

Hierarchia potrzeb konsumpcyjnych na przykładzie mazowieckich gospodarstwach domowych dotkniętych bezrobociem

Tomasz Zalega

Artykuł poświęcono potrzebom konsumpcyjnym mazowieckich gospodarstw domowych dotkniętych bezrobociem. Autor podkreśla, że potrzeby konsumpcyjne są odczuwane przez ludzi z różną siłą i w różnej zależności. Z przeprowadzonej analizy istotności potrzeb w ankietowanych rodzinach dotkniętych bezrobociem wynika jednoznacznie, że ukształtowana hierarchia potrzeb konsumpcyjnych ustalona według ich ważności jest nieznacznie zróżnicowana w poszczególnych typach gospodarstw domowych i charakteryzuje się małą zmiennością i plastycznością. Można również zaobserwować rosnącą rolę potrzeb uważanych powszechnie za potrzeby wyższego rzędu. Potrzeby w zakresie wypoczynku oraz potrzeby kulturalne odgrywają większą rolę głównie w gospodarstwach najmłodszych, o wysokich dochodach, w których ankietowany określił siebie jako głowę rodziny oraz posiadał wykształcenie policealne lub wyższe. W gospodarstwach starszych, mniej zamożnych na plan pierwszy wysuwają się potrzeby podstawowe, związane z biologiczną egzystencją człowieka i niezbędne do zaspokojenia w danej chwili.

1. Hierarchizacja potrzeb konsumpcyjnych – aspekt teoretyczny

Potrzeby konsumpcyjne są odczuwane przez ludzi z różną siłą i w różnej zależności. Z tego też względu istotnym sposobem określenia relacji, jakie zachodzą między potrzebami, jest hierarchizacja, czyli ustalenie ważności ich odczuwania przez poszczególne jednostki.

Poznanie układu potrzeb według ich hierarchii jest kluczowym zagadnieniem dla wszystkich nauk społecznych. Znając podstawowe potrzeby, a także wiedząc, które z nich w większym stopniu niż inne decydują o szczęściu czy dobrobycie jednostek lub społeczeństw, można podjąć określone

działania zmierzające do stworzenia warunków ich najlepszego zaspokojenia. Oznacza to, że im bardziej szczegółowa jest hierarchia potrzeb ludzkich, tym większe jej praktyczne zastosowanie do realizacji wymienionych celów. Jednakże nieograniczoność ludzkich potrzeb i ich permanentna zmienność wynikająca z postępu technicznego, uniemożliwia opracowanie kompleksowej listy potrzeb i ich uszeregowania według jednej klasycznej skali ważności (Zalega 2007b: 26–27).

Zgodnie ze starożytną maksymą: *primus vivere, deinde philosophari* – przede wszystkim trzeba móc żyć (zaspokoić potrzeby niższego rzędu), a dopiero później można filozofować (zaspokajając potrzeby wyższego rzędu). Według Epikura, biorąc pod uwagę naturalność potrzeb i ich konieczność, a także uwzględniając rolę ich intensywności w życiu każdej jednostki, rozróżnia się trzy podstawowe kategorie potrzeb:

- naturalne i niezbędne (np. potrzeba oddychania, jedzenia, picia),
- naturalne, lecz zbędne (np. potrzeba seksualna),
- nienaturalne i zbędne (np. żyjąc w społeczeństwie, jedni ludzie dążą do osiągnięcia popularności, zaś dla innych problemy te mogą nie istnieć, gdyż mają na uwadze szczęście rodzinne).

Najogólniej zagadnienie hierarchizacji potrzeb ilustruje teza Williama Stanleya Jevonsa (1835–1882), według której potrzeby wyższego rzędu mogą być zaspokojone dopiero po zaspokojeniu potrzeb podstawowych, czyli potrzeb niższego rzędu. Bazując na hierarchizacji potrzeb W. S. Jevonsa, E. Taylor wyróżnił potrzeby: biologiczne (wiscerogenne), psychologiczne i społeczne, dowodząc, że o kształtowaniu i różnicowaniu się potrzeb ludzkich decydują trzy kluczowe determinanty:

- fizyczne potrzeby ciała,
- duchowe właściwości człowieka,
- fakt współżycia społecznego.

Inną próbę hierarchizacji potrzeb ludzkich uwzględniającą stopień ważności potrzeb zaprezentował twórca kierunku psychologicznego w ekonomii Karol Menger (1840–1921) w postaci tablicy skali potrzeb, zwanej również trójkątem Mengera. W swojej skali potrzeb K. Menger zestawiał rozmaite rodzaje potrzeb ludzkich, od najważniejszych do najmniej ważnych. Każdej z potrzeb przyporządkował pewne wielkości, odpowiadające im liczby ich zaspokojen, rosnące w miarę wzrostu znaczenia poszczególnych rodzajów potrzeb. Oznacza to, że wraz ze wzrostem dochodu zaspokajają się w coraz większym stopniu potrzeby najpilniejszą, zaś nadwyżkę dochodu wydatkuje się na coraz pełniejsze zaspokojenie kolejnych pod względem pilności potrzeb. Skala potrzeb K. Mengera była związana z podziałem dóbr na dobra ekonomiczne (występujące w ograniczonej ilości w stosunku do potrzeb, a zatem takie, których dotyczy problem rzadkości) oraz dóbr wolnych (które występują w nieograniczonej ilości w stosunku do potrzeb i których nie dotyczy problem ograniczonej ilości, w efekcie czego koszt alternatywny jest zerowy) i miała odzwierciedlać przyczyny decydujące o subiektywnej wartości dóbr. Jak pisał A. Hodoly, „tablicę skali potrzeb K. Mengera można potraktować jedynie jako abstrakcyjny schemat, który nie może być użyteczny w praktyce, ponieważ zarówno sprowadzona do trójkąta hierarchia ważności potrzeb, jak i oznaczenia zaspokojenia ich były subiektywne” (Hodoly 1961: 243).

Z kolei Othmar Winkler (1907–1999) wykazał, że potrzeby ludzkie nie układają się równomiernie według stopnia pilności, jak dowodził K. Menger. Dowiódł on także, że w przeciwieństwie do tzw. trójkąta Mengera, w miarę wzrostu dochodów udział poszczególnych potrzeb nie wzrasta liniowo. W oparciu o to ustalenie O. Winkler stworzył koncepcję kielicha szczęścia, bazującą na założeniu możliwości określenia pilności potrzeby i stopnia jej zaspokojenia. Koncepcja ta może mieć pewne znaczenie w badaniach porównawczych przy zastosowaniu jednolitej skali pilności potrzeb. Jednakże E. Taylor podkreśla, że „nie można przyjmować jakichś skal intensywności poszczególnych potrzeb, z góry danych u każdego osobnika i niezmiennych. Intensywność każdej potrzeby nie ma charakteru statycznego, czyli jest zmienna,

zależnie od stopnia zaspokojenia nowych potrzeb, i to w najrozmaitszy sposób: zaspokojenie jednej może wywołać drugą, bez czego ta ostatnia nie pojawiłaby się, może dalej wzmacniać jej intensywność albo też osłabiać lub uniemożliwiać jej pojawienie się, a wreszcie częściowe zaspokojenie jednej może powodować następne pojawienie się jej stale w nieodłącznym towarzystwie drugiej” (Taylor 1947: 209).

Zaprezentowane modele hierarchizujące potrzeby cechuje pewnego rodzaju uniwersalizm, wynikający głównie z tego, że pozycje poszczególnych potrzeb (z wyjątkiem żywności uznawanej za potrzebę najważniejszą) nie są mianowane, a jedynie numerowane. Wynika z tego, „że nie ma dotychczas i najprawdopodobniej nigdy nie będzie takich metod badania siły czy stopnia pilności poszczególnych potrzeb człowieka, w tym również potrzeb konsumpcyjnych, które pozwoliłyby na ich całkowicie zobjektywizowaną hierarchizację” (Senyszyn 1995: 76–77).

Inną ciekawą koncepcję potrzeb ludzkich zaproponował John O’Shaughnessy, który wyróżnił:

- a) **Potrzeby ukryte**, zwane również potrzebami uspijonymi, które ujawniają się w chwili uświadomienia konsumentom potencjalnych możliwości produktu w zaspokojeniu ich dążeń. Potrzeby ukryte są często tworam sztucznymi, wytworzonymi przez producentów w celu zwiększenia sprzedaży danego produktu, można je natomiast wywołać poprzez uświadomienie konsumentowi zalet danego produktu bądź przez nakłonienie go do postrzegania danego produktu jako lepszego wyrażenia jego celów.
- b) **Potrzeby bierne**, czyli potrzeby, których konsumenci są świadomi, jednakże obiektywne oszacowanie korzyści i strat osłabia proces nabywania danego produktu.
- c) **Potrzeby wyłączone**, czyli takie, które są wyłączone przez konsumenta z jego rozważań ze względu na zobowiązania natury etycznej lub prawnej bądź z powodu warunków umożliwiających zakup.

