

KARIERA Wyznaczniki prestiżu

obserwacje

W obronie najbogatszych



Rafał Woś
dziennikarz DGP

O becny kryzys to oczywiście dramat. Ale ma on i dobre strony. Jedną z nich jest to, że od 2008 r. spory ekonomistów stały się czymś naprawdę pasjonującym. Zwłaszcza w USA czołowi znawcy gospodarki przestali być tylko zimnymi technokratami kłócącymi się o drugie miejsce po przecinku w jakimś trzeciorzędnym wskaźniku. Stali się zaangażowanymi intelektualistami, którzy próbują przykładać swoje teorie do praktyki. Publicystyka ekonomiczna zyskała też na pluralizmie. Nie jest już nietaktem powoływać się podczas sympozjum Banku Światowego na Keynesa albo Marksa. Z drugiej strony można zawsze przywalić Hayekiem albo Friedmanem. I mamy piękną pełnokrwistą debatę. Ot, jak ta najnowsza wywołana przez Grega Mankiwa.

Tego harwardzkiego ekonomisty przedstawiać nie trzeba. Nobla jeszcze nie dostał, ale pewnie niedługo dostanie. Jest lustrzanym odbiciem Paula Krugmana, Republikanin, ale nie neoliberal, raczej konserwatywny keynesista. Był doradcą ekonomicznym Busha juniora. To on stał za wprowadzonymi wówczas obniżkami podatków. Uzasadniał je (ku wściekłości takich keynesistów jak Krugman), odwołując się właśnie... do Keynesa. Ostatnio pisał plan gospodarczy na wypadek zwycięstwa Mitta Romneya (z tego powodu część lewicowo usposobionych studentów wychodziła demonstracyjnie z jego wykładów).

Dwa tygodnie temu Mankiw opublikował esej pt. „W obronie jednego procentu”. Jeden procent to najbogatsi Amerykanie. Ci, którym na fali neoliberalnych reform i Reaganowskich deregulacji wyraźnie się polepszyło. I to jak polepszyło. W 1973 r. przypadało na nich 7,3 proc. dochodu narodowego USA, a dziś aż 17,4 proc. Mankiw prowokuje, twierdząc, że ten wzrost wcale nie jest przejawem wynaturzenia wolnego rynku. Przeciwnie. Astronomiczne zyski osiągane przez takich innowatorów, jak Steve Jobs, J.K. Rowling czy Steven Spielberg, są absolutnie racjonalne. Skoro cały świat chce kupować ich produkty, a technologia im to umożliwiła, dlaczego irytujemy się, że coraz szersza grupa bogaczy może inkasować aż takie zyski? Przecież to nawet bardziej demokratyczne niż fortuny budowane przez Forda czy Rockefellera. One tworzyły się dużo wolniej i w dużo większym stopniu opierały się na kumoterstwie czy dobrych kontaktach z rządem. Teraz jest inaczej.

Aby to udowodnić, Mankiw polemizuje z argumentami na rzecz wyższego opodatkowania najbogatszych, które podnosi dziś amerykańska lewica. Argument pierwszy brzmi: owszem, najbogatsi są bardziej produktywni od reszty społeczeństwa, więc zarabiają więcej. Należy jednak pamiętać, że wraz ze wzrostem zarobków maleje ich krańcowa użyteczność. Każdy dolar dodany do rocznego uposażenia liczonego w milionach znaczy niewiele. Tymczasem ten sam dolar oddany w ręce osoby, której ledwie starcza do pierwszego, może naprawdę wiele zmienić. I dlatego racjonalniej jest zabrać tego dolara bogatemu, a oddać biednemu. Argument numer dwa: bogaci płacą za mało w porównaniu z tym, co od rządu (i społeczeństwa) dostają. Większość z nich korzystała przecież (przynajmniej na pewnym etapie życia) z publicznej edukacji, infrastruktury albo gwarantowanego przez państwo bezpieczeństwa.

