

Wil Arts***SOCIOLOŠKA TEORIJA IN PROBLEM PRAVIČNOSTI NA ZAHODU:****k pojasnjevanju dojemanja distributivne pravičnosti******1. Uvod**

Družbena neenakost je že od nekdaj eden od osrednjih problemov v polju sociologije. Številni sociologi gredo celo daleč, da sociologijo opredeljujejo kot znanost o družbeni neenakosti. Ta definicija je nepravilna in dosti točneje je reči, da sociologija kot veda preučevanju družbene neenakosti mnogo dolguje, morda celo svoj nastanek. Z besedami laika bi lahko problem izrazili s temle vprašanjem: »Kdo dobi kaj in zakaj?« Normativna paralela tega je po navadi imenovana problem distributivne pravičnosti in s preprostimi besedami povedano se vprašanje glasi: »Kdo bi moral dobiti kaj in zakaj?« To vprašanje ni le izhodišče preučevanj pravnikov in filozofov, marveč so nanj skušali najti odgovor tudi klasični sociologi kot so Durkheim, Mosca, Pareto in Weber (Berting, 1970).

Čeprav so ti klasični sociologi izjavljali, da preučujejo celoto družbenih fenomenov, kakršna sta družbena neenakost in distributivna pravičnost v celotnem spektru družb, so se dejansko osredotočili na tako imenovano moderno oziroma industrijsko oziroma demokratično zahodno družbo. Raziskovali so, kako so nastale sodobne družbe v Zahodni Evropi in Severni Ameriki kot rezultat vseobsegajočega procesa racionalizacije, ki se je izražal v sekularnih trendih industrializacije, demokratizacije in modernizacije. Poleg tega so preučevali učinke teh trendov na funkcioniranje družbe, na družbene vezi in v primeru družbene stratifikacije na njeno legitimizacijo. Njihovo vse večje zanimanje za vprašanje distributivne pravičnosti je mogoče pripisati razvoju obsežnejših konceptov pravičnosti v 19. stoletju. Kot pravi Hayek (1976: 197), so ljudje na Zahodu šele od okrog sredine 19. stoletja dalje bolj sistematično sledili misli, da je družbena neenakost mogoče podvreči celovitemu ovrednotenju v smislu pravičnosti in nepravčnosti.

Najpomembnejši od klasičnih sociologov, ki je uspel producirati enakovredne študije o družbeni stratifikaciji in o distributivni pravičnosti je bil Emil Durkheim (1858–1917). Naše obravnavanje problema pravičnosti na Zahodu bomo začeli s pregledom njegovega prispevka. Potem bomo ocenili reakcije na njegove teorije v polju sociologije, ko bomo pregledali dela tistih, ki so ga podpirali ter njegovih kritikov. Pri tem bomo dobili vpogled v dve sociološki topiki, ki sta povezani s temo distributivne pravičnosti:

1) norme in vrednote kot družbeni mehanizmi, ki usmerjajo distribucijo omejenih dobrin ter status v družbi,

* Oddelek gospodarske sociologije in psihologije, Erasmus University, Rotterdam

** Referat, ki je bil predstavljen na dubrovniškem srečanju Dojemanje pravičnosti na Vzhodu in Zahodu, 26.–28. 10. 1989

2) pojmovanje distributivne pravičnosti, ki je lastno širši družbi ali pa posebnim družbenim skupinam v zahodnih družbah.

Na koncu bomo pogledali napovedi v zvezi s podobnostjo ali različnostjo dojemanja distributivne pravičnosti med in znotraj posameznih zahodnih družb, ki jih je mogoče izpeljati iz teh teorij.

2. Distributivna pravičnost in sociologija stratifikacije

Najpomembnejša zakladnica Durkheimove razlage družbene stratifikacije in distributivne pravičnosti je njegovo delo *De la division du travail social* (1893). V tej knjigi povezuje vrste zakonodaje z vrstami družbene solidarnosti. Zanj je pravičnost tako moralni občutek kot institucija. Forma občutkov in institucij pravičnosti je odvisna od specifične vrste solidarnosti, ki jo ustvarjajo pogoji v določeni družbi. Funkcija občutka pravičnosti in pravnih ustanov je po njegovem mnenju najprej in predvsem ta, da postavlja meje ravnanju članov družbe.

V kasnejši knjigi *Le Suicide* (1897), zlasti v poglavju o anomičnem samomoru, je Durkheim razvil te ideje z le bežnim sklicevanjem na svojo teorijo o družbeni stratifikaciji in distributivni pravičnosti. Njegova izhodiščna točka je misel, da je človeška narava v svojih bistvenih značilnostih v osnovi enaka pri vseh ljudeh. Za človeško stanje je značilno to, da so želje človeka brezmejne, viri pa omejeni. Takšno stanje stvari bi prav lahko imelo za posledico občutek bolnega nezadovoljstva. Da bi bili torej ljudje zadovoljni s svojim življenjem nasploh, je potrebno doseči uravnotežen modus vivendi, ki temelji na obrzdanju človekovih želja. Vendar ljudem ni dana zmožnost, da bi brzdali svoje lastne želje, zato si morajo pomagati s silo, ki je zunaj njih; namreč družba. Družba želja ne more omejevati samodejno, omiliti jih je mogoče le do meje, ki je prepoznana kot pravična. Ljudje se nikoli ne bi sprijaznili z omejevanjem svojih želja, če bi se čutili upravičene prestopiti predpisano mejo. Ker si, kot že rečeno, sami ne morejo predpisati takšnih zakonov, jih mora ljudem predpisati avtoriteta, ki jo spoštujejo in ki se ji spontano uklanjajo. Družba lahko opravlja to vlogo uravnavanja bodisi neposredno in kot celota ali pa skozi delovanje enega od svojih organov; kajti edina moralna sila je, ki je hkrati superiorna nad posameznikom in katere avtoriteta je sprejeta. Edino družba ima moč, ki je potrebna, da določi zakon in določi točko, prek katere »strasti« ne smejo in le družba lahko določi nagrado, ki je ponujena vsakemu razredu ljudi, ki opravljajo določen poklic v imenu skupnega splošnega interesa.

Durkheim meni, da vsaka družba goji moralne ideje (vrednote, norme, zakone, pravila), ki določajo v kakšni meri so poklici dojemani kot manj ali več vredni za družbo in s tem za te posameznike predpisuje pravično življenjsko raven. Takšne moralne ideje so povezane tudi z minimalnimi zahtevami za tisto na dnu družbene hierarhije in z maksimalnimi zahtevami za tiste na vrhu. Poleg tega pa lahko v vsaki družbi razpoznamo moralne ideje o tem, kateri posamezniki naj bi opravljali določene poklice in zasedali določena mesta. Durkheim opozarja na dejstvo, da se podrobna vsebina teh idej razlikuje od družbe do družbe, vendar ne naključno. Moralne ideje se razlikujejo glede na družbene razmere in vrsto solidarnosti, ki je značilna za določeno družbo.

2.1. Funkcionalizem

Ne da bi se vedno izrecno sklicevali nanj, večina modernih sociologov funkcionalistov, ki se ukvarja z družbeno stratifikacijo, sledi smeri, ki jo je začrtal Durkheim. Družbenemu vrednotenju poklicev dajejo še več poudarka kot sam Durkheim. Menijo, da temeljijo razlike v družbenem nagrajevanju, ki jih vidimo v družbi in za katere se zdi, da jih upravičuje vrednostni sistem te družbe, na razlikah v pomembnosti poklicev za funkcioniranje te družbe kot celote.

Zlasti Parsons (1940, 1953, 1970) ter Davis in Moore (1945, 1953) so primeri avtorjev, ki so razvili funkcionalistične teorije stratifikacije na podoben način kot Durkheim. Izhodišče takšnih teorij je trditev, da je družbena neenakost navzoča povsod. Neenakost ni le neizogiben družben fenomen, marveč je nujna tudi za preživetje in uravnoteženo funkcioniranje družb, za kar je funkcionalen pogoj. Vsaka družba mora razdeliti vloge svojim članom da bi preživela, z drugimi besedami, zagotoviti mora, da pravi ljudje zasedajo prave položaje in jih motivirati, se pravi zagotoviti, da njeni člani svoje vloge ustrezno opravljajo. Poklici niso enako pomembni; razvrstiti jih je mogoče v hierarhijo. V njenih vlogah, ki so za preživetje in blaginjo družbe najpomembnejše, zasedajo najvišje stopnje.