Odmiernym kierunkiem hierarchizacji potrzeb jest ich sytuowanie według wysiłku, jaki ludzie wkładają w zaspokojenie potrzeb. Podana przez J. Pietera hierarchizacja eksponuje w kolejności następujące potrzeby:

- egzystencjalne (środków do życia),
- swobody (wolności),
- erotyczne (partnera seksualnego),
- wiary (przekonań, ideałów) (Obuchowski 1983: 93).

Biorąc pod uwagę stopień agregacji, potrzeby można podzielić na:

- **kompleksy potrzeb**, które obejmują potrzeby konsumpcyjne, takie jak: żywność, odzież, obuwie, mieszkanie,
- **potrzeby grupy produktów** (np. w zakresie potrzeb żywnościowych: warzywa, owoce, mleko i jego przetwory, mięso, tłuszcze itp.),
- **potrzeby poszczególnych produktów** (w ramach produktów mleczarskich: mleko, śmietana, jogurty, sery itp.).

Interesującą klasyfikację potrzeb zaproponował T. Kocowski, który wyróżnił pięć grup potrzeb:

- **potrzeby egzystencjonalne**, które obejmują potrzeby pokarmowe, ekologiczne (uwarunkowania środowiska naturalnego człowieka), rekreacyjne (różne formy spędzania czasu wolnego), zdrowotne (higieny i profilaktyki), bezpieczeństwa (przeciwdziałanie wszelkim możliwym zagrożeniom egzystencji człowieka), mieszkaniowe i odzieżowe,
- **potrzeby prokreacji i rozwoju**, obejmujące potrzeby reprodukcji, zapewnienia opieki nad potomstwem, dydaktyczne, wychowawcze, rodzinne i samorealizacji,
- **potrzeby funkcjonalne**, które obejmują potrzeby informacji, prakseologiczne, instrumentalne, lokomocyjne, swobody wyboru, napędowe (warunki wewnętrzne zabezpieczające energię i trwałość działania),
- **potrzeby społeczne**, obejmujące ogólne warunki współżycia i współdziałania oraz warunki, jakie powinna spełniać jednostka, aby być akceptowanym członkiem zbiorowości; obejmują one potrzeby przynależności, łączności z innymi ludźmi, organizacji (współdziałanie w grupie), więzi emocjonalnej, podporządkowania się normom ustalonym dla danej zbiorowości (konformizm), potrzeby uspołecznienia, społecznej użyteczności, akceptacji, współuczestnictwa, ochrony i autonomii jednostki,
- **potrzeby psychiczne**, do których zalicza się potrzeby: organizacji osobowości, recepcji kultury, estetyczne, aktywnej

rekreacji, ludyckie (humoru, rozrywki, towarzyskie itp.) (Kocowski 1982: 145).

Ciekawą klasyfikację potrzeb ludzkich, mającą walory uniwersalne, ze względu na próbę łączenia ze sobą psychologicznych, biologicznych i ekonomicznych aspektów teorii potrzeb, jest klasyfikacja zaproponowana przez B. Malinowskiego. Wyróżnił on trzy grupy potrzeb i odpowiadających im reakcji społeczno-kulturowych, dzięki którym potrzeby te są zaspokajane (Bywalec, Rudnicki 1992: 22–24):

- **potrzeby podstawowe (pierwszego rzędu)**, związane z fizjologią człowieka (np. metabolizm – wytwarzanie i konsumpcja żywności; zdrowie – profilaktyka, prowadzenie zdrowego trybu życia; wymogi organizmu – użytkowanie odzieży, budowa mieszkań),
- **potrzeby pochodne (drugiego rzędu)**, skorelowane ze społeczną stroną życia człowieka (np. produkcja narzędzi i dóbr konsumpcyjnych – gospodarka; transmisja kultury – edukacja; kodyfikacja i regulacja zachowań ludzkich – kontrola społeczna),
- **potrzeby integratywne (trzeciego rzędu)**, związane z kulturową stroną ludzkiego życia (w tej grupie potrzeb Malinowski nie wyróżnił potrzeb, a jedynie określił reakcje kulturowe na te potrzeby, takie jak: etyka, religia, moralność, sztuka).

Inne rozróżnienie potrzeb zaproponował wybitny polski psycholog Tadeusz Tomaszewski (1910–2000), który wyróżnił:

- **potrzeby wewnętrzne**, które są wyrazem wzajemnych zależności, jakie zachodzą między różnymi czynnościami człowieka, np. czynności mózgu uzależnione od pracy serca, czynności serca od czynności płuc,
- **potrzeby zewnętrzne**, które są wyrazem zależności człowieka od otoczenia, w którym funkcjonuje, np. potrzeby biologiczne, stanowiące wyraz uzależnienia człowieka od otoczenia fizycznego i biologicznego (np. temperatury otoczenia, pokarmu, wody), potrzeby społeczno-kulturowe, wynikające z interakcji człowieka z innymi ludźmi (np. potrzeba ludzi posiadających podobne zainteresowania), instytucji kulturalnych, społecznych i administracyjnych (potrzeba środków komunikacji, centrów handlowych, teatrów), a także potrzeby przedmiotów powszechnego użytku

(potrzeba posiadania lodówki, telewizora, samochodu itd.) (Tomaszewski 1982: 492–493).

William Isaac Thomas (1863–1947) i Florian Witold Znaniecki (1882–1958), na podstawie badań nad losami chłopów polskich w Europie i Ameryce, zbudowali typologię potrzeb, a następnie ustalili listę potrzeb, jakie muszą być zaspokojone, aby każdy człowiek mógł normalnie funkcjonować. Wyróżnili cztery grupy potrzeb, szeregując je rosnąco. Zaliczyli do nich następujące potrzeby:

- bezpieczeństwa,
- uznania,
- wzajemności, wynikających z „pragnienia oddźwięku emocjonalnego”,
- nowych doświadczeń (Sztumski 1999: 204).

Jednym z najbardziej uznanych w literaturze modeli hierarchii potrzeb ludzkich jest zaproponowana przez Abrahama H. Maslowa (1908–1970) teoria motywacji ludzkiej (rys. 1.). Zgodnie z tezą W.S. Jevonsa mówiącą, że zaspokojenie potrzeb niższego rzędu pozwala na pojawienie się potrzeb wyższego rzędu, Maslow wyróżnił pięć grup potrzeb, które uszeregował od najważniejszych do mniej ważnych, o znaczeniu drugorzędnym:

- **fizjologiczne** (potrzeby jedzenia, tlenu, schronienia itp.),
- **bezpieczeństwa** (ochrona przed uszkodzeniem ciała, potrzeba stabilności, porządku itp.),
- **przynależności i miłości** (akceptacja przez rodzinę, przyjaciół i inne jednostki

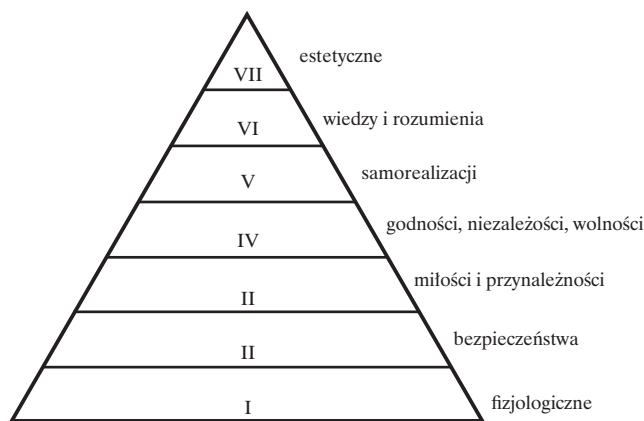
i grupy społeczne, dobre stosunki międzyludzkie itp.),

- **szacunku** (związane z prestiżem, statusem, potrzeby sukcesu itp.),
- **samourzeczywistnienia** (realizacja zdolności i posiadanego talentu, zrealizowanie indywidualnych zainteresowań).

Do tych pięciu grup nieco później Maslow dołączył dwie grupy potrzeb „najważniejszych”, a mianowicie potrzeby wiedzy i zrozumienia oraz potrzeby doznań estetycznych.

