

Piotr Bohdziewicz

Aspiracje finansowe robotników

Przegląd Socjologiczny / Sociological Review 32/2, 53-64

1980

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

PIOTR BOHDZIEWICZ

ASPIRACJE FINANSOWE ROBOTNIKÓW

W socjologii często podkreśla się fakt niezbędności badań empirycznych dotyczących położenia materialnego oraz konsumpcji materialnej wszystkich kategorii struktury klasowo-warstwowej. W. Wesołowski stwierdza, że zagadnienia powyższe — obok problematyki uczestnictwa w kulturze — stanowią swoiste ogniwo pośrednie, pełniące funkcję „łącznika” między poszczególnymi atrybutami położenia klasowego, obecnymi w leninowskiej definicji klasy społecznej”¹.

Wielu badaczy struktury społecznej wysuwa pod adresem tego typu badań postulat, by w ich toku uwzględniać nie tylko ogólne podziały klasowe, lecz także problematykę zróżnicowań wewnątrzklasowych. Zagadnienie to podnosili liczni socjologowie radzieccy analizując podziały strukturalne społeczeństwa socjalistycznego, jak np. B. L. Markus, M. Rutkiewicz, O. Szkaratan czy S. Kugiel. Spośród polskich socjologów wiele miejsca rozważaniom nad wewnętrznym zróżnicowaniem klas społecznych poświęcili: J. Szczepański, wspomniany już W. Wesołowski, S. Nowak, J. Wiatr, S. Widerszpil i inni. Jak podkreśla się w literaturze dotyczącej omawianego zagadnienia, tego rodzaju badania winny prowadzić do prób określenia „relatywnego usytuowania grup społeczno-zawodowych wewnątrz poszczególnych klas”².

Klasą społeczną przechodzącą obecnie etap szczególnie intensywnych i nacechowanych znaczną dynamiką wewnętrznych przemian jest klasa robotnicza. W tym kontekście postulat badań nad wewnętrznym zróżnicowaniem poszczególnych segmentów struktury społecznej nabiera istotnego znaczenia.

W badaniach nad zróżnicowaniem klasy robotniczej najczęściej jako kryterium stanowiące podstawę wewnętrznych układów stratyfikacyj-

¹ W. Wesołowski, *Teoria — badania — praktyka*, Warszawa, s. 287.

² *Ibidem*, s. 266.

nych stosuje się poziom kwalifikacji, uzyskując w ten sposób podział zbiorowości na trzy podkategorie — warstwy: robotników niewykwalifikowanych (bądź też innymi słowy nisko kwalifikowanych), robotników półwykwalifikowanych (czy średnio kwalifikowanych) oraz wykwalifikowanych (wysoko kwalifikowanych). Taki typ podejścia reprezentują wśród socjologów radzieckich m.in. G. B. Mokronosow, D. T. Pozdnjakow, M. N. Rutkiewicz, F. P. Filippow³. W nurcie refleksji nad wewnętrznymi podziałami stratyfikacyjnymi wewnątrz klasy robotniczej zarysowały się także stanowiska, postulujące zastosowanie szerszego niż tylko zawężonego do czystych kwalifikacji kryterium różnicowania; kryterium to odzwierciedla różnice w „obiektywnych warunkach pracy”. Zwolennikami zastosowania tego rodzaju podziałów stratyfikacyjnych są wśród socjologów radzieckich m.in. W. P. Rodionow, P. S. Stebakow, a także N. G. Walentinowa. W badaniach polskich podziały stratyfikacyjne klasy robotniczej na przedstawioną wyżej triadę wyodrębnioną na podstawie kryterium kwalifikacji także mają już dość długą tradycję. Odnajdujemy je np. w pracach S. Nowaka, J. Wiatra, S. Widerszpila. Zwykle też w badaniach empirycznych nad wymienionymi wyżej kategoriami robotników stosuje się jedno z podejść.

1. Za podstawę podziału przyjmuje się poziom wykształcenia szkolnego (formalnego), abstrahując od innych czynników mających wpływ na faktyczny poziom kwalifikacji. I tak wszystkich robotników posiadających niepełne wykształcenie podstawowe zalicza się do grupy robotników niewykwalifikowanych, tych z koleí, którzy posiadają wykształcenie podstawowe ukończone, do grupy półwykwalifikowanych i wreszcie kategorię robotników legitymujących się wykształceniem zasadniczym zawodowym oraz ponadzasadniczym utożsamia się z kategorią robotników wykwalifikowanych⁴.

