



Centrum Badania Opinii Społecznej

ul. ŻURAWIA 4 skr. pt. 24

00-955 WARSZAWA 15

SEKRETARIAT: 23-37-04; 29-35-69

ZESPÓŁ REALIZACJI BADAŃ: 40-56-41

Telefon dyżurny: 21-34-34

Telex: 816-436

BS/342/18/88

MATERIALNO-FINANSOWY
WYMIAR ŻYCIA CODZIENNEGO

Komunikat z badań

Grudzień 1988 r.

1. Tło

Zdobywanie pieniędzy zostało uznane za główny kierunek codziennej aktywności bliźnich przez znaczną większość (dokładnie 71,9%) odpowiadających na pytanie o to, czemu głównie poświęcają się inni ludzie, zadane w sondażu "Potrzeby kulturalne społeczeństwa polskiego"¹. Respondenci wybierali trzy spośród czternastu przedstawionych im możliwości. Na znaczącej pozycji znalazły się również "życie rodzinne - 46% wskazań i "praca - 45,2%, ale także "próby załatwienia wyjazdu za granicę" (zarówno w potocznej świadomości, jak i w rzeczywistości mają one niezwykle silną komponentę materialną) - 30,7% oraz "przetrawanie" (określenie sprowadzające codzienną aktywność do wymiaru finansowo-materialnego) - 21,0%. Dla porównania "życie kulturalne" zostało wybrane przez 3,6% badanych, "ochrona zdrowia" - 8,5%, "życie religijne" - 11,5%, a "politykowanie" przez 11,1%.

W sumie 89,6% badanych wybrało przynajmniej jedno z określeń: "zdobywanie pieniędzy", "próby załatwienia wyjazdu za granicę" lub "przetrawanie". Patrząc na to od drugiej strony, możemy przyjąć, iż dla zaledwie 10,4% wymiar finansowo-materialny nie jest jedynym lub jednym z głównych wymiarów codziennego życia społeczeństwa.

Na analogiczne pytanie: "Który z rodzajów działalności stanowi obecnie treść Pana(i) życia codziennego?" odnoszące się już nie do aktywności innych ludzi, ale do własnej codziennej działalności, porządek odpowiedzi przedstawiał się nieco inaczej. Na pierwszym miejscu znalazło się "życie rodzinne" (67,1% badanych), na drugim "praca" (59,9%), a dopiero na trzecim "zdobywanie pieniędzy" (38,8%) i tuż za nim "przetrawanie" (27,9%). Zdobywanie środków finansowych jest tu ważnym, ale już nie najważniejszym kierunkiem codziennej aktywności, ustępuje lub jest podporządkowane życiu rodzinnemu².

¹ Zrealizowanym na 1497-osobowej reprezentatywnej próbie dorosłej ludności kraju w dniach 6-15 lipca 1988 r.

² Bardziej szczegółowo na ten temat w opracowaniu: Kierunki społecznej aktywności. CBOS grudzień 1988 r.

Mamy zatem do czynienia z dwiema zdecydowanymi dominantami codziennej aktywności społeczeństwa w zależności od tego, czy jej obraz powstał z odtworzenia sądów badanych o działalności innych ludzi, czy też relacji o własnych zachowaniach. W pierwszym przypadku dominantą jest zdobywanie pieniędzy, w drugim zaś życie rodzinne. To stwierdzenie - empiryczne - jest tłem do analizy odpowiedzi na dwa następne pytania zamieszczone w tej samej ankiecie. W pierwszym z nich zapytaliśmy respondentów, czego im brakuje, by mogli uznać, że żyją (oni sami, ich rodziny) na zadowalającym poziomie. W drugim natomiast - jak rozdysponowaliby sumę 5 mln zł, gdyby każdy z nich stał się nie spodziewanie posiadaczem takiej kwoty. Obydwa są próbą rozłożenia na czynniki wymiaru materialno-finansowego, dokonaną z założeniem empirycznym, że życie rodzinne i aktywność zmierzająca do zdobywania pieniędzy są silnie związane w świadomości badanych, oraz z opartym na potocznej wiedzy założeniem teoretycznym, że głównym motywem poświęcania się zarabianiu pieniędzy są zażyczenia potrzeby rodziny związane z poziomem jej życia.

2. Czego brakuje do życia na zadowalającym poziomie?

Pytanie o listę potrzeb (braków, niedostatków) było poprzedzone pytaniem: "Czy Pan(i) i Pańska rodzina jesteście już urządzeni? Czy żyje Pan(i) na poziomie, który Pana(ią) zadowala?" Odpowiedzi układały się następująco:

Tak, w zupełności	10,2%
Prawie	28,7%
Raczej nie	34,1%
Daleko mi do tego	26,5%

Interesująca jest tu oczywiście grupa tych, którzy twierdzą, że praktycznie niczego im nie brakuje i są zadowoleni z tego, co mają, i ze sposobu, w jaki żyją. Okazało się w trakcie analizy statystycznej, że zadowolenie z już osiągniętego poziomu życia nie zależy w znaczącym stopniu od żadnej ze standardowo uwzględnianych w badaniach cech socjodemograficznych (wiek, płeć, wykształcenie, miejsce zamieszkania, przynależność do partii itp.).