A. H. Maslow wykazał, że istnieje określony porządek wyboru czy pierwszeństwa potrzeb. Zgodnie z zaprezentowanym układem kolejna potrzeba może się pojawić dopiero wówczas, gdy zostaną zaspokojone w pewnym stopniu potrzeby niższe w hierarchii. A zatem zaspokojenie potrzeb fizjologicznych i bezpieczeństwa jest warunkiem potrzeby przynależności i miłości. Oznacza to, że np. potrzeba bezpieczeństwa jest silniejsza od potrzeby miłości ze względu na to, że bardziej dominuje w organizmie. Z kolei, gdy potrzeby te zostaną zaspokojone, działanie człowieka będzie podporządkowane potrzebie szacunku i uznania, a w efekcie – samourzeczywistnienia. „Związane jest to z faktem, że potrzeby zaspokojone nie są motywatorami zachowań, rolę tę pełnią bowiem jedynie potrzeby niezaspokojone” (Gajewski 1994: 37).

W swojej teorii motywacji ludzkiej A. H. Maslow podkreślał, że problem potrzeb fizjologicznych wyznaczony jest przez dwa podstawowe kierunki badań.



Rys. 1. Struktura potrzeb ludzkich według A. H. Maslowa.

Źródło: opracowanie własne.

Pierwszy z nich związany jest z rozwojem pojęcia homeostazy, głównie w badaniach W. G. Cannona (1886-1972), który w swoim dziele życia *Wisdom of the Body*, opublikowanym w 1932 r., opisał dość dokładnie zdolność organizmu do utrzymania stałości środowiska wewnętrznego, a dokładniej do utrzymania stałego, normalnego składu krwi poprzez zachowanie w jej składzie odpowiedniego poziomu wody, soli, cukru, białka, tłuszczu, tlenu, wapna, stałego poziomu jonów wodorowych, stałej temperatury (Cannon 1932: 32). Z kolei drugi kierunek badań powinien, zdaniem A. H. Masłowa, zmierzać w stronę odkrycia, że wskaźnikiem aktualnych potrzeb organizmu jest jego zdolność do wyróżniania niektórych rodzajów pożywienia, czyli apetyt. Z tego też względu, analizując te dwa kierunki badań, A. H. Masłow doszedł do wniosku, że „[...] sporządzenie szczegółowej listy potrzeb fizjologicznych jest przedsięwzięciem, po pierwsze, niemożliwym, a po drugie – bezużytecznym, gdyż w zależności od stopnia szczegółowości opisu lista taka mogłaby zawierać różną ich liczbę. Ponadto sądził, że nieuzasadnionym nadużyciem byłoby utożsamianie wszystkich potrzeb fizjologicznych z potrzebami homeostatycznymi” (Masłow 1990: 73).

Według A. H. Masłowa, potrzeba nie musi być w pełni zaspokojona, aby pojawiły się kolejne. W rzeczywistości większość ludzi jedynie częściowo zaspokaja swoje potrzeby. Spowodowane jest to koniecznością jednoczesnego zaspokajania potrzeb płynących z różnych obszarów egzystencji jednostki. Przeciętny człowiek jedynie w 85% zaspokaja swoje potrzeby fizjologiczne, w 40% bezpieczeństwa, w 50% miłości, w 40% szacunku, a zaledwie w 10% samourzeczywistnienia (Masłow 1963: 85).

Zaprezentowana przez Masłowa hierarchia potrzeb, mimo pewnych słabych punktów, została powszechnie zaakceptowana w naukach ekonomicznych, wyjaśniając m.in. motywy, którymi kieruje się konsument w dziedzinie podejmowania decyzji konsumpcyjnych.

Najnowsze ujęcie klasyfikacji potrzeb w stosunku do hierarchii potrzeb Masłowa przedstawił w 1972 r. Cleyton P. Alderfer, a w 1975 r. David McClelland. Teoria Alderfera – zwana popularnie teorią ERG – potwierdziła konieczność hierarchizowania potrzeb, zwłaszcza niższego i wyższego rzędu. Teoria ta rozbiła teorię potrzeb

w ujęciu Masłowa na trzy szczeble, mianowicie: **potrzeby przeżycia (egzystencji; E – existence)**, którym odpowiadają potrzeby fizjologiczne i bezpieczeństwa, **potrzeby kontaktów społecznych (R – relatedness)**, czyli potrzeby przynależności i uznania, a także **potrzeby wzrostu (G – growth)** obejmujące potrzeby uznania i samorealizacji. Teoria ERG zakłada z jednej strony, że ludzkie działania mogą być wywołane przez kilka kategorii potrzeb, np. człowiek może być jednocześnie motywowany chęcią zdobycia dodatkowych środków finansowych (potrzeby egzystencji), przyjaźni i chęci spotkania się ze znajomymi (potrzeby kontaktów społecznych), a także możliwości poprawienia podniesienia swoich kwalifikacji (potrzeba wzrostu), z drugiej zaś – obejmuje element frustracji i regresji, która nie występuje w teorii Masłowa. W swojej teorii A.H. Masłow zakładał, że jednostka będzie pozostawać na danym poziomie hierarchii potrzeb tak długo, aż nie zostaną zaspokojone. Natomiast w teorii ERG zakłada się, że jeżeli dana potrzeba nie zostanie zaspokojona, jednostka odczuje frustrację i zejdzie na niższy poziom jedynie po to, aby szukać ponownie sposobów zaspokojenia potrzeb niższego rzędu. Taka interpretacja potrzeb wskazuje na ich zróżnicowane natężenie, które nie zawsze podlega prostej hierarchizacji, bowiem ich wystąpienie i realizacja może mieć charakter wolny w zależności od zaistniałej sytuacji. Ponadto w teorii tej zakłada się, że jednostka odczuwa jednocześnie wiele potrzeb i to z różnych poziomów, zaś same potrzeby zaspokajane są bardziej w sposób permanentny aniżeli hierarchiczny. Oznacza to, że w tym samym czasie jednostka może zaspokajać więcej niż jedną potrzebę. A zatem zaspokajając potrzeby, jednostka może zmieniać ich poziomy, co jedynie dowodzi, że niekoniecznie musi w pełni zaspokoić potrzebę niższego rzędu, aby przejść na wyższy poziom.

Z kolei David McClelland (1917–1998) uważał, że każda osoba motywowana jest potrzebami:

a) **Władzy** – wyraża pragnienie wywierania wpływu na innych i kontrolowania swojego otoczenia. Może przyjmować charakter motywacji negatywnej lub pozytywnej. Z motywacją negatywną mamy do czynienia wówczas, gdy jedna osoba dąży do dominacji nad innymi wyłącznie w celu wykazania swojej wyższości,

a z pozytywną wtedy, gdy potrzeba ta zostaje zaspokojona dzięki uzyskaniu władzy niezbędnej do wywierania wpływu na osiągnięcie celów firmy.

b) Afiliacji (miłości, przynależności, powiązania) – wyraża pragnienie ludzkiego towarzystwa i akceptacji. Dotyczy więc potrzeby utrzymywania kontaktów społecznych i uzyskiwania aprobaty ze strony innych. Ludzie o silnie ukształtowanej tego rodzaju potrzebie na ogół preferują pracę wymagającą szerokich społecznych interakcji i otwierającą możliwość nawiązywania przyjaźni.

c) Osiągnięcie (sukcesu, wykonywania i demonstrowania swoich koncepcji) – wyraża pragnienie osiągnięcia celu lub wykonania zadania w sposób bardziej skuteczny niż w przeszłości. Demonstrowana jest najczęściej gotowością do podejmowania odpowiedzialności, pragnieniem otrzymywania natychmiastowych i konkretnych informacji na temat własnych dokonań oraz dążeniem do osiągania dobrych wyników (Zalega 2007c: 168).

Problematyka hierarchii potrzeb znalazła też swój wyraz na gruncie nauk ekonomicznych. Alfred Marshall (1842-1924) wyodrębnił następującą grupę potrzeb: nasylenie głodu, ubranie, mieszkanie, ciepło i światło, a po tych dopiero potrzeby o charakterze społecznym i potrzeby wynikające z psychicznych właściwości człowieka. Jako kryterium uszeregowania potrzeb, w takim a nie innym porządku, Marshall przyjął naturalną kolejność ich pojawiania się. Ponadto zakładał on, że pojawienie się potrzeb wyższego rzędu (czyli takich, które znajdują się na dalszym miejscu w hierarchii) jest możliwe jedynie poprzez zaspokojenie potrzeb bardziej podstawowych, niższego rzędu.

