

Przedmiot jak człowiek, człowiek jak przedmiot, czyli między uprzedmiotowieniem a ucłowieczaniem

Przedmiot w kulturze obecny jest od zawsze. Podobnie jak obecny jest w niej drugi człowiek. Na przestrzeni dziejów w obrębie kultur ludzi i przedmioty łączyły różne relacje. Na ogół ludzie stali wyżej (no, może nie wyżej niż przedmioty powszechnego kultu). Jakkolwiek pompatycznie to brzmi, kultura zawsze kręciła się wokół człowieka. W kulturze konsumpcyjnej nadrzędny status człowieka nie jest już jednak tak jednoznaczny, jak wcześniej.

Kultura konsumpcyjna to kultura przedmiotu, a dokładniej produktu – brzmi jak truizm, prawda? Ale nie do końca. Przedmioty wszak obecne są w kulturach od samego początku. Wystarczy też rzucić okiem do pierwszych prób porządkowania ludzkiego dorobku od strony antropologicznej: wczesne, XIX-wieczne definicje określają kulturę jako ogół wytworów niematerialnych i materialnych. Ta cezura dzieła, czy też wytworu rozciąga się zresztą poza granice nauk społecznych. Również badacze naczelnych uważają, że o kulturze świadczą wytworzone narzędzia i wiele wskazuje na to, że są to elementy zarezerwowane wyłącznie dla *Homo sapiens*. Niemniej, również wśród zwierząt można zaobserwować niebagatelną rolę przedmiotu. Używanie ogołoconych gałązek do wydłubywania termitów, ewentualnie rozłupywanie orzechów o twarde powierzchnie stanowią przykłady innowacyjnego manipulowania otoczeniem. A jednak gałązka w ręku szympansa nie jest jeszcze narzędziem, antropologowie mówią w takich wypadkach raczej o proto-narzędziach. Narzędzie to nie tyle produkt docelowy, ile przedmiot służący do wytworzenia go. Gdyby zatem małpy ogołacały pnącza przy pomocy – dajmy na to – ostrych odłamków skalnych, moglibyśmy mówić o narzędziu. Ponieważ czynią to jednak gołymi rękami, świadczy to o mniejszych możliwościach abstrahowania. Nie zmienia to jednak faktu, że takie sposoby korzystania z nadarżających się okazji upowszechniają się u małp, co świadczy mimo wszystko o rozpowszechnianiu wzorców zachowań drogą niegenetyczną.

Używanie i przetwarzanie przedmiotów w określonym celu nie jest zatem wyłącznie cechą ludzką. Podobnie zresztą jak poczucie przywiązania do rzeczy. I tę cechę dzielimy ze zwierzętami, co po części można tłumaczyć odziedziczonymi tendencjami terytorialnymi, cechą całkowicie typową wśród istot ludzkich, powszechną i ponadczasową. Już na wczesnych etapach rozwoju zaczynamy rozumieć co jest moje, a co nie. Nie inaczej zresztą zwierzęta, wśród których bez problemu możemy zaobserwować znamiona przywiązania do określonych przedmiotów (zwłaszcza dotyczy to domowych pupilów i ich zabawek).

Przedmiot pomaga zatem w dookreśleniu granic: nie tylko granic swojego terytorium, ale także granic osobniczych. Bardzo szybko, co ciekawe, uczymy się bowiem postrzegać przedmioty jako znamiona statusu. Jak twierdzi choćby Geoffrey Miller, myślenie tego typu już u małych dzieci wykształca się w zasadzie samoistnie. Postrzeganie siebie i innych w kategoriach „wyżej-niżej” jest wśród najmłodszych *de facto* instynktowne, jak nabywanie języka. *Notabene* warto wspomnieć tutaj przypadek kilkulatka znanego

szerszej publiczności jako „Green Grenade”, który na YouTube z pełnym przekonaniem rapował o „kodeinie w swoich żyłach”. Ów malec całą swoją sferą niewerbalną okazywał wyższość w stosunku do otoczenia i z niezmaconym spokojem deklamował o swych oznakach prestiżu (częściowo wyimaginowanych, jak, z przeproszeniem, w pamiętnym wersie: „dwie dziwki koło mnie – ty tak nie masz, chyba że tylko w marzeniach”). Mowa jest również o skręcaniu blantów z dobrym towarem, sypiącym się hajsie i tak dalej. Ten dyskusyjny przykład uświadamia jednak potężną siłę przedmiotów, które budują – i zawsze budowały – nasze ego.

