

RÓŻNICE I NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNE W SPORCIE

Człowiek od zarania swoich dziejów żył w zbiorowości. Bez innych, wchodzących w jej skład, miałby trudności z przetrwaniem, rozwiązywaniem podstawowych problemów dotyczących choćby zdobycia pożywienia, zapewnienia miejsca do snu i wypoczynku, bezpieczeństwa a także reprodukcji gatunku. Życie w zbiorowościach generuje strukturę społeczną¹. W społeczeństwach plemiennych jest ona nieskomplikowana, natomiast w nowoczesnych osiąga najwyższy stopień złożoności. We wszystkich społeczeństwach tworzą się podziały i hierarchie. Niektóre jednostki i zbiorowości są usytuowane wyżej, zajmują wyższe pozycje społeczne, inne natomiast odwrotnie, są usytuowane niżej i zajmują pozycje najniższe. Z zajmowaniem pozycji wiąże się podział przywilejów. Ci, którzy zajmują pozycje najwyższe zwykle cieszą się posiadaniem cenionych dóbr społecznych, między innymi takich jak wykształcenie, bogactwo, władza, prestiż itp. Zajmujący niskie pozycje zazwyczaj tych dóbr nie posiadają lub posiadają je w bardzo ograniczonym zakresie. Są to różnice i nierówności społeczne, które nie tylko towarzyszą człowiekowi przez całe jego dzieje, ale stanowią przedmiot, najpierw refleksji przednaukowej, a następnie naukowej.

Nauka i różne ideologie nie tylko szukają odpowiedzi na pytanie o przyczyny różnic i nierówności społecznych, ale także w różny sposób uzasadniają nierówności w dostępie do cenionych zasobów społecznych. Jedni zwracają uwagę na ich pożyteczną rolę w funkcjonowaniu społeczeństw, mimo rozwoju demokracji i realizacji różnych programów społecznych mających na celu wyrównywanie szans i zmniejszanie nierówności społecznych. Drudzy natomiast, stojąc na gruncie egalitaryzmu, kontestują istniejący stan rzeczy i przedstawiają argumenty na rzecz równości społecznej, którą uzasadniają między innymi założeniami antropologii i etyki humanistycznej wspieranej przesłaniami antropologii i etyki chrześcijańskiej, czy szerzej, teistycznej². Uzasadniają dalej,

1 H. Domański, B. Mach, K.M. Słomczyński, W. Zaborowski (1991) Zmiany struktury społecznej a transformacja systemu polityczno-ekonomicznego. W: A. Sułek, W. Winclawski [red.] *Przełom i wyzwanie. Pamiętnik VIII Ogólnopolskiego Zjazdu Socjologicznego, Toruń 19-20 września 1990*, Warszawa, Toruń.

2 Z. Dziubiński (2008) *Kościół rzymskokatolicki a kultura fizyczna*, Warszawa.

że wartość egzystencjalna każdego człowieka jest taka sama i z tej racji nie powinno być nierówności w dostępie do cenionych dóbr społecznych.

Przez długi czas dominowało woluntarystyczne przekonanie, że występujące w społeczeństwach nierówności są konsekwencją źle sprawowanej władzy, a obalenie tej władzy i zastąpienie jej „dobrą władzą”, spowoduje likwidację tych nierówności. Osiemnastowieczna wielka rewolucja francuska, obalająca dotychczasowy ład społeczny, uzmysłowiła wszystkim, że wprowadzenie do konstytucji zapisów równościowych wcale nie likwiduje nierówności w praktyce życia społecznego, nie likwiduje ich też gruntowna zmiana ustroju politycznego. W wyniku rewolucji powszechną stała się świadomość, że różnice i nierówności są integralnym elementem społeczeństw i że „społeczeństwa szczęśliwości wszystkich” nie było i nie będzie w przyszłości.

Mając powyższe na uwadze, interesujące wydaje się poznanie występowania różnic i nierówności w dziedzinie sportu, który będziemy rozumieli jako element kultury ogólnej, z systemem wartości, norm, wzorów i zachowań, kultury, będącej swego rodzaju nadbudową społeczeństwa czy życia społecznego. W sposób zaś szczególny interesować nas będzie występowanie różnic i nierówności społecznych w sporcie; sporcie z takimi przymiotnikami jak kwalifikowany, wyczynowy, zawodowy i profesjonalny.

W celu eksplikacji zagadnienia zostaną wykorzystane założenia różnych teorii naukowych. Przez teorię, za S. Nowakiem, będziemy rozumieli uporządkowany „zespół praw (twierdzeń)” stanowiących „pewną wewnętrznę spójną konstrukcję logiczną”³. Sięgnijemy zatem do takich teorii naukowych jak strukturalizm funkcjonalny, interakcjonizm społeczny, teoria konfliktu społecznego oraz do innych, w mniejszym lub większym zakresie nawiązujących do wymienionych. Zostaną też wykorzystane charakterystyczne dla wskazanych teorii kategorie opisu interesującego nas fragmentu rzeczywistości społecznej, takie między innymi jak „baza” i „nadbudowa” Marksa, „kapitał kulturowy” i „przemoc symboliczna” Bourdieugo, „ostentacyjna konsumpcja” Veblena czy „współczynnik humanistyczny” Znanieckiego⁴.

Zostaną także uwzględnione podstawowe założenia metodologiczne charakterystyczne dla nauk humanistycznych i społecznych, w tym zwłaszcza dla prac o charakterze teoretyczno-przeładowym. Zostaną wykorzystane między innymi takie metody badawcze jak analiza literatury przedmiotu, metoda komparatystyczna oraz aksjologiczna⁵.

3 S. Nowak (1970) *Metodologia badań socjologicznych*, Warszawa, s. 370.

4 M. Ziółkowski (2006) Teoria socjologiczna początku XXI wieku. W: A. Jasińska-Kania, L.M. Nijakowski, J. Szacki, M. Ziółkowski [wyb. i opr.] *Współczesne teorie socjologiczne*, Warszawa, s. 15-32.

5 Ch. Frankfort-Nachmias, D. Nachmias (2001) *Metody badawcze w naukach społecznych*, Poznań, s. 220-319.

Charakterystyka równości społecznej

Śledząc rozwój społeczeństw przednowoczesnych, ale także nowoczesnych dochodzimy do przekonania, że żadne z nich nie charakteryzowało się absolutną równością społeczną. O ile we współczesnych demokracjach udało się osiągnąć stan równości politycznej wszystkich obywateli, o tyle żadnemu z nich nie udało się wdrożyć idei równościowej, rozumianej jako równomierny rozkład cenionych dóbr społecznych, tj. doprowadzić do sytuacji, kiedy każda jednostka i grupa społeczna otrzymuje tyle samo dóbr, ile inne jednostki i grupy społeczne.

W naukach społecznych wyróżnia się dwie perspektywy analizy równości społecznych, a mianowicie perspektywę „równości charakterystyk” oraz „równego traktowania”

W perspektywie „równości charakterystyk” przedmiotem zainteresowania jest stan posiadania ludzi, statystyczny rozkład cenionych zasobów społecznych, wyniki podziału dóbr społecznych. W perspektywie „równego traktowania” przedmiotem zainteresowania jest sposób uwzględniania jednostek i grup społecznych w działaniach innych (jednostek i grup) oraz dynamicznie rozumiane zasady podziału zasobów społecznych między jednostki i grupy.

Dwie wyodrębnione perspektywy dotyczą społecznie cenionych zasobów. W naukach społecznych rozumie się przez nie zarówno „obiekty materialne, informacje, kompetencje, atrybuty, uprawnienia i szanse życiowe”, jak i „szacunek ze strony innych, pozytywną samoocenę i poczucie realizacji osobistych celów życiowych”. „Socjologów interesują przede wszystkim, pisze B.M. Mach, zasoby ekonomiczne (dochód, kapitał), polityczne (władza), kulturowe (konsumpcja kulturalna, »dobre obyczaje«), społeczne (więzi i dostęp do kręgów towarzyskich), symboliczne (prestż zawodu, szacunek innych) obywatelskie (prawa, wolności) i »kapitał ludzki« (wiedza, kwalifikacje)”⁶.