Inny przykład hierarchizacji potrzeb konsumpcyjnych zaproponowała Józefa Kramer, wyróżniająca potrzeby konsumpcyjne w układzie przedmiotowym:

- żywność,
- dobra nieżywnościowe,
- usługi osobiste,
- usługi zbiorowe (Kramer 1997: 22).

W różnych klasyfikacjach potrzeb spotykanych w literaturze ekonomicznej uwzględnia się przeważnie podział na potrzeby niższego i wyższego rzędu. Przykładem takiego podziału jest klasyfikacja zaproponowana w tzw. genewskiej meto-

dzie badania poziomu życia, opracowana w Instytucie Badawczym do spraw Rozwoju Społecznego przy ONZ, w której zaleca się, aby do osiągnięcia pewnej porównywalności badań międzynarodowych przyjmować następujące grupy potrzeb:

a) potrzeby podstawowe, w ramach których wyróżnić można potrzeby materialne (żywnienie, mieszkanie, zdrowie) i potrzeby kulturalne (kształcenie, zabezpieczenie społeczne, rekreacja),

b) potrzeby wyższego rzędu (pojawiające się w następstwie zaspokojenia potrzeb podstawowych), do których zalicza się potrzeby materialne i kulturalne.

Bardzo podobną hierarchię potrzeb zaproponował A. Hodoly różniącą dwa rodzaje potrzeb:

a) potrzeby podstawowe, które wynikają z obiektywnych wymagań biologicznych organizmu,

b) potrzeby wyższego rzędu wynikające z bodźców psychicznych i faktów współżycia społecznego (Hodoly 1975: 96–98).

Oryginalną i wartościową klasyfikację potrzeb konsumpcyjnych zaproponował w latach 80. XX wieku chilijski ekonomista i ekolog Manfred Max-Neef (ur. 1932), uwzględniając w niej stopień satysfakcji wynikający z podstawowych potrzeb ludzkich. W teorii tej ukazane jest powstawanie kolejnych poziomów potrzeb, wzajemnie skorelowanych ze sobą, odnoszących się nie tylko do funkcjonowania organizmu jednostki, ale także jej powiązania z otoczeniem cywilizacyjnym i technologicznym (Max-Neef 1991: 40–42). Autor wyróżnił dziewięć kluczowych typów potrzeb ludzkich: potrzeby przetrwania, zabezpieczenia, uczuciowe, rozumienia, uczestnictwa, wypoczynku, kreatywności, identyfikacji i wolności, które są powiązane z czterema ważnymi dla jednostki sferami, a mianowicie: jakością życia, stanem posiadania, aktywnością jednostki i otoczeniem, w jakim przebywa i funkcjonuje. Klasyfikacja ta nie koncentruje się wyłącznie na odzwierciedleniu całości kształtu dążeń ludzkich, lecz idzie dalej i stanowi punkt wyjścia do szerokiego wachlarza badań dotyczących zachowania się konsumentów w określonych obszarach.

Zaprezentowane przykłady hierarchii potrzeb są użytecznym narzędziem wyjaśniania motywacji konsumenta i dlatego też mają szerokie zastosowanie na rynku, chociażby w reklamie (np. podkreślanie

w przekazach reklamowych specyficznych cech określonych produktów w odniesieniu do poszczególnych potrzeb), segmentacji rynku (np. wypracowanie efektywnych spotów reklamowych adresowanych do konkretnych konsumentów wyodrębnionych na bazie wspólnie podzielanych potrzeb), a także służą do trafnego zdefiniowania produktu (czyli udzielenia odpowiedzi na pytanie: czym będzie produkt krańcowy w percepcji potencjalnego konsumenta i jaki rodzaj potrzeb będzie on zaspokajał?).

W ujęciu przyczynowo-skutkowym przemiany strukturalne, jakie można dostrzec w sferze konsumpcji i samej hierarchizacji potrzeb, są konsekwencją permanentnych zmian zachodzących w społeczeństwie pod wpływem postępu technicznego, postępującego procesu globalizacji, a także upowszechnienia się Internetu. Błyskawiczny rozwój Internetu tworzy nowe otoczenie komunikacyjne w skali mikro- i makrosocjalności, jak też w relacjach międzyludzkich, przyczyniając się w ten sposób do pojawiania się nowych potrzeb, a także wpływając na decyzje konsumentów w dziedzinie podejmowania decyzji konsumpcyjnych. Warunki społeczne i otoczenie, w jakim funkcjonuje jednostka, określają jej potrzeby. Bardzo trafnie sprecyzował to wybitny węgierski ekonomista, Janos Kornai (ur. 1928), który stwierdził, że „konsekwencją wpływów społecznych jest dążenie konsumentów do zaspokajania odczuwanych przez siebie potrzeb proporcjonalnie na podstawie odpowiadających ich otoczeniu warunkom materialnym i kulturowym, w jakich funkcjonują. W przypadku gdy osiągają wyższą stopę życiową, chcą w tym samym czasie lepiej odżywiać się, lepiej i wygodniej mieszkać, a także korzystać w lepszym stopniu z transportu. Mamy zatem do czynienia z ogólnymi zasadami natury ludzkiej, zasadami rozwoju potrzeb, których konkretne formy przejawiania się uzależnione są od dominujących warunków społecznych” (Kornai 1972: 10–11).

2. Hierarchia potrzeb konsumpcyjnych według stopnia ich zaspokojenia

Kluczowym elementem charakteryzującym potrzeby człowieka jest ich hierarchizacja. Jedną z podstawowych pośrednich metod wnioskowania o potrzebach

jest interpretacja wyników badań budżetów rodzinnych. Informacje o potrzebach pochodzące z tego źródła są ściśle skorelowane ze wskaźnikami elastyczności popytu. To właśnie za pomocą wskaźników elastyczności popytu można ustalić rozpiętość pomiędzy faktycznymi potrzebami a potrzebami wyrażanymi na rynku, czyli popytem. Oznacza to, że im niższy stopień zaspokojenia potrzeb, tym współczynniki elastyczności dochodowej lub elastyczności popytu osiągają wyższe wartości. Jest to przejaw prawidłowości w zachowaniu się konsumentów, który informuje, że wraz ze wzrostem zamożności w większym stopniu wzrastają potrzeby wyższego rzędu, zaś w mniejszym stopniu wydatki na dobra zaspokajające potrzeby podstawowe. Jest rzeczą naturalną, że zaspokojenie potrzeb wyższego rzędu jest możliwe wówczas, gdy przynajmniej w części zaspokojone są potrzeby podstawowe. A zatem, zestawiając grupy wydatków według wysokości wskaźników elastyczności od najniższego do najwyższego można otrzymać określony hierarchiczny układ potrzeb konsumpcyjnych, który informuje o stopniu zaspokojenia poszczególnych potrzeb. W konsekwencji na dole hierarchii znajdują się potrzeby podstawowe charakteryzujące się wysokim stopniem zaspokojenia (wskaźnik elastyczności dochodowej jest wówczas bliski zero), zaś na jej wierzchołku (końcu) – potrzeby wyższego rzędu o najniższym stopniu nasycenia (wskaźniki elastyczności dochodowej większe od jedności) (Zalega 2007a: 30).

Zgodnie ze znanymi teoriami i koncepcjami hierarchizacji potrzeb ludzkich (m.in. W. S. Jevonsa, K. Mengera, O. Winklera, A. H. Masłowa, C. P. Alderfera czy M. Max-Neefa), w przypadku potrzeb konsumpcyjnych, w praktyce wykorzystuje się dwie podstawowe metody hierarchizacji (Zalega 2007b: 21). Pierwsza z nich polega na obserwacji zmian, jakie występują w postępowaniu konsumentów na rynku, druga zaś koncentruje się na wykorzystaniu opinii konsumentów do wagi, jaką przypisują oni poszczególnym grupom potrzeb. Jednakże ustalenie w praktyce hierarchii potrzeb, a zatem dokonanie pewnego rodzaju ich oceny jest bardzo złożone, ponieważ zróżnicowane potrzeby ludzkie są zaspokajane różnymi wartościami użytkowymi (Zalega 2007c). Jak pisał O. Lange, „[...] trudno byłoby na przykład ustalić wagę dla takich

produktów jak jabłka i rowery, szkoły i szpitale itp. i dodawać do siebie ilości tych przedmiotów” (Lange 1967: 170).

W celu ustalenia hierarchii potrzeb konsumpcyjnych według stopnia ich ważności zadano ankietowanym bezrobotnym pytanie, polegające na zaznaczeniu spośród sześciu grup potrzeb tylko dwóch, które uważają za najważniejsze w swoim gospodarstwie domowym. Tak zadane pytanie spowodowało koncentrację wskazań na określonej grupie potrzeb, uznanych przez ankietowanych za najważniejsze do zaspokojenia w chwili bieżącej¹.