Pod tym względem każda kultura jest zbliżona: istnieją przedmioty, których znaczenie jest niepodważalne a ich wartość bardzo wysoka, są wreszcie rzeczy bez znaczenia, łatwo zużywalne i zastępowalne, nie łączące się z żadnym prestiżem. I w tym właśnie miejscu warto przez dłuższą chwilę zastanowić się nad przedmiotem/produktem, jako jednym z centralnym elementów kultury konsumpcyjnej. Otóż wiele wskazuje na to, że czasy, w jakich żyjemy dodają do tego twierdzenia osobliwy wyjątek: możliwe są bowiem do pomyślenia przedmioty, które nadają szczególnego znaczenia, które łączone są z prestiżem, a jednocześnie są szybko zużywalne i zastępowalne. Ale prócz tego jest jeszcze inny element: przedmioty w kulturze konsumpcyjnej zajmują, jak nigdy wcześniej, tak ważne miejsce również z uwagi na stopień utożsamienia się z nimi. Gdybyśmy chcieli wpaść w mentorski ton, moglibyśmy zagrznieć, że istotą kultury jest proces komunikacyjny, a więc – ujmując rzecz nieco ogólniej – drugi człowiek. W kulturze chodzi wszak o porządek dialogu. Ale chyba nie tym razem? Konsumpcjonizm, ze swoją zdzienną etyką nabywania, w uprzywilejowanej pozycji stawia relacje pomiędzy ludźmi i przedmiotami (niekoniecznie zaś te zarezerwowane tylko dla ludzi). To one bowiem, przedmioty, są naszym niezbędnym uzupełnieniem.

Co więcej, proces ten zachodzi stosunkowo szybko z co najmniej dwóch przyczyn. Po pierwsze, już sama konstrukcja umysłu człowieka wystarcza, by przedmiot traktować wyjątkowo osobiście. Jesteśmy zaprogramowani do wykrywania w swoim otoczeniu śladów jakichkolwiek intencjonalnych działań: zastawiony stół, wazon z kwiatami, otwarta lodówka nie są przykładami działającej entropii, nie znamionują przypadku w przyrodzie. To wytwory istot myślących. Umiejętność odróżniania, co jest takim wytworem, a co nie, w przeszłości mogła decydować o naszym życiu i śmierci. Tym samym, łatwo przychodzi nam zrozumieć, że przedmioty niosą konkretne znaczenia i komunikaty, przez co, choć martwe, stają się niemal żywymi uczestnikami naszych działań kulturowych. Łatwo utożsamiamy się z częścią z nich, bo potrafiamy nieść określone znaczenie i stać się ważne.

Ale to nie wszystko, przedmioty w stosunkowo prosty sposób stają się przedłużeniem naszego ciała i nie jest to wyłącznie metafora. Na przekór obowiązującym do niedawna w neurologii schematom, mózg jest najbardziej plastycznym organem ludzkiego ciała, czego najlepszym przykładem jest szybka nauka. Trening – w zasadzie wszystko jedno czego (uczeni nazywają owo „wszystko jedno” ekwipotencjalnością) – prowadzi do mistrzostwa, w najróżniejszych dziedzinach. Struktury neuronalne odpowiedzialne za zawiadywanie określonymi czynnościami ewoluują, szlaki aksonów przecierają się w coraz częściej „uczęszczane”, skutkiem czego z biegiem czasu przychodzi biegłość, precyzja i wirtuozeria. O tym, że szlaki te mają przemożną siłę oddziaływania i zakorzeniania się w naszej świadomości świadczą choćby kończyny fantomatyczne (złudzenie posiadania kończyny nawet po ich faktycznej amputacji). Nie inaczej jest z nauką obsługiwanego przedmiotu: z biegiem czasu tworzy on mapę neuronalną gwarantującą większą biegłość w użytkowaniu go, aż w końcu robimy coś intuicyjnie,