2. Za podstawę podziału przyjmuje się zaliczenie robotnika do określonej grupy osobistego zaszeregowania. I tak wysuwa się propozycje, aby robotników zaliczonych do I—III grupy zaszeregowania traktować jako robotników niewykwalifikowanych, do IV—VI jako przyuczonych (bądź też jako średnio- czy półwykwalifikowanych), natomiast zaliczonych do grup VII i wyższych traktować jako robotników wykwalifikowanych⁵.

3. Za podstawę podziału przyjmuje się obok wykształcenia szkolnego (formalnego) także i inne kryteria, przy czym ich spełnienie uważa się

³ Z. Bokszański, *Problematyka badawcza awansu kulturalnego klasy robotniczej*, [w:] *Współczesna polska klasa robotnicza*, Warszawa 1975, s. 134.

⁴ J. Szczepański, *Próba systematyzacji zagadnień klasy robotniczej w Polsce*, [w:] *Narodziny socjalistycznej klasy robotniczej*, Warszawa 1974, s. 35; W. Wesołowski, *Perspektywy rozwojowe klasy robotniczej*, *ibidem*, s. 62.

⁵ H. Król, *Postęp techniczny a kwalifikacje*, Warszawa 1970, s. 99.

za zamiennik w stosunku do poziomu wykształcenia, jak np. okres pracy w zawodzie, fakt przyuczenia do zawodu w zakładzie i praca bezpośrednio w produkcji, przy maszynach, bądź też zdanie odpowiedniego egzaminu państwowego⁶.

Szereg autorów zwraca jednak uwagę na złożoność i wielorakość kryteriów społecznej dyferencjacji klasy robotniczej. S. Widerszpil pisze: „Wśród robotników występuje wewnętrzne zróżnicowanie w zależności od gałęzi gospodarki, w jakiej pracują; charakteru pracy, funkcji, stopnia złożoności, twórczego charakteru i odpowiedzialności pracy, co warunkowane jest w znacznym stopniu poziomem technicznym przedsiębiorstw oraz miejscem w technicznym podziale pracy; poziomowi kwalifikacji zawodowych (wykształcenia i stażu pracy)”⁷.

Wymienione w powyższym cytacie kryteria dadzą się pogrupować w dwa większe agregaty. Pierwszy z nich to zespół kryteriów o charakterze wertykalnym; do grupy tej zaliczyć można kryterium poziomu kwalifikacji zawodowych (rozumianych jako poziom wykształcenia oraz staż pracy). Drugi z kolei agregat kryteriów to zespół czynników o charakterze horyzontalnym; należy tutaj m.in. kryterium gałęzi przemysłu. Oba te kryteria traktowane łącznie stanowią swoistą wertykalno-horyzontalną podstawę zróżnicowania społecznego klasy robotniczej⁸.

Ogół wszystkich gałęzi przemysłowych można ustawić w pewne continuum, jeżeli chodzi o poziom ich nowoczesności; daje to w efekcie układ dość wyraźnie z tego punktu widzenia spolaryzowany: na jednym mianowicie biegunie znajdują się gałęzie „tradycyjne”, zaś na drugim „nowoczesne”. Nie wnikajmy w tym miejscu w problemy zdefiniowania „tradycyjności” bądź „nowoczesności” poszczególnych gałęzi, ani tym bardziej w problem znalezienia kryterium pozwalającego na klasyfikację każdej z nich. Przyjmijmy za W. Wesołowskim, że przemysł włókienniczy jest reprezentantem gałęzi zaliczanych do grupy „tradycyjnych”⁹, zaś przemysł elektromaszynowy określić można jako gałąź „nowoczesną”¹⁰.

Zwróciliśmy poprzednio uwagę na stratyfikacyjne kryterium o charakterze wertykalno-horyzontalnym, które stanowi połączenie dwu kryteriów cząstkowych: poziomu kwalifikacji, którym legitymuje się robot-

⁶ A. Wojciechowska, *Położenie materialne i uczestnictwo w kulturze a struktura społeczna*, Wrocław 1977, s. 28.

⁷ S. Widerszpil, *Czy zmierzch klasy robotniczej*, [w:] *Narodziny socjalistycznej klasy...*, s. 98.

⁸ J. Koralewicz-Zębiak, *System wartości a struktura społeczna*, Warszawa 1976, s. 50.

⁹ Wesołowski, *Ferspektywy rozwojowe...*, s. 62.