Mając na uwadze obie perspektywy, a mianowicie „równości charakterystyk” i „równego traktowania”, możemy stwierdzić, że idea równego rozkładu zasobów jest w miarę jasna i czytelna, natomiast idea równomiernego ulokowania zasobów nie jest już tak czytelna i może być też rozumiana jako: 1) równość obiektywna, wyrażająca postulat „wszystkim po równo” i „tak samo” we wszystkich obszarach i dziedzinach życia społecznego; 2) równość subiektywna, wyrażająca postulat „każdemu według potrzeb”, polegająca na równym traktowaniu i zaspokajaniu subiektywnie rozumianych potrzeb, dążeń i aspiracji; 3) równość proporcjonalna, wyrażająca postulat „każdemu według zasług”, polegająca na proporcjonalnym udziale w podziale cenionych zasobów

6 B.W. Mach (2000) Równość i nierówność społeczna. W: *Encyklopedia socjologii*, t. 3, Warszawa, s. 330.

społecznych, według kryterium wkładu pracy w rozwój społeczeństwa; 4) równość możliwości, wyrażająca postulat „równe szanse w osiągnięciu cenionych dóbr”, polegająca na równym traktowaniu jednostek i grup przez stwarzanie równych szans na uzyskanie społecznie cenionych zasobów. Polega ona na stwarzaniu równych szans w formułowaniu celów i wartości, równych praw i wolności w realizacji celów i wartości, takich samych środków materialnych i niematerialnych służących realizacji celów i wartości⁷

Charakterystyka podziałów społecznych

Nie trzeba być wyposażonym „w szkiełko i oko socjologa”, aby dostrzec, że jednostki i grupy społeczne różnią się między sobą. Jedni są mężczyznami inni zaś kobietami, jedni są wysocy, drudzy niscy, jedni są wykształceni, inni wykształcenia tego nie posiadają, jedni są bogaci, a inni biedni. Posiadamy cechy, które upodabniają nas do innych (płeć, wiek, wykształcenie), ale też posiadamy cechy, dzięki którym jesteśmy niepowtarzalni (układ genów, osobowość).

W socjologii nie chodzi o różnice i nierówności indywidualne. Chodzi natomiast o różnice i nierówności społeczne, a więc o cechy społeczne, które upodabniają do siebie pewne zbiorowości, grupy społeczne oraz usytuowanie ich członków w strukturze społecznej, zajmowanie pozycji społecznych (posiadanie statusu). Tym samym różnią się one od innych grup społecznych lokalizacją w strukturze społecznej. Przykładowo, zbiorowość studentów upodabnia cecha, jaką jest kontynuowanie nauki w szkole wyższej. Ta cecha, która jest wspólna wszystkim studentom, nie upodabnia zbiorowości sportowców, którzy niekoniecznie muszą być studentami. Upodabnia ich inna cecha, a mianowicie uprawianie sportu, a może i predyspozycje do jego uprawiania. Bycie członkiem grupy i zajmowanie wysokiej pozycji wiąże się z większymi możliwościami dostępu do różnych cenionych zasobów społecznych. Wybitni sportowcy zwykle cieszą się dobrą sytuacją materialną, uznaniem społecznym (prestżem), sławą, natomiast wybitni studenci otrzymują stypendia, korzystają ze środków przyznanych na realizację badań naukowych (grantów), cieszą się też zwykle akademickim prestiżem i nadzieją, że w niedługim czasie będą partycypować w podziale takiego cenionego dobra społecznego, jakim jest wyższe wykształcenie.

Różnice i nierówności społeczne są konsekwencją dostępu do cenionych dóbr społecznych określonych zbiorowości społecznych i pozbawienia tego dostępu lub jego ograniczenia innym zbiorowościom społecznym. Nieco trywializując problem, można powiedzieć, że są wynikiem podziału członków społeczeństwa na „lepszych” i „gorszych” W literaturze socjologicznej poświęconej podziałom

⁷ *Op. cit.*, s. 329-334.

społecznym wyróżnia się trzy klasyczne perspektywy ujęć zagadnienia, które w nieco odmienny sposób opisują różnice i nierówności społeczne. Chodzi mianowicie o Marksowską koncepcję klas, Weberowską koncepcję trzech wymiarów społecznych oraz koncepcję stratyfikacji (uwarstwienia, gradacji)⁸.

Marksowska koncepcja klas powstała w wyniku obserwacji przez Marksa rozwoju angielskiego społeczeństwa kapitalistycznego. Dostrzegł w nim nierówności i niesprawiedliwości społeczne, polegające na różnym stosunku dychotomicznych zbiorowości do środków produkcji⁹. Jedni są ich posiadaczami, właścicielami, drudzy natomiast są ich pozbawieni. Jedni z faktu posiadania środków produkcji czerpią zyski i opływają w dostatku, drugim zarobki uzyskane w wyniku wielce wycieńczającej pracy ledwo wystarczają na zaspokojenie podstawowych egzystencjalnych potrzeb. Tych pierwszych Marks nazwał kapitalistami, natomiast tych drugich robotnikami, proletariatem. Zbiorowość kapitalistów i zbiorowość robotników traktował jako dwie antagonistyczne klasy społeczne, wyodrębnione według kryterium ekonomicznego¹⁰.

Marks dostrzegał występowanie stałego konfliktu między klasami i nie traktował go jako zagrożenia dla ładu społecznego, ale jako naturalny element życia społecznego. Szansę na likwidację nierówności widział w solidarności klasowej, której konsekwencją będzie rewolucyjna zmiana systemu społeczno-politycznego. Tym systemem miał być komunizm, rozumiany jako najwyższe stadium rozwoju społeczeństw, w którym nie będzie klas, nie będzie nierówności społecznych i znajdzie realizację postulat pełnej sprawiedliwości społecznej.

Weberowska koncepcja trzech wymiarów społecznych powstała jako swoista opozycja wobec koncepcji Marksa. Max Weber dostrzegł, że między biegunami wyznaczonymi przez Marksa występuje wiele różnorodnych kategorii społecznych, nie umarły także tradycyjne podziały związane z dziedziczeniem prestiżu społecznego przez ludzi „szlachetnie urodzonych” Weber wyodrębnił trzy najbardziej cenione zasoby społeczne, które stanowią podstawę zróżnicowania i nierówności społecznych, a mianowicie 1) zasób ekonomiczny, który stanowi kryterium podziału na klasy, 2) zasób prestiżu, który stanowi kryterium podziału na stany i 3) zasób władzy (polityczny), który stanowi kryterium podziału na partie.

Weber źródła podziału na klasy, podobnie jak Marks, widział w ekonomii, wiązał je z gospodarką rynkową i kapitalistycznymi stosunkami produkcji¹¹.

8 B. Szacka (2003) *Wprowadzenie do socjologii*, Warszawa, s. 280-290.

9 W pracach Marksa występują dwie koncepcje klas. Pierwszą jest koncepcja biegunowa (dychotomiczna), drugą natomiast koncepcja bardziej złożona, w które występują podziały wewnątrz klas i klasy pośrednie. Niezależnie od tego, biegunowe widzenie społeczeństwa kapitalistycznego dominowało w jego pracach ze względu na jasność diagnozy konfliktu społecznego.

10 K. Marks, F. Engels (1962) *Manifest komunistyczny*, W: *Dziela*, t. 4, Warszawa.

11 M. Weber (1975) *Klasy, stany, partie – podział władzy w obrębie wspólnoty*. W: W. Derczyński, A. Jasińska-Kania, J. Szacki [red.] *Elementy teorii socjologicznych. Materiały do dziejów współczesnej socjologii zachodniej*, Warszawa, s. 417.

Jednak, według Webera, podziału na klasy nie wyznacza stosunek do środków produkcji, ale szanse na rynku. Wynikają one nie tylko z faktu posiadania określonych dóbr (środków produkcji), ale przede wszystkim cenionych kompetencji. Zatem nierówności wynikają z nierównych szans na rynku. Inne szanse ma na przykład lekarz a inne niewykwalifikowany robotnik¹².

Podział na stany, według Webera, wyznacza prestiż (godność społeczna), który jest wspólny dla pewnej zbiorowości. Prestiż uzyskuje się w wyniku określonego stylu życia i określonej jakościowo konsumpcji. Przynależność klasowa często współgra z przynależnością stanową, np. gdy miliarder cieszy się poważaniem innych bogatych i mniej bogatych ludzi. Jednak nie dzieje się tak zawsze, np. gdy nowobogacki nadaremnie oczekuje szacunku ze strony finansowych elit.

Weber za partie uznał stowarzyszenia (organizacje formalne), które stawiają sobie za cel oddziaływanie na aparat władzy i budowanie go ze swoich członków. Mogą w ten sposób realizować ważne cele społeczne. Partie nie muszą mieć charakteru klasowego czy stanowego, ale mogą mieć charakter różnorodnych kombinacji.