Co więcej, okazało się, że nie zależy również od tego, czy oceniający swój osiągnięty poziom życia ma mieszkanie, czy też nie. W grupie mieszkających "na swoim", we własnym samodzielnym mieszkaniu odsetek zadowolonych jest co prawda nieco większy niż w grupie nie posiadających mieszkania, ale i spośród tych ostatnich 7,3% odpowiedziało, że są zadowoleni i niczego im nie brakuje. Możemy zatem z dość dużym prawdopodobieństwem przyjąć, że zadowolenie to wiąże się nie tyle ze standardami społecznymi, stanem posiadania czy obiektywnie mierzonym poziomem życia, ile raczej z pewnym zespołem cech psychologicznych. Dla przytłaczającej większości badanych, zapewne tych, którzy nie są nosicielami owego szczególnego zespołu cech, poziom ich życia w mniejszym lub większym stopniu obiega od ich potrzeb, prywatnych, środowiskowych lub grupowych standardów czy koniecznego funkcjonalnie stanu posiadania. Właśnie do tej grupy, stanowiącej 89,8% próby, adresowane było pytanie o listę braków, listę dóbr czy stanów pożądaných i oczekiwanych.

Lista dóbr i stanów społecznie pożądaných³

1. Mieszkanie - 43,8% respondentów zgłaszających braki czy niedostatki związane z posiadaniem bądź nieposiadaniem mieszkania, jego wyposażeniem, stanem technicznym, komfortem, w tym:
 - mieszkanie jakiegokolwiek, samodzielne, własne mieszkanie - 16,7%,
 - nowe, lepsze, bardziej komfortowe, większe (mieszkanie) - 7,8%,
 - urządzenie mieszkania, wyposażenie na przyzwoitym poziomie - 18,4%,
 - luksusowe wyposażenie mieszkania - 2,5%,
 - remont, modernizacja mieszkania (domu) - 3,5%,
 - doprowadzenie stanu i wyposażenia mieszkania do poziomu minimum, odnowienie mebli, sprzętu domowego itp. - 3,0%,
 - inne dotyczące mieszkania, jego stanu fizycznego, komfortu, sposobu urządzenia - 2,0%.

³ Odsetki przy kategoriach szczegółowych nie sumują się do odsetka umieszczonego przy kategorii ogólnej, gdyż jest on sumą logiczną, a nie arytmetyczną kategorii szczegółowych.

2. Samochód - 26,3%,
w tym:
 - samochód, własny samochód, jakikolwiek samochód - 22,0%,
 - nowy samochód, lepszy - 2,7%,
 - luksusowy samochód, dobry samochód - 1,3%,
 - inne dotyczące samochodu - 0,3%.
3. Luz finansowy - 22,8%,
w tym:
 - uwolnienie się od przymusu oszczędzania, liczenia się z każdym wydatkiem, możliwość zaspokojenia podstawowych potrzeb bez lęku, że nie wystarczy do pierwszego - 5,5%,
 - samodzielność finansowa, samowystarczalność - 3,6%,
 - swoboda finansowa, możliwość wydawania pieniędzy na co się ma ochotę - 4,5%,
 - zarobki, więcej, lepiej zarabiać, mieć więcej pieniędzy, żeby zarobki wystarczały na zaspokojenie podstawowych potrzeb - 3,6%,
 - mieć dużo pieniędzy, być bogatym, prowadzić luksusowe życie, beztrudne życie bez liczenia się w wydatkami - 4,4%,
 - oszczędności, zabezpieczenie finansowe (na wszelki wypadek, "na czarną godzinę") - 1,2%.
4. Dobra trwałego użytku - 20,4%,
w tym (najważniejsze):
 - telewizor kolowy - 9,6%,
 - magnetowid - 4,0%,
 - pralka automatyczna - 3,8%.
5. Wypoczynek - 18,6%,
w tym:
 - wypoczynek (ogólnie), możliwość wypoczynku, możliwość wyjeżdżania na wczasy - 6,6%,
 - wczasy za granicą - 3,0%,
 - zwiedzanie świata, turystyka zagraniczna - 8,3%,
 - działka rekreacyjna (posiadanie) - 1,2%,
 - domek letniskowy - 1,0%.
6. Potrzeby dzieci (i związane z ich wychowaniem, wykształceniem, "wyposażeniem", usamodzielnieniem) - 5,7%.

7. Środki na inwestowanie w produkcję rolną - 3,8%.
8. Praca - 3,7%,
w tym:
 - inna praca - 0,2%,
 - ciekawsza praca, zgodna z kwalifikacjami - 0,3%,
 - praca lżejsza, wygodniejsza, mniej obciążająca - 1,1%,
 - samodzielna praca, praca na własny rachunek, otworzenie własnego (prywatnego) interesu - 0,7%,
 - inne dotyczące pracy i sposobu zarobkowania - 1,6%.
9. Poziom życia społecznego (dostępność leków i zadowalającej opieki medycznej, książek, filmów, dóbr kulturalnych, żłobków, przedszkoli, sieci handlowej itp.) - 3,0%.

Pytanie zostało postawione w formie otwartej, nic nie sugerowało badanym rodzaju ani nawet kierunku odpowiedzi. Nie zmieściły się w zaprezentowanej klasyfikacji odpowiedzi 3,3% respondentów. Fakt ten pozwala nam uznać wymienione dziewięć kategorii ogólnych za prawie pełną listę potrzeb związanych z poziomem życia rodziny. Praktycznie dotyczy to tylko ośmiu kategorii, ponieważ możliwości inwestowania w produkcję rolną to kategoria specyficzna, odnosząca się tylko do szczególnej grupy badanych.

3. Na co wydać pięć milionów złotych?

Pytanie, na jakie odpowiadali badani, przytoczymy in extenso; brzmiało ono następująco: "Proszę spróbować sobie odpowiedzieć, co by Pan(i) zrobił(a), gdyby nagle stał(a) się Pan(i) posiadaczem 5 mln zł, o których pochodzenie nikt by Pana(i) nie pytał? Proszę nie odpowiadać od razu, proszę się chwilę zastanowić. Nie zależy nam na pierwszej lepszej odpowiedzi, tylko na odpowiedzi jak najbardziej zgodnej z tym, co by Pan(i) naprawdę zrobił(a) w takiej sytuacji. Proszę, aby spróbował(a) Pan(i) rozdysonować 5 mln zł tak, jak zrobił(a)by to Pan(i), gdyby taka sytuacja zdarzyła się w rzeczywistości".