Vsaka družba potrebuje usklajevalne mehanizme za razdelitev vlog med svoje člane in za motiviranje le-teh s pomočjo diferencirane distribucije nagrad. Med takšne mehanizme sodita naprimer trg in politika. Vendar pa distributivni učinki le-teh niso zadosti stabilni, da bi zagotavljali uspeh. Zaradi tega nad tema mehanizmoma deluje tretji (institucionalni) mehanizem. Delovanje le-tega je bolj učinkovito. Zakon in tradicija sta pglavilni sestavini tega mehanizma, delovanje le-tega zagotavlja, kot bi lahko rekli, da so v različne poklicne vloge vgrajene primerne družbene nagrade. Nagrade so institucionalno transformirane v pravice, torej v legitimne zahteve po nagradi, in te pravice so del poklicev. Kadar so v družbi legitimne zahteve po primarnih virih – kot so moč in vpliv, dohodek in bogastvo, status in prestiž – razporejene na specifičen način, pride do urejenosti družbe po slojih, pri čemer vsak sloj vključuje posameznike v enako nagrajevanih poklicih. Z drugimi besedami: sistem družbene stratifikacije.

Funkcionalisti menijo, da obstaja glede funkcionalne pomembnosti različnih poklicnih vlog in legitimnosti neenake distribucije primarnih resursov skoraj popoln konsenz med vsemi segmenti družbene populacije; konsenz, ki je utelešen v samem moralnem redu družbe in ki so ga ponotranjili skoraj vsi njeni člani. Moralno ovrednotenje pa naj bi vplivalo bolj na distribucijo prestiža kot na distribucijo moči in dohodka. Trg in politika imata pri distribuciji teh dveh resursov torej pomembnejšo vlogo. Zaradi tega funkcionalisti poleg ekonomskega povračila poudarjajo tudi pomen prestiža oziroma moralne nagrade, ki je neločljivo povezana z različnimi poklici ali funkcijami. Rytina (1986: 129) je opozoril, da ima to bistvene posledice za koncept pravičnosti. Če diferencirano nagrajevanje v smislu prestiža obstaja, po funkcionalističnih teorijah temelji na sorodnih ovrednotenjih moralne veljave različnih položajev v delitvi dela. Diferencirane nagrade v smislu prestiža torej implicirajo, da neenakost, ki izhaja iz delitve dela, pri vseh velja za pravično. Funkcionalisti tudi menijo, da obstaja neposredna zveza med institucionalnim družbenim redom in tem, kaj ljudje mislijo o pravičnosti. V zahodnem svetu so se institucionalni družbeni red, zlasti pa delitev dela in narava družbene

stratifikacije, v zadnjih nekaj stoletjih močno spremenili. Torej so se spremenile tudi ideje o pravičnosti.

Ce hočemo opisati značilnosti transformacije tradicionalnih zahodnih družb v moderne, lahko to storimo po eni strani z izpostavljanjem ekspanzije pravnih ustanov, birokratizacije prava in povečanja števila proceduralnih pravil in po drugi strani z izpostavljanjem premika vrednostne usmerjenosti od partikularnih k univerzalnim vrednotam. Tipični koncept pravičnosti v tradicionalni družbi je bil v glavnem partikularistične narave. Legitimne zahteve po družbenih nagradah so temeljile na družinskem in krvnem sorodstvu. V moderni družbi je tipični koncept pravičnosti predvsem in zlasti univerzalističen po svoji naravi. Legitimnost zahtev po družbenih nagradah se sedaj presoja z neosebni standardi, zlasti pa s standardi osebne uspešnosti, (Sampson, 1981: 113). V modernih družbah vidimo, da ne le da razporeditev poklicnih vlog in diferencirana distribucija primarnih resursov vse bolj temelji na uspešnosti in vse manj in manj na z rojstvom pridobljenem statusu (ascription), temveč tudi to, da so postale pomembnejše egalitaristične ideje. Na ravni vrednot je postala moderna družbena skupnost egalitaristična v tem smislu, da morajo biti neenakosti pozitivno upravičene glede na njihov pomen za določeno družbo.

Razlago za sistematični prehod od askripcije k osebni uspešnosti v modernih zahodnih družbah bi lahko našli v hipotezi, ki povezuje vrednostne vzorce s tehnološkim razvojem. Ena takšnih hipotez pravi, da ima tehnološki razvoj, ki so ga dosegle moderne družbe, za posledico povečano potrebo po višje kvalificiranih izvajalcih poklicnih vlog. Moderne družbe si ne morejo več privoščiti, da bi zapravljale človeške resurse, da bi se šle razsipnost, značilno za tradicionalne družbe z njihovimi togimi kastnimi ali razrednimi strukturami. Da bi testirali to hipotezo, je bilo opravljenih veliko raziskav, in eno od klasičnih študij sta napisala Blau in Duncan: **The American Occupational Structure** (1967). Avtorja menita, da so objektivni, splošno sprejeti kriteriji vrednotenja vse bolj razširjeni v vseh sferah življenja in da izrinjajo partikularne standarde različnih zaključenih skupin (ingroups), prav tako pa tudi intuitivne sodbe in humanistične vrednote, ki niso empirično preverljive. Njuna empirična odkritja kažejo, da, vsaj v ZDA, pridobljeni status človeka, torej tisto, kar je dosegel sam, postaja kot objektivni kriterij pomembnejše kot njegov status po rojstvu (ascribed status), se pravi človekova identiteta glede na družinski izvor. Po njunem mnenju to pomeni, da visok status ne more biti več neposredno podedovan, marveč ga morajo upravičevati dejanski, družbeno priznani uspehi. V Ameriki so raziskave, ki sta jih začela Blau in Duncan, nadaljevali: Duncan, Featherman in Duncan (1973) ter Hauser in Featherman (1977). Vendar pa v teh raziskovalnih projektih niso prišli prav nič bližje odgovoru na osrednje vprašanje, namreč, ali obstaja konsenz o kriterijih, ki vladajo razdelitvi poklicnih vlog in deležu družbenih nagrad kot pri raziskavi Blau in Duncan. Hauser in Featherman (1977: 49) pravita samo, da so vprašanja, ali so sociološka dejstva neenakosti in stratifikacije v določeni skupnosti soglasno veljavna ali ne in ali občutek posameznika glede distributivne pravičnosti ustreza tem dejstvom ali ne, zanimive teme za raziskave, ki se ukvarjajo z mehanizmi družbene menjave, vendar se sama s temi temami ne ukvarjata.

2.2. Marksizem

Prej omenjene makrosociološke analize družbene stratifikacije in distributivne pravičnosti na Zahodu je Anthony Giddens (1982) poimenoval teori-

ja industrijske družbe. Ta tradicija ni nastala iz Durkheimovega dela, marveč ji je mogoče slediti k sociologom zgodnjega 19. stoletja kot so Saint-Simon in Comte. Giddens vidi tudi drugo pomembno makrosociološko analizo moderne zahodne družbe: marksizem. To teoretsko tradicijo imenuje teorija kapitalistične družbe. Zagovorniki te teorije so bili v sporu s funkcionalisti med drugim glede domnevnih sprememb sistemov vrednot. Kot trdijo marksisti, moderne kapitalistične družbe drži skupaj bolj prisila kot konsenz glede vrednot. Opo rekajo funkcionalistični ideji, da so vrednote in moralni ideali najpomembnejši vzročni dejavniki družbenega razvoja. Prav tako ne sprejemajo tega, da bi koncepti pravičnosti in prava imeli pomembno vlogo pri prelomnih fazah družbene evolucije, ki jih imenujemo revolucije. Da bi lahko razumeli, kaj se dogaja v družbi, moramo naprej pogledati proizvodni način, ki je značilen za to družbo. To ne pomeni, da po njihovem mnenju vrednote in vrednostne usmeritve ne igrajo nikakršne vloge. Trdijo, da moralna načela in moralni občutki, tako kot druga nadgradnja, temeljijo na materialnih podlagah družbe na način, ki ni vselej uniformen in enosmiseln (Lukes, 1982: 187/188). Vseeno pa so vrednote in vrednostne usmeritve lahko pomembni kazalci, ki kažejo, kaj se dogaja in spreminja v družbi. Razlog je ta, da so soglasno sprejemane vrednote, v obliki ideologij, odvisne od razrednih interesov in so bolj ali manj funkcionalne ali disfunkcionalne za določene proizvodne načine.