Koncepcja stratyfikacyjna powstała na gruncie socjologii amerykańskiej i używana jest do opisu zróżnicowania, nierówności i podziałów społecznych w społeczeństwach, w których podział cenionych zasobów społecznych jest nierówny. Stratyfikacja przedstawia rozmieszczenie jednostek na poszczególnych szczeblach ważnych „drabin społecznych”, np. drabinie bogactwa, drabinie prestiżu czy drabinie dostępu do cenionego zawodu. Przykładowo, w stratyfikacji władzy rektor jest umieszczony wyżej niż kierownik katedry, a lekarz niż pielęgniarka. Jednym z kierunków badań dotyczących stratyfikacji społecznej były badania społeczności lokalnej prowadzone przez W.L. Warnera, który stwierdził, że o zajmowanej pozycji nie tylko decyduje wysokość dochodów, ale i inne czynniki, np. o charakterze prestiżowym¹³.

Kingsley Davis i Wilbert Moore¹⁴ sformułowali funkcjonalną teorię stratyfikacji społecznej, będącą uzasadnieniem ideologii merytokratycznej, którą rozumieli jako nierówność udziału w cenionych zasobach społecznych, w tym przede wszystkim w dobrach materialnych i prestiżu. Stali na stanowisku, że występujące w każdym rodzaju społeczeństwa nierówności są niezbędne dla jego rozwoju, są siłą napędową dla jednostek. W świetle tej teorii jednostki o najwyższych kompetencjach zajmują najważniejsze pozycje i z tego powodu przysługuje im przywilej większego uczestnictwa w podziale cenionych dóbr

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

13 W.L. Warner, P.S. Lunt (1942) *The Social Life of a Modern Community*, New York.

14 K. Davis, W.E. Moore (1945) Some principles of stratification, *American Sociological Review*, nr 2, s. 242-249.

społecznych niż innym. Jest to gratyfikacja za 1) zajmowanie wysokiej pozycji, ważnej dla społeczeństwa z racji swej funkcjonalnej doniosłości, 2) wyjątkowe predyspozycje, zdolności i talent, a także wieloletnie kształcenie i nabywanie umiejętności profesjonalnych, 3) ponoszone koszty i wyrzeczenia, za wysiłek, spożytkowaną energię i czas, dyscyplinę i nakłady finansowe, 4) motywację do osiągnięć i nieustannego doskonalenia się, 5) szczególną przydatność funkcjonalną ze względu na wiedzę i umiejętności.

Zatem istnienie nierówności społecznych stanowi czynnik motywacyjny do kształcenia i nabywania kompetencji profesjonalnych, do wysiłku, trudu, dynamiki działania, innowacyjności i ofensywności. Korzyści uzyskuje nie tylko jednostka, ale także całe społeczeństwo, w którym najwyższe pozycje zajmują wykształcone, kompetentne i dobrze zmotywowane jednostki. Nierówności społeczne są, w świetle omawianej teorii, koniecznym, uniwersalnym, wiecznym elementem każdego społeczeństwa¹⁵.

Charakterystyka ruchliwości społecznej

Z zagadnieniem podziałów, różnic i nierówności społecznych w sposób niejako naturalny wiąże się kwestia ruchliwości społecznej. Nie tylko bowiem ważna jest dla badacza społecznego charakterystyka podziałów i nierówności, ale jednocześnie możliwości przesuwania się jednostek i zbiorowości z jednych pozycji na inne, w ramach określonej struktury społecznej. Przez ruchliwość społeczną będziemy rozumieli, za M. Pohoskim, „zmianę położenia jednostek (lub grup) w strukturze uwarstwienia, tj. w hierarchii klas i warstw lub kategorii społeczno-zawodowych”¹⁶. Zatem ruchliwość społeczna to zmiana usytuowania jednostek lub grup w hierarchicznej strukturze społecznej.

W literaturze przedmiotu poświęconej ruchliwości społecznej najczęściej wymienia się z jednej strony ruchliwość poziomą i pionową, z drugiej natomiast ruchliwość wewnątrzpokoleniową i międzypokoleniową. Ruchliwość pozioma (horyzontalna) oznacza zmianę pozycji na tym samym poziomie hierarchii, np. gdy nauczyciel historii w szkole podstawowej przechodzi do pracy w innej szkole podstawowej, również w charakterze nauczyciela historii, przy niezmiennych warunkach pracy i płacy. Ruchliwość pionowa (wertikalna) polega na przemieszczaniu się jednostek i grup między poziomami hierarchii społecznej. Ruchliwość ta może polegać na przemieszczaniu się w górę (awans) lub przemieszczaniu się w dół (degradacja) hierarchii społecznej, np. gdy kierownik zostaje dyrektorem lub gdy dyrektor zostaje zdegradowany do pozycji szeregowego urzędnika. Ruchliwość wewnątrzpokoleniowa polega na przesuwaniu się na wyższe pozycje razem z upływem lat, np. gdy jednostka

15 P. Sztompka (2005) *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Kraków, s. 356-368.

16 M. Pohoski (2000) Ruchliwość społeczna. W: *Encyklopedia socjologii*, t. 3, Warszawa, s. 351.

razem z wiekiem podnosi poziom swojego wykształcenia. Ruchliwość międzypokoleniowa polega na przesuwaniu się na wyższe lub niższe pozycje w stosunku do rodziców, np. ojciec miał wykształcenie średnie, a syn wyższe.

Ruchliwość społeczna jest charakterystyczną cechą społeczeństw nowoczesnych (w przeciwieństwie do społeczeństw tradycyjnych) i stanowi kryterium ich otwartości. Wzorem społeczeństwa otwartego może być społeczeństwo amerykańskie, w którym ruchliwość społeczna jest stymulowana i niejako wymuszana, a jednostki i zbiorowości defaworyzowane, w ramach różnorodnych programów społecznych uzyskują pomoc i wsparcie państwa.

Na ruchliwość społeczną jednostek i grup społecznych mają wpływ różnorodne czynniki, które dla porządku możemy podzielić na trzy rodzaje: 1) związane z cechami jednostek i ich rodziców, 2) związane z szansami, jakie stwarza społeczeństwo, jego otwartość, 3) związane ze zmianami na rynku pracy, spowodowane rozwojem gospodarki bądź różnymi kataklizmami.

Czynniki związane z cechami jednostek i ich rodziców dotyczą pewnych cech jednostkowych z jednej strony, a mianowicie takich jak talent, pracowitość, konsekwencja w działaniu, dynamika postępowania, pomysłowość i innowacyjność, natomiast z drugiej strony z zaangażowaniem rodziców (organizacyjnym i finansowym) na rzecz kształcenia i nabywania różnorodnych kompetencji przez ich dzieci.

Czynniki związane z szansami, jakie stwarza społeczeństwo dotyczą otwartości społeczeństwa oraz wsparcia jednostek i grup wywodzących się ze środowisk (w tym rodzin) znajdujących się w gorszej sytuacji materialnej z jednej strony, z drugiej natomiast stosowania wobec osób przesuujących się w górę hierarchii społecznej sankcji pozytywnych (szacunek, podziw, uznanie, prestiż) i stosowanie sankcji negatywnych wobec osób charakteryzujących się brakiem ruchliwości społecznej lub ruchliwością w dół (brak szacunku, pogarda, potępienie, infamia, ostracyzm). Jest to swoisty rodzaj kontroli społecznej, stojącej na straży pożądanego rozwoju ruchliwości społecznej.

Czynniki związane ze zmianami na rynku pracy dotyczą przede wszystkim dynamiki rozwoju gospodarki, który uruchamia różnorodne zjawiska i procesy powodujące zmiany składu społeczno-zawodowego, na przykład zapotrzebowanie na pracowników pracujących w przemyśle i usługach, dobrze wykształconych i o wysokich kwalifikacjach. W związku z tym zmniejsza się zapotrzebowanie na pracujących w rolnictwie, słabo wykształconych i o niskich kwalifikacjach. Zmiana na rynku pracy może się też dokonać w wyniku tragicznych wydarzeń losowych, takich jak wojny, kataklizmy, które często eliminują na zawsze z rynku jednostki wybitne, najlepiej wykształcone i przygotowane do zajmowania wysokich pozycji.

H. Domański zwraca uwagę, że ruchliwość społeczno-zawodowa stanowi swego rodzaju wskaźnik dystansów i barier społecznych oraz jest źródłem informacji dotyczących mechanizmów odtwarzania hierarchii społecznych¹⁷.

