństwo. Przykładem może być pozycja, rola, władza i prestiż Roberta Lewandowskiego w reprezentacji Polski. Z jego zdaniem i opinią liczą się nie tylko koledzy z zespołu, ale także, co jest oczywiście zrozumiałe, cały sztab trenerski z Adamem Nawalką na czele, ale również władze PZPN z prezesem Zbigniewem Bońkiem, najbardziej wpływowym człowiekiem działającym w polskim sporcie w 2017 roku²⁸. Trzeba jednak powiedzieć, że reguły dystrybucji tego rodzaju władzy i prestiżu w sporcie, ale nie tylko, są mniej wystandardyzowane, a więc bardziej ulotne, niepewne i zmienne, niż w przypadku ich uzyskiwania według wzoru klasycznej wymiany ekonomicznej. Ważnym ustaleniem badawczym jest to, że prestiżu osobistego w sporcie nie zdobywa się szybko, choć może

²⁷ J. Szmata, D. Wagner, K. Wysieńska (2002), *Teoria stanów oczekiwań*. W: *Encyklopedia socjologii*, t. 4, Warszawa: 202; C. Ridgeway, H. Walker (1995), *Status Structures*. W: K.S. Cook, G.A. Fine, J.S. House [red.], *Sociological Perspectives on Social Psychology*, Boston.

²⁸ *Wpływowi ludzie sportu* (2018), <https://www.forbes.pl/wplywowi-ludzie-sportu/2017> (06.03.2018).

szybciej niż w innych dziedzinach życia, ale na prestiż nieraz trzeba bardzo długo pracować. Nie pomaga też przyspieszanie tego procesu przez dawanie otoczeniu do zrozumienia, że zasługujemy na respekt i szacunek. Przesada w tym względzie powoduje najczęściej jego utratę i przypisanie takich cech jak brak umiaru, małośćkowość, pazoerność, nieuzasadniona duma i autonobilitacja²⁹.

Trzecim perstizotwórczym czynnikiem, na który wskazuje Weber, jest wiedza. Czynniki ten odgrywa niezwykle ważną rolę na wszystkich poziomach organizacji sportu, zaczynając chociażby od wiedzy trenera i organizatora lokalnej imprezy sportowej przeznaczonej dla dzieci i młodzieży, a kończąc na zarządzaniu wielkimi holdingami sportowymi działającymi w przestrzeni globalnej i układającymi interakcje z wieloma przedsiębiorstwami funkcjonującymi w różnych sektorach światowej gospodarki, budowanie relacji z największymi i najbardziej zamożnymi organizacjami sponsorskimi oraz wypracowywaniem porozumień i umów ze stacjami telewizyjnymi działającymi w przestrzeni kultury masowej.

Wiedza stanowi kategorię używaną bardzo często zarówno w języku potocznym, jak i jest jednym z podstawowych pojęć różnych dziedzin i dyscyplin naukowych. Jest fundamentalnym pojęciem epistemologii, metodologii, ale także filozofii nauki, jest w centrum zainteresowania pedagogiki, psychologii i antropologii, ale także socjologii, w której jest kategorią ogólnej analizy socjologicznej, natomiast z drugiej strony stanowi odrębny przedmiot badań subdyscypliny socjologicznej, jaką jest socjologia wiedzy³⁰. W jej ramach, w zależności od reprezentowanej przez badacza perspektywy teoretycznej, pojęcie wiedzy jest analizowane na wiele różnych sposobów. Jednak zdecydowanie dominuje podejście interakcjonizmu symbolicznego i socjologii fenomenologicznej, z takimi ich głównymi przedstawicielami jak Durkheim, Weber, Thomas, Znaniecki, Mead, Levi-Strauss, Parsons i Habermas. Stali oni na stanowisku, że między rzeczywistością i poznającym znajduje się system znaczeń, które przypisują poszczególnym fragmentom rzeczywistości poznający i działający ludzie, które znajdują ugruntowanie w ich wiedzy i są świadomym oraz celowym postępowaniem³¹.

Dla potrzeb niniejszej pracy nie jest potrzebna szczegółowa analiza pojęcia wiedzy i różnych, często odmiennych i nierzadko antynomicznych wobec siebie stanowisk teoretycznych i metodologicznych. Wystarczy stwierdzenie, że każda jednostka nabywa wiedzę w złożonym i uwarunkowanym klasowo oraz warstwowo procesie socjalizacji. W początkowym okresie proces ten przebiega przede wszystkim w otoczeniu najbliższych członków społeczeństwa (rodziny), a następnie na poszczególnych poziomach zorganizowanej edukacji szkolnej. Równolegle jednostka uczestniczy w życiu innych zbiorowości społecznych (rówieśniczych,

²⁹ H. Domański (1999), *Prestiż*, Wrocław: 23.