Nekateri marksisti se strinjajo s funkcionalistično idejo, da obstaja v modernih kapitalističnih družbah visoka stopnja konsenza o vrednotah, celo glede vse bolj splošno sprejetih kriterijev uspešnosti. Dejstvo, da večina modernih kapitalističnih družb ne razpade zaradi notranjih protislovij, je mogoče pripisati vlogi, ki jo ima nadgradnja in zlasti ideologija v zvezi z legitimnostjo prisile (Abercrombie in drugi, 1980: 29). Vladajoči razred kapitalistov uspeva z indoktrinacijo ideološko usmerjati delavski razred. Ko sprejmejo interes in se sami identificirajo s kapitalističnim proizvodnim načinom, delavci prevzamejo dominantni vrednostni sistem. V tem primeru moramo empirično odkriti konsenz glede vrednot znotraj delavskega razreda pripisati tako imenovani napačni razredni zavesti.

Drugi marksisti trdijo, da obstaja konsenz glede vrednot le v zgornjem in zgornjem srednjem družbenem sloju. Ti teoretiki menijo, da razlaga, da je delavski razred sistematično in uspešno indoktriniran z vrednotami dominantnega razreda, ne drži. Revolucionarnega potenciala, ki dremlje v delavskem razredu, je vselej dovolj, in proletariat se s pozivanjem k svoji lastni ideologiji solidarnosti lahko kadarkoli zave svoje zgodovinske vloge in poskuša doseči prevlado nad drugimi razredi (Larrain, 1983: 82). Če si bomo torej temeljito pogledali vrednostne usmerjenosti članov delavskega razreda, bomo v zvezi z distributivno pravičnostjo odkrili, ne le vzorec uspešnosti, marveč nad tem tudi solidarnostna načela enakosti in potreb (glej: Malewski, 1959).

Poskus sinteze teh dveh marksističnih konceptov je tako imenovana hipoteza o dominantni ideologiji (Abercrombie in drugi, 1980). V Parkinovi različici te hipoteze sta izpostavljena dva vrednostna sistema: dominantni in podrejeni sistem (Parkin, 1972: 92/93). Poleg teh dveh je mogoče ločiti še »prilagojeno« verzijo dominantnega sistema, se pravi verzijo, v kateri dominantne vrednote niso odklonjene ali sporne, marveč nekako modificirane s strani dominantnega razreda glede na in kot posledica družbenih razmer in umetnosti mogočega. Kateri posebni vrednostni sistem je uporabljen, je odvisno od narave situacije. Jasneje povedano, hipoteza trdi, da ljudje takrat, kadar jih prosimo, naj ocenijo neenako razdelitev poklicnih vlog in delež družbenih nagrad na abstraktni ravni težijo k temu, da za referenčni okvir izberejo do-

minantni vrednostni sistem. Nasprotno pa se v primerih, ko se odločajo v konkretnih družbenih razmerah in se neizogibno ravnaajo v skladu s temi odločitvami, člani vladanega razreda bodisi vrnejo k podrejenemu vrednostnemu sistemu ali pa k »prilagojeni« različici dominantnega sistema.

2.3. Konsenz ali nestrinjanje

Spora med funkcionalisti in marksisti, o katerem smo govorili prej, ni mogoče rešiti preprosto s sklicevanjem na sociološke raziskave. Nemogoče je napraviti nedvoumen sklep, da obstaja visoka stopnja soglasja glede zaželenosti osebne uspešnosti kot vrednote. Dejstvo je, da so rezultati socioloških raziskav v različnih državah dobljeni s pomočjo različnih merilnih instrumentov in da po svoji naravi niso enaki. Kadar na primer primerjamo podobne raziskovalne projekte v ZR Nemčiji in v Združenih državah, pridemo do sklepov, ki so povsem neprimerljivi. V nemškem mestu Konstanz ugotavlja Mayer (1975) visoko stopnjo konsenza glede vrednotenja osebne uspešnosti, ki je in mora biti temelj razdelitve poklicnih vlog in deleža družbenih nagrad. Raziskava, ki so jo opravili Rytina, Form in Pease (1970) v ameriškem mestu podobne velikosti (Muskegon, Michigan), daje drugačne rezultate. Odkrili so, da je sprejemanje dominantne ameriške ideologije (»enake možnosti«, »meritokracija«, itd.) vse prej kot univerzalno celo v primeru, kadar je doktrina te ideologije formulirana na zelo abstrakten in nedoločen način. Stopnja konsenza se je še zmanjšala, kadar je bila doktrina opredeljena s konkretnjšimi besedami. Odobravanje dominantne ideologije je bilo najbolj izrazito pri tistih, ki so lahko z realizacijo te ideologije največ pridobili. Rytina in drugi so napravili sklep, da vse tako kaže, da obstaja manj »napačne razredne zavesti« kot pogosto domnevajo drugi družboslovci.

Če temeljito pregledamo veliko količino raziskav o vrednotenju pravičnosti distribucije dohodka, naletimo na enak problem (za ZDA: Jasso in Rossi, 1971; Alves in Rossi, 1978; Tallman in Ihinger-Tallman, 1979; Hochschild, 1981; Kluegel in Smith, 1986; za Veliko Britanijo in ZDA: Bell in Robinson, 1978; Robinson in Bell, 1978; za Nizozemsko: Hermkens, 1983; Szirmai, 1986; za Belgijo: Lagrou in drugi, 1981; Overlaet in Lagrou, 1981; Schokkaert in drugi, 1982). Rezultati raziskav niso zadosti konkluzivni, da bi bilo mogoče razpravo končati. Kadar gre za distribucijo dohodka, se anketiranci strinjajo, da bi morala biti pomembnejša osebna uspešnost kot z rojstvom pridobljeni status. Kadar pa gre za praktično uporabo načel potreb in enakosti, se mnenja razlikujejo. V ZDA sta Alves in Rossi (1978) odkrila, da anketiranci z visokim položajem poudarjajo osebno uspešnost, medtem ko tisti z nizkim položajem menijo, da je upoštevanje potreb in enakosti enako pomembno. Tallman in Ihinger-Tallman (1979) sta poročala, da ameriški anketiranci spodnjega razreda bolj zagovarjajo merilo enakosti kot pa tisti iz zgornjega razreda. Robinson in Bell (1987) poročata o podobnih rezultatih v Veliki Britaniji. Do enakih sklepov pridejo Hermkens (1978) za Nizozemsko in Schokkaert in drugi (1982) za Belgijo. Čeprav se ne strinjajo v vsem, so vendarle vsi mnenja, da je ljudem v modernih zahodnih družbah skupno to, da presojujejo pravičnost distribucije dohodka na podlagi soglasno sprejete norme o osebni uspešnosti (a consensually held achievement oriented normative basis).

Ta empirična odkritja niso prepričala vseh teoretikov enako. Za nekatere, zlasti za marksiste, je navidezni konsenz mogoče pripisati temu, da so bila vprašanja formulirana z abstraktnimi besedami. Mnenja so, da je ugotovljeno soglasje artefakt uporabljenih merilnih instrumentov. Raziskava, ki se ukvar-

ja s konkretnimi distributivnimi problemi vsakodnevnega življenja, pride do rezultatov, ki kažejo, da obstajajo precej različna mnenja zlasti v spodnjem družbenem sloju (Mann, 1970, 1973; Hyman in Brough, 1975; Willman, 1982; Tanner in Cockerill, 1986). Približen sklep bi lahko bil ta, da obstaja dokajšen konsenz v zvezi z abstraktnimi in splošnimi problemi, da pa bi morali glede vprašanja distributivne pravičnosti v vsakdanjem življenju govoriti o nečem takšnem kot »omejeno nestrinjanje«.