Dwie uwagi na wstępie, przed konkretnymi wynikami. Po pierwsze, suma 5 mln zł została dobrana według naszego rozoznania co do aktualnych cen (w okresie realizacji badania - początek lipca 1988 r.). Była to suma, za którą można było w tym

czasie kupić po cenach wolnorynkowych średniej klasy samochod (np. Poloneza lub porównawalny) z nadzieją, że jeszcze trochę pieniędzy pozostanie na drobniejsze wydatki. Była to również w owym czasie suma, za którą nie można było kupić mieszkania ani domu, ale można było, dysponując nią, poważnie myśleć o rozpoczęciu budowy. Chodziło o to, by postawić badanych przed wymyślonym co prawda, ale dylematem. Pieniądze - według naszych założeń - nie mogły być efektywnie przeznaczone na obydwa najbardziej pożądane (vide - odpowiedzi na poprzednie pytanie), a jednocześnie gwarantujące najlepszą lokatę kapitału dobra, tzn. mieszkanie (dom) i samochód. Wybranie jednego, przy aktualnych w dniu badania cenach, oznaczało rezygnację z drugiego i na odwrót. Zaproponowana badanym suma miała być wystarczająca na zaspokojenie kilku pomniejszych potrzeb lub jednej poważnej, ale już niewystarczająca na spełnienie marzeń - własny dom lub luksusowy samochód.

Wszystkie te założenia okazały się raczej zbędne. Odpowiadający zdecydowanie nie wykazywali się realizmem cenowym. Suma zaplanowanych wydatków przez przeciętnego ankietowanego zazwyczaj znacznie przekraczała owe 5 mln zł. Wyniki zatem - odpowiedzi na pytanie - nie są rezultatem kalkulacji. Badani nie rozplanowali wydatków, czyli spośród celów pożądanych nie wybierali tych, które dałyby się zrealizować za dokładnie tę wymienioną w pytaniu kwotę. Listę wydatków - efekt pogrupowania odpowiedzi na pytanie - należy zatem traktować raczej jako listę celów, nad którymi zastanawialiby się badani, gdyby mieli zaplanować rozdysponowanie 5 mln zł niż jako hierarchię preferencji, wywiedzioną z konkretnych ich decyzji. Lista jest tylko polem decyzyjnym, a nie rejestrem decyzji już podjętych.

Po drugie, podana dalej lista wydatków zawiera sklasyfikowane odpowiedzi 96,8% badanych. Pozostałe bądź nie nadawały się do interpretacji (braki i odmowy odpowiedzi lub odpowiedzi bezsensowane - 1,0%) lub nie mieściły się w zaproponowanej klasyfikacji (1,3%) bądź brzmiały "nie wiem". Tak więc 96,8% badanych nie miało najmniejszych kłopotów z wyobrażeniem sobie sytuacji, kiedy stają się nagle posiadaczami do-

datkowych 5 mln zł. Bez trudności też poradzili sobie z zagospodarowaniem tej sumy.

Lista potencjalnych celów wydatków

1. Mieszkanie - dom - 48,2% respondentów⁴,
w tym:
 - kupno lub budowa domu - 11,1%,
 - rozpoczęcie budowy domu - 1,9%,
 - zmiana domu na większy o lepszym standardzie, w innym miejscu, w innej dzielnicy - 0,4%,
 - remont, modernizacja domu - 3,1%,
 - kupno mieszkania - 10,2%,
 - zamiana mieszkania - 1,4%,
 - przyspieszenie przydziału mieszkania (łapówki) - 0,7%,
 - modernizacja mieszkania, podwyższenie standardu - 2,9%,
 - remont mieszkania - 1,6%,
 - urządzenie domu (mieszkania), wyposażenie, umeblowanie (i inne dotyczące stanu fizycznego) - 21,9%.
2. Darowizny dla rodziny - 26,4%,
w tym:
 - całość sumy - 8,1%,
 - część (bez podania sumy ani celu) - 10,7%,
 - na zakup, modernizację mieszkania, budowę domu itp. - 5,1%,
 - na urządzenie, wyposażenie, umeblowanie mieszkania - 0,4%,
 - na zakup dóbr trwałego użytku - 0,7%,
 - na zakup samochodu - 0,8%,
 - inne formy darowizny na rzecz dzieci i wnuków, darowizny na inne cele - 1,9%.
3. Samochód - 24,2%.
4. Wyjazdy zagraniczne - 17,3%,
w tym:
 - turystyka, zwiedzanie świata, podróże, chęć zobaczenia, odwiedzenia konkretnych miejsc - 16,9%,

⁴ Podobnie jak w przypadku listy dóbr i stanów społecznie pożądaných, odsetki przy kategoriach szczegółowych nie sumują się do odsetka widniejącego przy kategorii ogólnej. Za każdym razem - i w przypadku kategorii szczegółowej, i ogólnej - podane na liście liczby oznaczają odsetek respondentów gotowych przeznaczyć dodatkowe pieniądze na określony przez nich cel. Kategoria ogólna jest sumą logiczną kategorii szczegółowych, nie zaś arytmetyczną.