Symboliczne nierówności w sporcie



Przez symboliczne nierówności w sporcie będziemy rozumieli nierówny podział takiego niezwykle ważnego, cenionego i pożądanego zasobu społecznego, jakim jest prestiż społeczny.

Od samego początku sport był przestrzenią reprodukcji różnic i nierówności charakterystycznych dla ówczesnego greckiego społeczeństwa i kultury. Przywilej uczestnictwa przysługiwał tylko ludziom zamożnym, którzy mogli sobie pozwolić na całoroczne przygotowania do igrzysk. Uprawnieni do oglądania igrzysk byli tylko wolni mężczyźni. Natomiast oglądanie igrzysk przez kobiety było zagrożone najwyższą karą, a mianowicie karą śmierci. Różnice i nierówności były obecne w sporcie na wszystkich etapach jego rozwoju i zmniejszały lub pogłębiały się razem z rozwojem społeczeństw.

Niezwykle ważnym zasobem społecznym sportu jest prestiż, w podziale którego nie ma równości, ale występuje mocno rzucająca się w oczy nierówność. Prestiżem owym cieszą się sportowcy osiągający wysokie wyniki podczas imprez zajmujących wysoką pozycję w hierarchii sportowej (igrzyska olimpijskie, mistrzostwa świata i Europy, Wimbledon, wyścigi Formuły 1 itp.) oraz w dyscyplinach sportowych cieszących się uznaniem nie tylko kibiców, ale także szerszej rzeszy odbiorców. Zatem w sporcie nie tylko ważną rolę odgrywa wynik, ale także to, podczas jakich zawodów został osiągnięty i w jakiej dyscyplinie. A. Tyszka zwraca uwagę, że za wynikiem sportowym, upowszechnionym za pomocą kultury masowej, idą nowe symboliczne fakty społeczne, takie jak „poważanie społeczne, admiracja, szacunek, popularność, sława, zaszczyty i innego rodzaju satysfakcje, będących różnymi odcieniami uznania społecznego, dla których praktyka życiowa ustaliła wiele symbolicznych i niesymbolicznych wyróżnień, swoistych dla sportu i zaczerpniętych z innych dziedzin życia”¹⁸.

Powszechnie są znane nazwiska złotych medalistów olimpijskich, takich jak Jerzy Kulej, Irena Szewińska, Waldemar Baszanowski czy Otylia Jędrzejczak, natomiast w ogóle nie wiemy, kto zdobywał złote medale na akademickich mistrzostwach świata czy podczas chociażby igrzysk olimpijskich dla osób

17 H. Domański (1998) Dwie transformacje w krajach Europy Środkowo-Wschodniej a ruchliwość społeczna. W.A. Sułek, M.S. Szczepański [red.] *Śląsk – Polska – Europa. Zmieniające się społeczeństwo w perspektywie lokalnej i globalnej. Xięga X Ogólnopolskiego Zjazdu Socjologicznego*, Katowice, s. 448.

18 A. Tyszka (1970) *Olimpia i Akademia. Szkice o humanistycznej treści sportu*, Warszawa, s. 92.

niepełnosprawnych. Tak, jak w przypadku zawodów jest ich prestiżowa hierarchia, tak i wśród dyscyplin sportowych taka hierarchia występuje. Inną pozycję zajmują takie dyscypliny jak piłka nożna, piłka siatkowa, lekka atletyka, tenis ziemny czy Formuła 1, a inną dyscypliny uważane za niszowe, takie jak psie zaprzęgi, biegi na orientację czy baloniarstwo. Zatem prestiż sportowca uzależniony jest od prestiżu dyscypliny, w jakiej osiągnął sukces. Mało kto w naszym kraju nie zna kierowcy Formuły 1 Roberta Kubicy, który w swojej dyscyplinie sportu jeszcze niewiele osiągnął, był jedynie bardzo dobrze zapowiadającym się sportowcem, lub Jerzego Janowicza, który bardzo dobrze rokuje, a kibice wiążą z nim nadzieje na sukces sportowy. Jednak fakt uprawiania przez nich prestiżowych dyscyplin powoduje, że ich sukcesy są cenione bardziej niż sukcesy sportowców w innych dyscyplinach. W tym przypadku uprawiana dyscyplina sportowa przydaje lub nie przydaje prestiżu wybitnym sportowcom. Zatem o prestiżu decyduje nie tylko obiektywny wynik sportowy, ale także ranga zawodów, podczas których ten wynik został osiągnięty, ponadto prestiż dyscypliny, ale także, o czym jeszcze nie było mowy, szczególne cechy osobowościowe sportowca oraz umiejętność bycia w kulturze masowej. Przykładem posiadania tego rodzaju cech może być David Beckham, który stał się ulubieńcem mediów nie tylko ze względu na wyniki sportowe, ale także w wyniku umiejętnej autopromocji, udostępnienia swojego wizerunku do reklamowania ekskluzywnych i elitarnych produktów w połączeniu z oryginalnym stylem bycia, noszenia się i układania relacji wewnątrzrodzinnych z byłą Spice Girl Victorią Adams, niby osobistych i intymnych, ale jednocześnie nastawionych nie tylko na prestiżowy efekt¹⁹

Prestiż, jakim obdarzani są najwybitniejsi sportowcy, często porównywany jest do prestiżu gwiazd estrady, najwybitniejszych piosenkarzy, aktorów i muzyków. Sportowcy cieszący się prestiżem są pożądanymi i oczekiwani przez organizatorów i uczestników najbardziej znamienitych wydarzeń kulturalnych, gospodarczych i politycznych, nie tylko sportowych. Prestiż wyniesiony ze sportu lub uzyskany dzięki wynikom sportowym jest transferowany na inne obszary życia pozasportowego i często udanie wykorzystywany do realizacji określonych celów. Sportowcy cieszący się prestiżem zapraszani są przez kierownictwa partii politycznych do udziału w wyborach, chcąc w ten sposób dodać swojej partii prestiżu i odnieść sukces wyborczy. Sportowcy zaś, dzięki posiadanemu prestiżowi, odnoszą sukcesy na innej płaszczyźnie życia społecznego, a mianowicie w polityce. Parlamentarzystami w Polsce byli lub są wybitni sportowcy, tacy jak: Leszek Blanik, Iwona Guzowska, Roman Kosecki, Grzegorz Lato, Zbigniew Pacelt, Zbigniew Pietrzykowski czy Jan Tomaszewski.

19 G. Whannel (2002) *Media Sport Stars. Masculinities and Moralities*, London, New York.

W blasku prestiżu sportowców często próbują się „znaleźć” politycy, którzy zabiegają o medialnie nośne sytuacje, w których udział biorą wybitni sportowcy. Przykładowo było tak w przypadku prezydenta Aleksandra Kwaśniewskiego, który autentycznie lubi sport i się na nim zna, ale i Lecha Kaczyńskiego, którego „znajomość sportu” była tematem różnorodnych kawałów, dowcipów i bon motów. Prezydenci zasiadali na trybunach stadionów podczas spotkań reprezentacji Polski, podczas ważnych spotkań pucharowych czy ligowych, bywali na igrzyskach olimpijskich, mistrzostwach świata czy Europy, ale także towarzyszyli Adamowi Małyszowi podczas zawodów Pucharu Świata w Zakopanem. Podejmowali wybitnych sportowców w Pałacu Prezydenckim, ściskali dłonie mistrzów i wręczali odznaczenia państwowe. Wszystko to działo się w obecności kamer oraz mikrofonów i miało na celu między innymi poprawienie wizerunku prezydenta i przydanie mu prestiżu, nie wynikającego z pełnionego urzędu, ale z racji identyfikowania się z odczuciami wielkiej rzeszy kibiców, a w konsekwencji wyborców, decydujących o losach kandydatów do ważnych pozycji w państwie. Prezydent Lech Kaczyński w 2007 roku pojechał nawet do Niemiec, aby wręczyć reprezentacji Polski w piłce ręcznej srebrne mundialowe medale.