2.4. Teorija menjave

Nov frontalni napad na funkcionalistično razlago družbene stratifikacije je začel George Homans (1964), utemeljitelj teorije menjave. Funkcionaliste je obtožil, da so uporabili zmotno holistično sklepanje. Njihova napaka je v poskusu, da bi pojasnili družbeno stratifikacijo in koncept pravičnosti s sklicevanjem na potrebe družbe namesto na potrebe ljudi. Namesto da se ukvarjajo s funkcijami in disfunkcijami statusnih sistemov, bi morali sociologi pojasniti, zakaj in kako statusni sistemi nastanejo. Razlaga bi morala temeljiti na hipotezi o vedenju ljudi, ne pa o vedenju družb. Eden od dosežkov raziskovanja majhnih skupin je razlaga, kako nastane v interakciji med člani skupine – sicer v majhnem obsegu – statusni sistem. Homans (1974: 299–318) je mnenja, da je fenomen stratifikacije majhne skupine tako zelo podoben fenomenu družbene stratifikacije, da ga v obeh poljih gotovo proizvedejo enaki procesi. Člani pridobijo v majhni skupini status v javni sferi dejavnosti. Diferencirajo se po statusu v sferi, v kateri se izmenjujejo storitve različnih vrst in vrednosti v mrežah, ki vključujejo velik del članov skupine. V javni sferi so člani pogosto v interakciji ter izražajo pohvalo ali spoštovanje do drugih, ki so »boljše« kot so sami, glede na storitve, ki jih boljše opravljajo. V zasebni sferi, se pravi v sferi prostega časa in »družabnih« odnosov v ozkem pomenu besede, je bolj verjetno, da bodo imeli stalne stike in da bodo izražali bolj intimno naklonjenost do članov, ki so jim približno enaki v javni sferi. Pripadniki iste skupine (social peers) so si verjetno podobni po vrednotah in sposobnostih. Zaradi interakcije bo njihovo vedenje postajalo še bolj podobno, celo do te mere, da razvijejo način življenja, ki se loči od načina življenja tistih, ki so po statusu višji ali nižji. Do stratifikacije v širši družbi pride na podoben način. V vseh razslojenih družbah se status posameznika določa zlasti v javni sferi, s poklicem in z dohodkom, ki ga poklic zagotavlja. Večja kot je stopnja enakosti med člani skupine z istim javnim statusom, bolj verjetno je, da bodo imeli osebne stike v polju zasebnega, torej v sferi prostega časa, v nedelovnih okoljih. Pri ljudeh, ki so približno enaki po javnem statusu, se kaže tendenca, da si postajajo podobni tudi v drugih pogledih, ne le po poklicu in dohodku, ki jim v osnovi določata status. Plod tega je razvoj družbenega sloja z razmeroma homogenimi elementi poklicnega prestiža, dohodkov in načina življenja. Na tak način nastane družbena razslojenost v širši družbi. Mehanizem skupine (peer group mechanism) lahko pojasni nastanek družbene stratifikacije v vseh tipih družb, prav tako pa tudi v majhni skupini.

Homansovo obravnavanje družbene stratifikacije in pravičnosti predstavlja del teorije o družbenem vedenju, ki temelji na idejah, prevzetih iz ekonomije in psihologije (Homans 1961; 1974). Trditev, da je družbeno interakcijo mogoče interpretirati kot izmenjavo nagrad in kazni, je orientacijska. Takšna izmenjava je predvidoma podvržena istim zakonom kot so tisti, ki vladajo ekonomskim transakcijam. Človeška bitja motivira pričakovani dobiček (nagrada minus investicija in stroški), ki je v zvezi z izmenjujočimi se dejanji.

Vendar pa imajo svojo vlogo tudi moralni pomisleki in občutki, ki posebej zadevajo distributivno pravičnost. Takšni občutki ljudi ne le motivirajo, marveč so tudi pomembni dejavniki pri stabiliziranju družbenih odnosov.

Že na prvi pogled opazimo, da Homans jemlje za svoje izhodišče durkheimski koncept. Osrednja ideja Marcela Maussa v *Essai sur le don* je, da je ključni mehanizem pravičnosti recipročnost. Homans pravi, da imamo takrat, kadar veliko vložimo v neko podjetje, ponavadi občutek, da smo upravičeni do precejšnje nagrade. Naravna posledica je, da nasprotujemo, kadar dobijo veliko nagrado tisti, ki so vložili le malo. Če smo v interakciji s posamezniki, katerih vložek je skromen v primerjavi s tem, kako so nagrajeni, ponavadi sklepamo, da je bila prekršena distributivna pravičnost. To velja še zlasti takrat, kadar imamo občutek, da smo sami veliko prispevali. Homans napravi sklep, da ljudje pri ocenjevanju rezultatov interakcij med posamezniki uporabljajo različico Aristotelovega pravila sorazmernosti. Obstaja splošen občutek, da mora biti povračilo sorazmerno s stroški in vložki. Čeprav je pravilo sorazmernosti splošno sprejeto kot najbolj obči koncept distributivne pravičnosti, pogosto obstajajo različna mnenja glede vprašanja, do kakšne mere je distribucija družbenih nagrad pravična v konkretnih okoliščinah. Razlago za tako različna mnenja moramo iskati v dejstvu, da akterji ne dajejo iste teže nagradi, stroškom in vložku. Ideje o distributivni pravičnosti se torej razlikujejo od družbe do družbe, od skupine do skupine, in v vsaki družbi od enega zgodovinskega obdobja do drugega. Pri članih skupine oziroma pri članih družbe ne bomo opazili tendence strinjanja v njihovem presojanju pravičnosti konkretne distribucije nagrad, razen kadar delijo isto družbeno okolje, imajo podobne izkušnje iz preteklosti in podoben način življenja (Homans, 1982: XV). Takšna homogenost rojeva enaka pričakovanja glede tega, kakšne koristi bi moral imeti vsak član od interakcije znotraj določene skupine ali družbe. Z drugimi besedami, članom je skupen določen vrednostni sistem. Kadar ni ravnotežja med vlaganji (kot so starost, spol, položaj, rasa, izobraženost, izkušnost, itd.) po eni strani in nagrado (dohodek, prestiž, popularnost, itd.) minus stroški (delovne ure, izčrpanost, slabe delovne razmere itd.) na drugi strani, pride do problemov in frustracij. Kadar ljudje ne le opazijo, temveč tudi izkusijo nepravilnost, sta posledica tega jeza in agresija.

Blau (1964) je naprej razvijal Homansove ideje, ko jih je apliciral na institucionalno ravnanje in trajnejše družbene interakcije, se pravi na družbene odnose. Vpeljal je koncept poštenosti (fairness) in rekel, da je bolj ali manj identičen s Homansovim konceptom distributivne pravičnosti. Poštenost se torej nanaša na pravičnost nagrad, v skladu z normami skupine (ali družbe), za opravljene storitve. Vendar pa ima razlaga močan pridih funkcionalizma, saj Blau meni, da izvir idej o družbeni pravičnosti lahko iščemo v razmerju med družbenimi potrebami po opravljanju določenih nalog po eni strani in vlaganji ljudi in skupin, ki je potrebno za uspešno opravljanje teh družbenih funkcij po drugi strani. Pravila poštenosti delujejo kot mehanizem, ki prilagaja povpraševanje potrošnikov proizvodnim kapacitetam, saj zagotavlja diferencirane pobude, ki opogumljajo ljudi, da vlagajo čas in napor za doseganje različnih družbenih ciljev. Poštenost temelji na tem, da bi morali tisti, ki veliko investirajo v to, da dajejo storitve, po katerih je veliko povpraševanje, dobiti zato ustrezno družbeno nagrado. Nepošteno ravnanje lahko vodi k ostremu neodobravanju, s čimer postane »nefair« okoriščanje na račun tistih, ki so v slabšem položaju, predrago.