- wyjazdy czysto zarobkowe - 0,4%.
- 5. Dobra trwałego użytku - 15,0%,
w tym:
 - telewizor kolorowy - 6,1%,
 - ubranie, odzież, modna odzież - 5,4%,
 - magnetowid - 1,8%,
 - pralka automatyczna - 1,2%,
 - sprzęt nagłaśniający - 0,9%,
 - zamrażarka - 0,6%,
 - lodówka - 0,3%,
 - komputer osobisty lub domowy - 0,3%,
 - urządzenia TV SAT - 0,3%,
 - zmywarka do naczyń - 0,1%,
 - inne przedmioty i urządzenia (konkretne, wymienione z nazwy) - 3,8%.
- 6. Oszczędności - 11,4%,
w tym:
 - oszczędności (ogólnie), odłożenie na później, na starość itp. - 3,0%,
 - PKO - 7,0%,
 - PKO z zaznaczeniem, że procenty wypłacane przez tę instytucję są na zupełnie zadowalającym poziomie - 1,5%.
- 7. Zmiana trybu życia - 8,8%,
w tym:
 - załatanie luk w budżecie, spłata długów, życie na wyższym poziomie - spokojniejsze, wygodniejsze - 5,5%,
 - rezygnacja z pracy, odpoczynek, uwolnienie się od konieczności gonienia za pieniędzmi - 0,9%,
 - inne zmiany trybu życia - 2,6%.
- 8. Inwestowanie w produkcję rolną - 5,7%.
- 9. Lokata - 5,3%,
w tym:
 - dolary (bony) - 4,2%,
 - złoto, biżuteria - 0,6%,
 - inwestycje kapitałowe w sektorze uspołecznionym (akcje) lub legalne w sektorze prywatnym - 0,5%,

- inwestycje kapitałowe w sektorze prywatnym o charakterze nielegalnym lub pozalegalnym - 0,3%,
 - lokata kapitału (ogólnie), jakaś lokata, zabezpieczenie przed inflacją - 0,5%.
10. Inwestycje - 4,9%,
w tym:
- w założenie, otworzenie, rozkręcenie "prywatnego interesu" - 3,9%,
 - w rozbudowę, postawienie na nogi przebranżowienie już prowadzonej prywatnej działalności gospodarczej - 0,7%.
11. Darowizny - 4,9%,
w tym na cele:
- charytatywne - 2,9%,
 - ogólnospołeczne - 2,4%.
12. Działka rekreacyjna (domek letniskowy) - 1,9%.
13. Grób (grobowiec, pochówek) - 1,2%.

4. Potrzeby odczuwane a ujawnione

Konstruując narzędzie badawcze, projektując brzmienie i kolejność poszczególnych pytań kwestionariusza, wychodziliśmy z założenia, że pytanie: czego brakuje do zadowalającego poziomu życia, zaowocuje listą braków, potrzeb czy nie spełnionych aspiracji jawnych, odczuwanych lub doświadczanych na co dzień, natomiast plan wydatkowania 5 mln zł da podstawę orzekania o potrzebach i tęsknotach bardziej ukrytych, o których nie myśli się na co dzień, ponieważ i tak ich spełnienie nie jest realne. Kształt obu list upoważnia poniekąd do przyjęcia tego założenia za prawdziwe, jednak przy dwóch zastrzeżeniach.

Zastrzeżenie pierwsze dotyczy sposobu odpowiadania na pytanie o planowane rozdysponowanie 5 mln zł, które "spadły z nieba". Otóż tylko dla części respondentów owa sztuczna, wyobrażona sytuacja stała się okazją do ujawnienia potrzeby. Można bowiem przypuszczać, że dla części nagłe wejście w posiadanie znacznej sumy pieniędzy byłoby nie tyle rozwiązaniem problemów, co ich

stworzeniem. Chodzi o tych badanych, którzy twierdzili, że nie spodziewanie otrzymane pieniądze przeznaczyliby na powiększenie oszczędności lub ulokowali je gdzieś, gdzie byłyby zabezpieczone przed destrukcyjnym wpływem inflacji. Te sposoby zagospodarowania dodatkowych pieniędzy mogą się oczywiście wiązać z potrzebą poczucia bezpieczeństwa, są jednak jakościowo różne od sposobów ich przeznaczenia na konkretne cele.

Na marginesie warto odnotować, że "zainwestowanie w prywatną działalność gospodarczą" zajmuje zaskakująco niską pozycję na liście celów wydatków. Tylko 4,9% badanych gotowe byłoby rozważyć taką możliwość skierowania pieniędzy, które "spadły z nieba", na drogę pomnażania ich sumy w sposób aktywny⁵.

Zastrzeżenie drugie dotyczy pozycji dwóch potrzeb czy też obiektów będących przedmiotem marzeń. Zanim jednak do tego przejdziemy, porównajmy listę potrzeb odczuwanych z listą potrzeb ujawnionych.

Potrzeby odczuwane (czego brakuje)	Potrzeby ujawnione (na co 5 mln zł)
1. Mieszkanie - 43,8% respondentów	1. Mieszkanie - 48,2% respondentów
2. Samochód - 26,3%	2. Darowizny dla rodziny - 26,4%
3. Luz finansowy - 22,8%	3. Samochód - 24,2%
4. Dobra trwałego użytku - 20,4%	4. Wyjazdy zagraniczne - 16,4%
5. Wypoczynek - 18,6%	5. Dobra trwałego użytku - 15,0%
6. Potrzeby dzieci - 5,7%	6. Oszczędności - 11,3%
7. Praca - 3,7%	7. Tryb życia - 8,8%
8. Poziom życia społeczeństwa - 3,0%	8. Lokata - 5,3%
	9. Inwestycje - 4,9%
	10. Darowizny - 4,9%

(na obu listach pominięto inwestycje związane z produkcją rolną jako specyficzne dla ściśle określonej grupy oraz - na liście potrzeb ujawnionych - kupno działki rekreacyjnej (domku letniskowego) i wydatki związane z pochówkiem.