³⁰ M. Ziółkowski (2002), *Wiedza*. W: *Encyklopedia socjologii*, t. 4, Warszawa: 308-314.

³¹ A. Giddens (1984), *The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration*, Cambridge.

kulturalnych, sportowych, religijnych, towarzyskich, rozrywkowych itp.), które wpływają na proces socjalizacji. Po zakończeniu procesu edukacji szkolnej proces socjalizacji nie kończy się, ale ma jeszcze bardziej złożony i zróżnicowany charakter. W procesie socjalizacji jednostka nabywa i przyswaja różnorodne umiejętności, normy i wzory zachowań, wartości, umiejętności posługiwania się różnorodnymi przedmiotami, ale także formuje (najczęściej w sposób nieuświadomiony) swoją osobowość i tożsamość³².

Zatem Weberowską wiedzę, jako jedną z twardych zmiennych mających wpływ na prestiż społeczny, będziemy tutaj rozumieli w pewnym sensie szerzej, a mianowicie jako wiedzę w ścisłym tego słowa znaczeniu, umiejętności praktyczne, ale także kompetencje dotyczące funkcjonowania w społeczności sportowej i kulturze sportowej tegoż społeczeństwa, nabyte i nabywane w procesie socjalizacji do sportu i w sporcie. Od razu możemy powiedzieć, że efekty tego procesu w odniesieniu do poszczególnych jednostek są różne. Jedni osiągają najwyższy poziom internalizacji i przyswojenia wiedzy, umiejętności i kompetencji sportowych, inni natomiast jedynie osiągają jakąś ich większą lub mniejszą część. Ci pierwsi, osiągając perfekcjonizm sportowy i sportowe mistrzostwo cieszą się prestiżem społecznym, uznaniem i szacunkiem, ci drudzy natomiast muszą zadowolić się prestiżem ograniczonym lub całkowitym jego brakiem. Ci pierwsi są zazwyczaj najlepszymi na świecie piłkarzami, tenisistami, kierowcami Formuły 1, golfistami, bokserami, koszykarzami, baseballistami i futbolistami amerykańskimi, ci drudzy natomiast w swych dyscyplinach sportu znajdują się na niższych szczeblach hierarchicznej struktury prezentowanego poziomu sportowego. Nazwiska tych pierwszych są mocno eksploatowane w dyskursie potocznym, są obecne w przestrzeni kultury masowej i nie tylko, ich imionami nazywane są różnorodne elementy infrastruktury sportowej (ośrodki, hale, pływalnie, stadiony itp.), szkoły, uczelnie sportowe a także ulice miast, natomiast ci drudzy w większości przypadków są pozbawieni symbolicznych oznak uznania i prestiżu. Tymi pierwszymi są nie tylko wybitni sportowcy minionych epok, ale także współcześni herosi, tacy jak: Cristiano Ronaldo (piłka nożna), LeBron James (koszykówka), Lionel Messi (piłka nożna), Roger Federer (tenis), Kevin Durant (koszykówka), Andrew Luck (futbol amerykański), Robert Lewandowski (piłka nożna), Rory McIlroy (golf), Lewis Hamilton (Formuła 1), Phil Mickelson (golf), Sebastian Vettel (Formuła 1), Novak Djoković (tenis), Tiger Woods (golf), Neymar (piłka nożna), Conor McGregor (MMA), Clayton Kershaw (baseball), Usain Bolt (lekkoatletyka) i inni, natomiast tymi drugimi są sportowcy niezaliczający się do elity sportowej i w mniejszym stopniu spotykający się z wyrazami uznania.

Zatem egzemplifikacją omawianej wiedzy, umiejętności profesjonalnych i kompetencji sportowych będzie prezentowana przez zawodnika lub zespół

³² Z. Dziubiński, K.W. Jankowski [red.] (2012), *Kultura fizyczna a socjalizacja*, Warszawa.

klasa sportowa, potwierdzana rynkową ceną i eksploatacją w kulturze masowej, ale także symbolicznymi wyrazami i dowodami uznania w postaci medali, pucharów i dyplomów. Elita sportowców³³, prezentująca najwyższy poziom mistrzostwa, ma najczęściej w swojej kolekcji złote medale olimpijskie i mistrzostw świata, zwycięstwa w prestiżowych imprezach, takich jak Super Bowl, turnieje wielkoszlemowe w tenisie, wyścigi Formuły 1, Champions League UEFA, zwycięstwa w najsilniejszych ligach zawodowych w hokeju, koszykówce czy baseballu (NHL i NBA, Major League Baseball).