Wysokie wyniki sportowe nie tylko wzbudzają szacunek i uznanie dla samych sportowców, ale także dla trenerów i osób wchodzących w skład sztabów szkoleniowych, prezesów klubów i osób zajmujących ważne pozycje w klubowej hierarchii oraz sponsorów i osób odpowiedzialnych za działania marketingowe i promocyjne. Powszechnie znane są nazwiska polskich trenerów, takie jak Kazimierz Górski, Andrzej Niemczyk, Henryk Łasak, Jan Mulak, Zygmunt Szelest, Hubert Wagner czy Feliks Stamm. Ich udział w podziale prestiżu społecznego nie jest mniejszy niż samych sportowców, ale wynika przede wszystkim z prestiżu zawodników, którzy go uzyskali dzięki wyjątkowym wynikom sportowym. Kazimierzowi Górskiemu prestiżu przydała drużyna reprezentacyjna, która podczas igrzysk w Monachium w 1972 roku sięgnęła po złoty olimpijski medal, a podczas mistrzostw świata w Republice Federalnej Niemiec w 1974 roku zajęła 3. miejsce. W drużynie grali tacy piłkarze jak: Kazimierz Deyna, Włodzimierz Lubański, Andrzej Szarmach, Zygfryd Szoltyś, Jan Tomaszewski, Rober Gadocha, Grzegorz Lato, Henryk Kasperczyk, Jerzy Gorgoń, Władysław Żmuda i inni. Henryk Łasak poprowadził polskich kolarzy do bezprecedensowych w historii tej dyscypliny w Polsce sukcesów, m.in. pierwszego medalu (brązowego) kolarzy szosowych w wyścigu drużynowym na 100 km na mistrzostwach świata w 1971 roku i pierwszego medalu (brązowego) w kolarstwie szosowym na igrzyskach olimpijskich w 1972 roku. Podopiecznymi Henryka Łasaka byli między innymi tacy kolarze jak: Ryszard Szurkowski, Stanisław Szozda, Jan Magiera, Zygmunt Hanusik, Zenon Czechowski, Lucjan Lis i Edward Barcik. Po jego tragicznej śmierci podopieczni

Ryszard Szurkowski i Stanisław Szozda sięgnęli w 1973 roku po mistrzostwo i wicemistrzostwo świata zarówno w wyścigu indywidualnym, jak i mistrzostwo świata w wyścigu drużynowym.

Jan Mulak, trener i działacz lekkoatletyczny, twórca „Wunderteamu” swoje uznanie społeczne zawdzięcza plejadzie wybitnych lekkoatletów, w tym takim długodystansowcom jak Zdzisław Krzyszkowiak i Jerzy Chromik.

Feliks Stamm, wychowawca i trener kilkudziesięciu bokserów, mistrzów oraz medalistów olimpijskich, świata i Europy, wielkie uznanie zawdzięcza takim bokserom jak: Zygmunt Chychła, Kazimierz Paździor, Jerzy Kulej, Jan Szczepański, Józef Grudzień, Marian Kasprzyk, Aleksy Antkiewicz, Zbigniew Pietrzykowski, Leszek Drogosz, Tadeusz Walasek czy Artur Olech.

Sportowe organizacje formalne, jakimi są kluby sportowe, posiadające różny status prawny, także w dominującej części zawdzięczają swój wysoki prestiż bardzo dobrym wynikom osiąganym przez zawodników. W wielu przypadkach, szczególnie w grach zespołowych, prestiż drużyny jest tożsamy z prestiżem klubu sportowego. Tak jest na przykład w przypadku piłki nożnej w klubach FC Barcelona czy Real Madryt FC, piłki siatkowej w klubach Trentino Volley czy Skra Bełchatów, piłki ręcznej w klubach HSV Hamburg czy Vive Targi Kielce.

Najlepsze drużyny i markowe kluby przyciągają znanych i zasobnych finansowo światowych producentów cenionych towarów i usług. Za przykład niech posłuży najbogatszy klub piłkarski na świecie, jakim jest Real Madryt, którego głównym sponsorem jest największa na świecie firma bukmacherska bwin.com, której logotyp „Los Blancos” znajduje się na koszulkach piłkarzy. Oficjalnymi sponsorami są potentaci w swoich branżach: Coca-Cola – producent bezalkoholowych napojów gazowanych, Adidas – firma produkująca odzież i obuwie sportowe, Audi – firma samochodowa, Emirates – linie lotnicze, Movistar – telefonia komórkowa, Mahou – producent piwa, Hugo Boss – producent odzieży.

Wysokie wyniki sportowe mają wpływ na tworzenie tożsamości kibiców, która w dużej części jest ufundowana na dumie wynikającej z przynależności (rzeczywistej lub wyobrażonej) do grupy, która odniosła sukces, ale także na prestiżu, którego udziałowcami (najczęściej rozumianego i odczuwanego subiektywnie) jest zbiorowość kibiców. Identyfikacja kibiców z zawodnikiem czy zespołem odnoszącym sukcesy przydaje prestiżu kibicom, w mniejszym zakresie w sensie społecznym, natomiast w większym w sensie odczuwania jednostkowego.

Odrębną sprawą są częste sytuacje, zwłaszcza na stadionach piłkarskich, kiedy to niespełnione oczekiwania kibiców odnośnie do wyniku sportowego ukochanego zespołu, starają się zrekompensować poprzez walkę z kibicami drużyny przeciwnej, policją lub innymi aktorami sceny społecznej. Nie chcą już się „żywić” prestiżem osiągniętym przez ukochany zespół, może zbyt małym lub

niewspółmiernym do oczekiwań, chcą natomiast sami zapewnić sobie prestiż, ale nie w rywalizacji sportowej, ale poprzez akty wandalizmu i bezwzględnej brutalności wobec „innych”, nieważne kim ci „inni” są, ważne, że nie konstytuują „naszej” zbiorowości. Często się to udaje. Sylwetki najbardziej aktywnych są pokazywane w środkach masowej komunikacji, a w półoficjalnych rankingach internetowych prowadzonych przez kibiców uzyskują wysoki nowoplemienny prestiż, który nie wynika z uznania społecznego, ale uznania wynikającego z przyjęcia dewiacyjnych i często przestępczych kryteriów²⁰.

Spoleczno-kulturowe nierówności w sporcie

Przez społeczno-kulturowe nierówności w sporcie będziemy rozumieli w tym przypadku nierówny podział takich cenionych i pożądaných dóbr jak konsumpcja kulturalna i dostęp do elit towarzyskich oraz więzi społeczne i dobre obyczaje.

Jednym z pionierów zajmujących się problematyką konsumpcji, w nawiązaniu do zasad religijnych protestantyzmu i kalwinizmu, był Max Weber, który gromadzenie dóbr materialnych i konsumpcję w społeczeństwach tradycyjnych wiązał z naturalną, wrodzoną potrzebą człowieka, natomiast w społeczeństwie nowoczesnym stawały się one nie środkiem, ale celem życia jednostek i zbiorowości²¹.

Inaczej na konsumpcję patrzył już T. Veblen, który nie uważał, że celem konsumpcji („ostentacyjnej”) jest przetrwanie, ale że jest ona sposobem zamianifestowania swojej pozycji społecznej i ukazania ekonomicznej przewagi nad innymi²². W społeczeństwie późnowoczesnym, zdaniem J. Baudrillarda, konsumpcja staje się aktem społecznym z szerokim spektrum znaków i symboli o ogromnej ważności społecznej. W konsumpcji przestaje główną rolę odgrywać wymiar materialny, a jego pozycję zajmuje wymiar symboliczny²³.

W podziale tego zasobu społecznego, jakim jest konsumpcja kulturalna, uczestniczą sportowcy i ich otoczenie w nierównym stopniu. Podstawowymi kryteriami mającymi wpływ na to uczestnictwo jest uzyskany wynik sportowy, prestiż zawodów oraz prestiż uprawianej dyscypliny sportowej, w której ten wynik sportowy został osiągnięty. Wartość sportowa zawodnika oraz uzyskane przez niego wyniki uzyskują na wolnym rynku określoną wartość materialną. Konsumpcja kulturalna oraz jej profil uzależniony jest jeszcze od wykształcenia sportowca oraz kompetencji kulturowych, ale także zainteresowań i pasji osobistych.