⁵ Tylko w dwóch grupach, wyróżnionych na podstawie tzw. zmiennych socjodemograficznych, odsetek gotowych zainwestować w prywatną działalność gospodarczą jest znacząco wyższy niż stwierdzony w próbie: wśród mieszkańców małych miast - do 20 tys. ludności (8,0%) oraz w grupie ludzi w wieku 26-35 lat (8,6%).

Dwa dobra - mieszkanie i samochód zajmują na obu listach znaczące pozycje. Istnieje również inny powód, dla którego warto poświęcić im szczególną uwagę. Powodem tym jest szczególna zależność stopnia pożądania określonego dobra - samochodu i mieszkania - od tego, czy się je już posiada, czy też nie. Obrazuje ją następujące zestawienie (dane w procentach).

	<u>Posiadający mieszkanie</u>	<u>Nie posiadający mieszkania</u>
Do zadowalającego poziomu życia brakuje "mieszkania"	37,7	53,7
Część sumy lub całe 5 mln zł byłoby przeznaczony na "mieszkanie"	44,4	54,2

"Mieszkanie" zostało tu umieszczone w cudzysłowie, ponieważ nie chodzi tylko o fakt jego posiadania lub nieposiadania, ale również o standard, poziom wyposażenia (poza dobrami wymienionymi jako "dobra trwałego użytku"), powierzchnię, urządzenie itd. Chodzi o cały kompleks potrzeb związanych z mieszkaniem. Zestawienie pokazuje wyraźnie, że w przypadku "mieszkania" mamy do czynienia z potrzebą "ciągłą", która nie bywa i nie jest zaspokojona raz na zawsze czy przynajmniej raz na dłuższy czas. Jeśli chodzi o poziom aspiracji w tym zakresie, to przedstawiony układ wyników pozwala uznać, iż w skali ogólnospołecznej "mieszkanie" jest nie tylko potrzebą, ale stałym źródłem potrzeb. Nie istnieje - w skali społecznej - określony minimalny czy zadowalający stan zaspokojenia aspiracji związanych z mieszkaniem. Mieszkanie, którego się nie ma, jest przedmiotem poczucia frustracji, obiektem marzeń i zabiegów, i to niezależnie od tego, czy nie ma się go w ogóle, czy nie ma się zadowalającego czy też lepszego niż aktualne. Zauważmy, że więcej było takich respondentów, którzy dodatkowe pieniądze ulokowaliby w mieszkaniu, niż takich, którzy stwierdzili, iż do życia na zadowalającym poziomie brakuje im jakiegokolwiek lub lepszego mieszkania: 48,2 wobec 43,8%. Podobnie, choć w mniejszym stopniu, rzecz się ma z samochodem.

	<u>Posiadający samochód</u>	<u>Nie posiadający samochodu</u>
Do zadowalającego poziomu życia brakuje samochodu	8,7	52,3
Część sumy lub całe 5 mln zł byłoby przeznaczone na samochód	23,4	25,4

Spośród tych badanych, którzy mają samochód, tylko 8,7% twierdzi, że odczuwa brak samochodu - najprawdopodobniej lepszego, sprawniejszego, bardziej komfortowego lub niezawodnego, ale aż 23,4% dodatkowe pieniądze przeznaczyłoby na kupno nowego. Zaskakujące w tym zestawieniu wydaje się być to, że więcej badanych odczuwa brak samochodu, niż jest gotowych przeznaczyć na jego kupno dodatkowe, nieoczekiwane otrzymane pieniądze. Może to świadczyć, że potrzeba ta dotkliwie odczuwana towarzyszy innym odczuwanym jeszcze dotkliwiej lub uznawanym za ważniejsze. Istnieje również inna możliwość, taka mianowicie, że uzyskana z analizy odpowiedzi na pytanie o planowane wydatkowanie 5 mln zł hierarchia celów nie jest tożsama z hierarchią ich ważności. Można podejrzewać, że nie tylko ważność potrzeb wyznaczyła tę hierarchię, ale także możliwość ich zaspokojenia w innym sposób czy też po prostu łatwiej.

Również bowiem w przypadku "dóbr trwałego użytku" więcej respondentów odczuwa ich brak niż byłoby skłonnych wydać na nie dodatkowe pieniądze (20,4 wobec 15,0%). Jest zatem możliwe, że zaspokojenie potrzeb odczuwanych na co dzień było odsuwane na dalszy plan w celu maksymalnie efektywnego wydatkowania pieniędzy według zasady: trudniej jest kupić dom niż samochód, trudniej jest kupić samochód niż lodówkę itd., zatem jeśli tylko wystarczy środków, należy kupować to, co najdroższe, co najtrudniejsze do zdobycia.

Niezależnie jednak od tego, jakimi szczegółowymi zasadami kierowali się badani, planując wyimaginowane wydatkowanie równie wyimaginowanych 5 mln zł, możemy stwierdzić, iż na pierwsze miejsca wśród materialnych potrzeb społeczeństwa wyraźnie wysuwają się dwa rodzaje dóbr - mieszkanie i samochód. Obydwa - to