Mając na uwadze trzy podstawowe czynniki określające prestiż w sporcie możemy z pełnym przekonaniem powiedzieć, że ten ostatni z omawianych czynników, nazwany przez Webera wiedzą, w wersji przez nas nieco zmodyfikowanej i rozszerzonej, jest czynnikiem najważniejszym i podstawowym nie tylko dla sportowca, ale dla wszystkich działających w sporcie i na jego rzecz. Bowiem to on najczęściej decyduje o dostępie do innych cenionych zasobów społeczno-sportowych, takich jak zamożność i władza, ale także odgrywa decydującą rolę w posiadaniu prestiżu społecznego, uznania i estymy.

Prestiż sportu i prestiż w sporcie w perspektywie pojęcia zawodu

Do tej pory koncentrowaliśmy naszą uwagę na prestiżu będącym udziałem samego uczestnika sportu oraz staraliśmy się wskazać, sięgając do klasycznej koncepcji Webera, podstawowe czynniki determinujące prestiż społeczny i ich znaczenie w dostępie do tego pożądanego zasobu społecznego. Uznaliśmy, że procedury nabywania prestiżu przez jednostki w sporcie podlegają ogólnym prawidłowościom społecznym, z innym rozłożeniem akcentów co do pierwotności i siły poszczególnych czynników, a mianowicie zamożności, władzy i wiedzy. Obecnie spróbujemy ustalić prestiż instytucji sportu, czyli prestiż sportu względem innych instytucji, ale także prestiż różnych dyscyplin sportowych w ramach całego sportu, traktując nieco umownie poszczególne dyscypliny sportowe jako rodzaje zawodów.

Gdy oceniamy prestiż sportu w konfrontacji z innymi instytucjami, takimi jak edukacja, religia, gospodarka, ekonomia, sztuka, polityka, nauka, rodzina, turystyka, obronność, rozrywka i zabawa, to stwierdzamy, że sport jako taki, jak zresztą większość z wymienionych instytucji, nie ma charakteru istotowego, to znaczy nie jest konieczny i niezbędny do trwania i w ogóle życia ludzi. Z pewnością inne z wymienionych instytucji mają charakter bardziej podstawowy, bowiem bez nich byłoby zagrożone życie ludzi w swym biologicznym wymiarze.

³³ B. Houlihan, M. Green (2008), *Comparative elite sport development: Systems, structures and public policy*, Oxford: 10-18.

Jednak gdy patrzymy na sport z perspektywy współczesności, społeczeństwa (po) nowoczesnego i (post) modernistycznej kultury, to wyraźnie dostrzegamy jego wzrastającą rolę w PKB światowej gospodarki, zwiększający się odsetek ludzi zatrudnionych w różnych jego sektorach, ale także coraz większą jego obecność w kulturze masowej (i nie tylko) oraz idącej w ślad za tym dynamicznie wzrastającej konsumpcji sportowej. W samej Unii Europejskiej w 2004 roku sport wygenerował blisko 500 mld euro, co stanowiło prawie 4% PKB całej Unii, wygenerował ponadto 15 milionów miejsc pracy i koncentrował 5,4% unijnej siły roboczej³⁴. Jeśli dodalibyśmy do tego wartość produktów i usług, chociażby związanych z komunikacją symboliczną i przestrzenną, przekazem informacji w ramach kultury masowej, środków sponsorskich, wartości operacji transferowych, inwestycji infrastrukturalnych i umów kontraktowych, to jego pozycja uległaby wyraźnej poprawie, w stosunku do innych instytucji społecznych. Zatem patrząc na instytucję sportu z perspektywy generowanego przez niego tego zasobu społecznego, jakim jest bogactwo, angażowanych i przepływających przez niego środków finansowych, możemy stwierdzić, że sport jako taki cieszy się prestiżem i uznaniem społeczności globalnej.