automatycznie. Brzmi banalnie, ale to coś znacznie więcej: przedmiot może w ten sposób niejako poszerzyć mapę naszego ciała. Gdy najeżdżamy samochodem na dziurę w jezdni, co prawda nie czujemy bólu, jednak wrażenie pozostaje nieprzyjemne, jak gdybyśmy przez nieuwagę uszkodzili własne ciało. Podobne deklaracje można usłyszeć od sportowców, czy chirurgów, którzy zapewniają, że w trakcie wykonywanych czynności oni i ich narzędzia pracy stanowią jedność. Nie ma w tym żadnej przesady.

Na analogicznej zasadzie może dochodzić do „uciałowienia” (ucieleśnienie chyba nie jest tu najlepszym słowem) przedmiotów codziennego użytku na dobre już „zrośniętych” z przestrzenią popkultury i społeczeństwa informacyjnego. Za przykład może służyć choćby telefon komórkowy: faktyczna dzisiejsza przepustka do świata. Jest on zewnętrzną pamięcią naszych kontaktów, relacji interpersonalnych, dialogów, spotkań i kalendarzy, całym przenośnym archiwum. Gdyby ktoś wątpił na ile silnie jest on zespolony z naszą strukturą neuronalną, warto wspomnieć choćby o badaniach, o których wspominają tacy autorzy jak Nicholas Carr czy Manfred Spitzer. Według nich, wystarczy bowiem kilka dni obcowania z wyszukiwarką internetową, by na dobre zmienić sposoby myślenia i poszukiwania informacji. Otóż przy pomocy technik obrazowania pracy mózgu okazało się, że nawet przy zupełnie banalnych pytaniach w rodzaju „czy tlen jest metalem?”, u osób często korzystających z narzędzi komunikacyjnych proces poprzedzający udzielenie odpowiedzi „nie” przebiega nieco inaczej, niż w grupie kontrolnej. Jedni i drudzy oczywiście wiedzą, że tlen nie jest metalem, jednak u „usieciowionych” przy każdym niemal pytaniu, nawet najbardziej oczywistym, pierwszą strukturą mózgową, jaka „zapalała się” na kontrolnym monitorze, była ta, która równie aktywnie funkcjonowała podczas korzystania z wyszukiwarki Google. Wniosek? Obojętnie, jakie zadajemy pytanie, proste czy trudne, nasz mózg niemal odruchowo zechce wysłać owo pytanie w sieć i poczekać na wynik, zanim pomyśli i udzieli odpowiedzi samodzielnie. Deklaracje, że bez telefonu „czuję się jak bez ręki” przywołują z kolei skojarzenia z wcześniej przytaczanymi fantomami. Aczkolwiek sposób funkcjonowania mózgu każe przypuszczać, że takie wrażenia nie są szczególną przesadą: przedmiot faktycznie staje się przedłużeniem ciała, a pozbawienie go powoduje wrażenie dojmującego, paraliżującego wręcz braku.

Dodajmy do tego, że przedmioty, które dziś posiadamy nie są „po prostu” telefonami, samochodami, tabletami, laptopami. Tak się składa, że produkty, te i inne, wytwarzane są w taki sposób, by możliwa była bardzo daleko idąca personalizacja. Loginy i hasła są w coraz powszechniejszym użyciu. Do indywidualnych potrzeb dostosowuje się interfejsy, umożliwia się nam ściąganie dowolnej liczby wszelkiego rodzaju aplikacji, w niezliczonych kombinacjach, nie mówiąc już o specjalnie profilowanych obudowach, kolorach i innych nieskończonych opcjach doposażania.