już hipoteza - mają charakter nie tyle określonych obiektów, czyli przedmiotów gratyfikujących potrzeby, ile klas obiektów połączonych ze sposobami ich zdobywania, szacowania i użytkowania. Mamy więc do czynienia w przypadku samochodu i mieszkania nie z przedmiotami już, ale symbolami będącymi ośrodkiem dwóch odrębnych sfer aktywności społecznej. Mieszkanie w odróżnieniu od koczowania, mieszkanie lepsze niż w tej chwili, posiadanie samochodu to już nie środki techniczne, ale coś w rodzaju wymiarów struktury społecznej. Samochodu dotyczy to w mniejszym stopniu, ale na podobnych zasadach co mieszkania. Zastanawiające jest, choć to na razie pytanie czysto teoretyczne, na które odpowiedź przyniesie przyszłość, czy owa prawie już fetyszyzacja mieszkania i samochodu jest trwałym rysem świadomości i aktywności społecznej czy tylko chwilowo nasiloną reakcją na długotrwały stan deprivacji w tym zakresie. W tej chwili bowiem i mieszkanie, i samochód są dwoma centralnymi elementami finansowo-materialnego wymiaru życia społeczeństwa. Że mieszkanie to dość oczywiste ze względu na globalny bilans zaspokojenia związanych z nim potrzeb, ale również samochód jest pożądanym praktycznie przez wszystkie grupy i odłamy społeczeństwa (vide "Aneks"). Nawet spośród respondentów w wieku 65 lat i starszych 3,4% stwierdziło, że brakuje im samochodu, i tyle samo, że gotowi byłiby nań przeznaczyć dodatkowe pieniądze.

Na uwagę z zaprezentowanej listy potrzeb ujawnionych zasługuje również pozycja, która została nazwana "Darowizny dla rodziny". Warto przyjrzeć się, jak wraz ze wzrostem wieku badanych rośnie jej znaczenie.

	Respondenci w wieku:					
	do 25	25-35	35-45	45-55	55-65	65 i więcej lat
Odsetek gotowych przeznaczyć część sumy lub całe 5 mln zł na darowizny dla rodziny	3,6	8,1	19,4	40,3	49,8	63,9

Wzrost odsetka osób gotowych przeznaczyć dodatkowe pieniądze na wspomaganie krewnych wraz ze wzrostem wieku jest dość naturalny i zgodny ze specyfiką potrzeb charakterystycznych dla różnych grup wiekowych. Godny uwagi jest jednak wymiar tej tendencji. Już w grupie wiekowej 35-45 lat gotowość do wspomagania rodziny przeważa nad gotowością przeznaczenia dodatkowych pieniędzy na wyjazdy zagraniczne czy zakup przedmiotów trwałego użytku (19,4 wobec 17,7 i 13,3%). Charakterystyczne jest w tym przypadku to, iż badani z tej grupy wiekowej wcale nie lepiej niż pozostali zaopatrzeni byli w dobra trwałego użytku - ich brak zgłaszało 23,0% spośród nich. Z im starszą grupą wiekową mamy do czynienia, tym bardziej pozycja "Darowizny dla rodziny" przeważa nad innymi. Nad chęcią kupna samochodu na przykład już w grupie 45-55 lat, a w jeszcze starszej (55-65) nawet nad gotowością do zainwestowania w mieszkanie. Jeżeli zatem już w grupie badanych, którzy nie osiągnęli jeszcze 25 lat, odsetek uważających za wskazane finansowe zasilenie krewnych wynosi 6,5, to możemy podejrzewać, iż mamy do czynienia nie tylko z pewnym sposobem odpowiadania na pytanie lub pewnym sposobem radzenia sobie z problemem "co począć z pieniędzmi", ale i z autentyczną potrzebą społeczną, ważnym elementem finansowo-materialnego wymiaru życia społecznego. Wspomaganie krewnych jest w tej sytuacji nie tylko aktem dobrej woli czy unikaniem "marnotrawienia pieniędzy", ale i rodzajem niepisanego, moralnego zobowiązania, stałą potencjalną pozycją na liście wydatków, pozycją ustępującą tylko "mieszkaniu" i "samochodowi", a w przekroju ogólnospołecznym priorytetową w stosunku do wszystkich pozostałych⁶.

⁶ Opisany przed chwilą stan rzeczy, jeżeli jest faktem nie tylko badawczym, będzie dość skutecznym hamulcem projektowanych mechanizmów dynamizowania gospodarki przez różnicowanie płac, poziomów życia itd. w zależności od jakości i użyteczności pracy.

ANEKS

W tabelach obrazujących rozkłady odpowiedzi na pytania, czego respondentom brakuje do życia na zadowalającym poziomie i na co wydaliby 5 mln zł, w zależności od płci badanych, ich wieku, miejsca zamieszkania, poziomu wykształcenia oraz przynależności do partii odsetki zostały podane w dwóch kolumnach. Kolumna I - częstość bezwzględna - odsetek, jaki w określonej grupie (wyróżnionej ze względu na płeć, wiek, miejsce zamieszkania, poziom wykształcenia itp.) stanowią ci, których odpowiedzi zostały zaklasyfikowane do konkretnej kategorii. Kolumna II - częstość względna - odsetek, jaki w ogólnej liczbie odpowiedzi udzielonej przez daną grupę (wiekową itd.) stanowią odpowiedzi zaklasyfikowane do konkretnej kategorii.

PŁEĆ (M- mężczyźni, K - kobiety)

Czego brakuje?

Treść odpowiedzi	I		II	
	M	K	M	K
Mieszkanie	41,1	46,4	29,4	31,2
Dobra trwałe	20,0	20,7	14,3	13,9
Wypoczynek	17,1	20,1	12,2	13,7
Samochód	27,1	25,5	19,4	17,1
Dzieci	4,6	6,8	3,3	4,6
Praca	5,6	2,1	4,0	1,4
"Dostępność"	3,5	2,6	2,5	1,7
Luz finansowy	20,8	24,6	14,9	16,5

Na co 5 mln zł?