Na podstawie przeprowadzonych badań można stwierdzić, że w analizowanym okresie 56,9% ogółu wskazań w 2000 r. i 55,4% w 2006 r. przypadł na żywność i warunki mieszkaniowe. Na pozostałe cztery grupy potrzeb przypada łączny udział 43,1% ogółu wskazań w 2000 r. i 44,6% w 2006 r. (tabela 1).

Na żywność, jako najważniejszą potrzebę wskazało ponad 70% ankietowanych bezrobotnych. Wskazanie przez ankietowanych żywności, jako fundamentalnej potrzeby w hierarchii wszystkich potrzeb konsumpcyjnych jest naturalne, gdyż jest to podstawowa potrzeba, która wpływa jednocześnie na organizm człowieka, na jego ogólną sprawność, jak i energię życiową i długość życia.

W porównaniu z żywnością pozostałe grupy potrzeb uzyskały znacznie mniej wskazań. Warunki mieszkaniowe jako najważniejszą grupę potrzeb wymieniło

34,3% w 2000 r. i 32,1% ankietowanych w 2006 r. Potrzeby te nie tylko zapewniają zaspokojenie biologicznej potrzeby ochrony przed środowiskiem zewnętrznym, ale również warunkują zaspokojenie potrzeb psychicznych i społecznych wyższego rzędu (Gajewski 1987: 78). Nieco mniej wskazań, bo 32,1% w 2000 r. i 29,6% w 2006 r., otrzymały potrzeby w zakresie odzieży i obuwia oraz potrzeby związane wyposażeniem mieszkania w dobra trwałego użytku (27,3% wskazań w 2000 r. i 28,6% w 2006 r.). Zdecydowaną mniejszą liczbą wskazań charakteryzowały się potrzeby związane z wypoczynkiem i potrzebami kulturalnymi, które w odróżnieniu od potrzeb żywnościowych i związanych z warunkami mieszkaniowymi zaliczane są do grupy potrzeb dalszych, zwanych potrzebami wyższego rzędu. Przez zdecydowaną większość ankietowanych, potrzeby te uznane zostały jako mniej ważne do zaspokojenia w porównaniu z innymi, pilniejszymi potrzebami. Potwierdza to przeprowadzona wcześniej, w oparciu o literaturę światową, analiza teorii dotyczących hierarchizacji potrzeb. Jak twierdził A. Keys, „[...] człowiek, którego główną troską jest zdobycie żywności, aby podtrzymać egzystencję, nie będzie się troszczył o zaspokojenie potrzeb wyższego rzędu, związanych z kulturą, kształceniem itp. Potrzeba nasycenia głodu, najniższa w hierarchii jest podstawowym motorem działania dla człowieka głodnego i konieczna do zaspokojenia w danej chwili. Dopóki głód nie zostanie zaspokojony,

Grupa potrzeb	2000		2006	
	liczba wskazań	% wskazań 1107=100,0	liczba wskazań	% wskazań 1048=100,0
żywność	820	74,1	758	72,3
warunki mieszkaniowe	378	34,3	336	32,1
odzież i obuwie	355	32,1	310	29,6
wyposażenie mieszkania w dobra trwałego użytku	302	27,3	300	28,6
wypoczynek urlopowy	169	15,3	170	16,2
potrzeby kulturalne	79	7,1	99	9,4
liczba odpowiedzi	2103	x	1973	x

Tab. 1. Hierarchia potrzeb konsumpcyjnych według stopnia ich ważności.

Źródło: badania własne.

wszelkie inne potrzeby są zepchnięte na drugi plan, nie oddziałując na człowieka” (Keys 1960: 68).

W analizowanym okresie hierarchizacja potrzeb praktycznie nie uległa znacznej zmianie. W 2006 r. odsetek wskazań na żywność zmniejszył się o 1,8 punktów procentowych, na warunki mieszkaniowe o 2,2, zaś na odzież i obuwie o 2,5 punktu. Ta malejąca rola potrzeb zaliczanych do podstawowych dokonała się kosztem znaczenia pozostałych potrzeb, głównie potrzeb kulturalnych (+2,3 punktu), wyposażenia mieszkania w dobra trwałego użytku (+1,3 punktu) oraz potrzeb związanych z wypoczynkiem i turystyką (+0,9 punktu).

Wzrastająca rola potrzeb wyższego rzędu świadczy o zachodzących zmianach we wzorcach konsumpcyjnych. Polepszająca się sytuacja materialna ankietowanych gospodarstw domowych z osobami bezrobotnymi powoduje, że powstała na skutek utraty pracy bariera dochodowa w mniejszym stopniu uniemożliwia zaspokojenie wszystkich odczuwanych potrzeb na danym poziomie.

Ukształtowana hierarchia potrzeb jest zróżnicowana w odniesieniu do poszczególnych typów gospodarstw domowych (tabela 2.).

Układ hierarchii potrzeb uzależniony jest w dużej mierze od cech ogólnych ankietowanych gospodarstw domowych, takich jak: wiek, płeć, wykształcenie, pozycja w rodzinie, liczba osób w rodzinie, dochód na 1 osobę, okres pozostawania bez pracy czy miejsce zamieszkania.

Analizując wpływ wieku na kształt hierarchii potrzeb, można wyciągnąć wniosek, że w przedziale wiekowym 26 – 35 lat i 36 – 50 lat układ hierarchii jest identyczny. Na pierwszym miejscu wyeksponowana jest potrzeba żywności, zaś w dalszej kolejności znajdują się potrzeby: mieszkania, odzieży i obuwia, wyposażenia mieszkania w dobra trwałego użytku, wypoczynek urlopowy i na samym końcu ułożone są potrzeby kulturalne. Można również dostrzec zbliżony odsetek odpowiedzi, wskazujących na istotność poszczególnych potrzeb.

W przypadku najmłodszych gospodarstw domowych (do 25 lat) oraz najstarszych (51 i więcej lat) układ hierarchii potrzeb jest lekko zmieniony. W gospodarstwach najmłodszych jako najpilniejszą potrzebę, wymienianą na pierwszym miejscu, uważa się nie żywność, jak w przypadku pozosta-

łych gospodarstw domowych, lecz mieszkanie. Uwypuklenie tej potrzeby w hierarchii jest zrozumiałe, ponieważ osoby w tym wieku na ogół nie dysponują własnym mieszkaniem. Z tego też względu na potrzebę mieszkania jako najważniejszą do zaspokojenia w danym momencie wskazało 46,2% w 2000 r. i 35,2% w 2006 r. W dalszej kolejności w tej grupie wiekowej gospodarstw domowych znajdują się potrzeby żywności, odzieży i obuwia, wyposażenia w dobra trwałego użytku, a także potrzeby w zakresie wypoczynku i potrzeby kulturalne. Równoległe ze wzrostem znaczenia potrzeby mieszkania w gospodarstwach tych większy jest również odsetek wskazań na meble, a także wypoczynek i turystykę oraz potrzeby kulturalne. Przesunięcia te odbywają się głównie kosztem znaczenia dwóch grup potrzeb, jakimi są żywność oraz odzież i obuwie. W odniesieniu do grupy gospodarstw domowych z najstarszej grupy wiekowej, na pierwszym miejscu w hierarchii znajdują się potrzeby żywności, na drugim – potrzeby w zakresie wyposażenia mieszkania, dopiero na dalszym miejscu znajdują się potrzeby mieszkania oraz potrzeby z dziedziny odzieży i obuwia. Wraz z wiekiem zmniejsza się również znaczenie potrzeb w zakresie wypoczynku oraz potrzeb kulturalnych. Spowodowane jest to głównie odmiennym stylem życia, mniejszymi dochodami pieniężnymi, a także zmniejszeniem aktywności zawodowej.

Płeć również okazała się czynnikiem różnicującym hierarchię. Kobiety wyżej cenią przede wszystkim potrzeby odzieży i obuwia (odsetek wskazań o ponad 50% wyższy niż u mężczyzn) oraz mieszkania i żywności. Z kolei mężczyźni wyżej cenią sobie zaspokojenie potrzeb kulturalnych (odsetek wskazań o 108,7% w 2000 r. i 108,2% w 2006 r. wyższy niż u kobiet), potrzeb z zakresu wypoczynku i turystyki, a także potrzeby związane z wyposażeniem mieszkania.