¹⁰ *Ibidem*, s. 60.

nik, oraz gałęzi przemysłu, w której jest zatrudniony. Przedmiotem podjętych przeze mnie badań jest problematyka położenia materialnego oraz — szerzej rzecz ujmując — stylów konsumpcji materialnej. Wspomniane kryterium pełni zatem w takim ujęciu rolę zmiennych niezależnych, zaś ogół elementów wchodzących w zakres szeroko pojętej sfery konsumpcji materialnej — rolę zmiennych zależnych.

Należy w tym miejscu postawić pytanie o płaszczyzny wpływu na sferę konsumpcji samego faktu zatrudnienia robotnika w „tradycyjnej” bądź „nowoczesnej” gałęzi przemysłu. Jak się wydaje, wpływ ten może mieć dwojaki charakter.

1. Wpływ bezpośredni (ekonomiczny) wyraża się w zróżnicowaniu poziomu przeciętnych zarobków w zależności od „tradycyjnej” lub „nowoczesnej” gałęzi przemysłu. Jest to czynnik o pierwszorzędym znaczeniu dla kształtowania się sfery konsumpcji, gdyż w istotnym stopniu — obok czynników demograficznych oraz wzorów kumulacji dochodów — może przesądzać o wysokości faktycznego dochodu przypadającego na jedną osobę w gospodarstwie domowym.

2. Wpływ pośredni (społeczny) wyraża się we wpływie wymienionych na wstępie „obiektywnych warunków pracy”, a także otoczenia społecznego robotnika w miejscu pracy. Charakter tego otoczenia można określić z punktu widzenia dominującego w nim poziomu wykształcenia szkolnego. Wśród robotników bezpośrednio produkcyjnych zatrudnionych w zakładach włókienniczych przeważa wykształcenie podstawowe, niepełne podstawowe oraz w mniejszym stopniu zasadnicze, natomiast zupełnie nieliczna jest grupa robotników z wykształceniem średnim. Tak więc otoczenie społeczne robotnika zatrudnionego w przedsiębiorstwie włókienniczym charakteryzuje się stosunkowo niskim poziomem wykształcenia szkolnego. Z kolei jako przykład nowoczesnej gałęzi przemysłu podaliśmy przemysł elektromaszynowy. Robotnicy bezpośrednio produkcyjni zatrudnieni w tej gałęzi legitymują się na ogół wykształceniem zasadniczym; częste jest wykształcenie średnie, natomiast znacznie mniej w porównaniu z włókiennictwem jest robotników posiadających tylko wykształcenie podstawowe, a zwłaszcza niepełne podstawowe.

Można się przeto spodziewać, że tak rozumiane i tak — przy pomocy wskaźników w postaci przeciętnego poziomu wykształcenia szkolnego — scharakteryzowane otoczenie społeczne będzie wywierało określony wpływ na funkcjonującą w nim jednostkę, który to wpływ będzie się zaznaczał także w sferze jej zachowań konsumpcyjnych. Mianowicie otoczenie społeczne jednostki charakteryzujące się stosunkowo wysokim poziomem wykształcenia (gałęzie nowoczesne — przemysł elektromaszynowy) będzie wywierało na nią — np. poprzez sugerowanie określonych wzorów konsumpcji — wpływ, który można określić jako „podciągają-

cy" (obligujący), swoiście bodźcowy i pobudzający zarazem aspiracje konsumpcyjne jednostki, natomiast otoczenie społeczne zdominowane przez stosunkowo niski poziom wykształcenia (gałęzie „tradycyjne” — włókiennictwo) będzie wywierało na jednostkę wpływ petryfikujący jej aspiracje konsumpcyjne, a także realizowane przez nią wzory konsumpcji, a nawet niekiedy wręcz „obniżający” je. Stawiamy zatem hipotezę, że fakt zatrudnienia robotnika w gałęzi tradycyjnej bądź nowoczesnej stanowi jeden z czynników dyferencjacji w sferze konsumpcji, i to nie tylko w zakresie obiektywnym, behawioralno-manifestacyjnym, ale także w zakresie subiektywnym, świadomościowym. Pierwszy z wymienionych zakresów konstytuowany jest głównie poprzez określenie „położenie materialne” (jeśli ograniczyć się tylko do sfery konsumpcji materialnej), które to określenie obejmuje następujące elementy:

- całość pieniężnych i niepieniężnych przychodów gospodarstwa domowego,
- budżet wydatków gospodarstwa domowego,
- stan zagospodarowania materialnego,
- warunki mieszkaniowe ¹¹.