Jeśli do tego dodamy odsetek społeczeństw zaangażowanych w sport oraz stawiane przed nim cele o charakterze edukacyjnym, kulturowym, intelektualnym, etycznym, pokojowym i humanistycznym, to jego prestiż ulega dodatkowemu wzmocnieniu. W przywoływanej *Białej księdze na temat sportu*, która odnosi się do Unii Europejskiej, a więc krajów najlepiej rozwiniętych i mających najlepiej rozwiniętą tę dziedzinę, czytamy, że „Sport, zgodnie z zamysłem Pierre’a de Coubertina, jest częścią dziedzictwa każdego człowieka i nic nigdy go nie zastąpi”. „Sport przybiera na znaczeniu jako zjawisko społeczne i gospodarcze, przyczyniając się w dużym stopniu do realizacji strategicznych celów Unii Europejskiej, takich jak solidarność i dobrobyt. Olimpijski ideał rozwoju sportu propagującego pokój i zrozumienie między narodami i kulturami oraz wychowanie młodzieży narodził się w Europie i rozwijany był przez Międzynarodowy Komitet Olimpijski i Europejskie Komitety Olimpijskie”. „Sport przyciąga obywateli europejskich, z których większość regularnie go uprawia. Sport pobudza istotne wartości, takie jak duch zespołowy, solidarność, tolerancja oraz zasada *fair play*, przyczyniając się do indywidualnego rozwoju i samorealizacji. Propaguje aktywny udział obywateli europejskich w życiu społecznym i przez to pomaga rozwinąć aktywną postawę obywatelską. Komisja uznaje istotną rolę sportu w społeczeństwie europejskim, zwłaszcza w przypadku potrzeby zbliżenia do obywateli oraz zajęcia się problemami, które ich bezpośrednio dotyczą”³⁵. Nałożone na sport liczne

³⁴ *Biała księga na temat sportu* (2007), Bruksela.

³⁵ Sport przez Radę Europy rozumiany jest jako „wszelkie formy aktywności fizycznej, które poprzez uczestnictwo doraźne lub zorganizowane, stawiają sobie za cel wypracowanie lub poprawienie kondycji fizycznej i psychicznej, rozwój stosunków społecznych lub osiągnięcie wyników sportowych na wszelkich poziomach”.

i doniosłe społecznie obowiązki, a także zadania powodują, że jego prestiż powinien być niezwykle wysoki.

Jednakże sport, jak każda inna dziedzina życia, napotyka na różnorodne zagrożenia i bariery (naciski komercyjne, wykorzystywanie młodych zawodników, doping, rasizm, przemoc, korupcja i pranie brudnych pieniędzy), które powodują, że uznanie dla niego w sposób radykalny się obniża. Jest też pewne grono osób, które dostrzegają w sporcie więcej mankamentów niż zalet, więcej zachowań antyhumanistycznych i antynormatywnych niż służących uzyskaniu wysokiego poziomu rozwoju zdrowotnego, sprawnościowego, intelektualnego, społecznego, kulturowego i etycznego. Do krytyków sportu należy niezycząca polska noblistka Wisława Szymborska, ale także olimpijczyk i profesor filozofii, Hans Lenk, który na temat igrzysk olimpijskich pisał, że pozostają one „wielkim, spektakularnym sukcesem telewizyjnym, można powiedzieć teleekonomicznym superwidowiskiem, ale z drugiej większość tego, co było w nich nastawione na wartości humanistyczne, zostało zepchnięte na ubocze lub zignorowane”³⁶.

Analizując prestiż instytucji sportu należałoby jeszcze zwrócić uwagę na kwestię jego obecności w kulturze masowej, która w pewnym sensie może być miernikiem prestiżu lub czegoś zbliżonego do prestiżu. Włodzimierz Wesołowski i Henryk Domański stoją na stanowisku, że obecność sportu w kulturze masowej nie buduje jego prestiżu, ale raczej jedynie popularność³⁷. Jednak owa popularność i często związane z nią uznanie, może w konsekwencji, choć nie jest to regułą, spowodować przekształcenie czasowej atrakcyjności sportu w mniej lub bardziej trwałą podziw i w konsekwencji uznanie dla dziedziny sportu.

Kolejnym niezwykle ważnym zagadnieniem jest ukazanie prestiżu poszczególnych dyscyplin w ramach instytucji sportu. Okazuje się bowiem, że poszczególne dyscypliny sportowe cieszą się różnym prestiżem społecznym. Zróżnicowanie to ma swoje uwarunkowania zarówno historyczne jak i społeczno-kulturowe. Przykładowo najpopularniejszą dyscypliną sportową w Europie i w wielu innych częściach świata jest piłka nożna, w Stanach Zjednoczonych natomiast futbol amerykański i baseball, w Norwegii narciarstwo, a w Japonii judo. Niezależnie od tych historyczno-kulturowych zróżnicowań, spróbujemy, mając na uwadze liczne badania poświęcone prestiżowi zawodów, ustalić w miarę uniwersalny prestiż dyscyplin sportowych, ograniczając nasze rozważania do sportowców, a pomijając liczne zawody w sporcie i ze sportem związane.