Po zgodnjih delih Thibauta in Kelleya (1959), Homansa (1961; 1974) in Blaua (1964), sociološka teorija menjave ni razvijala najprej ideje, da občutki pravičnosti motivirajo vedenje ljudi in stabilizirajo družbene odnose. Skoraj

takoj pa so prevzeli te ideje socialni psihologi. V zadnjih nekaj desetletjih smo bili priča razcvetu izgradnje in raziskovanj socialno-psihološke teorije, tako imenovane tradicije enakosti, v kateri so sledili idejam Homansa in drugih (glej: Tornblom, 1989). Vse večje vedenje socialne psihologije o distributivni pravičnosti je kasneje vplivalo na sociološko delo. Aplikacija teorije menjave na problem distributivne pravičnosti se je tako razvijala po ovinkih.

Zgodilo se je to, da so si sociologi izposodili ideje iz teorije enakosti in drugih socialnopsiholoških teorij, da bi se znova lotili vprašanj v osrčju sociološkega spora med funkcionalisti in marksisti o družbeni stratifikaciji in družbeni pravičnosti. Ti teoretiki so upali, da bodo našli bližnjico za znanstveni napredek s tem, da so se izogibali problema iz tradicionalnega holističnega stališča (funkcionalizem in marksizem), in namesto tega zavzeli individualistično perspektivo. Pogled na staro vprašanje z drugega zornega kota lahko vodi k boljšemu formuliranju teh vprašanj in k bolj informativnim rešitvam, se pravi k verjetnejšim teorijam. Za te teoretike sta za rešitev problema, za katerega gre, pomembni zlasti dve vprašanji. Prvo vprašanje se glasi, kako ljudje izberejo določena načela pravičnosti oz. pridobijo prednosti za določena pravila distribucije. Drugo vprašanje zadeva moralno presojanje oziroma ocenjevanje pravičnosti dejanske odmere in distribucije družbenih nagrad.

2.4.1. Načela pravičnosti

Več avtorjev (Rescher, 1966; Eckhoff, 1974; Deutsch, 1975; Sampson, 1975; Miller, 1976; Leventhal, 1976; Schwinger, 1983) je skušalo odgovoriti na vprašanje o izbiri načel pravičnosti. Vsi se strinjajo, da se zdi, da je izbor odvisen zlasti od narave situacije. V nekaterih primerih, odvisno od narave določene situacije, bo izbrano načelo uspešnosti ali prispevka, v drugih bo prevladalo načelo potrebe, in v tretji situaciji bo dobilo glavno mesto načelo enakosti. Dejavnik, za katerega se predvideva, da je odločilen, je cilj, na katerem temelji interakcija v določeni situaciji. V situacijah, ko je primarni cilj izpopolnitev in izboljšanje produktivnosti, prevladuje načelo prispevka. Kadar je najpomembnejše ohranjanje ubranosti v skupini, prevladuje načelo enakosti. Načelo potrebe vlada, kadar izstopa blaginja posameznika. Podatki, pridobljeni z raziskavami, ki so jih pregledali Cook in Hegtvedt (1983) ter Deutsch (1985), v veliki meri podpirajo misel, da pogoji različnih situacij vplivajo na izbor načel pravičnosti. Hochschild (1981), na primer, poroča, da v Združenih državah egalitaristična načela podpirajo zlasti v družinskem življenju in politiki, medtem ko so na področju gospodarstva bolj cenjena načela uspešnosti oziroma prispevka. Zdi se, da so znotraj teh področij relativne preference za tekmujoča načela pravičnosti odvisne tudi od drugih strukturalnih pogojev. Kellerhans in drugi (1987) so na primer pokazali, da so v Švici cilji, na katerih temelji interakcija znotraj družine, s tem pa izbira načel pravičnosti, odvisni ne le od narave situacije, se pravi od značilnosti družine, temveč tudi od drugih strukturalnih dejavnikov, kot so kohezivnost skupine, socialna integracija in način, kako je regulirano vedenje družinskih članov.

2.4.2. Evalviranje pravičnosti

Teoretiki menjave domnevajo, da ljudje uporabljajo načela pravičnosti kot standarde za presojanje poštenosti odmere dohodkov in njihove distribucije v določenih situacijah. Vendar pa soglašanje ljudi o izboru abstraktnih

načel pravičnosti, ki veljajo v določeni situaciji, ne implicira nujno konsenza pri konkretnem presojanju o pravičnosti in nasprotno (Hamilton in Rytina, 1980: 1119). To velja zlasti zaradi treh dejavnikov, ki si jih bomo drugega za drugim ogledali:

- a) subjektivna percepcija in vrednotenje;
- b) družbeno primerjanje;
- c) družbena atribucija (prisojanje pomena).

a) Celo kadar ljudje aplicirajo ista načela pravičnosti, so lahko njihova različna percepcija in vrednotenje vlaganj in dobitkov vir nesoglasja. Vendar pa teorija menjave ne izreče ničesar nedvoumnega o okoliščinah, zaradi katerih bodo ljudje (ne)podobno dojemali in vrednotili. Večina teoretikov pravi le, da je pomembno vedeti, ali ljudje živijo in delajo v enakih razmerah, ali imajo enake potrebe in enake vrednote. Homans (1974) na primer pravi, da bodo zaradi tega, ker so potrebe in vrednote posameznika rezultat procesov učenja, ljudje, ki imajo enake izkušnje, torej enak socialni izvor, podobno presojali o poštenosti. Adams (1965) prav tako trdi, da ima proces socializacijskih iger pomembno vlogo pri doseganju konsenza. Predstavi hipotezo, ki pravi, da kolikor večja je kulturna skupnost, v kateri ljudje živijo in delajo, toliko več je posameznikov s podobnim načinom percipiranja in vrednotenja vlaganj in dobitkov. Ta hipoteza ni nič kaj informativna, saj pravi le, da ljudje, ki imajo enake vrednote in podoben pogled, dajejo enake sodbe. Vemo namreč, da je percipiranje socialnega statusa in hierarhija nagrajevanja odvisna od mesta, ki ga opazovalec zaseda znotraj teh hierarhij. To zlahka pripelje ljudi do tega, da verjamejo, da so nagrade, ki jih dobivajo, približno pravične. Družba, v kateri večina posameznikov verjame, da je družba organizirana v skladu s standardi pravičnosti, bo izražala skupen vrednostni sistem (Wegener, 1987). Tako lahko tudi neenake percepcije vodijo do konsenza.

b) Nestrinjanje in soglasje lahko izvirata tudi iz razlik v načinu, kako ljudje sami sebe primerjajo z drugimi. Ljudje se ponavadi izogibajo temu, da bi se primerjali s tistimi, ki so zelo drugačni ali pa daleč stran, zlasti če so rezultati primerjanja lahko negativni; bistvena dejavnika v procesu primerjanja sta torej bližina in podobnost (Merton, 1968). Zaradi tega, ker izkušnja nepravičnosti poraja neprijetne občutke, so ljudje nagnjeni k temu, da se izogibajo primerjavam, ki bi jih lahko spravile v dvome. Vendar pa so v nekaterih situacijah ljudje prisiljeni, da napravijo »realistične« primerjave in se torej ne morejo izogniti doživetju občutka nepravičnosti. V drugih situacijah je mnogo preprosteje, če se izognejo »realističnim« primerjavam in spremljajočih občutkov nepravičnosti. Zaradi tega je pomembno odkriti, s kom oziroma s čim se ljudje primerjajo, v kakšni meri in pod kakšnimi pogoji. Čeprav se zdi, da je to povsem jasno vprašanje, v literaturi teorije menjave ni mogoče najti jasnega odgovora. Iskanje odgovora očitno predstavlja zelo kompleksen problem. Goodman (1974), na primer, je pokazal, da ljudje uporabljajo različne načine primerjave hkrati, kadar jih zaprosimo, da dajo svojo sodbo o poštenosti razlik v dohodkih. Ko je Austin (1977) zgradil tipologijo procesov družbene primerjave, je upal, da bo ustvaril določeno mero reda v kaosu, ironija pa je, da je pri tem pokazal, kako kompleksni so lahko procesi primerjanja.