Mankiw odpowiada odwołaniem do optimum Pareto. Czyli założenia, że zmiana jest optymalna, jeżeli możemy poprawić położenie jednych uczestników systemu, nie pogarszając przy tym położenia innych. Jego zdaniem tak właśnie było przed kryzysem. Większości Amerykanów nie żyło się coraz gorzej, natomiast w tym samym czasie najbogatszym poprawiło się dużo bardziej. Zdaniem Mankiwa podwyższenie podatków dla najbogatszych już optymalne w rozumieniu Pareto nie będzie. Bo poprawi się tym najsłabszym (choć i to niepewne), ale (na pewno) pogorszeniu ulegnie sytuacja najbogatszych. A to wpłynie na obniżenie ich produktywności i zniechęci do aktywności.

Jest w relacjonowaniu przeze mnie wywodów Mankiwa pewna przewrotność. Bo już kilka stron dalej sam sięgam po zestaw argumentów idących w dokładnie przeciwnym kierunku. Jestem jednak pewien, że pokazanie konkurencyjnych typów argumentacji komu jak komu, ale czytelnikom DGP na pewno nie zaszkodzi.

Ewa Maria Radlińska
Rafał Drzewiecki

T o rodzice naciskali na prawo. Przekonywali, że to zawsze będzie dobry zawód, że nie będę martwić się o pieniądze. Uwierzyłam im. Jestem na drugim roku aplikacji radcowskiej, zarabiam w kancelarii 2 tys. zł brutto i co miesiąc biorę od rodziców pieniądze, by przeżyć – mówi Ewelina z Warszawy. – Zaproponowano mi 1500 zł pensji. I miałam być im wdzięczna, bo mogłam dostać wolontariat – dodaje Ewa z Poznania. Po trzech latach zrezygnowała z prawniczej kariery. Jej duszę wypełniały podsypane od dzieciństwa nadzieje na sutą przyszłość, lecz licha teraźniejszość zwyciężyła.

Obie kobiety padły ofiarą wygórowanych ambicji i tkwiących w nas od lat stereotypów, które boleśnie rozbijają się o twardą rzeczywistość. Zdumiewające, jak mocno w świadomości Polaków zakorzeniony jest mit wysokiego prestiżu zawodu prawnika. Niezmiennie kolejne pokolenia marzą, by ich dzieci zostały szanowanymi mecenasami. Z ostatniej analizy Instytutu Badań Edukacyjnych wynika, że co czwarty z badanych rodziców dzieci w III klasie szkoły podstawowej chce, by jego potomek został lekarzem, co piąty – prawnikiem.

Mimo wielkich zmian, wciąż pozostajemy społeczeństwem merytokratycznym, w którym panuje przekonanie, że pozycje społeczne uzależnione są od zasług. Doceniamy wiedzę, wykształcenie, wierząc, że to przygotuje nasze dzieci do przetrwania na rynku pracy – tłumaczy dr Sławomir Łodziński z Instytutu Socjologii Uniwersytetu Warszawskiego.

Niosący pomoc

Jednym ze źródeł budowania społecznego wizerunku są właśnie motywacje historyczne. Tak jak prestiż oficera, który rodził się przez wieki, gdy w burzliwych czasach bronił ojczyzny, tak szacunek dla profesji prawnika wiązał się z tym, że w powszechnym odczuciu bronił on zwykłych ludzi i walczył o „sprawiedliwość”. Advocatus znaczy przecież: ten, kto niesie pomoc. – Prestiż rodzi się w chwili, gdy odczuwamy wobec pewnych sytuacji bezradność



Prawnik za grosz

i zaczynamy uznawać określonych ludzi, a nawet grupy społeczne za mających większą od nas w danej sprawie wiedzę, władzę i związane z tym większe dochody – zauważa psycholog Piotr Mosak. I przyznaje, że w przypadku prawników trudno dziś tak zdefiniować prestiż. – Pojawiało się wiele afer związanych z tym środowiskiem, słyszy się o szokujących działaniach komorników. Szacunek zanika. To bardzo źle, bo oznacza to, że z tą grupą społeczną coś złego się dzieje, jakiś robak ich gryzie – mówi specjalista.