W świetle klasycznych ujęć, zawód jest szczególną konfiguracją trzech aspektów, a mianowicie techniczno-organizacyjnego, ekonomicznego oraz społecznego³⁸. Zatem zawód to z jednej strony zespół stale wykonywanych czynności,

³⁶ H. Lenk (1979), *Social philosophy of Athletics*, Champaign: 74.

³⁷ W. Wesołowski, H. Domański (2000), *Prestiż – formy historyczne*. W: *Encyklopedia socjologii*, Warszawa: 195-201.

³⁸ T. Caplow (1964), *Sociology of Work*, New York.

wyróżnionych ze względu na zadanie i zawartość czynności manualnych i umysłowych³⁹, ale także z drugiej, wykonywane czynności, które, ze względu na swe skomplikowanie i użyteczność, mają swoją wymierną wartość pieniężną. Pozycja zawodu na rynku i wartość jego wykonywania wyznaczają mu pozycję na rynku pracy, ale także pozycję materialną osób zawód wykonujących. Zawód w aspekcie społecznym rzutuje także na pozycję osób go wykonujących na drabinie stratyfikacyjnej i rzutuje na status społeczny⁴⁰.

Możemy powiedzieć, analizując zagadnienie z perspektywy funkcjonalizmu, że ważność określonego zawodu wyznacza jego funkcja w systemie społecznym. Zajęcie określonej pozycji zawodowej jest konsekwencją określonej kariery edukacyjnej i zdobytych kompetencji z myślą o pracy zawodowej. Czym praca wykonywana w ramach określonego zawodu jest bardziej skomplikowana i wymagająca ponadprzeciętnego i specjalistycznego przygotowania, im mniejsza jest podaż na rynku określonych kwalifikacji zawodowych, tym większą estymą otaczany jest dany zawód, a osoby go wykonujące są wysoko gratyfikowane, cieszą się znaczącą władzą, a w ślad za tym uznaniem i szacunkiem społecznym⁴¹.

Podobnie wygląda sprawa w sporcie w odniesieniu do poszczególnych dyscyplin. Jeśli wytworzenie produktu w postaci widowiska sportowego wymaga najwyższych kompetencji zawodowych, które potwierdzane są za każdym razem wysokim udziałem społeczeństwa w konsumpcji bezpośredniej i pośredniej, to dyscyplina, określony zawodnik czy zespół, uzyskują najwyższe gratyfikacje finansowe i spływa na nich uznanie za wszystkie poniesione inwestycje związane z rozwojem kariery sportowej i ich obiektywne efekty. W ślad za wytworzonym wysokiej jakości spektakularnym produktem idą kolejne benefity w postaci umów sponsorskich oraz porozumień ze stacjami telewizyjnymi określającymi prawa do transmisji. Sytuacja taka powoduje, że określone dyscypliny, na rozgrywki których jest zapotrzebowanie społeczne, cieszą się prestiżem, dysponują znacznymi środkami finansowymi i mają zapewniony dostosowany do potrzeb przekaz medialny. Oczywiście gdy mówimy o prestiżowych dyscyplinach sportu i zapotrzebowaniu społecznym na widowiska sportowe określonej dyscypliny, to mamy na myśli takie wydarzenia, w których rywalizują o prestiżowe trofea najlepsi i najbardziej utytułowani sportowcy oraz drużyny. Sytuacja jest diametralnie różna, gdy mamy do czynienia z tzw. dyscyplinami niszowymi, którymi interesuje się niewielka liczba potencjalnych odbiorców, które rozporządzają nierzadko znikomymi środkami finansowymi, a duży biznes nie widzi powodów aby angażować swoje środki finansowe. Celowo nie wymieniam tych dyscyplin,

³⁹ R.E. Pahl (1988), *On Work: Historical, Comparative, and Theoretical Approaches*, Oxford-New York.

⁴⁰ S. Edgell (1993), *Class*, London-New York.

⁴¹ H. Domański (1981), *Prestiż zawodów i jego korelaty*. W: K.M. Słomczyński, W. Wesołowski [red.], *Zróznicowanie społeczne w perspektywie porównawczej*, Warszawa.

aby nie narażać ich i ludzi z nimi związanych na dodatkową w jakimś sensie negatywną stygmatyzację⁴².