Mówiąc natomiast o subiektywnym aspekcie szeroko rozumianej konsumpcji materialnej mamy na uwadze:

- strukturę potrzeb konsumpcyjnych jednostki,
- subiektywne poczucie stopnia niezaspokojenia bądź niedoinwestowania poszczególnych potrzeb konsumpcyjnych,
- aspiracje konsumpcyjne (w tym także aspiracje finansowe),
- postawy zadowolenia i niezadowolenia z elementów kształtujących obiektywne położenie materialne,
- autodesygnacje własnej pozycji ekonomicznej na tle wybranych grup odniesienia porównawczego ¹².

Zróznicowania, o którym mowa, można poszukiwać na obu opisanych wyżej płaszczyznach. Jak to już zasygnalizowano wcześniej, za kryterium tego zróznicowania przyjmujemy czynnik wertykalno-horyzontalny w postaci kwalifikacji formalnych (wykształcenie szkolne) oraz zatrudnienia w określonej z punktu widzenia „tradycyjności” bądź „nowoczesności” gałęzi przemysłu. Spróbujemy — na razie tylko wstępnie — przy pomocy podjętych w tym celu badań (w 1978 roku) zweryfikować hipotezę o znaczącym wpływie tego ostatniego czynnika na zróznicowanie sfery konsumpcji robotniczej. W dalszej części niniejszego szkicu zamierzamy przedstawić jedynie drobną cząstkę wyników wyżej

¹¹ Wojciechowska, *op. cit.*, s. 46.

¹² S. Widerszpil, *Sposób życia jako kategoria socjologiczna*, [w:] *Jakość pracy i warunków życia*, Warszawa 1976, s. 195.

wspomnianych badań, i to tylko w odniesieniu do dwu wybranych segmentów całej objętej nimi próby.

Ta część próby, która będzie przedmiotem niniejszej analizy, obejmuje łącznie 160 gospodarstw domowych, w których głowami rodzin są robotnicy zatrudnieni w przedsiębiorstwie włókienniczym (gałąź „tradycyjna”) bądź też w przemyśle elektromaszynowym (gałąź „nowoczesna”), bezpośrednio przy produkcji. Obie te kategorie są jednakowo liczne i obejmują po 80 gospodarstw domowych. Robotnicy zaliczeni zarówno do jednej, jak i do drugiej kategorii legitymują się wykształceniem szkolnym podstawowym ukończonym (po 40 osób w każdej kategorii) oraz zasadniczym zawodowym (także po 40 osób); zatem oba poziomy wykształcenia są reprezentowane w próbie w jednakowych ilościach. Ponadto każdy z robotników posiadający wykształcenie podstawowe ma za sobą także kurs przyuczenia do zawodu, który obecnie wykonuje (bądź przerwany kurs nauki w szkole zawodowej lub technikum), oraz co najmniej 5-letni staż pracy bezpośrednio w produkcji. Jak zatem widać z powyższego, każdego spośród 160 respondentów zaliczyć należy do kategorii robotników wykwalifikowanych¹³.

Dla uproszczenia dalszych wywodów nazwijmy poszczególne kategorie próby następująco:

$W(P+Z)$ — obejmuje grupę 80 gospodarstw domowych robotników wykwalifikowanych przemysłu włókienniczego posiadających wykształcenie podstawowe ukończone oraz zasadnicze zawodowe,

$E(P+Z)$ — obejmuje grupę 80 gospodarstw domowych wykwalifikowanych robotników przemysłu elektromaszynowego posiadający wykształcenie podstawowe ukończone oraz zasadnicze zawodowe.

Ponadto próba dobrana jest także pod kątem uzyskania jednakowo licznych w obu kategoriach reprezentacji gospodarstw domowych znajdujących się na tym samym lub zbliżonym etapie rozwoju konsumpcyjnego. Wyodrębniono w związku z powyższym dwa takie etapy: fazę intensywnego narastania bazy materialnej konsumpcji w gospodarstwie domowym oraz fazę względnej stabilizacji w tym zakresie; uczyniono to opierając się na takich kryteriach, jak wiek głowy gospodarstwa domowego, okres, który upłynął od uzyskania własnego mieszkania, posiadanie dzieci na utrzymaniu¹⁴. Zastosowano także w trakcie celowego doboru próby dalsze kryteria ujednociające: badaniami objęto wyłącznie mężczyzn mieszkających stale w Łodzi, robotników w drugim pokoleniu, żonatych i mających co najmniej jedno dziecko na utrzymaniu; warunki

¹³ Wojciechowska, *op. cit.*, s. 28.

