

# ECONOMIC INEQUALITY IN TODAY'S SOCIETY

*Evelina Petronela BĂLU<sup>1</sup>, Gabriel NĂSTASE<sup>2</sup>, Victor Adrian TROACĂ<sup>3</sup>*

## Rezumat

*This research is a short story on how economic inequality evolved to today's transformational mechanism and on how the poor become poorer and the rich evolve in creating more wealth for themselves.*

**Cuvinte cheie:** *inegalitate socială, sărăcie, bunăstare*

**Clasificarea JEL:** I30, I32

## 1. INTRODUCERE

O societate fără inegalități reprezintă un mit - o observație care rezumă pe bună dreptate contribuția fundamentală a lui Pitirim Sorokin la gama largă de analize de stratificare socială. O atenție specială a inegalităților în distribuția și accesibilitatea indivizilor și grupurilor la bogăție materială, putere și prestigiu a fost mai târziu pusă de Gerhard Lenski (1966). Ea a devenit clară prin faptul că inegalitățile economice sunt doar una dintre mai multe aspecte conform cărora societatea este stratificată pe nunațe macroeconomice. În același timp, diferite tipuri de societăți pot fi clasificate în funcție de gradul de inegalități, originile lor, cât și atitudinea oamenilor față de acestea. În ceea ce privește importanța inegalităților economice, în acest context avem teza Lipset, prin care trebuie subliniat faptul că din punct de vedere politic, inegalitățile și, mai presus de toate, preferințele lor de influență și interpretare politică și stabilitatea unui anumit regim vin macro-conturate socio-economic și politic (Lipset, 1960).

## 2. INEGALITĂȚILE SOCIALE EXPLICATE

Inegalitățile în societate devin problematice doar atunci când nu mai este posibil să le justifice în mod satisfăcător cauza. În timp ce în marea majoritate a culturilor create de om, acestea au fost considerate a fi în mod natural inegale – de aici și conceptul de *Homo hierarchicus*, modernitatea a adus cu ea noțiunea de egalitate socială, dar chiar și acest ideal a fost transformat în timp. Începând cu cererea originală a unei noi burghezii pentru o șansă egală de a obține resursele limitate, noțiunea de egalitate socială mai târziu s-a dezvoltat în dreptul la o parte egală a acestora.

Noțiunea de dreptate socială, născută din conflictul dintre inegalitățile sociale reale și idealul de egalitate, a devenit semnificativă doar în perioada modernă. Să presupunem că o înțelegem ca fiind cererea pentru anumite metode de lucru în distribuția bogăției materiale, statut social, prestigiu, și sancțiuni pozitive și negative. Dacă folosim problema justiției pentru a aborda problema diviziunii bogăției materiale (calculabil în bani), adică, întrebări de cine, ce, și cât de mult se poate câștiga, putem vorbi de ideea de justiție distributivă. Potrivit Homans (1974), justiția distributivă se bazează întotdeauna pe ideea de proporționalitate între investiții și recompense.

Membrii societății, chiar și cei care sunt dezavantajați structural, au avut întotdeauna tendința de a justifica existența inegalităților. Atunci când această justificare eșuează, sistemul

---

<sup>1</sup>Academia de Studii Economice din București

<sup>2</sup> Universitatea Creștină Dimitrie Cantemir din București

<sup>3</sup> Academia de Studii Economice din București

își pierde legitimitatea. Putem spune atunci că un sistem este legitim atunci când este acceptat chiar și de către cei care sunt dezavantajați de acesta. Făcând notă discordantă față de ipoteza ideală de legitimitate absolută, această definiție ne permite să ne deplasăm de la gradul de acceptare a inegalităților față de gradul de legitimitate a acestora.

Este posibil să poată fi descris modul în care legitimitatea sistemului este menținută la nivelul conștiinței individuale, chiar și atunci când pare a fi în opoziție cu interesele individuale, pornind la drum cu două principii: principiul echității și principiul statutului de atribuire.

Conform primului principiu, fiecare investiție și contribuția aferentă (sub formă de energie consumată, bani, sau acceptarea responsabilităților) ar trebui, în rezultatul final în profit. Acest principiu de distribuție a fost descrisă și documentată empiric pe grupe mici (Leventhal et al., 1972, Homans, 1974). relevanța acestuia pentru macro-teoria asupra legitimizării inegalităților a fost subliniat de către Lerner (1975).