Zatem możemy powiedzieć, że tak jak została stworzona hierarchiczna klasyfikacja prestiżu zawodów⁴³, dokładnie w ten sam sposób można by stworzyć hierarchiczną klasyfikację prestiżu dyscyplin sportowych. Zaznaczyć jednak należy, że globalna klasyfikacja dyscyplin sportowych w pewnym zakresie różniłaby się od takowych w odniesieniu do różnych rejonów świata, różnych społeczeństw i kultur. Przykładowo skoki narciarskie w Polsce znalazłyby się w dziesiątce najbardziej popularnych i prestiżowych dyscyplin, natomiast w wielu azjatyckich, afrykańskich i amerykańskich krajach dyscyplina ta byłaby całkowicie nieznaną.

Sport jako czynnik przydający prestiżu społecznego

Do tej pory koncentrowaliśmy naszą uwagę przede wszystkim na sporcie wyuczynowym, profesjonalnym, spektatorskim i staraliśmy się ukazać źródła prestiżu sportu i prestiżu w sporcie, zarówno w wymiarze jednostkowym jak i zespołowym. Obecnie zajmiemy się prestiżem wynikającym z uprawiania sportu, ale nie sportu do tej pory analizowanego, ale sportu powszechnego, dla wszystkich, sportu masowego i rekreacyjnego. Będzie nam chodziło o ukazanie mechanizmów społecznych i kulturowych, które doprowadziły do tego, że sport i partycypacja w nim stała się zajęciem przydającym prestiżu, estymy i szacunku jego uczestnikom.

W wysoko rozwiniętych społeczeństwach (po)nowoczesnych sport powszechny stał się źródłem prestiżu, a osoby w nim uczestniczące potwierdzają w ten sposób swoje aspiracje do klas i warstw wyższych⁴⁴ lub w sposób symboliczny tę przynależność gruntują. Jakie mechanizmy spowodowały, że w społeczeństwach tych nastąpiło dowartościowanie sportu i stał się on czynnikiem prestiżogennym? Odpowiedź na tak sformułowane pytanie rzecz jasna nie jest łatwa, tak jak na wszystkie pytania dotyczące przyczyn zjawisk i procesów społecznych, które z reguły są powiązane na wiele sposobów ze znaczącą ilością różnorodnych zmiennych. Jednak poszukując przyczyn zaobserwowanej zmiany kierujemy swą uwagę na twarde zmienne społeczno-kulturowe, które w jakimś sensie mają związek z tymi zmiennymi, na które wskazał Weber w klasycznej koncepcji źródeł prestiżu (zamożność, władza i wiedza):

Charakterystyczną cechą społeczeństw (po)nowoczesnych jest wysoki poziom zamożności, wysoki poziom wykształcenia, wysoki poziom wiedzy, wysoki

⁴² M. Lenartowicz (2011), *Kariera sportowa i jej społeczne uwarunkowania*. W: Z. Dziubiński, Z. Krawczyk [red.], *Socjologia kultury fizycznej*, Warszawa: 424-443.

⁴³ H. Domański (2005), *Zawód*. W: *Encyklopedia socjologii. Suplement*, Warszawa: 433-442.

⁴⁴ Weber M. (1975), *Klasy, stany, partie – podział władzy w obrębie wspólnoty*. W: W. Derczyński, A. Jasińska-Kania, J. Szacki [red.], dz. cyt.

poziom zatrudnienia w zawodach biurowych (umysłowych) i wysoki poziom konsumpcji. Wymienione czynniki razem wzięte powodują zmianę świadomości społecznej na temat zdrowia i sprawności fizycznej i stwarzają jednocześnie możliwości realizacji tych wartości. Elity społeczne, mające największy dostęp do cenionych zasobów społecznych uznały, że jednym z podstawowych czynników mających wpływ na kumulację zdrowia i sprawności fizycznej jest aktywność ruchowa, uczestnictwo w szeroko rozumianym sporcie powszechnym. Mając na uwadze wzorotwórczą moc elit, ich wpływ na zachowania pozostałych członków zbiorowości, siłę przyciągania i chęć ich naśladowania przez innych, możemy stwierdzić, że wtedy, kiedy uczestnictwo w sporcie powszechnym stało się udziałem elit, uczestnictwo w sporcie uzyskało elitarny atrybut i sankcję, które nie tylko w wymiarze symbolicznym, stały się atrakcyjne i pożądane przez innych członków społeczeństwa. Stało się tak na zasadzie pewnego mechanizmu, na występowanie którego w społeczeństwach (po) nowoczesnych zwrócili uwagę tacy badacze jak Thorstein Veblen, Max Weber, Jean Baudrillard⁴⁵ i wielu innych. Obserwując życie ludzi w tym typie społeczeństwa doszli do przekonania, że przynależność klasową i warstwową nie tylko określa zamożność, posiadanie władzy, wykształcenie itp., ale także sposób konsumpcji, sposób spędzania czasu wolnego i wzory organizacji życia. Zatem skoro uczestnictwo w sporcie stało się udziałem elit, sposobem spędzania czasu wolnego, to wzór ten szybko zyskał aprobatę szerszych rzesz społecznych, które aspirują do uczestnictwa w zbiorowościach elitarnych i przez uczestnictwo w sporcie w sposób symboliczny potwierdzają zasadność swych aspiracji. Trzeba wiedzieć, że upodobnianie się do elit w sferze konsumpcji, jest samo przez się nobilitujące i przydające prestiżu wynikającego z elitarności zachowań⁴⁶.