c) Različne sodbe o poštenosti so lahko rezultat ne le različne percepcije, vrednotenja in primerjave, ampak so lahko tudi posledica različne atribucije (pripisovanja pomena, teže). Pri analiziranju atribucije je pomembno vedeti, kaj so po mnenju ljudi razlogi za določene vrste družbene neenakosti in kdo je odgovoren (oziroma kaj) za te neenakosti. Cohen (1982: 120) meni, da velik del nestrinjanj in mnogi od konfliktov v zvezi z distributivno (ne)pravičnostjo koreninijo v različnosti atribucij. Ta teorija pravi, da v procesu atribu-

cije prihaja do zmot (Kelley, 1973: 123). Takšne zmote so nagnjenost k prece-njevanju bodisi vpliva dispozicijskih (notranjih) dejavnikov bodisi vpliva si-tuacijskih (zunanjih) dejavnikov. Atribucija praviloma služi sama sebi. Dispo-zicijska atribucija je v rabi, kadar gre za dober izid za posameznika oziroma znotraj skupine, situacijska atribucija pa takrat, kadar gre za dober izid za ti-ste zunaj skupine. Tudi družbeni položaj in ideologija imata svojo vlogo. Kon-zervativni srednji razred in starejši ljudje takrat, kadar gre slab izid za druge, težijo k dispozicijski atribuciji, medtem ko progresivni spodnji razred in mlajši ljudje za takšen izid raje pripisujejo odgovornost situaciji (Howard in Pike, 1986: 155–156). Konsenz pa je vendarle lahko tudi rezultat določenega atribucijskega stila. Vsekakor Shepelak in Alwin (1986: 44) domnevata, da posamezniki pripisujejo višino družbene nagrade, ki jo sami dobivajo, tistim situacijskim in dispozicijskim dejavnikom, ki po eni strani ohranjajo in varu-jejo njihov občutek časti in ki po drugi strani ohranjajo in varujejo sistem le-gitimizirane neenakosti v distribuciji družbenih nagrad. Že spet smo sezna-njeni s tem, kako malo vemo o družbenih razmerah, v katerih se pojavljajo diferencirane tendence atribucije. (Crittenden, 1983: 442).

Da bi premagala te probleme, je Jassova (1980) zgradila »novo« teorijo distributivne pravičnosti. Probleme je rešila na posreden način, tako da je neposredno ocenjevala pravično količino dobrin. Pri oblikovanju svoje teori-je se je lahko naslanjala na svoje zgodnejše delo, specifikacijo funkcije vred-notenja pravičnosti (Jasso, 1978). Na kratko povedano je funkcija vrednote-nja pravičnosti, ki je pglavitni del njene teorije, naravni logaritem razmerja med dejansko in pravično količino dobrine. Kritike so jo pozneje pripeljale do tega, da je na novo formulirala nekatere dele svoje teorije (Jasso, 1981; 1983; 1986). Tudi Markowsky (1985) je skušal v vseobsegajoči teoriji v celoto združiti vrsto povzročilnih in motečih dejavnikov. Njegov cilj je bila kon-strukcija večplastne teorije družbene pravičnosti. Doseči je hotel zlasti to, da njegova teorija ne bi bila le razlaga, kako ljudje ocenjujejo pravičnost glede na dobrine, ki jih sami prejemajo, ampak tudi glede na dobrine, ki jih dobiva-jo drugi posamezniki in skupine. Jedro njegove teorije je funkcija družbene reference. Tako kot Jassova je tudi Markowsky rešil probleme, ki jih je načel, posredno. V svoji teoriji pojasnjuje, v kakšnih razmerah je verjetno, da bodo ljudje doživljali odmero in razdelitev omejenih in zaželenih dobrin kot pra-vično, ne pove pa natanko, kakšen je proces, v katerem ljudje tako presodijo.

2.4.3. Družbene konsekvence vrednotenja pravičnosti

Teorija Jassove je zanimiva zlasti zaradi tega, ker upošteva tudi družbe-ne konsekvence vrednotenja pravičnosti. Meni, da je družbene fenomene, ki so kazalci stopnje kohezije oziroma integracije družb in družbenih skupin, mogoče razložiti in napovedovati tako, da si ogledamo določene parametre distribucije ovrednotenjen pravičnosti v določeni skupini ali družbi. Po njenem mnenju je dinamika družbenega življenja rezultat sprememb v distribuciji vrednotenjen pravičnosti. Formulirala je več hipotez, v katerih so neodvisne spremenljivke statistične mere distribucije vrednotenjen pravičnosti, odvisne spremenljivke pa primeri prej omenjenih družbenih fenomenov, se pravi ka-zalci kot so tendenca k razkrajanju družbenega agregata, stopnja nezadovolj-stva znotraj njega, verjetnost izbruha silovitih revolucionarnih konfliktov, obseg in narava kriminala in pojavljanje psihiatričnih motenj v tem agregatu, itd. Vendar te hipoteze iz njene teorije niso logično izpeljane. Zdi se namreč, da so bolj rezultat uporabe te teorije kot hevrističnega pripomočka.

2.5. Mavericks

Funkcionalizem, marksizem in teorija menjave niso edine pomembne tradicije analize zahodnih družb. Hermenevtična tradicija, na primer, ki se začena z Webrom, prinese nekaj zanimivih idej o pravičnosti. Weber je, drugače kot Durkheim, uporabljal besedo pravičnost ne v pomenu distributivne pravičnosti, temveč predvsem za poimenovanje proceduralne pravičnosti, zlasti za sojenje in problem legitimnosti. Osrednje vprašanje pri preučevanju pravičnosti je bila zanj birokratizacija izvajanja prava. V njegovem delu **Wirtschaft und Gesellschaft** (1922), ki je bilo izdano po njegovi smrti, vidimo, da dojema pravičnost kot del obsežnejšega procesa racionalizacije.

V tem referatu pa se bomo omejili le na vprašanje distributivne pravičnosti. V hermenevtični tradiciji je bilo opravljenega le malo teoretskega in raziskovalnega dela v zvezi s temi vprašanji. Številne pomembne študije o problemu distributivne pravičnosti pa so napisali samotni volkovi kot sta na primer W. G. Runciman in Barrington Moore idr. Njihovo delo ne sodi v prej omenjene teoretske tradicije. V tem razdelku bomo skušali povzeti njihove ideje kolikor se le da na kratko in zgoščeno.

V svojem delu **Relative Deprivation and Social Justice** (1966) se je Runciman lotil analize zveze med neenakostjo in občutkom relativne prikrajšanosti, ki ga neenakost rojeva. Bolj določno, skušal je analizirati odnos do družbene neenakosti v Angliji 20. stoletja. Kot izhodišče je najprej zastavil empirično-teoretsko vprašanje: »Kakšna je relacija med institucionaliziranimi neenakostmi in zavedanjem nezadovoljstva s tem?«, za tem pa normativno vprašanje: »Katere od teh neenakosti, če sploh katere, bi morali dojemati in zavračati – če to so ali ne – s standardi družbene pravičnosti?«.

Pri iskanju odgovora na prvo vprašanje je izhajal iz teorije referenčne skupine in iz pojma relativne prikrajšanosti. Osrednja misel, ki jo je izpeljal iz teh teoretskih konceptov je, da občutki prikrajšanosti, ki jih ljudje doživljajo, niso preprosto funkcija njihovega objektivnega položaja, marveč so močno odvisni od referenčnega okvira, s katerim ocenjujejo svoj položaj. Družbene neenakosti, ki rojevajo občutke relativne prikrajšanosti, moramo obravnavati kot neenakosti med primerjalnimi referenčnimi skupinami in članskimi skupinami. Na podlagi svojega empiričnega raziskovanja pride Runciman do sklepa, da je izbira primerjanih referenčnih skupin v zvezi z ekonomskimi neenakostmi omejena. Ljudje so nagnjeni k temu, da se primerjajo s tistimi iz svoje skupine, ki živijo in delajo v soseščini. Runciman je odkril, da se ljudje zdijo sami sebi dosti manj relativno prikrajšani, kot bi bilo mogoče pričakovati glede na njihovo objektivno situacijo. To pripisuje njihovi kratkovidnosti.