¹⁴ Por. D. Graniowska, *Uwarunkowania progów trudności materialnych w fazach rozwoju rodziny*, „Problemy Rodziny”, 1979, nr 1.

te dotyczyły wszystkich respondentów bez względu na to, do której z faz rozwoju konsumpcyjnego zaliczono ich gospodarstwa domowe.

Jak powiedzieliśmy poprzednio, jednym z elementów konstytuujących położenie materialne gospodarstwa domowego jest poziom uzyskiwanych przez nie dochodów (kategoria ta obejmuje dochody pieniężne, dochody w postaci świadczeń w naturze oraz dochody w formie usług)¹⁵.

W niniejszym szkicu ograniczymy się tylko do grupy dochodów pieniężnych, uzyskiwanych przez wszystkich członków gospodarstwa domowego w przeważającej mierze z tytułu pracy najemnej, a także z tytułu spożycia społecznego; należy w tym miejscu poczynić uwagę, iż nie zaliczono do gospodarstwa domowego takich członków rodziny, którzy pozostając nadal we wspólnym mieszkaniu pracują i sami gospodarują własnymi pieniędzmi, płacąc ewentualnie za wyżywienie¹⁶.

O sytuacji finansowej gospodarstwa domowego informuje wskaźnik wielkości faktycznego dochodu miesięcznego przypadającego na jedną osobę. Wskaźnik ten odzwierciedla wpływ dwu czynników: z jednej strony łącznej masy pieniężnej przepływającej comiesięcznie przez budżet gospodarstwa domowego, a z drugiej strony jego struktury demograficznej. Częściowa jedynie jego adekwatność do faktycznej sytuacji finansowej rodziny wynika z faktu, że wskaźnik ten uwzględnia jedynie ilościowy aspekt jej struktury demograficznej, pomijając istotne skądinąd zróżnicowanie wieku członków gospodarstwa domowego.

Informację dotyczącą rozkładu faktycznych pieniężnych dochodów pieniężnych przypadających na jedną osobę w gospodarstwie domowym zawiera tabela 1 (w poszczególnych polach podano liczbę osób reprezentujących poszczególne grupy zamożności finansowej).

Tabela 1. Rzeczywiste dochody (w zł) na osobę w gospodarstwach domowych w badanych kategoriach

Kategoria	Do 1500	1501—2500	2501—3500	Pow. 3500
$E(P+Z)$	2	35	33	10
$W(P+Z)$	10	48	22	—

Rzeczywiście uzyskiwany dochód do 1500 zł na jedną osobę w gospodarstwie domowym wyznacza ekonomiczną granicę zasięgu dochodów określanych jako niskie, tzn. takie, które nie pozwalają na tworzenie się tzw. funduszu swobodnej decyzji. W grupie tej znalazło się aż 10 gospodarstw domowych z kategorii $W(P+Z)$ przy dwu należących do $E(P+Z)$. W grupie dochodów, które można określić jako średnie, jedna-

¹⁵ Wojciechowska, *op. cit.*, s. 37.

¹⁶ J. Wojtyński, *Co to są budżety rodzinne*, Warszawa 1958, s. 8.

kowo licznie reprezentowane są gospodarstwa domowe należące do obu kategorii, bowiem zagregowany przedział dochodów od 1501 do 3500 zł na jedną osobę skupia 68 gospodarstw zaliczonych do kategorii $E(P+Z)$ oraz 70 gospodarstw domowych zaliczonych do kategorii $W(P+Z)$. Natomiast w grupie dochodów powyżej 3500 zł na jedną osobę odnotowujemy 10 gospodarstw domowych należących do kategorii $E(P+Z)$ oraz żadnego z gospodarstw należących do kategorii $W(P+Z)$. Z kolei zagregowany przedział dochodu do 2500 zł na jedną osobę obejmuje 37 gospodarstw domowych w kategorii $E(P+Z)$ przy 58 gospodarstwach w kategorii $W(P+Z)$. Zróżnicowanie to znajduje wyraz także w wielkościach średnich dla całych kategorii poziomów dochodów faktycznych; w kategorii $W(P+Z)$ wynosi on 1863 zł, zaś w kategorii $E(P+Z)$ 2368 zł w przeliczeniu na jedną osobę.

Przytoczone dane pozwalają na konkluzję, iż mamy do czynienia ze znaczącym zróżnicowaniem faktycznych poziomów zamożności finansowej robotników reprezentujących ten sam poziom formalnego wykształcenia szkolnego, lecz zatrudnionych w dwu różniących się pod względem stopnia nowoczesności gałęziach przemysłu. Zresztą podobne zróżnicowanie występuje także, gdy badamy inne elementy składowe wchodzące w zakres położenia materialnego.