Poziom wykształcenia jest kolejnym czynnikiem, który w bardzo istotny sposób determinuje układ potrzeb konsumpcyjnych w gospodarstwach domowych. W miarę wzrostu wykształcenia zwiększa się ranga potrzeb związanych z wypoczynkiem i turystyką oraz potrzeb kulturalnych. Zatem w gospodarstwach, w których ankietowana osoba posiadała wykształcenie podstawowe, na potrzeby kulturalne jako niezbędne

Cechy ankietowanych	Wyżywienie		Wyposażenie w odzież i obuwie		Wyposażenie mieszkania		Warunki mieszkaniowe		Wypoczynek urlopowy		Potrzeby kulturalne	
	2000	2006	2000	2006	2000	2006	2000	2006	2000	2006	2000	2006
	ogółem	74,1	72,3	34,3	32,1	32,1	29,6	27,3	28,6	15,3	16,2	7,1
wiek:												
do 25 lat	43,8	43,5	46,2	35,2	38,6	33,1	24,6	26,3	19,8	20,7	9,6	10,9
26 – 35 lat	81,6	78,2	32,6	34,3	32,2	30,8	27,2	29,6	17,6	18,9	6,9	10,8
36 – 50 lat	85,5	83,4	30,1	29,8	29,5	28,6	25,0	27,3	13,5	15,6	6,6	10,3
51 i więcej lat	85,9	84,1	28,3	29,1	28,1	25,9	32,4	31,2	10,3	9,6	5,3	5,9
pleć:												
kobiety	73,8	70,4	38,3	35,3	34,6	32,6	24,2	22,4	12,4	12,6	4,6	6,1
mężczyźni	74,4	74,2	30,3	28,9	29,6	26,6	30,4	34,8	18,2	19,8	9,6	12,7
wykształcenie:												
podstawowe	94,3	93,6	24,4	21,1	23,6	21,0	23,4	20,6	12,0	13,5	4,3	6,8
zasadnicze zawodowe	91,1	91,0	27,6	22,0	26,4	21,8	27,2	25,9	13,3	14,1	6,4	7,4
średnie zawodowe	86,3	85,2	31,2	30,6	30,6	28,6	29,7	30,8	14,6	14,9	6,8	7,6
średnie ogólnokształcące	83,8	81,6	32,6	31,9	32,3	31,4	31,9	31,0	14,9	15,0	7,3	9,1
policealne	46,8	42,3	47,1	45,2	45,9	42,5	30,9	41,2	15,1	16,1	8,1	11,6
wyższe	42,3	40,1	42,9	41,8	33,8	32,3	20,7	22,1	21,9	23,6	9,7	13,9
pozycja w rodzinie:												
głowa rodziny	76,2	73,9	35,6	33,9	31,3	30,1	35,9	32,6	14,7	15,5	8,3	11,9
członek rodziny	72,0	70,7	33,0	30,3	32,9	29,1	18,7	24,6	15,9	16,9	5,9	6,9
liczba pracujących:												
0	75,9	74,3	40,7	43,6	36,1	34,0	25,6	27,6	13,4	13,9	5,4	7,2
1	74,6	72,4	31,4	31,6	31,3	27,5	26,5	28,3	15,3	16,1	7,3	9,8
2	71,8	70,2	30,8	30,1	28,9	27,3	29,8	29,9	17,2	18,6	8,6	11,2

dochód na 1 osobę: do 200,00 PLN	96,1	97,7	24,5	25,8	23,8	24,8	23,0	23,6	12,0	11,3	5,2	5,8
201,00 – 400,00 PLN	83,8	74,2	25,6	26,1	23,6	25,9	21,4	24,0	12,1	13,0	5,8	7,4
401,00 – 600,00 PLN	75,6	72,6	27,1	24,8	26,8	24,5	23,1	24,2	14,8	15,8	6,6	9,3
601,00 – 800,00 PLN	73,2	71,8	34,6	30,3	30,6	29,4	28,0	28,9	16,4	17,1	7,8	10,2
801,00 – 1000,00 PLN	47,9	46,3	48,3	46,5	41,7	37,1	35,8	37,8	17,6	19,0	8,9	12,6
powyżej 1000,00 PLN	45,3	44,5	45,9	45,3	41,2	31,9	22,6	26,5	29,4	32,1	10,3	15,1
brak dochodu	96,8	99,0	33,1	25,9	32,0	33,6	35,0	35,2	4,8	5,1	5,1	5,4
okres pozostawania bez pracy:												
1 – 3 miesiące	71,2	70,3	31,9	30,8	29,8	26,3	30,1	30,6	17,1	18,5	9,5	12,6
4 – 6 miesięcy	72,6	71,0	31,6	31,3	30,6	30,1	27,3	28,1	16,9	17,9	7,3	11,7
7 – 9 miesięcy	73,8	72,3	34,3	32,9	31,3	30,0	25,4	27,6	15,8	17,3	6,9	8,4
10 – 12 miesięcy	75,6	73,5	36,7	32,6	33,5	30,5	26,0	28,2	14,2	15,5	6,2	7,5
13 miesięcy i więcej	77,3	74,4	37,0	32,9	35,3	31,1	27,7	28,5	12,5	11,8	5,6	6,8
osoby pobierające zasiłek	72,9	71,9	33,0	30,0	31,5	28,7	32,4	29,6	16,1	18,5	8,1	11,6
osoby nie pobierające zasiłku	75,3	72,7	35,6	34,2	32,7	30,5	22,2	27,6	14,5	13,9	6,1	7,2
liczba osób pobierających zasiłek: tylko ankietowani												
więcej członków rodziny	71,9	70,7	32,5	30,6	31,3	29,4	29,6	29,0	16,4	17,8	8,1	11,2
	76,3	73,9	36,1	33,6	32,9	29,8	25,0	28,2	17,2	14,6	6,1	7,6
miejsce zamieszkania:												
Warszawa	70,9	69,7	32,1	30,1	30,3	29,7	29,9	29,4	17,0	18,3	8,4	11,8
Żyrardów	73,7	72,3	33,3	32,4	31,2	29,7	26,4	28,1	15,9	16,7	7,0	9,4
Płock	73,5	72,1	33,2	32,7	31,8	29,2	27,1	29,0	16,6	16,9	7,1	10,2
Radom	76,5	73,1	36,1	32,8	32,9	29,6	26,3	27,3	13,9	14,6	6,3	7,6
Ostrołęka	75,9	74,3	36,8	32,5	34,3	29,8	26,8	29,2	13,1	14,5	6,7	8,0

Tab. 2. Hierarchia potrzeb konsumpcyjnych ankietowanych gospodarstw domowych według cech socjodemograficznych (w%).

Źródło: badania własne.

do zaspokojenia wskazało zaledwie 4,3% w 2000 r. i 6,8% w 2006 r., podczas gdy w gospodarstwach, gdzie ankietowany bezrobotny legitymował się dyplomem wyższej uczelni – 9,7% w 2000 r. i 13,9% w 2006 r. W podobnym stopniu jest zróżnicowany wskaźnik obrazujący ważność potrzeb związanych z wypoczynkiem i turystką (odpowiednio: 12,0% w 2000 r. i 13,5% w 2006 r., oraz 21,9% w 2000 r. i 23,6% w 2006 r.). Wzrost wykształcenia pociąga za sobą przede wszystkim spadek znaczenia potrzeb żywności. Żywność jako najważniejszą do zaspokojenia potrzebę wymieniło 94,3% w 2000 r. i 93,6% w 2006 r. w gospodarstwach domowych, gdzie ankietowany bezrobotny posiadał wykształcenie podstawowe i zaledwie 42,3% w 2000 r. i 40,1% w 2006 r. w gospodarstwach, gdzie ankietowany posiadał wykształcenie wyższe. Wraz ze wzrostem wykształcenia w ankietowanych gospodarstwach domowych zaobserwowano zwiększenie się wagi potrzeb dotyczących mieszkania. W gospodarstwach, w których ankietowany posiadał wykształcenie wyższe lub policealne, jako najpilniejszą potrzebę, wymienianą na pierwszym miejscu, uważa się nie żywność, jak w większości pozostałych rodzin, lecz mieszkanie. Na potrzebę mieszkania jako najważniejszą do zaspokojenia w chwili bieżącej wskazało w 2000 r. 47,1% z wykształceniem policealnym i 42,9% z wykształceniem wyższym, zaś w 2006 r. odpowiednio: 45,2% i 41,8%. Natomiast w gospodarstwach z wykształceniem podstawowym: 24,4% w 2000 r. i 21,1% w 2006 r. W pozostałych grupach gospodarstw potrzeba mieszkania ustępuje pierwszeństwa potrzebie żywności. Wzrost wykształcenia sprawia również, że w hierarchii potrzeb większego znaczenia nabierają potrzeby odzieży i obuwia. Różnica między odsetkiem wskazań na tę potrzebę w gospodarstwach z wykształceniem podstawowym i gospodarstwach, gdzie ankietowany legitymował się wykształceniem policealnym, była blisko dwukrotna (23,6% i 45,9% w 2000 r. oraz 21,0% i 42,5% w 2006 r.) i o ponad 40% wyższa w gospodarstwach, gdzie ankietowany posiadał wykształcenie wyższe niż w tych, gdzie ankietowany posiadał wykształcenie podstawowe. Jednocześnie zaobserwowano, że poziom wykształcenia ankietowanego bezrobotnego nie miał większego wpływu na wagę potrzeb dotyczących wyposażenia mieszkania w dobra trwałego użytku.