W wyniku tego znaleziony przypadkiem telefon nie jest narzędziem „jak każde inne”, jest on rzeczą nie mniej osobistą niż pamiętnik. Jest to swoją drogą zdumiewającym świadectwem całkowitego odwrócenia kulturowych priorytetów, jakie panowały w epoce wiktoriańskiej, kiedy to – co częściowo było następstwem rosnącej popularności psychoanalizy – bardzo ostrożnie „zarządzano informacjami” na własny temat. Nasze intencje, tak uważano, zdradzał strój, sposób mówienia, przejęzyczenia, poza, kolor ubrania, sposób trzymania widelca etc. Dziś owo zahamowanie znikło niemal bez śladu: wszystko powinno być ekspresją, wariacją na nasz temat. Każdy przedmiot w jakiś sposób o mnie świadczy, komunikuje całą gamę znaczeń (czy nie jest to ideologia stojąca za pojęciem „marki”?) i chcemy, by komunikował jak najwięcej, jak najszerzej i jak najlepiej.

Fiksacja kultury zachodniej na punkcie przedmiotów ma oczywiście uzasadnienie czysto ekonomiczne: na obecnym etapie nie stać już nas na to, by nie interesować się przedmiotami, ponieważ nasza gospodarka prawdopodobnie by tego nie przetrwała, skoro od kilku dekad jej głównym problemem jest nadpodaż tanich rzeczy, które po prostu trzeba zbyć (a których do końca zbyć się po prostu nie da). To za sprawą minimalnych kosztów zautomatyzowanej produkcji przedmiot, zupełnie jak pieniądź, musi krążyć: być nowością, zostać nabytym, być użytkowanym, a następnie się zużyć, by odrodzić w nowszej, lepszej wersji, która jeszcze lepiej nas dookreśla. A jeśli wziąć pod uwagę, że nabywanie bardzo silnie kojarzone jest z nagrodą, można dojść do wniosku, że nieustanne kupowanie nowszych wersji wzmocnione jest na podobnej zasadzie jak czysto behawioralna tresura, której w późniejszym czasie tym trudniej się wyzbycić.

Warto wziąć pod uwagę jeszcze inny aspekt funkcjonowania w świecie przedmiotów. Projektanci i designerzy dawno już zrozumieli zasadę, że najlepiej dystrybuuje się te przedmioty, z którymi komunikacja przebiega wzdłuż najbardziej intuicyjnych i prostych schematów. Innymi słowy – przyszłość należy do tych produktów, z którymi będzie można porozumiewać się na takiej samej zasadzie, jak z ludźmi. Furorę robi wszystko, co „inteligentne” i „smart”: domyślające się naszych intencji, poprawnie interpretujące, wybiegające krok przed, przewidujące każde nasze następne posunięcie. Dobrze zatem, gdy przedmiot domyśli się naszych zamiarów i właściwie zrozumie to, co do niego mówimy.

Pytanie jednak, w jaki sposób tego rodzaju praktyka wpływać może na rzeczywiste relacje między zwykłymi ludźmi. Doświadczenie uczy, że w codziennym życiu ogromną rolę odgrywają zwykłe nawyki i przyzwyczajenia. Naturalnie ma to swoje plusy i minusy. Wygodnie jest podążać znaną drogą, ale – z drugiej strony - nasze dni, na ogół, wyglądają podobnie, co składa się na potoczną „starą biedę”, do której przyznajemy się z lekką nutą goryczy w głosie. Brzmi to może nieco komicznie, ale klepanie „starej biedy” jest do pewnego stopnia wpisane w naszą naturę, bo jeśli uczymy się jakiegoś sposobu funkcjonowania, to nie po to na ogół, by za chwilę zmieniać całą strategię. A jeśli dodamy do tego specyficzne okoliczności, które zmianie nie sprzyjają, modyfikacja raz objętego scenariusza może być dość trudna. To prawdopodobnie z tych właśnie czynników wynika postępujące uprzedmiotowienie relacji międzyludzkich: ponieważ przedmioty uczą nas, czym się kierować wykonując różne zadania, część tych strategii przenosimy również do świata nie-przedmiotów. Uprzedmiotowienie relacji zatacza szerokie kręgi i przyjmuje różne oblicza: od zanikania kapitału społecznego, aż po dehumanizujące stosunki ekonomiczne.