Adwokat Andrzej Michałowski, były wiceprezes Naczelnej Rady Adwokackiej, tłumaczy, że z biegiem lat prestiż zawodu adwokata ulegał zmianie. Kiedyś, w czasach PRL i bezpośrednio po nich, zawód był uważany za niezwykle prestiżowy. Adwokaci byli tak postrzegani, ponieważ bronili opozycjonistów, sprzeciwiali się ówczesnemu systemowi, byli wykształceni, niezależni i dobrze sytuowani. Całe środowisko było tak postrzegane dzięki zasługom nielicznej grupy. – Ta sytuacja nie odpowiadała jednak rzeczywistej roli adwokata w społeczeństwie. Po transformacji ustrojowej stała się normalna, więc i prestiż się zmienił, ale nie upadł. Obecnie polscy adwokaci robią to, co inni adwokaci na świecie, i mają taką samą pozycję w społeczeństwie, jak adwokaci w innych państwach – dodaje Michałowski.

Bardziej dosadny w ocenie obecnej sytuacji jest adwokat

Mit zamożnego mecenasa, któremu wszyscy kłaniają się w pas, prysł jak bańka mydlana. Zawód ten nie daje już gwarancji zarabiania kokosów ani zdobycia prestiżu. Sukces finansowy odniosą nieliczni, reszta młodych prawników pozostanie tanią siłą roboczą

Jerzy Naumann, były prezes Wyższego Sądu Dyscyplinarnego Adwokatury. Wskazuje, że prestiż to przede wszystkim szacunek do adwokata jako tego, kto ma wiedzę, talent oraz umiejętność ich połączenia i stosowania. Lecz równie ważne są także zaufanie i poważanie. – Dziś praktycznie żaden z tych elementów nie występuje. Jeśli zatem ktoś mówi o prestiżu profesji adwokackiej, ma głównie na myśli niebotyczne zarobki. Mogą być one rezultatem rozmaitych starań i są dane wąskiej grupie, po części zwykłym hochsztaplerom. Jednak to one budują w odbiorze społecznym wizerunek profesji adwokackiej. Otwarcie zawodu wieńczy dzieło zniszczenia, nie tworząc pro futuro niczego pozytywnego – podkreśla.

Uszy po sobie

Wraz z nastaniem wolnego rynku, gdzie kwestie poczucia misji, pasji czy odpowiedzialności za państwo ustąpiły żądzy finansowego sukcesu, właśnie pieniądze pozostały jedynym realnym wyznacznikiem prestiżu. Bo choć rodzice wciąż przekonują młodych o społecznej estymie, jaka otacza tę profesję, młodzi oczami wyobraźni raczej widzą pęczniące konta. Z sondażu wśród studentów prawa na

zlecenie stowarzyszenia ELSA Poland wynika, że wprawdzie dla żaków najbardziej poważana jest profesja sędziego, to jednak swoją przyszłość wiążą z zawodami adwokata i radcy prawnego (40 proc.). Bo to daje większą szansę na znalezienie pracy i wyższe zarobki. Kierunki sądowo-prokuratorskie wybiera ponad dwa razy mniej osób. – Dzisiejsi 20-latkowie różnią się od starszych pokoleń podejściem do życia i związanymi z nim oczekiwaniami. Dla nich życie ma być przyjemne, a pieniądze są potrzebne do zaspokajania tych przyjemności. Prestiż u młodych już się nie pojawia. Ważniejszy jest wygląd, styl, zachowanie. Poznają ludzi w tak wielu miejscach, klubach, internecie czy na wspólnym bieganii, że to, gdzie ktoś pracuje, nie ma znaczenia – tłumaczy Piotr Mosak i dodaje, że prestiż kiedyś etykietował ludzi. Można powiedzieć, że to zawód wchodził pierwszy do pokoju, potem dopiero dostrzegano człowieka. Dziś zanika nawet zwyczaj rozdawania wizytówek.

W Anglii, przypomina psycholog, badania wykazały, że młodzi ludzie są gotowi zrezygnować z podwyżki na rzecz zmiany nazwy stanowiska. W Polsce liczą się przede wszystkim pieniądze. – To dlatego że jako społeczeństwo wciąż nie czujemy się bezpieczni. Nie nauczyliśmy się oszczędzania, a życie u nas jest po prostu drogie. Ceny mamy