Podsumowując wpływ wykształcenia na układ potrzeb konsumpcyjnych można stwierdzić, że w gospodarstwach domowych, w których ankietowany bezrobotny posiadał wykształcenie podstawowe, zasadnicze zawodowe, średnie zawodowe lub średnie ogólnokształcące, występował bardzo wysoki odsetek wskazań na potrzeby podstawowe, czyli żywność, mieszkanie, odzież i obuwie, a także stosunkowo niski procent wskazań na potrzeby wyższego rzędu, czyli potrzeby w zakresie wypoczynku i turystyki oraz potrzeby kulturalne. Z kolei w rodzinach, w których ankietowany legitymował się wykształceniem policealnym lub wyższym, układ wskazań na poszczególne grupy potrzeb cechował się dużą odmiennością. W rezultacie na pierwszym miejscu w hierarchii znalazła się potrzeba mieszkania, a nie żywności, a na dalszym miejscu potrzeba z dziedziny odzieży i obuwia, wyposażenia mieszkania w dobra trwałego użytku oraz potrzeby wyższego rzędu, przy czym odsetek wskazań na te ostatnie grupy potrzeb był zdecydowanie wyższy aniżeli w gospodarstwach domowych z wykształceniem podstawowym. Ta istotna różnica w hierarchii potrzeb, wynikająca z poziomu wykształcenia między poszczególnymi grupami gospodarstw domowych, spowodowana jest głównie tym, że najczęściej gospodarstwa domowe z wykształceniem wyższym dysponują większymi rozporządzalnymi dochodami, co ma swoje bezpośrednie odbicie w lepszym stopniu zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych odczuwanych przez wszystkich jego członków. Należy również zwrócić uwagę na fakt, że gospodarstwa domowe, w których bezrobotny posiadał wykształcenie wyższe są nie tylko zamożniejsze, ale również mniej liczne, co jeszcze w większym stopniu umożliwia zaspokojenie potrzeb podstawowych. Dzięki temu w tej grupie gospodarstw domowych większego znaczenia nabierają potrzeby dalsze, czyli potrzeby wyższego rzędu. Zjawisko to potwierdzają przytaczane wcześniej liczne teorie i koncepcje hierarchizacji potrzeb ludzkich.

Kolejnym determinantem wpływającym w istotny sposób na ukształtowanie hierarchii potrzeb w gospodarstwach domowych jest czynnik dochodowy. W miarę wzrostu dochodu, podobnie jak i w przypadku wykształcenia, zwiększa się ranga potrzeb wyższego rzędu, czyli potrzeb związanych z wypoczynkiem i turystyką oraz potrzeb

kulturalnych. W najuboższych gospodarstwach domowych (do 400,00 PLN na 1 osobę) na potrzeby turystyki i wypoczynku wskazało zaledwie 12,0% w 2000 r. i 11,3% w 2006 r., podczas gdy w gospodarstwach najzamożniejszych (powyżej 1000,00 PLN) odpowiednio: 29,4% i 32,1%. W efekcie potrzeby te w 2006 r. przesunęły się na miejsce trzecie w gospodarstwach o najwyższych dochodach, tuż za potrzebą mieszkania i żywności, wyprzedzając potrzeby odzieży i obuwia, a także potrzeby związane z wyposażeniem mieszkania w dobra trwałego użytku oraz potrzeby kulturalne. W przypadku pozostałych gospodarstw domowych potrzeby wypoczynku i turystyki uplasowały się na piątym miejscu, wyprzedzając jedynie potrzeby kulturalne. Do drugiej grupy potrzeb wyższego rzędu zalicza się potrzeby kulturalne. W przypadku najuboższych gospodarstw domowych potrzebę tę wymienił średnio zaledwie co osiemnasty ankietowany, podczas gdy w gospodarstwach najzamożniejszych już co dziesiąty. W efekcie potrzeba kulturalna we wszystkich typach ankietowanych gospodarstw domowych (ze względu na stopień ich zamożności) znalazła się na ostatnim, szóstym miejscu w hierarchii potrzeb.

W najzamożniejszych gospodarstwach domowych za najpilniejszą potrzebę, wymienianą na pierwszym miejscu uważa się nie żywność, jak w większości pozostałych rodzin, lecz mieszkanie. Na potrzebę mieszkania, jako najważniejszą do zaspokojenia w chwili bieżącej wskazał w tej grupie dochodowej co drugi ankietowany, natomiast w gospodarstwach najuboższych już co czwarty. W pozostałych grupach gospodarstw, potrzeba mieszkania ustępuje pierwszeństwa potrzebie żywności. Wzrost dochodu sprawia również, że w hierarchii potrzeb większego znaczenia nabierają potrzeby odzieży i obuwia. Różnica między odsetkiem wskazań na tę potrzebę w gospodarstwach najuboższych i najzamożniejszych była blisko dwukrotna (23,8% i 45,9% w 2000 r. oraz 41,2% i 31,9% w 2006 r.).

Poziomość zamożności gospodarstw domowych uzależniony jest od liczby osób pracujących wchodzących w skład danej rodziny. W przypadku wszystkich bezrobotnych w rodzinie bądź jednej pracującej, na potrzebę żywności, jako potrzebę najważniejszą wskazało ponad 70% ankietowanych, zaś niewiele ponad 30% wymieniło mieszkanie. Pozostałe grupy potrzeb

uzyskały znacznie mniej wskazań. Zatem dwie kolejne grupy potrzeb, którymi są odzież i obuwie i wyposażenie mieszkania wymieniło 25-35% ankietowanych. Zdecydowanie mniej wskazań otrzymały potrzeby związane z wypoczynkiem i turystyką oraz potrzeby kulturalne (5-13%). Potrzeby te zaliczane są do potrzeb dalszych, niezwiązanych bezpośrednio z biologiczną egzystencją człowieka i dlatego też nie muszą być zaspokojone w danej chwili. W przypadku gospodarstw, w których dwie osoby pracują, nieco inaczej ukształtowała się hierarchia potrzeb. Warunki mieszkaniowe przesunęły się na pozycję trzecią, tuż za potrzebą żywności i mieszkania, wyprzedzając pod względem ważności potrzebę odzieży i obuwia, wypoczynku i turystyki oraz potrzeby kulturalne.

Okres pozostawania bez pracy w sposób bezpośredni rzutuje na zamożność gospodarstwa domowego. Generalnie, im dłuższy okres nieczynności zawodowej, tym trudniejsza sytuacja materialna rodziny, a co za tym idzie, bardziej zmodyfikowana struktura potrzeb. Należy jednak podkreślić, że okres pozostawania bez pracy okazał się czynnikiem stosunkowo mało różnicującym hierarchię. W przypadku trzech pierwszych przedziałów, czyli od 1 do 9 miesięcy nieczynności zawodowej, układ hierarchii potrzeb był niemal identyczny. Bardzo zbliżone były również odsetki wypowiedzi wskazujące na ważność poszczególnych potrzeb.

Zamożność gospodarstwa domowego jest ściśle skorelowana z ilością osób w rodzinie. Przeważnie, im więcej jest osób w gospodarstwie domowym, tym mniejsza zamożność rodziny. Odstępstwem od tej reguły są gospodarstwa jednoosobowe, które w większości przypadków mieszczą się w średnich przedziałach zamożności (od 400,00 do 800,00 PLN), przy czym wyrażany przez nie układ pilności potrzeb czasami jest odmienny od układu wyrażanego przez ogół gospodarstw domowych znajdujących się w tych grupach dochodowych. Ta lekka odmiennność jest ściśle powiązana z wiekiem osób tworzących gospodarstwa domowe oraz stylem życia i związanych z nim preferencjach i potrzebach, które różni się w stosunku do tych, jakie odczuwane są w rodzinnych gospodarstwach domowych.