Taka sytuacja trafia na podatny grunt, bowiem odsetek osób aspirujących do elit jest dość znaczący. Spełniają one zwykle w mniejszym lub większym stopniu kryterium zamożności, dostępu do władzy, wiedzy, wykształcenia, zajmowania wysokich pozycji społecznych, odgrywania ważnych ról społecznych i wykonywania zawodów biurowych. Niezależnie od tego, wzór uczestnictwa w sporcie powszechnym ulega demokratyzacji i obejmuje już nie tylko elity i tych, którzy aspirują do elit, ale także jednostki i zbiorowości, które dostrzegają szansę podniesienia swego prestiżu w zbiorowościach do tej pory lokujących się poza uczestnictwem w sporcie powszechnym lub uczestniczące w nim w sposób okazjonalny. Chodzi mianowicie tutaj o członków wiejskich i małomiasteczkowych społeczności lokalnych, kobiety,

⁴⁵ T. Veblen (1971), *Teoria klasy próżniaczej*, Warszawa; M. Weber (1984), *Szkice z socjologii religii*, Warszawa; J. Baudrillard (1998), *The Consumer Society: Myths and Structures*, London.

⁴⁶ M. Lenartowicz (2012), *Klasowe uwarunkowania sportu i rekreacji ruchowej z perspektywy teorii Pierre'a Bourdieu*, Warszawa.

ludzi mniej zamożnych i gorzej wykształconych, ale także o pracowników średniego i niskiego szczebla wykonujących zawody biurowe⁴⁷

Na podobnej zasadzie funkcjonuje drugi mechanizm, za pomocą którego można wyjaśnić wysoki poziom udziału społeczeństw (po)nowoczesnych w sporcie powszechnym, który motywowany jest chęcią partycypacji w podziale prestiżu społecznego przez jego uczestników. Motorem tego mechanizmu są pewne wzory kulturowe, ściśle powiązane z cenionymi wartościami oraz normami, które służą do ich realizacji. W społeczeństwie tradycyjnym, ale także nowoczesnym w początkowej i środkowej fazie rozwoju, zdrowie i sprawność fizyczna były nie tylko wartościami autotelicznymi, ale przede wszystkim instrumentalnymi. Miały służyć dobremu wykonywaniu pracy, przede wszystkim fizycznej, ale także, w razie potrzeby, obronie ojczyzny. Zatem aktywność ruchowa nie miała waloru prestiżowego, bowiem jej celem było wykształcenie „robotniczych i żołnierskich bicepsów”, jak definiował tę sytuację Zygmunt Bauman⁴⁸. Uczestnictwo w sporcie uzyskało pozytywną sankcję prestiżową w (post)modernistycznej kulturze, wtedy, kiedy sport uznano za normę (sposób) realizacji wartości estetycznych i hedonistycznych, a więc tych wartości, do których dostęp i ich konsumpcja stanowi cel i sens życia wyżej ulokowanych w strukturze społecznej jednostek i zbiorowości. Zatem uznanie uczestnictwa w sporcie powszechnym za jeden z najbardziej efektywnych sposobów realizacji cenionych wartości, stał się wartością samą w sobie i cenioną nie tylko przez zbiorowości elitarne, ale także szerokie kręgi społeczne. Spełnianie w społeczeństwie (po)nowoczesnym kryterium atrakcyjności estetycznej, a z drugiej strony doświadczanie ponadprogowych przyjemności, jest celem znaczącego odsetka członków społeczeństwa wyżej ulokowanych w hierarchii społecznej. Osiągnięcie tych celów, w dużej mierze zapewnia uczestnictwo w sporcie powszechnym, dzięki któremu można skorygować masę ciała i poprawić proporcje między jego poszczególnymi elementami, ale także w jego ramach doświadczyć wielu kinetycznych przyjemności i ekstremalnych (często adrenalinowych) przeżyć.