20 Z. Dziubiński [red.] (2007) *Sport a agresja*, Warszawa.

21 M. Weber (1984) *Szkice z socjologii religii*, Warszawa.

22 T. Veblen (1971) *Teoria klasy próżniaczej*, Warszawa.

23 J. Baudrillard (1998) *The Consumer Society: Myths and Structures*, London.

Wybitni sportowcy posiadający zasoby finansowe uczestniczą w światowej konsumpcji kulturalnej poprzez nabywanie rezydencji i posiadłości w miejscach, które nie tylko posiadają liczne walory geograficzne i klimatyczne, ale przede wszystkim na walory prestiżowe. Przykładem mogą być rezydencje najwybitniejszych sportowców na Florydzie, w Zjednoczonych Emiratach Arabskich, w Katarze czy w Monako. W księstwie Monako, w którym cena metra kwadratowego jest zawrotna, w centrum wynosi ok. 32.000 euro, znaczny odsetek mieszkańców stanowią sportowcy oraz gwiazdy kina czy piosenki. Zaletą Monako, oprócz tzw. „raju podatkowego”, jest jego położenie, klimat Morza Śródziemnego i bardzo dobre skomunikowanie z większymi miastami i lotniskiem w Nicei. Jedną z gwiazd sportu, które zamieszkały w Monako jest szwedzki tenisista Bjorn Borg. W Monte Carlo rezydencję mają gwiazdy Formuły 1, jak np. Jenson Button, Robert Kubica i Nico Rosberg, ale także byli kierowcy jak David Coulthard czy Alex Wurz. Również świat tenisa ma swoich reprezentantów w osobach Rafaela Nadala i Novaka Djokovica.

Posiadanie najdroższych samochodów, ale także samolotów, nie tylko służy sprawnej komunikacji, ale przede wszystkim ma świadczyć o ich przynależności do elity finansowej. Ubieranie się w odzież produkowaną przez markowe firmy, noszenie wyszukanej biżuterii, zegarków czy okularów, ma również potwierdzać przynależność do ekskluzywnej zbiorowości.

Wybitni sportowcy to także uczestnicy prestiżowych wydarzeń społeczno-kulturowych lokujących się w sferze biznesu, polityki, sztuki, rozrywki i w ogóle szeroko rozumianej kultury. Z jednej strony wynika to z potrzeby organizatorów przydania przez ich obecność znaczenia określonemu wydarzeniu, z drugiej natomiast z wewnętrznej potrzeby sportowców i przyjętego stylu życia, będącego wynikiem zajmowanej wysokiej pozycji społecznej.

Konsumpcja kulturalna sportowców i ich społecznego otoczenia jest uwarunkowana wieloma czynnikami, od ekonomicznych zaczynając, a na osobowościowych kończąc. Nierówny podział zasobu społecznego, jakim jest konsumpcja kulturalna, wynika z dysponowania cenionymi zasobami, takimi jak bogactwo i prestiż, a te z kolei przysługują tylko najwybitniejszym w prestiżowych dyscyplinach sportowych.

Zdarza się jednak, że pożądane i uzyskane dobra społeczne są trwonione przez wybitnych sportowców. Dzieje się tak, gdy sportowiec nie jest w stanie udźwignąć uzyskanej sławy i ma trudności z racjonalnym gospodarowaniem uzyskanymi środkami finansowymi. Zdarza się, że zamiast kontynuować karierę sportową i wspinać się na najwyższe szczeble sportowej hierarchii, wybiera drogę rozwiązłego życia, związanego z beztroskim korzystaniem z uciech seksualnych, alkoholowych i narkotycznych. Przykładem takiego upadku może być największa legenda Manchesteru United, piłkarz George Best, który nie tylko kochał piłkę, ale także nie mniej kobiety, rozpustę, alkohol i środki

odurzające. To wszystko nie tylko zakłóciło rozwój jego sportowej kariery, ale przedwcześnie doprowadziło go do śmierci. Innym przykładem może być reprezentant Anglii na MŚ 1990 i Euro 1996, Paul Gascoigne „Gazza”, który reprezentował m.in. takie kluby jak Newcastle, Tottenham, Lazio, Glasgow Rangers, Middlebrough, Everton czy Burnley. Był bohaterem licznych skandali z rozwiązłością seksualną, alkoholem i narkotykami w tle. Dzisiaj bez pieniędzy, zepchnięty na margines społeczny, walczy o życie z chorobą alkoholową.

Podwaliny teorii elitaryzmu stworzyli tacy intelektualiści jak Vilfredo Pareto, Gaetano Mosca oraz Robert Michels, którzy pojęciu elita nadawali przede wszystkim znaczenie polityczne i rozumieli je jako nierówny rozdział zasobu władzy. W języku potocznym elita oznacza grupę ludzi najlepszych pod jakimś względem. W naukach politycznych, a szczególnie w socjologii, rezygnuje się z markera wartościującego na rzecz opisu sformalizowanych ról i pozycji zajmowanych przez jednostki w różnorodnych organizacjach²⁴.

Wybitni sportowcy to także uczestnicy elitarnych zbiorowości towarzyskich mających charakter rzeczywisty lub wyobrażony. Z racji swej pozycji w hierarchii sportowej z pewnością przynależą do tego rodzaju wyobrażonej elity sportowej, która powstaje w sposób nieformalny w świadomości społecznej, w wyniku społecznego uznania i „naklejenia” etykiety sportowca elitarnego. Tego rodzaju elita sportowa konstytuowana jest na podstawie wyobrażeń członków społeczeństwa, a przynależność do niej jest wynikiem stosowania subiektywnych kryteriów przez poszczególnych członków społeczeństwa i kierowania się intuicją. Drugi rodzaj przynależności jest konsekwencją formalnych uregulowań, w wyniku których powstają elitarne kluby olimpijczyków, złotych medalistów olimpijskich, rozmaite kapituły, zarządy międzynarodowych federacji sportowych czy zarząd Międzynarodowego Komitetu Olimpijskiego. W tym przypadku, aby stać się członkiem elitarnego zbiorowości, trzeba spełnić określone kryteria, np. zdobyć złoty medal olimpijski lub uzyskać wymaganą liczbę głosów delegatów podczas wyborczego zgromadzenia.

Wybitni sportowcy, zajmujący najwyższe pozycje w strukturze sportu światowego, przynależą lub częściej są pożądanymi i oczekiwanymi gośćmi pozasportowych zbiorowości elitarnych, których członkowie w większości rekrutują się ze świata biznesu, polityki i kultury. Partycypacja najlepszych sportowców w elitarnych gremiach może być z jednej strony wynikiem ich aspiracji do określonych grup pozytywnego odniesienia, które pozwalają im zaspokoić prestiżowe potrzeby, z drugiej strony może być efektem realizacji potrzeby przydania sobie przez elitarną zbiorowość prestiżu o nieco innej genealogii, a mianowicie genealogii sportowej. Bycie sportowca w elitarnym grupie może wynikać z jego potrzeb o charakterze autotelicznym, a grupa może jawić

24 J. Wasilewski (1998) Elita. W: *Encyklopedia socjologii*, Warszawa, s. 184-189.

się jako ekspresyjna, ale także może być dla sportowca grupą instrumentalną, która służy do realizacji innych potrzeb i wartości²⁵.

Wybitni sportowcy przez swoje wysokie osiągnięcia sportowe przyczyniają się do tworzenia swoistej więzi społecznej ufundowanej przez sport. W socjologii więź społeczna rozumiana jest w sposób zróżnicowany, od rozumienia szerokiego, którego przedstawicielem jest J. Szczepański, według którego więzią jest wszystko to, co spaja zbiorowości ludzkie²⁶, do wąskiego, ograniczonego do czynników subiektywnych. Przedstawicielem takiego rozumienia więzi społecznej jest S. Ossowski, który za więź społeczną uznaje „aprobującą świadomość przynależności do grupy, tendencję do zachowania najważniejszych konformizmów grupowych, kult wspólnych wartości, świadomość wspólnych interesów, ale i gotowość przedkładania interesów grupowych ponad interesy osobiste, [...] wspólnego stosunku do pewnych symboli, przedmiotów i osób”²⁷.

Sportowcy, skupiający uwagę często wielkiej rzeszy kibiców, przyczyniają się do kreowania więzi społecznej na podłożu kulturowym, ale także strukturalnym, jak by określił to R. Merton²⁸. Pierwszy typ więzi wynika z przyjęcia przez określoną zbiorowość kibiców pewnych wspólnych norm i wartości, natomiast drugi typ jest konsekwencją przeciwstawienia „mojej” zbiorowości kibiców „innym” (obcym) zbiorowościom, kibicującym innemu zawodnikowi czy drużynie.