Treść odpowiedzi	I		II	
	M	K	M	K
Mieszkanie	43,5	52,6	27,0	29,0
Dobra trwałe	12,5	17,3	7,8	9,5
Samochód	27,8	20,9	17,3	11,5
Lokata	6,8	4,0	4,2	2,2
Inwestycje rolne	7,4	4,3	4,6	2,3
Inwestowanie w prywatną działalność gospodarczą	7,9	2,2	4,9	1,2
Oszczędności	11,1	11,5	7,1	6,3
Darowizny	4,0	5,8	2,5	3,2
Dla rodziny	18,9	33,2	11,7	18,3
Wyjazdy za granicę	11,9	20,6	7,4	11,4
Tryb życia	8,9	8,8	5,5	4,9

WIEK (a - do 25 lat, b - 25-35 lat, c - 35-45 lat, d - 45-55 lat, e - 55-65 lat, f - ponad 65 lat)

Czego brakuje?

Treść odpowiedzi	I						II					
	a	b	c	d	e	f	a	b	c	d	e	f
Mieszkanie	49,6	54,5	45,6	41,2	32,1	27,9	34,5	32,5	28,1	25,8	28,3	32,3
Dobra trwała	19,4	22,8	23,0	20,6	19,3	13,6	13,5	13,6	14,2	12,9	17,0	15,7
Wypoczynek	18,3	21,9	22,6	25,3	9,1	10,2	12,7	13,1	13,9	15,9	8,0	11,8
Samochód	30,2	34,9	33,1	28,8	14,0	3,4	21,0	20,8	20,4	18,0	12,3	3,9
Dzieci	0,4	4,0	3,6	12,4	8,6	8,2	0,3	2,4	2,2	7,8	7,6	9,5
Praca	6,5	3,2	3,6	4,7	2,5	0,7	4,5	1,9	2,2	2,9	2,2	0,8
"Dostępność"	1,4	2,3	4,0	3,9	3,7	3,4	1,0	1,4	2,3	2,4	3,3	3,9
Luz finansowy	18,0	23,9	27,0	22,7	24,3	19,0	12,5	14,3	16,6	14,2	21,4	22,0

Na co 5 mln zł?

Treść odpowiedzi	I						II					
	a	b	c	d	e	f	a	b	c	d	e	f
Mieszkanie	54,7	60,2	58,5	42,5	31,7	25,9	32,5	34,5	32,6	24,2	19,2	16,2
Dobra trwała	19,4	18,4	13,3	11,6	12,8	10,2	11,5	10,6	7,4	6,6	7,7	6,4
Samochód	31,7	33,1	33,9	20,6	9,1	3,4	18,8	18,9	18,9	11,8	5,5	2,1
Lokata	5,0	6,9	9,7	5,2	2,1	0,7	3,0	4,0	5,4	3,0	1,3	0,4
Investycje rolne	3,2	4,0	6,5	7,3	9,9	4,1	1,9	2,3	3,6	4,2	6,0	2,6
Investowanie w prywatną działalność gospodarczą	7,2	8,6	4,8	1,7	2,9	0,7	4,3	4,9	2,7	1,0	1,7	0,4
Oszczędności	10,4	6,9	8,5	14,2	14,8	17,7	6,2	4,0	4,7	8,1	8,9	11,1
Darowizny	6,5	1,4	0,8	3,9	8,6	12,9	3,9	0,8	0,4	2,2	5,2	8,1
Dla rodziny	3,6	8,1	19,4	40,3	49,8	63,9	2,1	4,6	10,8	23,0	30,1	40,1
Wyjazdy za granicę	19,4	19,3	17,7	17,6	13,6	4,8	11,5	11,1	9,9	10,0	8,2	3,0
Tryb życia	7,2	7,5	6,5	10,3	9,9	15,0	4,3	4,3	3,6	5,9	6,0	9,4

MIEJSCE ZAMIESZKANIA (a - wieś, b - miasto do 20 tys., c - miasto 20-200 tys., d - miasto powyżej 200 tys. ludności)

Czego brakuje?

Treść odpowiedzi	I				II			
	a	b	c	d	a	b	c	d
Mieszkanie	44,2	47,5	43,2	41,8	33,2	31,0	28,8	27,5
Dobra trwałe	19,3	22,0	20,6	20,9	14,5	14,4	13,7	13,7
Wypoczynek	16,4	15,5	20,0	22,5	12,3	10,1	13,3	14,8
Samochód	23,6	26,0	28,8	28,2	17,7	17,0	19,2	18,5
Dzieci	5,0	10,5	4,4	5,6	3,8	6,9	2,9	3,7
Praca	4,8	5,5	1,8	2,9	3,6	3,6	1,2	1,9
"Dostępność"	2,7	1,5	2,1	5,1	2,0	1,0	1,0	3,4
Luz finansowy	17,0	24,5	29,1	25,2	12,8	16,0	19,4	16,6

Na co 5 mln zł?

Treść odpowiedzi	I				II			
	a	b	c	d	a	b	c	d
Mieszkanie	48,5	53,0	50,9	42,6	27,9	28,6	28,7	26,8
Dobra trwałe	17,3	13,5	14,7	12,3	9,9	7,3	8,3	7,7
Samochód	24,7	24,5	25,9	21,7	14,2	13,2	14,6	13,6
Lokata	3,1	6,0	7,9	6,2	1,9	3,2	4,5	3,9
Inwestycje rolne	13,4	1,5	0,9	0,5	7,7	0,8	0,5	0,3
Inwestowanie w prywatną działalność gospodarczą	3,8	8,0	4,4	5,6	2,2	4,3	2,5	3,5
Oszczędności	10,4	11,5	12,1	11,8	6,0	6,2	6,8	7,4
Darowizny	4,8	4,5	5,3	5,1	2,3	2,4	3,0	3,2
Dla rodziny	28,6	29,0	25,3	22,5	16,4	13,6	14,3	14,1
Wyjazdy za granicę	13,5	14,0	18,2	20,6	7,8	7,5	10,2	12,9
Tryb życia	5,8	10,0	11,8	10,2	3,3	5,4	6,7	6,4

WYKSZTAŁCENIE (a - podstawowe i niepełne podstawowe, b - zasadnicze zawodowe, c - niepełne średnie, średnie i postmaturalne, d - niepełne wyższe i wyższe)

Czego brakuje?