Ko odgovarja na drugo vprašanje, si Runciman pomaga z delom Rawlsa – **Theory of Justice** (1972). Pokazati skuša, da modificirana različica tega pogodbenega koncepta pravičnosti načeloma lahko kaže, katere vrste krivic bi lahko zagovarjali kot legitimne in katere izbore referenčne skupine bi torej na podlagi tega standarda imenovali »pravilne«. To je pomemben dosežek zaradi dveh razlogov. Najprej zato, ker je pojem družbene pravičnosti navzoč v vsaki razlagi tega, kako ljudje čutijo v zvezi z družbeno neenakostjo. In drugič zato, ker takšna teorija omogoča razločevanje med občutki relativne prikrajšanosti, ki jih lahko opišemo tudi kot občutek zavisti ne pa kot zaznavanje neuresničenih pravic.

Kot pravi Runciman (1967), je ideja družbene pogodbe zlasti pomembna za analizo družbene stratifikacije in distributivne pravičnosti v širši družbi.

Individualistična načela distributivne pravičnosti, kakršna je Homansova ideja o sorazmernosti, so dokazana le v majhnih skupinah, kjer so vsi v neposrednih stikih. To je tudi stališče Barringrona Moorea, čeprav jemlje za izhodišče Homansov pojem. V njegovi makrosociološki študiji **Injustice. The social bases of obedience and revolt** (1978) mu je potreben še dodaten pripomoček, to je misel, da ljudje ustvarjajo skozi zgodovino implicitno, včasih pa tudi eksplicitno družbeno pogodbo. Del te nenehno se spreminjajoče pogodbe so načela distributivne pravičnosti.

Mooreova knjiga ima dva dela. V prvem delu se ukvarja z obstojem implicitne pogodbe med vladajočimi in vladanimi, ki je povezana z univerzalnimi problemi družbene usklajenosti. Ta pogodba vključuje norme pravičnosti in implicite, kriterije za identificiranje nepravičnosti. V drugem delu, ki je v tesni zvezi s prvim, se posveti okoliščinam, v katerih si družbeni redi, katerih očitni učinek je ta, da proizvedejo neupravičeno prikrajšanje, pridobijo moralno avtoriteto. V tem kontekstu obravnava tudi dejavnike – psihološke, družbene in kulturne – ki omogočajo, da se izrazijo moralni izlivi jeze proti nepravičnosti in omogočijo dejanja za odpravo nepravilne uporabe avtoritete.

V zvezi z družbeno diferenciacijo in družbeno stratifikacijo loči Moore dvoje protislovnih načel pravičnosti. Eno je splošni pojem enakosti, ki temelji na tem, kaj potrebujejo potrošniške enote: mnenje, da bi moral vsak človek oziroma vsako gospodinjstvo dobiti »dovolj«. Drugo načelo je načelo neenakosti, temelji pa na razvrščanju vrednosti različnih del in družbenih funkcij. Rezultat prizadevanj, da bi jih uskladili, je takšna razlaga distributivne pravičnosti, po kateri so izjemne družbene nagrade upravičuje izjemno vlaganje naporov, znanja ali česa drugega, kar opravljanje določenega dela zahteva. Prekršitev katerega koli od teh načel je lahko in tudi je vir moralnega zgražanja in občutka družbene nepravičnosti ter lahko in tudi dejansko povzroči prekinitev družbene pogodbe.

3. Zaključek

Oba, funkcionalizem kot teorija industrijske družbe in marksizem kot teorija kapitalistične družbe, sta po svoji naravi predvsem holistična in deterministična. Družbeni razvoj, izražen bodisi kot funkcionalistična logika industrializacije, bodisi kot marksistična logika zgodovine, odloča, za kakšno razumevanje distributivne pravičnosti bo šlo in v kateri zahodni družbi bo dominiralo. Poglavitni vzročni dejavnik je po obeh teorijah tehnološka stopnja, na kateri je določena družba. To ne pomeni, da obstaja povratno enolična zveza med materialnimi pogoji družbe in vrednostnim vzorcem oziroma ideologijo. Pomeni pa, da na dolgi rok ekonomske in tehnološke omejitve ljudi prisilijo, da prevzamejo določena načela distributivne pravičnosti. Kadar so na zelo podobni tehnološki in ekonomski stopnji, se v zahodnih družbah pojavljajo podobna načela pravičnosti in podobno presojanje o poštenosti. Oba, funkcionalizem in marksizem, bi napovedovala, da bo dojemanje pravičnosti v teh družbah enako. Razlikujeta pa se v svojih napovedih glede tega, kakšna je v teh družbah stopnja konsenza. Funkcionalizem napoveduje visoko stopnjo konsenza, medtem ko marksizem prerokuje, da bosta konsenz in nestrinjanje odvisna med drugim od ravni razredne zavesti v teh družbah.

Po drugi strani pa se teoretiki teorije menjave nagibajo bolj k individualističnemu in voluntarističnemu. Po njihovem mnenju bodo pri

presojanju postenosti družbene razporeditve in distribucije omejenih resursov vsi ljudje vedno in povsod uporabljali enako načelo sorazmernosti. Ljudje bodo specificirali to načelo različno od družbe do družbe, od skupine do skupine, in znotraj teh družb in skupin različno v različnem času. Na vprašanje, katero od načel bo izbrano in kako se bo glasila presoja, je mogoče odgovoriti s sklicevanjem na trditev, da so načela in presoje najprej in predvsem proizvod spleta okoliščin. Zaradi tega je zelo težko napovedovati, katera **specifična** načela bodo izbrana in kakšno **specifično** presojo bodo **določeni** ljudje v **določenih** okoliščinah sprejeli. Potrebne je še veliko dodatnega znanja o izhodiščnih in mejnih pogojih, da bi bile mogoče točne napovedi. Vendar pa teorija menjave napoveduje, da bomo odkrili manj konsenza med in znotraj zahodnih družb, kot pa domnevajo funkcionalisti in celo marksisti. Glede distributivne pravičnosti bo obstajala široka pahljača partikularnih izborov in specifičnih presoj. V nasprotju s funkcionalističnim in marksističnim verovanjem, monokavzalna razlaga oziroma preprost kavzalni model dojemanj distributivne pravičnosti ni mogoč. Po njihovem mnenju je pravičnost, tako kot lepota, stvar presoje posameznika.

VIRI

1. Abercrombie, N., S. Hill and B. S. Turner, (1980), *The dominant Ideology thesis*, London
2. Adams, J. S. (1965), »Inequity in social exchange«, V: L. Berkowitz (ed.), *Advances in experimental social psychology*, 2, New York, 267–299.
3. Alves, W. M. en P. H. Rossi, (1978), »Who should get what? Fairness judgements of the distribution of earnings«, *American Journal of Sociology*, 84, 541–564.
4. Austin, W., (1977), »Equity Theory and Social Comparison Processes«, V: J. M. Suls and R. L. Millers (eds.), *Social Comparison Processes*, Washington, 279–305.
5. Berting, J., (1970), *Reciprociteit en gelijkheid. Sociologen over sociale rechtvaardigheid*, Meppel.
6. Blau, P. M., (1964), *Exchange and Power in Social Life*, New York.
7. Blau, P. M. and O. D. Duncan, (1967), *The American occupational structure*, New York.
8. Cohen, R. L., (1982), »Perceiving Justice: An Attributional Perspective«, V: J. Greenberg and R. L. Cohen (eds.), *Equity and Justice in Social Behavior*, New York, 110–160.
9. Cook, K. S. and K. A. Hegtvedt, (1983), »Distributive Justice, Equity, and Equality«, *Annual Review of Sociology*, 9, 217–241.
10. Crittenden, K. S. (1983), »Sociological Aspects of Attribution«, *Annual Review of Sociology*, 9, 425–446.
11. Davis, K. and W. E. Moore, (1945), »Some principles of stratification«, *American Sociological Review*, 10, 242–249.
12. Davis, K. and W. E. Moore, (1953), »Reply and comment«, *American Sociological Review*, 18, 394–397.
13. Deutsch, M., (1975), »Equity, equality and need: what determines which value will be used as the basis of distributive justice?«, *Journal of Social Issues*, 31, 137–150.
14. Deutsch, M., (1985), *Distributive Justice: A Social Psychological Perspective*, New Haven.
15. Duncan, O. D., B. L. Featherman and B. Duncan, (1973), *Socioeconomic background and achievement*, New York.
16. Eckhoff, T., (1974), *Justice: Its Determinants in Social Interaction*, Rotterdam.
17. Giddens, A. (1982), *Sociology. A Brief but Critical Introduction*, London.
18. Gunsberg, M., (1965), *On justice in society*, New York.
19. Goodman, P. S., (1974), »An examination of referents used in the evaluation of pay«, *Organizational Behavior and Human Performance*, 12, 170–195.
20. Hamilton, V. L. and S. Rytina, (1980), »Social Consensus on Norms of Justice: should punishment fir the crime?«, *American Journal of Sociology*, 1117–1144.
21. Hauser, R. M. and D. L. Featherman, (1977), *The process of stratification. Trends and analysis*, New York.
22. Hayek, F. A., (1976), *The Mirage of Social Justice*, London.
23. Hermkens, P. L. J., (1983), *Oordelen over de rechtvaardigheid van inkomen*, Amsterdam.
24. Hobhouse, L. T., (1922), *The elements of social justice*, London.
25. Hochschild, J., (1981), *What's Fair? American Beliefs About Distributive Justice*, Cambridge, Mass.