Więzi społeczne powstają na skutek identyfikowania się określonej zbiorowości kibiców z określonymi elementami kultury symbolicznej, takimi jak barwy klubowe, nazwa zespołu, ale przede wszystkim uzyskiwanymi (dobrymi) wynikami naszego zespołu, które i nam przydają prestiżu, jesteśmy dumni i mamy subiektywne odczucie, że jesteśmy lepsi niż inni, chociażby od tych, którzy utożsamiają się z innym zespołem²⁹. Więż jest tym mocniejsza, im bardziej odczuwamy zagrożenie ze strony innych zbiorowości. Im bardziej drużyna przeciwna zagraża w pozyskaniu zasobu sportowego (społecznego) jakim jest dobry wynik sportowy. W takim przypadku w naszej zbiorowości panują stosunki przyjaźni, pokoju i solidarności oraz nienawiści i wojny w stosunku do zbiorowości obcej. Często sytuacje takie wymykają się spod kontroli i ujawniają się w postaci agresji werbalnej lub fizycznej względem obcych

25 P. Rymarczyk (2011) Wpływ globalizacji na kulturę fizyczną. W: Z. Dziubiński, Z. Krawczyk [red.] *Socjologia kultury fizycznej*, Warszawa, s. 96-107.

26 J. Szczepański (1963) *Elementarne pojęcia socjologii*, Warszawa, s. 119.

27 S. Ossowski (1967) Wielogłowy Lewiatan i grupa społeczna. O perypetiach pojęciowych w socjologii. W: *Dziela, t. 4*, Warszawa, s. 153-155.

28 R. Merton (1982) Teoria grup odniesienia i struktura społeczna. Kontynuacje. W: R. Merton, *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*, Warszawa, s. 366.

29 R. Giulianotti (2003) *The Twentieth Century Sport. Football, Class and Nation*. W: R. Robertson, K.E. White [red.] *Globalization: Critical Concepts in Sociology*, London, New York.

zbiorowości. Drastycznym przykładem mogą być wydarzenia, które rozegrały się w dniu 29 maja 1985 roku na stadionie Heysel podczas finałowego meczu Pucharu Mistrzów, Juventus Turyn – Liverpool FC. Doszło wtedy do starcia kibiców angielskich z kibicami włoskimi, na skutek czego śmierć poniosło 39 osób, a setki doznały uszczerbku na zdrowiu. Mecz ten i tragiczne wydarzenia z nim związane stały się synonimem najgorszej strony futbolu.

Udział sportowców w podziale takiego dobra, jakim są dobre obyczaje jest zróżnicowany i uwarunkowany wieloma czynnikami społeczno-kulturowymi. Z pewnością uczestnictwo w sporcie sprzyja kształtowaniu konformistycznych zachowań, z drugiej jednak wysoka, wielowymiarowa wartość sukcesu sportowego (zamożność, sława, medialność, uznanie, posiadanie dóbr materialnych itp.) skłaniają do zachowań nonkonformistycznych, nie tylko będących w konflikcie z niepisanymi normami postępowania, ale także często z regulacjami formalnymi (regulaminami, statutami, kodeksami prawa)³⁰.

Sport od samego początku powstania był oparty na zasadach i dyrektywach o charakterze etycznym. W starożytnej Grecji kluczową rolę odgrywało pojęcie dzielności, w średniowieczu tym pojęciem był honor, natomiast w nowożytności, między innymi za sprawą Coubertina, pojęcie fair play. Jednak w sporcie organizowanym przez społeczeństwa nowoczesne wymienione rygorystyczne zasady czy postulaty przegrywają z różnie rozumianymi ideami utylitaryzmu³¹. Oznacza to, że dobre obyczaje często przegrywają ze skutecznością, zdolnością osiągania sukcesu i zyskiem.

Ekonomiczne nierówności w sporcie

Ekonomiczne nierówności występują w wielu obszarach rzeczywistości sportowej i mogą być analizowane z wykorzystaniem różnorodnych teorii. Przykładowo Marksowska koncepcja klas może być wykorzystana do ukazania sytuacji, jaka występuje w sporcie profesjonalnym, podziału między pracodawcami a pracobiorcami, pomiędzy właścicielami klubów sportowych, funkcjonujących w różnych formach prawnych, a sportowcami. Co jakiś czas jesteśmy informowani, że pracobiorcy (sportowcy) nie są zadowoleni z podziału zysków, który, z ich punktu widzenia, jest nierówny i niesprawiedliwy. Przykładem mogą być rozgrywki NHL, które z powodu braku odpowiedniego dokumentu regulującego stosunki ligi i zawodników były zawieszane w 1994 roku i sezon składał się wówczas tylko z 48 meczów oraz w 2004 roku, kiedy to sezon nie odbył się wcale. Również w 2012 roku brak porozumienia w sprawie nowej

30 Z. Dziubiński (2011) Olimpizm a nowoczesność. W: Z. Dziubiński, Z. Krawczyk [red.] *Socjologia kultury fizycznej*, Warszawa, s. 121-137.

31 Z. Krawczyk (2000) Sport jako symbol. W: Z. Krawczyk, *Sport w zmieniającym się społeczeństwie*, Warszawa, s. 17-25.

umowy zbiorowej ze związkiem zawodników (NHLPA) w dniu 15 września doprowadził do kolejnego lokautu.

Ważną rolę w wyjaśnianiu nierówności w sporcie profesjonalnym może odegrać Weberowska teoria podziału na klasy, teoria stratyfikacji (uwarstwienia) i teoria klasyfikacji zawodów. W Weberowskim podziale na klasy kryterium nie stanowi, jak u Marksa, stosunek do środków produkcji, ale rodzaj szans na rynku, który jest uzależniony od kwalifikacji profesjonalnych sportowców. Szanse na rynku wyznaczają umiejętności, które w konsekwencji wyznaczają poziom uzyskiwanych zasobów ekonomicznych. Inne szanse na sportowym, czy lepiej, piłkarskim rynku ma Robert Lewandowski niż napastnik grający w III ligowym zespole. Wartość tego pierwszego została wyceniona przez Bayern Monachium na 30 milionów euro, natomiast drugi na tym rynku nie jest wcale notowany.

Do analizy nierówności ekonomicznych w sporcie bardzo przydatna jest perspektywa związana z tradycją socjologii amerykańskiej, a mianowicie koncepcja stratyfikacji (uwarstwienia). W perspektywie empirycznej przez stratyfikację rozumie się podziały społeczne, w których pozycja zależy od którejś z mierzalnych cech, w tym przypadku tą cechą decydującą jest dochód czy zamożność (bogactwo). W sporcie hierarchię dochodów może wyznaczać np. poziom rozgrywek, w których uczestniczą zawodnicy. Na szczycie drabiny stratyfikacyjnej, ze względu na dochody, znajdują się zawodnicy grający w ekstraklasie, nieco niżej w pierwszej lidze, drugiej itd. W ramach poszczególnych lig są kolejne drabiny, z pozycjami najlepiej zarabiających, nieco gorzej itd. Pozycja sportowca na drabinie dochodu jest uzależniona od jego umiejętności, kompetencji profesjonalnych, które są przeliczane na wartości pieniężne. Możemy powiedzieć, że sport jest idealnym, modelowym przykładem społeczeństwa merytokratycznego, w którym talent, praca, klasa sportowa, kompetencje fizyczne i ruchowe, techniczne i taktyczne decydują o pozycji zawodnika w hierarchii dochodu. W sporcie nie ma miejsca na nepotyzm, poplecznictwo i obsadzanie ważnych pozycji sportowych znajomymi czy popieranymi przez grupy lobbingsowe. Sportowcy niemal bez przerwy zdają egzaminy ze swojej przydatności podczas różnorodnych rozgrywek ligowych, zawodów czy mitingów. Nie ma takiej możliwości, aby trener czy prezes klubu zapłacili duże pieniądze za sportowca bez sukcesów, posiadającego niską wartość rynkową. Kontrola społeczna w sporcie, w postaci kultury masowej, kibicowskiej presji i opinii donatorów, jest tak silna, że działania poza merytokratycznym porządkiem są niemożliwe. W innych dziedzinach życia społecznego jest możliwość obsadzania wysokich pozycji społecznych przez osoby nieposiadające kompetencji profesjonalnych. Z takimi praktykami spotykamy się dość często i nieraz doświadczamy ich na własnej skórze, kiedy nie możemy załatwić wydawałoby się prostej sprawy.