Treść odpowiedzi	I				II			
	a	b	c	d	a	b	c	d
Mieszkanie	36,5	51,4	47,8	39,6	31,0	33,8	29,3	25,2
Dobra trwałe	19,0	18,3	22,4	22,6	16,2	12,0	13,8	14,4
Wypoczynek	13,4	16,2	22,7	28,3	11,4	10,6	13,9	18,0
Samochód	16,9	32,7	31,4	27,0	14,4	21,5	19,3	17,2
Dzieci	7,2	4,5	4,9	6,3	6,1	3,0	3,0	4,0
Praca	3,1	4,8	3,7	3,8	2,6	3,2	2,3	2,4
"Dostępność"	2,5	1,8	3,9	4,4	2,1	1,2	2,3	2,8
Luz finansowy	19,0	22,5	26,1	25,2	16,2	14,8	16,0	16,1

Na co 5 mln zł?

Treść odpowiedzi	I				II			
	a	b	c	d	a	b	c	d
Mieszkanie	38,6	54,4	54,1	47,8	23,6	33,2	22,4	28,0
Dobra trwałe	14,2	12,9	18,0	12,6	8,7	7,9	9,8	7,4
Samochód	14,2	30,9	29,2	27,0	8,7	18,9	16,0	15,8
Lokata	2,3	4,5	6,5	13,2	1,4	2,7	3,6	7,7
Inwestycje rolne	11,3	3,9	2,4	1,9	6,9	2,4	1,3	1,1
Inwestowanie w prywatną działalność gospodarczą	2,5	6,3	7,1	3,1	1,5	3,9	3,9	1,8
Oszczędności	11,5	11,1	12,0	8,8	7,0	6,8	6,6	5,1
Darowizny	7,6	3,9	3,1	4,4	4,6	2,4	1,7	2,6
Dla rodziny	43,1	17,7	18,0	16,4	26,4	10,8	9,9	9,6
Wyjazdy za granicę	9,7	12,9	22,0	28,3	5,9	7,9	12,0	16,5
Tryb życia	8,5	7,8	10,2	7,5	5,2	4,8	5,6	4,4

PRZYNALEŻNOŚĆ DO PARTII (a - członkowie PZPR, SD lub ZSL, b - bezpartyjni, należący do innych organizacji społecznych, c - nie zorganizowani)

Czego brakuje?

Treść odpowiedzi	I			II		
	a	b	c	a	b	c
Mieszkanie	40,6	49,5	41,9	26,0	32,4	30,6
Dobra trwałe	23,6	21,7	18,9	15,1	14,2	13,8
Wypoczynek	23,6	20,3	16,4	15,1	13,2	12,0
Samochód	32,8	29,3	22,9	21,0	19,2	16,7
Dzieci	4,4	6,2	5,9	2,8	4,1	4,3
Praca	6,1	3,5	3,3	3,9	3,3	2,4
"Dostępność"	3,9	1,4	3,6	2,5	0,9	2,5
Luz finansowy	21,0	21,2	24,0	13,5	13,9	17,5

Na co 5 min. zi?

Treść odpowiedzi	I			II		
	a	b	c	a	b	c
Mieszkanie	50,2	56,0	43,3	27,7	32,1	25,9
Dobra trwałe	14,4	15,9	14,7	7,9	9,1	8,8
Samochód	30,1	28,1	20,4	16,6	16,1	12,2
Lokata	3,5	5,8	5,7	1,9	3,3	3,4
Inwestycje rolne	9,2	2,8	6,4	5,1	1,6	3,8
Inwestowanie w prywatną działalność gospodarczą	6,1	6,5	3,9	3,3	3,7	2,3
Oszczędności	12,2	10,4	11,6	6,7	5,9	6,9
Darowizny	3,5	3,0	6,4	1,9	1,7	3,8
Dla rodziny	25,3	21,0	29,7	13,9	12,0	17,8
Wyjazdy za granicę	18,3	18,0	14,6	10,1	10,8	8,7
Tryb życia	8,7	6,0	10,3	4,8	3,6	6,2

PRACA (a - pracujący, b - niepracujący)

W podsumowaniach pominięto grupę respondentów pracujących w rolnictwie indywidualnym

Czego brakuje?

Treść odpowiedzi	I		II	
	a	b	a	b
Mieszkanie	47,6	36,5	29,8	29,3
Dobra trwałe	21,0	21,0	13,1	16,9
Wypoczynek	21,7	15,7	13,6	12,6
Samochód	31,8	17,5	19,9	14,0
Dzieci	6,0	5,3	3,8	4,2
Praca	3,8	2,2	2,4	1,8
"Dostępność"	3,2	2,9	2,0	2,3
Luz finansowy	24,5	23,5	15,3	18,9

Na co 5 mln zł?

Treść odpowiedzi	I		II	
	a	b	a	b
Mieszkanie	54,3	38,7	31,5	22,8
Dobra trwałe	14,1	16,4	8,2	9,6
Samochód	30,8	13,5	17,9	8,0
Lokata	7,4	2,9	4,3	1,7
Inwestycje rolne	2,1	2,0	1,2	1,8
Inwestowanie w prywatną działalność gospodarczą	6,2	2,9	3,6	1,7
Oszczędności	10,3	14,6	6,0	8,6
Darowizny	3,7	7,7	2,1	4,5
Dla rodziny	17,4	42,0	10,1	24,7
Wyjazdy za granicę	18,5	15,9	10,7	9,4
Tryb życia	7,6	13,1	4,4	7,7