Czy to możliwe, by wśród ludzi, gatunku bądź co bądź społecznego, upowszechniła się forma kultury, która więzi i relacje społeczne uważa za stosunkowo mało ważne? Naturalnie, wystarczy bowiem, że naprzeciwko tym wartościom postawimy inną, równie znaczącą, by nie powiedzieć wszechpotężną: ego. Dopieszczanie ego jest jednym z głównych filarów kultury Zachodu, co – i z filozoficznego, i z psychologicznego punktu widzenia – stanowić może źródło wielu egzystencjalnych rozterek członków społeczeństwa. Narcyzm, które to zjawisko w debacie akademickiej omówiono już wielokrotnie, jest dla hiperkapitalistycznego porządku wyjątkowo atrakcyjny i opłacalny: jak bowiem łatwiej uzasadnić konieczność ciągłego kupowania, jeśli nie wymogiem dopieszczania swojego interpersonalnego obrazu?

Niestety, narcyzm w dalszej konsekwencji, co oczywiste, prowadzi do przekonania o własnej samowystarczalności, ponadto zmusza do koncentrowania się na sprawach

prestżu, co w kulturze konsumpcyjnej jednoznacznie kojarzone jest z pozycją zawodową i finansową. Każdy inny sposób funkcjonowania, aniżeli poprzez ciężką – i opłacalną – pracę, ma mniejszą społeczno-towarzystwą wartość. Ta sytuacja, będąca jednocześnie drugą stroną konsumenckiego narcyzmu, również stanowi wysokoenergetyczne paliwo dzisiejszych gospodarek. Wykształciliśmy niejako standard przepracowania, a dokładniej – szybkiej pracy w nieustannie zmieniających się warunkach.

Odbija się to naturalnie (choć z drugiej strony ciężko stwierdzić, co jest tu przyczyną a co skutkiem, być może mamy po prostu do czynienia ze sprzężeniem zwrotnym) na stosunkach panujących w pracy. Niepisaną regułą jest cykliczna wymiana pracowników niższych szczebli, specjalistów, przedstawicieli, etc., którzy po kilkunastu miesiącach na ogół wykazują spadki skuteczności. Jest to poniekąd spodziewana, zwykła konsekwencja funkcjonowania w zespole pracowniczym przewidziana i dobrze opisana przez psychologię pracy: opada euforia związana z nowym miejscem zatrudnienia, ciekawość przebiegu procesów zostaje zaspokojona, obawa i chęć wykazania się przed nowym szefem czy resztą zespołu, uzasadnienia swojej osoby na danym stanowisku – przygasają nieco, w ich miejsce pojawia się habituacja, przyzwyczajenie, a z drugiej strony zżycie się z nowym zespołem. Wykształcają się normalne koleżeńskie stosunki, co – niestety – owocuje pewną rytualizacją: przerwy na kawy i papierosa stają się dłuższe, tematy rozmów pracowników częściej zahaczają o plotki, skutkiem czego autorytet menadżera może zostać podkopany (przynajmniej z punktu widzenia pracodawcy).

Nie jest wyjątkiem praktyka, w której przy takim „sfraternizowaniu” się zespołu zostaje on odgórnie i instrumentalnie rozbity, właśnie ze względu na słabszą skuteczność. Wymienia się część, a czasem nawet całość, zastępując „świeżą, zmotywowaną krewią”. Niszczona „w zarodku” jest międzyludzka skłonność do rytualizacji codziennego kontaktu, samoistnego tworzenia norm, scenariuszy zachowania, wszystkiego, co określić można potocznym mianem „zakolegowywania się”.

A zatem, skoro przyuczani niejako jesteśmy do tego, by nieszczęśliwie się integrować, czy w dalszym ciągu dziwi, że jako swoistą normę przyjmujemy fakt przedmiotowego traktowania się? Rzec można, że „stara bieda” przenosi się tym sposobem również w obszar funkcjonowania społecznego. Codzienną regułą, przyjętą, wdrukowaną w nasze umysły i z rzadka zmienianą, jest nieintegrowanie się zbyt, kultywowanie znajomości ze względu na odnoszone korzyści, w tym również dopieszczanie swojego ego, ale bez głębszego wchodzenia w emocjonalnie i czasowo wyczerpujące relacje i zależności. Oczywiście, pośród zwykłej grupy kilkudziesięciu bardziej znaczących znajomych i kolegów znajdziemy naprawdę wartościowe przyjaźnie, jednak śmiem twierdzić, że inwestować trzeba w nie znacznie więcej siły i energii, niż miało to miejsce jeszcze kilkadziesiąt lat wcześniej: dzielą nas często znaczne odległości, kontakty przenoszą się do cyberprzestrzeni, która, koniec końców, jest jedynie namiastką interakcji. Faktycznie, by widzieć się względnie często i osobiście, trzeba dziś niemal stawać na głowie...