Teoria statutului de atribuire (Berger et al., 1972) ilustrează modul în care un individ evaluează starea altora, atunci când sunt cunoscute caracteristici doar în legătură cu un statut relevant. În timp ce încearcă să păstreze propria consistență cognitivă, oamenii generalizează de la ceea ce este evident către ceea ce să presupunem că reprezintă semnele sociale necunoscute care sunt în concordanță cu cele cunoscute. Aceasta înseamnă că acestea evaluează retroactiv contribuțiile unui individ la recompense observate. Întregul proces este, apoi, circular (Cook, 1975), rezultând natura să se autoperpetueze asupra întregului proces de legitimare.

În ceea ce privește relevanța acestor două teze, de pe poziții individuale pe scara socială percepția inegalităților perfect legitime ar putea fi rezumată după cum urmează: „cei bogați și puternici cred că merită avantajele lor, iar cei săraci și lipsiți de putere își văd propriile lor dezavantaje justificate, deși nu plăcute.“ (Della Fave, 1986).

Chiar și cu natura menționată anterior ca mecanism de autoperpetuare a procesului din care reiese factorul de legitimitate și se menține la un nivel dat în așa fel încât rămâne posibilitatea de delegitimare a stratificării. Della Fave sugerează că acest lucru s-ar putea întâmpla în cazul în care, în anumite condiții un mecanism distributiv contrar normelor este creat, care se bazează pe principiul egalității, mai degrabă decât de capital. Apoi, norme și legitimitatea contra-norme există și se perpetuează într-o stare de tensiune continuă (Della Fave, 1986).

După cum a sugerat Kluegel, universalitatea ipotezelor cu privire la legitimitatea inegalităților economice ar putea fi compromise dacă segmente largi ale populației ar analiza sărăcia și experiența șomajului în perioadele de recesiune sau stagnare economică (Kluegel, 1987). Robinson și Bell au avut înainte de Kluegel o încercare să rezume tendința variabilă a diferitelor grupuri sociale față de egalitarism, pe baza a trei ipoteze: Ipoteza underdog (celui defavorizat), care, similar cu Kluegel, prezice o tendință mai puternică de a egaliza între grupurile sociale mai mici; ipoteza de iluminare, potrivit căreia oamenii educați ar expune un sentiment mai puternic de egalitarism; iar ipoteza zeitgeist (spirit de echipă), care încearcă să explice creșterea egalitarismului ca un proces pe termen lung în societățile occidentale (Robinson, Bell, 1978). Ultimele două sunt discutabile și interpretabile. În încercările sale de a explica tendința de a egaliza, Adam Szirmai găsit doar prima dintre aceste ipoteze pentru a fi aplicată în mod clar. Studiile ulterioare au sprijinit chiar ipoteza de iluminare, care de fapt reprezintă opusul ipotezei inițiale.

Să considerăm primul caz: egalitarismul distributiv contra-norma ar trebui să fie social specific și egalitarismul ar trebui să fie menținut între grupurile cu un statut inferior. Creșterea acestui mecanism distributiv contra-norma, cu toate acestea, nu impune în mod necesar respingerea aceluia original. După cum s-a sugerat de teoria conștiinței divizate (Lane, 1962), ele pot coexista, fiecare ocupând o altă parte din mintea cuiva. În practică, acest lucru înseamnă că nu este posibil să se claseze ambele abordări pe o scară unică (adică, cu atât mai

puternică abordarea inițială, cu atât mai slabă cealaltă), și de aceea devine necesar să se găsească două scări.

### **3. DE CE SĂRACII SUNT SĂRACI...**

Kenneth Galbraith împarte sărăcia modernă în două categorii (Galbraith, 1967). Pe de o parte, rezultatele sărăciei din caracteristicile personale (de exemplu, lipsa de educație, alcoolism, și incapacitatea de a menține ritmul vieții economice moderne sau chiar din cauza inferioritate psihologică), o poziție de multe ori preluată de oameni cu gândire liberală. Responsabilitatea pentru această condiție de sărăcie este atribuită individului; faptul că alții s-au apărat cu succes împotriva ei este, în sine, luată ca o dovadă a faptului că sărăcia nu este o condiție umană inevitabilă.

Pe de altă parte, ar trebui să se ia în considerare fenomenul numit „sărăcie regională“, care nu poate fi explicat pur și simplu ca rezultă din individ și erorile acestuia. Este posibil de a pretinde că o persoană este săracă neavând vreo rezervă de orice fel disponibilă, dar nu este posibil să se facă aceeași afirmație pentru toți locuitorii dintr-o întreagă regiune. Persoanele afectate de „sărăcie regională“, potrivit Galbraith sunt, într-o anumită măsură, victime ale mediului în care trăiesc.