Znaczące różnice między jedną a drugą kategorią badanych zachodzą także w płaszczyźnie subiektywnej. Jest ona konstytuowana między innymi poprzez skalę aspiracji konsumpcyjnych, wśród których istotną rolę zajmują aspiracje finansowe. Postawiono zatem respondentom pytanie o wysokość miesięcznego dochodu gospodarstwa domowego, którą byliby skłonni uznać za zadowalającą, a która pozwoliłaby im na realizację wzorców konsumpcji zgodnych z ich własnymi wyobrażeniami dostatniego życia. W bardzo wielu badaniach potwierdza się ogólna prawidłowość, że dochody postulowane są funkcją dochodów faktycznie uzyskiwanych.

Wydaje się, iż jednostka precyzując swoje aspiracje dotyczące zamożności finansowej posługuje się co najmniej trzema układami odniesienia porównawczego:

a) ekonomicznym, który stanowią m.in. bieżące dochody faktycznie uzyskiwane przez jednostkę,

b) socjologicznym, który odzwierciedla całokształt wpływu środowiska społecznego, w jakim funkcjonuje jednostka; np. niebagatelną rolę jako socjologiczny układ odniesienia porównawczego interweniujący w toku precyzowania aspiracji finansowych może odgrywać poziom dochodów uzyskiwanych przez otoczenie społeczne w miejscu pracy badanego,

c) psychologicznym, który odzwierciedla subiektywne poczucie stopnia „niedoinwestowania” poszczególnych potrzeb oraz wizję standardu materialnego uznawanego przez jednostkę za zadowalający.

Tabela 2 informuje, w jakich grupach zamożności lokują swoje aspiracje finansowe respondenci wchodzący w skład obu badanych kategorii.

Tabela 2. Postulowane dochody (w zł) na osobę w gospodarstwach domowych w badanych kategoriach

Kategoria	1501—2500	2501—3500	3501—4500	Pow. 4500
$E(P+Z)$	8	21	27	24
$W(P+Z)$	23	36	16	5

Jak widać z powyższego zestawienia, w grupie dochodów wysokich umieszcza swoje aspiracje dotyczące zamożności finansowej około 30% całej zbiorowości tworzącej kategorię $E(P+Z)$ wobec zaledwie około 6% badanych należących do kategorii $W(P+Z)$. Ponadto 51 gospodarstw domowych należących do kategorii $E(P+Z)$ lokuje swoje aspiracje finansowe w grupach zamożności większych od średniej (powyżej 3500 zł na osobę), przy 21 gospodarstwach zaliczonych do kategorii $W(P+Z)$.

Z kolei w przedziale dochodów niższych — do 2500 zł na jedną osobę w skali miesięcznej — odnotowujemy zaledwie 8 respondentów zaliczonych do kategorii $E(P+Z)$, co stanowi bez mała 10% jej liczebności, oraz 23 respondentów zaliczonych do kategorii $W(P+Z)$, a zatem około 30% jej liczebności. Natomiast grupy dochodów niższych i średnich traktowanych łącznie (do 3500 zł za osobę miesięcznie) skupiają 29 respondentów z kategorii $E(P+Z)$ oraz 59 respondentów z kategorii $W(P+Z)$. Ogólnie zatem można stwierdzić, że do grup zamożności finansowej zaliczonych do niższych i średnich aspiruje zdecydowana większość respondentów z kategorii $W(P+Z)$, bo około 75%, wobec około 36% badanych należących do kategorii $E(P+Z)$. W grupach zamożności finansowej, które można określić jako wyższe od średniej oraz wysokie, obserwujemy odwrotne zjawiska: aspiruje do nich zaledwie około 25% badanych z kategorii $W(P+Z)$ oraz około 60 respondentów z kategorii $E(P+Z)$.

Wspomnieliśmy poprzednio, że w licznych badaniach empirycznych potwierdziła się hipoteza o funkcjonalnym związku poziomu aspiracji finansowych z obiektywnym położeniem finansowym gospodarstwa domowego. W naszych badaniach teza ta potwierdziła się w całej rozciągłości, a ponadto okazało się, iż obok ekonomicznego układu odniesienia porównawczego funkcjonuje także układ socjologiczny. Odpowiednie dane sygnalizujące to zjawisko zawiera tabela 3.