Ze świata przedmiotów do świata ludzi przenosimy jeszcze inną regułę – niewielką elastyczność i pewnego rodzaju interpersonalne lenistwo. Przyzwyczajeni bowiem jesteśmy do owych „inteligentnych” technologii, które z coraz lepszym rezultatem odpowiadają na nasze potrzeby. To wygodne, a to, co wygodne, zwykle też rozleniwia. Nie wypada się więc dziwić, że w kontaktach interpersonalnych może brakować nam cierpliwości, co przejawia się na różne sposoby. Od ludzi, podobnie jak od narzędzi, oczekujemy precyzyjnego, zgodnego z naszymi oczekiwaniami, zachowania. Oczekujemy bezawaryjności. Niepożądane są inne interpretacje, nie mówiąc już o sprzeciwie, czy obiekcjach. Nasza komunikacja skraca się i staje się coraz mniej przejrzysta. Swego czasu

furorę robiły kursy asertywności i neurolingwistycznego programowania, ale to niekoniecznie asertywnych postaw i paranaukowych technik wpływu potrzeba dziś najwięcej. Być może, gdybyśmy komunikowali się znacznie czytelniej i konkretniej, niepotrzebne byłoby w ogóle forsowanie swojego poglądu (pomijając przypadki jednostek socjopatycznych)? Tymczasem mnóstwo czasu w urzędach i pionach administracyjnych trawione jest na domyśły, co też druga strona miała na myśli oczekując od nas tego, czy owego (co często jest źródłem dodatkowego stresu i frustracji).

Owym Himalajom absurdu komunikacji dał swego czasu uroczy wyraz Tomasz Piątek w felietonie „Społeczeństwo rozpieprzu”: „(...) Albo umawiam jednego z drugim na telefon w sprawie. Dzwonię i mówię: zaraz do ciebie zadzwoni tamten w sprawie, odbierz. Odbiorę, mówi pierwszy. Po chwili dzwoni drugi, że pierwszy nie odbiera. Dzwonię do pierwszego, czemu nie odbiera. Mnie odbiera. Odbiera i mówi, że drugi w ogóle do niego dzwonił. Daję mu numer do drugiego, żeby sam zadzwonił. Po chwili dzwoni, ale do mnie i mówi, że drugi nie odbiera. Przestaję odbierać. (...) Albo jedna ma wysłać maila do drugiej. Druga czeka cały dzień. Pierwsza: no przecież rano ci wysłałam. Druga: co ja mam z tą pocztą, cały dzień nic nie przyszło. Pierwsza: ojej, zapomniałam wcisnąć ‘Wyślij’.” Brzmi śmiesznie i strasznie, ale śmiem przypuszczać, że jest to właśnie rezultat otaczających nas smart-technologii: od całego otoczenia oczekujemy, że się trafnie domyśli.

To smutny paradoks, że szkolenia, które mają na celu sprostać tego rodzaju wyzwaniom, przewidują i stosują techniki zbliżone do zwykłego, naturalnego zapoznawania się. I wtedy to, mówiąc tych kilka sakramentalnych zdań o sobie na „dzień dobry”, dowiadujemy się, że gość z działu obok jest również człowiekiem, a nie odbiornikiem, względnie robotem, że ma swoje zainteresowania, że ma swoje oczekiwania, lubi coś robić, albo wręcz przeciwnie, pewnych rzeczy zupełnie nie trawi. Kolejne w dziejach odczarowanie świata, tym razem postkapitalistyczne: otaczają mnie nie tylko pracownicy, ale ludzie.