Nierówności w sporcie nie tylko są konsekwencją uzyskiwanych wyników sportowych, ale także, a może przede wszystkim, uprawianej dyscypliny sportu. W tym przypadku przydatną perspektywą badawczą może być klasyfikacja zawodów³². Nie wnikając w szczegóły metodologiczne tworzenia takiej klasyfikacji, w jej ramach można wyodrębnić skalę wedle kryterium prestiżu oraz skalę wedle kryterium pozycji społeczno-ekonomicznej³³. Przyjmując kryterium społeczno-ekonomiczne możemy dyscyplinom sportowym nadać hierarchiczną strukturę i usytuować w przestrzeni sportowej (społecznej) przedstawicieli poszczególnych dyscyplin sportowych. Z pewnością w hierarchicznej, ekonomicznej klasyfikacji dyscyplin sportowych na samym szczycie znajdzie się boks, golf, koszykówka, tenis ziemny, piłka nożna i może jeszcze parę innych, natomiast na kolejnych szczeblach będą nieco gorzej opłacane dyscypliny, natomiast na samym dole drabiny znajdują się dyscypliny ledwo bilansujące swoje budżety. Na szczycie hierarchicznej klasyfikacji dyscyplin ze względu na udział w podziale finansowych zasobów sportowych (społecznych) znajduje się boks, którego najlepiej zarabiający amerykański przedstawiciel, Floyd Mayweather, zarobił w 2012 roku 85 milionów dolarów. Wszystkie zarobione pieniądze „wywalczył na ringu”. Drugim w tej dochodowej klasyfikacji jest filipiński bokser Manny Pacquiao, który zainkasował 62 miliony dolarów, z czego 56 milionów wywalczył na ringu, natomiast 6 poprzez inne działania komercyjne (reklamowe). „Pacman” uzupełnił swoje sponsorskie portfolio poprzez podpisanie umów z takimi potentatami jak Nike, Hewlett-Packard, Monster Energy i Hennessy. Trzeci w klasyfikacji jest, nieco skompromitowany golfista, Tiger Woods, który może poszczycić się kwotą 59,4 miliona dolarów. W porównaniu do poprzedniego roku jego zarobki znacznie zmalały, po tym jak Tag Heuer i Gillette nie przedłużyły z nim umów, a jego firma zajmująca się projektowaniem pól golfowych także znalazła się w słabej kondycji. Mimo to, dzięki lukratywnej umowie z Nike, Woods nadal pozostaje jednym z najlepiej zarabiających sportowców. Czwarte miejsce zajmuje koszykarz, LeBron James, który zarobił 53 miliony dolarów, z czego 13 wywalczył na parkiecie, natomiast 40 dzięki kontraktom reklamowym. Jest on reklamowym gigantem nie tylko w lidze NBA, ale w całym sporcie profesjonalnym. Ma podpisane umowy sponsorskie z takimi finansowymi potentatami, jak Nike, McDonald's, Coca-Cola i State Farm, a ostatnio podpisał jeszcze bardzo korzystny kontrakt z Dunkin' Donuts i Baskin Robbins w Azji. Najlepiej zarabiającym tenisistą jest Roger Federer (5 miejsce), który zarobił łącznie 54,3 miliona dolarów, z czego na korcie 9,3 miliona, natomiast poza kortem 45 milionów. Najważniejszymi partnerami Szwajcara są: Credit Suisse, Gillette, Mercedes-Benz, Nike i Ro-

32 M. Pohoski, K.M. Słomczyński (1978) *Społeczna klasyfikacja zawodów*, Warszawa.

33 K.M. Słomczyński, G. Kacprowicz (1979) *Skale zawodów*, Warszawa.

lex. Najlepiej zarabiającym piłkarzem jest David Beckham (8 miejsce), który w roku 2012 zainkasował kwotę 46 milionów dolarów, z czego aż 37 milionów uzyskał z lukratywnych kontraktów³⁴.

Warto jeszcze zwrócić uwagę, że organizacja sportu profesjonalnego może stanowić wzór społeczeństwa merytokratycznego ze względu na całkowity brak barier ruchliwości sportowej (społecznej), na łatwość przekraczania granic między poszczególnymi warstwami i klasami sportowymi. Więcej, w sporcie, jak chyba nigdzie indziej z takim natężeniem, ta ruchliwość jest bardzo oczekiwana i wymuszana przez trenerów, prezesów, działaczy, sponsorów, a także kibiców. Brak ruchliwości w sporcie często traktowany jest jako porażka samego zawodnika, ale także trenera i innych osób zajmujących różne pozycje w formalnych organizacjach sportowych.

Podsumowanie

Przedstawione zagadnienie dotyczące różnic i nierówności społecznych w sporcie nie może pretendować do ujęcia holistycznego, obejmującego wszystkie nierówności występujące na gruncie sportu i z tego też powodu nie może być uznane za wyczerpujące. Przykładowo nie zajęto się w ogóle zagadnieniem różnic i nierówności występujących w sporcie, które wynikają z posiadania takich cech biologicznie dziedziczonych jak płeć³⁵ czy rasa³⁶. Jest to zagadnienie szczególnie ważne z uwagi na fakt, że tego rodzaju nierówności są niezgodne z ideą społeczeństwa merytokratycznego, w którym cechy dziedziczone nie mogą rzutować na sytuację społeczną (sportową) jednostki. Nie uwzględniono także zagadnienia nierówności w dostępie do tego cenionego dobra, jakim jest sport³⁷

Niezależnie od powyższego należy stwierdzić, że społeczny system organizacji sportu może stanowić wzór społeczeństwa merytokratycznego, w którym zajmowane pozycje i odgrywane role są wynikiem kompetencji profesjonalnych sportowców i szans na sportowym rynku. Zajmowanie zaś pozycji precyzyjnie określa udział w podziale cenionych i pożądanых zasobów społecznych, do których z pewnością należą dobra o charakterze symbolicznym, społeczno-kulturowym i ekonomicznym. Wybitni sportowcy ze względu na swoje osiągnięcia

34 www.forbes.pl.

35 S. Scraton, A. Flintoff [red.] (2002) *Gender and Sport: A Reader*, London; N. Organista (2012) Nierówności płciowe w procesie socjalizacji do kultury fizycznej. W: Z. Dziubiński, K.W. Jankowski [red.] *Kultura fizyczna a socjalizacja*, Warszawa, s. 193-202.

36 Summary Report (2010) *Racism, ethnic discrimination and exclusion of migrants and minorities in sport: The situation in the European Union*, Wien; Z. Krawczyk (1995) Rola czynnika rasowego w sporcie, W: Z. Krawczyk [red.] *Socjologia kultury fizycznej*, Warszawa, s. 162-164.

37 M. Lenartowicz (2011) Klasowe i warstwowe uwarunkowania kultury fizycznej. W: Z. Dziubiński, Z. Krawczyk [red.] *op. cit.*, s. 266-283.

zwykle cieszą się prestiżem, szacunkiem i uznaniem społecznym, przynależnością do elitarnych grup nie tylko sportowych, ale także pozasportowych: biznesowych, kulturalnych, politycznych, artystycznych oraz lokują się na najwyższych piętach dochodowej stratyfikacji (hierarchii) społecznej. O udziale w podziale dóbr decyduje nie tylko wynik sportowy, ale także uprawiana dyscyplina i jej pozycja w hierarchicznej klasyfikacji dyscyplin sportowych.

Sport może też być wzorem społeczeństwa merytokratycznego z punktu widzenia otwartości, możliwości związanych z ruchliwością społeczną (sportową). Więcej, ruchliwość ta jest nie tylko oczekiwana, ale także wymuszana przez otoczenie społeczne (trenerów, sponsorów, kibiców), a jej brak uznawany jest za porażkę wszystkich.

Różnice i nierówności społeczne związane z nierównym podziałem cenionych zasobów społecznych (sportowych) są solą sportu. Ich obecność jest jak najbardziej pożądana, to one bowiem są motorem rozwoju sportu i nieustannego dążenia do doskonałości i perfekcji. Różnice i nierówności są pożądane jako efekt różnic w poziomie mistrzostwa sportowego, natomiast muszą być eliminowane na poziomie dostępu do sportu i równości szans.

Zatem wykorzystanie do analizy różnic i nierówności w sporcie funkcjonalnej teorii stratyfikacji (Davis i Moore) jest jak najbardziej zasadne. W jej świetle o udziale w podziale zasobów społecznych (sportowych) winien decydować poziom mistrzostwa sportowego i hierarchiczna pozycja uprawianej dyscypliny sportowej. Zatem różnice i nierówności w sporcie są niezbędne, są bowiem rekompensatą dla najlepszych za nakłady, wyrzeczenia i osiągnięte kompetencje, w postaci zajmowania wysokich pozycji.