James Kluegel are într-un mod similar credințe clasificate identic cu privire la cauzele sărăciei în societatea americană. Între 1969 și 1980, majoritatea covârșitoare a americanilor a identificat cauza sărăciei ca fiind cei săraci funcțional (inclusiv slaba gestionare a banilor, lipsa de voință, abilități și talente, morală săracă, și alcoolism). Cu toate acestea, nici măcar sărăcia ca rezultat al dezavantajului structural (puține posibilități de studiu, salarii mici în anumite domenii, puține posibilități de locuri de muncă, prejudecată și discriminare, etc/) a fost omisă din aceste răspunsuri (Kluegel, 1987).

Tendința de a argumenta că sărăcia se desprinde din aspectele structurale ale societății și se află în afara controlului oricărei un individ, (de exemplu, vina statului), sugerează o tendință spre provocatoare logică bazată pe egalitarianismul contra-normă. Aceste două abordări ale sărăciei pot fi definite ca fiind sărăcia meritată (din vina individului) și sărăcia nemeritate (din vina sistemului).

Oscar Lewis (1968) a propus un al treilea răspuns de ce oamenii săraci sunt săraci, care face referire la sărăcie ca mecansim fatalist. Teza sa „cultura sărăciei“, se poate rezuma după cum urmează: cultura sărăciei este incapacitatea de a profita de oportunitățile actuale, fapt care este transmis pe parcursul mai multor generații. În cazul în care o persoană se naște într-un mediu familial caracterizat de oportunitate ratată, el / ea este puțin probabil să abandoneze acest mediu în viața viitoare. Aici, accentul se pune pe un punct oarecum diferit: s-au luat în considerare nu originile sărăciei, ci întreținerea acesteia. Astfel, ne aflăm oarecum în vidul informațional original al dihotomiei sistemului individual. Spre deosebire de primele două teze, în a treia este dificil să se stabilească o legătură concretă între explicația fatalistă a sărăciei, precum și orice fel de orientare politică sau ideologie a întregii societăți; care analizează sărăcia, ruperea ei „cerc vicios ...“: o promisiune de liberali și conservatori din timpuri imemorabile (Novak, 1992).

### **4. BOGAȚII DEVIN MAI BOGAȚI...**

Dacă vom continua în lumea bazată pe meritocrație economică, o cerere simplă este suficientă: cei bogați merită bogăția lor, sau, dacă doriți: „proprietatea reprezintă compensarea muncii, datorită creatorului său“ (Galbraith, 1967). Această lume este, cu toate acestea, una exclusivistă și mulți oameni nu cred în ea. Egalitarismul va juca din nou rolul său, respingând legitimitatea bogăției. Discursul egalitarismului definește bogăția ca rezultat al unui sistem economic organizat pe nedrept: permite proprietarilor de a transforma un profit pe nedrept, și

să facă acest lucru prin munca altora. În forma sa cea mai extremă, această abordare egalitaristă.

Pierre Bourdieu (1986) postulează o a treia sursă posibilă de bogăție în teoria sa asupra diferitelor forme de capital și convertibilitatea acestora. Capitalul social, sub forma și de rețea formată din cunoștințe și contactele avute dintr-o baza largă, care pot fi transformate, nu numai în venituri sub forma schimbului de servicii și favoruri, dar, de asemenea, direct în profit economic.

Pe scurt, au fost discutate trei interpretări posibile și alternative ale surselor de sărăcie (din vina individului, cauzele structurale, precum și interpretarea fatalistă pur și simplu de a fi născut în locul greșit) și bogăție (meritată, nemeritată, și bogăția socială bazată pe capital).

## 5. CONCLUZII

În țările stabilizate din punct de vedere social, cum ar fi Statele Unite ale Americii, principiul echității este într-o poziție dominantă și egalitarismul este în poziția ideologiei distributive provocatoare, fiecare cu propria relație specifică asupra structurii sociale. Ar fi dificil de a găsi un astfel de grad de univocității într-o țară în tranziție, și mai ales într-una care este în proces de tranziție de la un sistem dominat de ideologia egalitaristă socialistă la o ideologie de merit. În această perioadă între căderea primei ideologii și stabilirea celui de al doilea, adică, în timpul schimbării revoluționare, mobilitatea colectivă este de obicei un element mai important al legitimizării, decât mobilitatea individuală. Mai degrabă, societatea devine diferențiată în funcție de schimbarea percepută subiectiv în șansele de viață. Segmente ale populației definite prin schimbarea lor pozitivă sau negativă în șansele de viață devin susținători ai ambelor ideologii distributive.