Skutek tego rodzaju wysiłków jest zróżnicowany i – ponownie – zależny od szeregu czynników. Zawsze jednak powiela zabójczy schemat braku czasu i działania w pośpiechu: stymulowana trenerem integracja zwykle kończy się po kilku godzinach i wszyscy wychodzą z nadzieją, że oto znają się jak po kilku miesiącach wspólnego przebywania.

Trudno sobie wyobrazić zmianę, która miałaby być oddolną reakcją na ów trend. Wątpię, by nagle społeczeństwo samo z siebie doszło do wniosku, że uprzedmiotawiając całą resztę, traci coś ważnego. Tendencja jest zgoła odwrotna. Przygnębiająco na tym tle wyglądają badania dotyczące chęci współpracy w zależności od poziomu życia (a dokładniej rozpiętości w zarobkach). Otóż okazuje się, że w społeczeństwach bardziej egalitarnych, chęć do współpracy, niesienia pomocy, czy wszelkiego rodzaju inicjatyw obywatelskich, ale także czysto ludzkich odruchów, jest znacznie wyższa, niż w społeczeństwach, w których najbogatszych obywateli od tych najbiedniejszych dzieli kosmiczne odległości. Polska na tej skali, rzecz można, zaliczyła całe, bardzo szerokie spektrum.

W dobie PRL, gdzie egalitaryzm siłą rzeczy był odgórnie regulowany, gdzie dygnitarzy i prominentów systemu było jeszcze stosunkowo niewiele, a cała reszta solidarnie wegetowała na podobnej stopie, takie wspólnotowe tendencje były powszechne. Sam pamiętam czasy, gdy będąc jeszcze uczniem podstawówki, w stosunku do starszych kolegów odczuwało się respekt, jednak bardzo rzadko strach. Z ich strony może i

wyływał jakiś protekcjonalizm względem „szczeniaków”, ale praktycznie nigdy nie była to pogarda. Można było zwrócić się do nich o pomoc, czy poradę, nie tylko w szkole, podobne zasady rządziły na podwórku. Wzorce te zauważalne były naturalnie również w świecie dorosłych. Ten klimat zaczął jednak się zmieniać wraz z nastaniem kapitalizmu, a co za tym szło, ze wzrostem rozziwu w zarobkach i sytuacji materialnej poszczególnych warstw społecznych. Jest to tendencja globalna, co oczywiście nie uspokaja.

Ale zmiana, nawet w społeczeństwie konsumpcyjnym, gdzie nie ma innych bożków prócz mamony i prestiżu, wciąż jest możliwa. Od kilku lat Polska masowo wręcz biega – niemożliwe stało się możliwe. Od pewnego czasu modna jest oferta spod znaku *slow* a Big Mac przestał kojarzyć się z elitarnością (tak było!). Od niedawna Polacy zapijają się droższymi produktami mikrobrowarów, porzuciwszy dotychczasowe piwne, koncernowe przyzwyczajenia. A zatem zmiany idą niekiedy w kierunku, który intuicyjnie wydaje się dużo trudniejszy do osiągnięcia. Nie inaczej może być z renesansem życia wspólnotowego i powrotnego ucłowieczenia (a zatem i odprzedmiotowienia) innych aktorów życia społecznego. Trzeba jednak wymyślić sposób, by solidnie się na tym obłowić. Trend, jakież to banalne, musi uzyskać status obowiązującej mody. Jeśli będziemy mieć szczęście, zatoczmy swoje koło: od życia wspólnotowego u zarania dziejów i przez większość historii cywilizacji, poprzez atomizację i dehumanizację stosunków (ostatnich kilka dekad), do ponownego odkrycia wzorców wspólnotowych. Z tą jednak różnicą, że za pierwszym razem mieliśmy to za darmo, a za drugim razem będziemy za to płacić. A ile i jak często – dowiemy się w przerwie reklamowej.

Tomasz Kozłowski, socjolog, Dziekan Wydziału Studiów Edukacyjnych w Collegium Da Vinci w Poznaniu, komentator zjawisk popkultury, publicysta, entuzjasta filozofii slow movement, autor „Samotnego hulaki”, „Kłamię, więc jestem”.