Nieco mniejszy wpływ na hierarchię potrzeb wywiera pozycja badanego w gospodarstwie domowym oraz fakt

pobierania zasiłku. Ankietowani, określający siebie jako głowę rodziny, wyżej cenili sobie potrzeby podstawowe (żywność i mieszkanie) od potrzeb wyższego rzędu. Na potrzebę żywności jako najważniejszą wskazało ponad 70% ankietowanych. W porównaniu z żywnością pozostałe grupy potrzeb uzyskały znacznie mniej wskazań. Trzy kolejne grupy potrzeb, jakimi są mieszkanie, odzież i obuwie oraz warunki mieszkaniowe uzyskały zaledwie ponad 30% wskazań. Zdecydowanie najmniej wskazań otrzymały potrzeby związane z wypoczynkiem i turystyką oraz potrzeby kulturalne. Na te grupy potrzeb wskazało jedynie 8-15% respondentów. Bardzo zbliżona jest hierarchia potrzeb w gospodarstwach domowych, gdy uwzględnia się fakt pobierania zasiłku. Osoby pobierające zasiłek, oprócz żywności i mieszkania, które to potrzeby najbardziej sobie cenią, na trzecim miejscu wskazały potrzeby odzieży i obuwia (32,4% wskazań w 2000 r. i 29,6% w 2006 r.). Nieco mniejszą liczbę wskazań (31,5% w 2000 r. i 28,7% w 2006 r.) otrzymały warunki mieszkaniowe, które uplasowały się na czwartej pozycji w hierarchii pilności potrzeb. Najmniej wskazań otrzymały potrzeby wypoczynku i potrzeby kulturalne, które przez zdecydowaną większość ankietowanych uznane zostały za stosunkowo mniej ważne do zaspokojenia w porównaniu z innymi, pilniejszymi potrzebami. W przypadku osób niepobierających zasiłku na potrzebę żywności jako najważniejszą wskazało o 3,5% badanych więcej aniżeli wśród osób, którym ten zasiłek przysługiwał. Na drugim miejscu w hierarchii potrzeb znalazło się mieszkanie, zaś na kolejnych potrzeby odzieży i obuwia, wyposażenia mieszkania, wypoczynku i turystyki oraz potrzeby kulturalne.

Biorąc pod uwagę miejsce zamieszkania ankietowanych bezrobotnych okazało się, że najczęściej rodzin dotkniętych problemem bezrobocia, jako najważniejszą wskazało potrzebę żywności. Różnica między odsetkiem na te potrzeby wahała się zaledwie o 5,6%. Najwięcej wskazań zanotowano w Radomiu (76,5% w 2000 r. i 73,1% w 2006 r.), zaś najmniej w Warszawie (odpowiednio: 70,9% i 69,7%). Stosunkowo mniej badanych (ponad 30%) wśród najważniejszych do zaspokojenia potrzeb wymieniło mieszkanie i warunki mieszkaniowe, oraz odzież i obuwie. Jednocześnie zaobserwowano, że miejsce zamieszka-

nia nie miało większego wpływu na wagę potrzeb związanych z wypoczynkiem i turystyką oraz potrzeb kulturalnych. Należy również podkreślić, że ranga potrzeb wyższego rzędu była dodatkowo skorelowana z wielkością miasta. A zatem im większe miasto, tym wyższy odsetek wskazań na tę grupę potrzeb. W Warszawie w porównaniu z pozostałymi miastami potrzeby wypoczynku i potrzeby kulturalne uzyskały najwięcej wskazań (odpowiednio o 29,8% w 2000 r. i 26,2% w 2006 r. oraz 25,4% w 2000 r. i 47,5% w 2006 r.).

3. Podsumowanie

Z analizy istotności potrzeb w ankietowanych rodzinach dotkniętych bezrobociem wynika jednoznacznie, że ukształtowana hierarchia potrzeb konsumpcyjnych ustalona według ich ważności jest nieznacznie zróżnicowana w poszczególnych typach gospodarstw domowych i charakteryzuje się małą zmiennością i plastycznością. W analizowanym okresie można zaobserwować rosnącą rolę potrzeb uważanych powszechnie za potrzeby wyższego rzędu. W 2006 r. w stosunku do 2000 r. wydatki na potrzeby kulturalne wzrosły w ankietowanych rodzinach o 32,4%, zaś potrzeby w zakresie wypoczynku i turystyki o niecałe 6%. Z przeprowadzonej analizy wynika, że potrzeby w zakresie wypoczynku oraz potrzeby kulturalne odgrywają większą rolę głównie w gospodarstwach najmłodszych, o wysokich dochodach, w których ankietowany określił siebie jako głowę rodziny oraz posiadał wykształcenie policealne lub wyższe. W gospodarstwach starszych, mniej zamożnych na plan pierwszy wysuwają się potrzeby podstawowe, związane z biologiczną egzystencją człowieka i niezbędne do zaspokojenia w danej chwili.

Informacje o autorze

Dr Tomasz Zalega – adiunkt w Katedrze Gospodarki Narodowej Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.
E-mail: tomasz.zalega@wp.pl

Przypisy

- ¹ Badania zostały przeprowadzone na terenie Mazowsza, wśród bezrobotnych gospodarstw domowych, na próbie 1107 respondentów w okresie czerwiec – sierpień 2000 r., a także

na próbie 1048 osób w analogicznym okresie 2006 r. W badaniach uczestniczyło 53,9% kobiet i 46,1% mężczyzn w 2000 r., zaś w 2006 r. – 54,7% kobiet i 45,3% mężczyzn. W próbie respondentów, zgodnie z przyjętymi założeniami badawczymi, znalazły się osoby zamieszkujące główne miasta Mazowsza: Warszawa – 18,4% w 2000 r. (23,4% w 2006 r.), Żyrardów – 17,9% w 2000 r. (19,2% w 2006 r.), Płock – 29,4% w 2000 r. (23,3% w 2006 r.), Radom – 19,6% w 2000 r. (19,5% w 2006 r.) i Ostrołęka – 14,7% w 2000 r. (14,6% w 2006 r.).

Bibliografia

Bywalec, Cz., Rudnicki, L. 1992. *Podstawy teorii i metodyki badania konsumpcji*, Kraków: AE w Krakowie.

Cannon, W. G. 1932. *Wisdom of the Body*, New York.

Gajewski, S. 1987. *Hierarchia i intensywność potrzeb konsumpcyjnych gospodarstw domowych (determinanty, zróżnicowanie i mechanizmy rozwoju)*, Łódź: Wydawnictwo UŁ.

Gajewski, S. 1994. *Zachowanie się konsumenta a współczesny marketing*, Łódź: Wydawnictwo UŁ.

Hodoly, A. 1961. *Wstęp do badań rynku*, Warszawa: PWG.

Hodoly, A. 1975. *Zarys ekonomiki spożycia*, Katowice: Wydawnictwo AE w Katowicach.

Keys, A. 1960. *The biology of Human Starvation*, Minneapolis: University of Minnesota Press.

Kocowski, T. 1982. *Potrzeby człowieka. Koncepcja systemowa*, Wrocław: Ossolineum.

Kornai, J. 1972. *Rush Versus Harmonic Growth*, Amsterdam: North Holland Publishing Company.

Kramer, J. 1997. *Konsumpcja w gospodarce rynkowej*, Warszawa: PWE.

Lange, O. 1967. *Optymalne decyzje. Zasady programowania*, Warszawa: PWN.

Maslow, A.H. 1963. *Theory of Human Motivation*. w: Sutermeister, R. A. (red.) *People and Productivity*, New York: McGraw-Hill Book Company.

Maslow, A.H. 1990. *Motywacja i osobowość*, Warszawa: IW PAX.

Max-Neef, M. 1991. *Human Scale Development. Conception, Application and Further Reflections*, New York-London: Apex Press.

Obuchowski, K. 1983. *Psychologia dążeń ludzkich*, Warszawa: PWN.

Senyszyn, J. 1995. *Potrzeby konsumpcyjne. Wstęp do ekonomicznej teorii potrzeb*, Gdańsk: Wydawnictwo UG.

Sztumski, J. 1999. *Socjologia pracy*, Katowice: GWSH.

Taylor, E. 1947. *Wstęp do ekonomii*, Gdynia: Spółdzielnia Wydawnicza „Żeglarski”.

Tomaszewski, T. (red.) 1982. *Psychologia*, Warszawa: PWN.

Zalega, T., 2007a. *Mikroekonomia*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW.

Zalega, T. 2007b. *Konsumpcja – podstawy teoretyczne*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW.

Zalega, T., 2007c. *Potrzeby ludzkie i ich hierarchizacja a współczesne koncepcje konsumpcji. Problemy Zarządzania*, nr 3(17).