Szczególnie interesujące są dla omawianego zjawiska dwa przedziały środkowe dochodu faktycznego. Przedział obejmujący rzeczywiste docho-

Tabela 3. Zależność dochodu postulowanego (w zł) od ekonomicznego i socjologicznego układu odniesienia porównawczego w badanych kategoriach

Dochód postulowany	Dochód rzeczywisty						
	do 1500		1501—2500		2501—3500		pow. 3500*
	$W(P+Z)$	$E(P+Z)$	$W(P+Z)$	$E(P+Z)$	$W(P+Z)$	$E(P+Z)$	$E(P+Z)$
1501—2000	10	—	13	8	—	—	—
2501—3500	—	2	27	15	9	4	—
3501—4500	—	—	6	6	10	27	4
pow. 4500	—	—	2	6	3	12	6

* W kategorii $W(P+Z)$ nie ma dochodu powyżej 3500 zł.

dy miesięczne od 1501 do 2500 zł na osobę grupuje respondentów, których sytuację finansową można uznać za dość ujednoczoną. Fakt, że poszczególne jednostki postulują bardzo zróżnicowane poziomy dochodów i wykazują tym samym bardzo zróżnicowane aspiracje finansowe, wskazuje na funkcjonowanie nie tylko ekonomicznego układu odniesienia porównawczego. Podobne zjawisko zaznacza się także w przedziale dochodu faktycznego od 2501 do 3500 zł na osobę miesięcznie. Zarówno w jednym jak i w drugim przedziale obserwujemy przewagę aspiracji finansowych lokowanych w grupach niższych i średnich przez respondentów należących do kategorii $W(P+Z)$ oraz przewagę postulatów dotyczących grup finansowych wyższych od średniej i wysokich zgłaszanych przez respondentów z kategorii $E(P+Z)$. Zatem gdzieś w okolicach 3500 zł lokalizuje się poziom aspiracji finansowych przełomowy z punktu widzenia oddziaływania socjologicznego układu odniesienia porównawczego, po przekroczeniu którego układ ten działa szczególnie aktywizująco na wysokość zgłaszanych postulatów dotyczących zamożności finansowej. Układ ten wywiera swoisty wpływ obliżający do wyższych aspiracji finansowych w kategorii $E(P+Z)$ oraz petryfikujący istniejące aspiracje finansowe w kategorii $W(P+Z)$.

Powyzszą tezę ilustruje dodatkowo tabela 4. W polach kolumny dochodów faktycznych zamieszczono numery grup zamożności finansowej, z których każda jest przedziałem o rozwarości 500 zł, przy czym grupa pierwsza odpowiada poziomowi dochodów faktycznych do 500 zł miesięcznie na jedną osobę w gospodarstwie domowym, zaś grupa dziewiąta poziomowi powyżej 4000 tys. zł miesięcznie na jedną osobę.

Jak widać z powyższego zestawienia, w miarę wzrostu dochodu faktycznego wznoszą systematycznie także średnie dla poszczególnych grup poziomy aspiracji finansowych zarówno w kategorii $E(P+Z)$, jak i w kategorii $W(P+Z)$. Jednakże w każdej grupie zamożności finansowej dochody postulowane przez respondentów zaliczonych do kategorii $E(P+Z)$ są wyższe od dochodów, które pragnęliby osiągnąć respondenci należący

Tabela 4. Zależność między poziomem dochodu rzeczywistego a postulowanego w obu kategoriach

Grupy dochodu rzeczywistego na osobę miesięcznie	Średnia arytmetyczna dochodu postulowa- nego wg grup na osobę miesięcznie		Przewyższenie bezwzględne		Przewyższenie względne		Różnica prze- wyższenia względ- ego na korzyść kategorii $E(P+Z)$	
	$E(P+Z)$	$W(P+Z)$	$E(P+Z)$	$W(P+Z)$	$E(P+Z)$	$W(P+Z)$		
1	—	4,0	—	3,0	—	400	—	
2	6,0	4,50	4,0	2,50	300	225,0	+75,0	
3	6,0	4,25	3,0	1,25	200	141,7	+58,3	
4	6,35	5,71	2,36	1,71	158,8	142,7	+16,1	
5	7,40	7,00	2,86	2,00	148,0	140,0	+8,0	
6	8,00	7,64	2,00	1,64	133,3	127,3	+6,0	
7	9,75	9,00	2,75	2,00	139,3	128,6	+10,7	
8	9,50	—	1,50	—	118,8	—	—	
9	10,00	—	1,00	—	111,1	—	—	
Ogółem								
$E(P+Z)$	5,74							
$W(P+Z)$	4,73	8,08	6,59	2,34	1,86	140,7	139,3	+1,4

do kategorii $W(P+Z)$. Wielkości przewyższenia bezwzględnego jak i przewyższenia względnego dochodów postulowanych nad dochody faktycznie osiągnięte są zawarte w odpowiednich kolumnach tabeli 4 w odniesieniu do kategorii $E(P+Z)$ oraz $W(P+Z)$.