Konsekwencją takiego stanu rzeczy, a mianowicie nadaniu sportowi powszechnemu społecznego prestiżu, jest wkomponowanie sportu w proces socjalizacji (zarówno pierwotnej jak i wtórnej), ale także w proces kontroli społecznej, której charakter wynika z pozycji sportu w hierarchii wartości społeczeństwa. W proces socjalizacji w społeczeństwach (po)nowoczesnych została wpisana socjalizacja do sportu⁴⁹, która zapewnia jednostkom i zbiorowościom dostęp

⁴⁷ Z. Dziubiński (2013), *Różnice i nierówności społeczne w sporcie*. W: Z. Dziubiński, M. Lenartowicz [red.], *Kultura fizyczna a różnice i nierówności społeczne*, Warszawa: 27-47.

⁴⁸ Z. Bauman (1995), *Ciało i przemoc w obliczu ponowoczesności*, Toruń: 8-109.

⁴⁹ Z. Dziubiński (2011), *Socialisation Into Physical Culture and the Limitations of It*. W: A. Kaźmierczak, A. Myszonek-Szymala, J. Kowalska [red.], *Paradygmaty współczesnej kultury fizycznej i zdrowotnej*, Łódź: 23-36.

do tego zasobu społecznego, jakim jest prestiż. Drugą tego konsekwencją jest wykształcenie się charakterystycznej kontroli społecznej, która niejako wymusza na jednostkach i zbiorowościach uczestnictwo w sporcie powszechnym i nakłania do udziału w tym zasobie społecznym. Dzieje się to w następujący sposób, a mianowicie jednostki i zbiorowości uczestniczące w sporcie powszechnym spotykają sankcje pozytywne w postaci uznania i szacunku, natomiast jednostki i zbiorowości w nim nieuczestniczące spotykają sankcje negatywne w postaci braku tegoż uznania i szacunku, a nierzadko drwin i dezaprobaty⁵⁰.

Podsumowanie

Zdając sobie sprawę z teoretycznej i metodologicznej złożoności podjętego problemu badawczego, możemy stwierdzić, że większość prawidłowości wykrytych w społeczeństwie i jego kulturze w odniesieniu do prestiżu, ma zastosowanie do opisywania i wyjaśniania obecności i tworzenia się prestiżu w społeczności sportowej i sportowej kulturze.

Sam sport jako instytucja społeczna, w odniesieniu do innych instytucji, ze względu na posiadanie licznych zalet i walorów, cieszy się względnym uznaniem i szacunkiem społecznym. Zróżnicowanym prestiżem natomiast cieszą się poszczególne dyscypliny sportowe, zbiorowości sportowe, ale także szczególnie zawodnicy. Prestiż społeczny w sporcie jest konsekwencją dostępu do tego cennego zasobu sportowego, jakim jest wynik czy sukces sportowy, innymi słowy, zdobywanie medali w najważniejszych imprezach, uzyskiwanie rekordowych wyników i pozyskiwanie najbardziej cennych nagród, przydaje prestiżu i ten prestiż pomnaża. W ślad za tym najczęściej idzie dostęp do innych prestiżotwórczych zasobów, takich jak bogactwo, władza, medialność i obecność w kulturze masowej. Warto też dodać, że wszystkie cennie zasoby społeczne, a z nimi prestiż społeczny, najczęściej, w życiu społecznym a także w sporcie, występują razem, przybierając różne konfiguracje co do ich siły, powiązania i zależności.

Sport powszechny w społeczeństwie (po)nowoczesnym i (post)modernistycznej kulturze, dzięki uznaniu go za element życia zbiorowości elitarnych, stał się prestiżowy, a uczestnictwo w nim zajęciem przydającym uznanie i szacunek, jaki jest udziałem samych elit. W ten sposób wykształciło się prosportowe społeczeństwo i prosportowa kultura, w ramach których socjalizacja do sportu stała się elementem socjalizacji społecznej, a kontrola uczestnictwa w sporcie weszła w zakres przynajmniej nieformalnej kontroli społecznej.

⁵⁰ M. Lenartowicz, Z. Dziubiński, K.W. Jankowski (2017), *Aktywni Polacy: dwie dekady uczestnictwa w sporcie i rekreacji ruchowej*, „Kultura i Społeczeństwo”, 61(2): 195-210.