26. Homans, G. C., (1961), *Social Behavior, Its elementary forms*, New York.
27. Homans, G. C., (1964), »Bringing men back« V: *American Sociological Review*, 29, 807-818.
28. Homans, G. C., (1974), *Social Behavior. Its elementary forms*, New York, rev. ed.
29. Homans, G. C., (1976), »Commentary«, V: L. Berkowitz and E. Walster (eds.), *Advances in Experimental Social Psychology*, 9, 231-244.
30. Howard, J. A. and K. C. Pike, (1986), »Ideological Investment in Cognitive Processing: The Influence of Social Statuses on Attribution«, *Social Psychology Quarterly*, 49, 154-167.
31. Huaco, G. A., (1966), »The functionalist theory of stratification: two decades of controversy«, *Inquiry*, 9, 215-240.
32. Hyman, R. and I. Brough, (1975), *Social values and industrial relations*, Oxford.
33. Jasso, G. and P. M. Rossi, (1977), »Distributive justice and earned income«, *American Sociological Review*, 42, 639-651.
34. Jasso, G., (1978), »On the justice of earnings: A new specification of the justice evaluation function«, *American Journal of Sociology*, 83, 1898-1919.
35. Jasso, G., (1980), »A new theory of distributive justice«, *American Sociological Review*, 45, 3-32.
36. Jasso, G., (1981), »Further notes on the theory of distributive justice«, *American Sociological Review*, 46, 352-360.
37. Jasso, G., (1983), »Fairness of individual rewards and fairness of the reward distribution: Specifying the inconsistency between micro and macro principles of justice«, *Social Psychology Quarterly*, 46, 185-199.
38. Jasso, G., (1986), »A new representation of the just term in distributive-justice theory: its properties and operation in theoretical derivation and empirical estimation«, *Journal of Mathematical Sociology*, 12, 251-274.
39. Kelley, H. H., (1973), »The process of causal attribution«, *American Psychologist*, 28, 107-128.
40. Kellerhans, J., J. Coenen-Huther and M. Modak, (1987), »Stratification sociale, types d'interactions dans la famille et justice distributive«, *Revue Francaise de Sociologie*, 28, 217-240.
41. Kluegel, J. R. and E. R. Smith, (1986), *Beliefs about Inequality. Americans' Views of What Is and What Ought to Be*, New York.
42. Lagrou, L., B. Overlaet and E. Schokkaert, (1981), »Beoordeling van inkomensverdeling«, *Psychologica Belgica*, 123-147.
43. Larrain, J., (1983), *Marxism and ideology*, London.
44. Leventhal, G. S., (1976), »Fairness in social relations«, V: J. Thibaut, J. T. Spence and R. C. Carson (eds.), *Contemporary topics in social psychology*, Morristown, 211-239.
45. Lukes, S., (1982), »Marxism, morality and justice«, V: G. H. R. Parkinson (ed.), *Marx and marxisms*, Cambridge, 177-205.
46. Malewski, A., (1959), »Der empirische Gehalt der Theorie des historischen Materialismus«, *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 281-305.
47. Mann, M., (1970), »The social cohesion of liberal democracy«, *American Sociological Review*, 423-439.
48. Mann, M., (1973), *Consciousness and action among the Western workings class*, London.
49. Markovsky, B., (1985), »Toward a multilevel distributive justice theory«, *American Sociological Review*, 50, 822-839.
50. Mayer, K. U., (1975), *Ungleichheit und Mobilität in sozialen Bewusstsein*, Opladen.
51. Merton, R. K., (1968), *Social Theory and Social structure*, New York.
52. Miller, D., (1976), *Social Justice*, Oxford.
53. Overlaet, B. and L. Lagrou, (1981), »Attitudes towards a redistribution of income«, *Journal of Economic Psychology*, 197-215.
54. Parkin, F., (1972), *Class inequality and political order*, London.
55. Persons, T., (1940), »An analytical approach to the theory of social stratification«, *American Journal of Sociology*, 45, 841-862.
56. Persons, T., (1953), »A revised analytical approach to the theory of social stratification«, V: R. Bendix and S. M. Lipset (eds.), *Class, Status, and Power*, New York.
57. Persons, T., (1970), »Equality and inequality in modern society or social stratification revisited«, *Sociological Inquiry*, 40, 13-27.
58. Rescher, N., (1966), *Distributive Justice*, Indianapolis.
59. Robinson, R. V. and W. Bell, (1978), »Equality, success and social justice in England and the United States«, *American Sociological Review*, 43, 125-143.
60. Rytina, S., (1986), »Sociology and justice«, V: R. L. Cohen (ed.), *Justice. Views from the social sciences*, New York/London, 117-151.
61. Rytina, J. H., H. W. Form and J. Pease, (1970), »Income and stratification ideology: Beliefs about the American opportunity structure«, *American Journal of Sociology*, 703-716.
62. Sampson, E. E., (1975), »On Justice as Equality«, *Journal of Social Issues*, 31, 45-64.
63. Sampson, E. E., (1981), »New perspectives on the social dimension of justice«, in: M. J. Lerner and S. C. Lerner (eds.), *The justice motive in social behavior: adapting to times of scarcity and change*, New York/London, 97-124.

64. Schokkaert, E. and L. Lagrou, (1981), »An empirical approach to distributive justice«, *Journal of Public Economics*, 33-52.
65. Schokkaert, E., L. Lagrou and B. Overlaet, (1982), »De houding tegenover inkomensverdeling en crisispolitiek«, *Tijdschrift voor Economie en Management*, 197-223.
66. Schwinger, T., (1980), »Just allocation of goods, decisions among three principles«, V: G. Mikula (ed.), *Justice and Social Interaction*, Bern, 95-125.
67. Shepelak, N. J. and D. F. Alwin, (1986), »Beliefs about Inequality and Perceptions of Distributive Justice«, *American Sociological Review*, 51, 30-46.
68. Szirmai, E., (1986), *Inequality observed*, Groningen.
69. Tallman I. and M. Ihinger-Tallman, (1979), »Values, distributive justice and social change«, *American Sociological Review*, 44, 216-235.
70. Tanner, J. and R. Cockerill, (1986), »In search of working-class ideology: A test of two perspectives«, *The Sociological Quarterly*, 389-402.
71. Thibaut, J. W. and H. H. Kelley (1959), *The Social Psychology of Groups*, New York.
72. Törnblom, K. (1989), *The Social Psychology of Distributive Justice*, Strasbourg.
73. Wegener, B., (1987), »The illusion of distributive justice«, *European Sociological Review*, 3, 1-13.
74. Willman, P., (1982), *Fairness, Collective Bargaining and Income Policy*, Oxford.