Persoanele care în cursul tranziției experimentează o schimbare pozitivă semnificativă în propriile lor șanse de viață, sunt susceptibile de a se alinia cu apărătorii principiilor meritocrației distributive. De asemenea, cei care văd schimbarea șanselor lor de viață ca un element negativ, tind să se identifice cu principiul sistemic al egalitarismului.

Astfel, principiile de repartizare în societățile de transformare nu prezintă modele similare cu cele găsite în societățile occidentale relativ stabile. În principiu, nu este posibil să se determine cu certitudine dacă principiul echității sau principiul egalității vor ocupa poziția ideologiei distributive dominante.

La început, singurul lucru care ar trebui să fie semnificativ din acest punct de vedere este această relație subiectivă asupra statutului social. Prin fazele ulterioare de dezvoltare, cu toate acestea, atributele obiective ale stratificării ar trebui să înceapă să joace un rol nou. Dacă acesta este cazul, ar confirma caracterul adecvat al așteptărilor formate la începutul tranziției: aceasta ar însemna că persoanele care în stadiile inițiale ale tranziției au simțit o schimbare pozitivă semnificativă în șansele lor de viață au în noul mediu parte de o piață, atunci de fapt ar deveni de succes din punct de vedere economic. Cu toate acestea, mulți oameni nu vor atinge așteptările pe care le au în primele etape ale tranziției, în timp ce alții pur și simplu nu au avut nici o așteptare pozitivă. În momentul în care canalele de mobilitate sunt deschise, unele persoane sunt supuse unui șoc care rezultă din deprivarea relativă, în comparație cu mai mult succes. În plus, în cazul în care oamenii cred că cei bogați au dobândit proprietatea lor prin mijloace oneste, aici pot fi găsite unele surse posibile de egalitarism în societățile aflate în transformare sau tranziție.

## 8. BIBLIOGRAFIE:

1. Berger, J., M. Zeldich, B. P. Cohen 'Structural Aspects of Distributive Justice: a Status Value Formation' in *Sociological Theories in Progress*, Vol. 2, ed. by J. Berger, M. Zeldich, B. Anderson. Boston: Houghton Mifflin, 1972, p. 119-146.
2. Bodislav, D. A. 'Business Intelligence for decision making in economics', în

- Dunis, C., Middleton, P., Karathanasopolous, A., Theofilatos, K. *Artificial Intelligence in Financial Markets*, Londra: Editura Palgrave Macmillan, 2016, p. 125-158.
3. Bourdieu, P. 1986. 'The Forms of Capital', in *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, ed. by J. G. Richardson. New York: Greenwood Press, 1986, p. 241-258.
  4. Cook, C. 'Expectations, Evaluation and Equity', 1975, *American Journal of Sociology*, nr. 40, p. 372- 388.
  5. Della Fave, R. 'The Meek Shall not Inherit the Earth: Self-Evaluation and the Legitimacy of Stratification', *American Journal of Sociology*, nr. 45, 1980, p. 955-971.
  6. Galbraith, J. K. *Společnost hojnosti. [The Affluent Society]*. Praha: Svoboda, 1967.
  7. Homans, G. *Social Behavior: Its Elementary Forms* (Rev. ed.). New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1974
  8. Kluegel, J. R. 'Macro-Economic Problems, Beliefs about the Poor and Attitudes Toward Welfare Spending', *Social Problems*, nr. 34, 1987, p. 82-99.
  9. Lane, R. E. *Political Ideology*. New York: Free Press, 1962.
  10. Lenski, G. *Power and Privilege*. New York: McGraw-Hill, 1966.
  11. Lerner, M. J. 'The Justice Motive in Social Behaviour: Introduction', 1975, *Journal of Social Issues*, nr. 31, p. 1-20.
  12. Leventhal, G. S., Michaels, J. W., Snaford, C. 1972. 'Inequity and Interpersonal Conflict: Reward Allocation and Secrecy about Rewards as Methods of Preventing Conflicts', 1972, *Journal of Personality and Social Psychology*, nr. 23, p. 88-102.
  13. Lewis, O. *La vida. A Puerto-Rican Family in the Culture of Poverty*, New York: Panther, 1968.
  14. Lipset, S. M. *Political Man. The Social Bases of Politics*. New York: Doubleday, 1960
  15. Novak, M. *Duch demokratického kapitalismu [The Spirit of the Democratic Capitalism]*. Praha: Občanský Institute, 1992.
  16. Robinson, R. V., Bell, W. 'Equality, Success and Social Justice in England and the U. S.', 1978, *American Sociological Review*, nr. 44, p. 125-144.