Na koniec możemy spróbować dokonać typologii respondentów z punktu widzenia faktycznej zamożności finansowej badanych gospodarstw domowych oraz ich aspiracji w tej mierze, przy czym oba te czynniki traktujemy łącznie. Możliwe jest na drodze dedukcyjnej skonstruowanie tego rodzaju typologii, a następnie określenie ilości poszczególnych typów w badanych segmentach próby. Teoretycznie rzecz biorąc można wyodrębnić 7 tego rodzaju typów szczegółowych:

typ A — określony jest przez niski poziom dochodów rzeczywistych w przeliczeniu na jedną osobę w gospodarstwie domowym oraz niski poziom aspiracji finansowych,

typ B — określony jest przez średni poziom dochodów rzeczywistych w przeliczeniu na jedną osobę oraz średni poziom aspiracji finansowych,

typ C — określony jest przez niski poziom dochodów rzeczywistych w przeliczeniu na jedną osobę oraz średni poziom aspiracji finansowych,

typ D — określony jest przez niski poziom dochodów rzeczywistych w przeliczeniu na jedną osobę oraz wysoki poziom aspiracji finansowych,

typ *E* — określony jest przez średni poziom dochodów rzeczywistych w przeliczeniu na jedną osobę oraz wysoki poziom aspiracji finansowych,

typ *F* — określony jest przez wysoki poziom dochodów rzeczywistych w przeliczeniu na jedną osobę oraz wysoki poziom aspiracji finansowych,

typ *G* — respondenci pozostali, nie zakwalifikowani do żadnego z wyżej wymienionych typów.

Rozkład poszczególnych typów w obu analizowanych kategoriach próby przedstawia tabela 5.

Tabela 5. Typy łącznego poziomu dochodów rzeczywistych i postulowanych

Kategoria	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>	<i>E</i>	<i>F</i>	<i>G</i>
<i>E(P+Z)</i>	7	15	6	3	26	22	1
<i>W(P+Z)</i>	20	25	10	1	15	4	5

W kategorii *E(P+Z)* dominującymi typami są *E* i *F*, które łącznie skupiają 47 badanych, tzn. ponad 50% całej kategorii. Są to respondenci lokujący swoje aspiracje finansowe w najwyższych grupach i równocześnie uzyskujący dochody rzeczywiste zaliczane do grup średnich i wysokich. Z kolei w kategorii *W(P+Z)* dominują typy *A* i *B*, skupiające razem 45 osób, tzn. również ponad 50% liczebności całej kategorii. Charakteryzują się one niskim i średnim poziomem dochodów rzeczywistych oraz niskimi i średnimi aspiracjami finansowymi. Istotną cechą obu typów jest lokowanie aspiracji na poziomie w niewielkim tylko stopniu odbiegającym od dochodów faktycznie uzyskiwanych. Tego rodzaju zbieżność poziomów dochodów rzeczywistych oraz postulowanych można uznać za przejaw postaw względnego zadowolenia respondentów z aktualnej sytuacji finansowej. Typy *A* i *B* określić możemy jako typy spektryfikowane, zamknięte i statyczne, jeśli chodzi o poziom aspiracji finansowych odniesionych do faktycznie uzyskiwanych dochodów. Natomiast dominujące w kategorii *E(P+Z)* typy *E* i *F* określić można jako otwarte i zobligowane w omawianym zakresie.

Przytoczone wyżej dane dotyczące dochodów postulowanych zdają się potwierdzać hipotezę, że na ich wysokość mają wpływ obok ekonomicznych układów odniesienia porównawczego także i układy socjologiczne, związane z „tradycyjną” bądź „nowoczesną” gałęzią przemysłu, w której zatrudniony jest respondent. Te, a także wiele nie zaprezentowanych w niniejszym szkicu wyników badań wydaje się wskazywać na fakt, że przynależność gałęziowa w niemałym stopniu pełni funkcję czynnika różnicowania społecznego w sferze szeroko pojętej konsumpcji.