

Wanda Patrzalek

Wymiana informacji i bariery komunikacyjne w gospodarstwie domowym

Ekonomiczne Problemy Usług nr 72, 349-362

2011

Artykuł został 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.

dr hab. WANDA PATRZALEK prof. nadzw. UWr
Uniwersytet Wrocławski, Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu

WYMIANA INFORMACJI I BARIERY KOMUNIKACYJNE W GOSPODARSTWIE DOMOWYM¹

Streszczenie

Artykuł przedstawia specyfikę wymiany informacji w gospodarstwie domowym pomiędzy poszczególnymi jego członkami. Analizuje typy komunikacji wewnątrz gospodarstwa domowego i jej uzależnienie od typu struktury gospodarstwa domowego. Prezentuje badania autorki jako wykonawcy grantu badawczego MNiSW nr 0926/B/H03/2009/36 prowadzonego we współpracy z Wyższą Szkołą Bankową we Wrocławiu na reprezentatywnej grupie badawczej 500 respondentów z terenu wybranych aglomeracji – Wrocław, Szczecin, Białystok, Kraków, Rzeszów, Poznań, Warszawa w trzech warstwach miast centralnych, pozostałych miast i obszarów wiejskich realizowanych na zlecenie wykonawców przez CBOS. W wynikach badań własnych omówiono rodzaje informacji podlegające wymianie wewnątrz gospodarstwa domowego dotyczące ważnych decyzji w zakresie zakupu dóbr i oszczędzania, uzależnionych od typu struktury gospodarstwa domowego czy rodzaju decyzji. W dalszej części wskazano na wartości konstytuujące gospodarstwo domowe jako grupę społeczną oraz pojawiające się na tym tle bariery komunikacyjne w takich opcjach jak: zarabianie i wydatkowanie pieniędzy. W części podsumowującej wskazano na najważniejsze czynniki determinujące wymianę informacji oraz zaburzające poziom jej skuteczności.

Typy komunikacji wewnątrz gospodarstwa domowego

Komunikacja stanowi z perspektywy nadawcy przekaz informacji za pomocą kodów werbalnych i niewerbalnych, symboli do odbiorcy, który dokonuje jego percepcji za pośrednictwem zmysłów oraz dekoduje jego treść poprzez zrozumienie owego komunikatu².

Komunikacja werbalna jest podstawowym sposobem komunikowania się człowieka, stanowi jego nieodłączny sposób funkcjonowania w rodzinie, grupie i społec-

¹ Artykuł jest wynikiem realizacji badań w ramach grantu badawczego MNiSW nr 0926/B/H03/2009/36

² J. Jakóbczyk-Gryszkiewicz, B. Gryszkiewicz, *Komunikacja marketingowa w turystyce*, Śląsk, Katowice 2007, s. 42.

czeństwie. W tym typie komunikacji transmisji podlega słowo mówione, pisane, jego treść i forma stanowią najważniejsze elementy. Obok nadawcy i odbiorcy posługujących się właściwym komunikatem werbalnym (językiem) pojawiać się mogą kody niewerbalne (gesty, mimika, mowa ciała) spójne z daną kulturą komunikacyjną. Każda informacja składa się w aż 55% z elementów niewerbalnych, 38% przypada na ton, tembr i barwę głosu, a zaledwie 7% na informacje werbalne³.

Na poziomie komunikacji wewnątrz gospodarstwa domowego dominują dwa typy komunikacji: interpersonalna i wewnątrzgrupowa. Pierwszy z nich tworzy najniższy poziom komunikacji społecznej występujący podczas przekazywania informacji oraz ich odbierania pomiędzy dwoma osobami albo małą grupą, jaką jest rodzina nuklearna rodzice i dzieci. Proces ten wywołuje skutki sprzężeń zwrotnych⁴. Komunikowanie interpersonalne jest komunikowaniem aktywnym, co najmniej dwie osoby muszą wejść we wzajemne relacje. Ponadto wywołuje on sprzężenie zwrotne: uczestnicy zmieniają się nieustannie rolą nadawcy i odbiorcy⁵. Specyficznym rodzajem komunikowania interpersonalnego jest komunikowanie sieciowe za pośrednictwem urządzeń na odległość: telegraf, telefon czy Internet. Przekazywanie wiadomości następuje również w obszarze komunikacji grupowej przy jednoczesnym zapewnieniu łączności między pozycjami w gospodarstwie domowym. W systemie łączności grupowej ważną rolę pełni nadawca, czyli źródło informacji, różne środki i kanały informacji oraz pozostali członkowie odbierający informację. Komunikacja i łączność w grupie pełni funkcje:

- informacyjno-organizatorską, polegającą na przekazywaniu informacji pomiędzy osobami wewnątrz,
- gospodarstwa domowego, co umożliwia podejmowanie działań i ich wykonywanie,
- motywacyjno-inspirującą, czyli wytwarzanie wśród członków atmosfery zaangażowania i wspólnoty, która sprzyja ciągłej wymianie informacji⁶.

Komunikacja ta działa właściwie, jeśli spełnione są pewne wymogi. Po pierwsze, nadawca przekazuje ważne informacje, nowe i wcześniej nieznanne. Ważnym aspektem jest aktywizacja odbiorcy, co czyni cały proces aktywnym, zmuszając do wyrażania swojej opinii i nadania całemu procesowi charakteru dyskusji. W trakcie procesu komunikacji należy mieć na uwadze śledzenie tego procesu w celu korygowania błędów i nieporozumień, a także założenie *ad hoc*, iż idealne porozumienie

³ *Komunikowanie się w marketingu*, red. H. Mruk, PWE, Warszawa 2004, s. 283.

⁴ W. Głodowski, *Komunikowanie interpersonalne*, Hansa Communication, Warszawa 1994, s. 5.

⁵ B. Dobek-Ostrowska, *Podstawy komunikowania społecznego*, Wyd. Astrum, Wrocław 1999, s. 20.

⁶ J. Turowski, *Socjologia. Małe struktury społeczne*, Towarzystwo Naukowe Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, Lublin 1999, s. 98.

nie jest możliwe⁷. Wynika to z kulturowych uwarunkowań komunikacji wewnątrzgrupowej dyktowanej przynależnością członków gospodarstwa domowego do różnych subkultur: młodzieżowej, męskiej, żeńskiej, zawodowej, wykształceniowej etc. Ponadto należy zwrócić uwagę, iż zarówno niezgoda, jak i konflikt nie oznaczają kryzysu procesu komunikacji.

Komunikacja grupowa zależy od struktury grupy i jest determinowana jej składem osobowym. Inaczej przebiega w gospodarstwach domowych dwuosobowych, a inaczej trzy- i wieloosobowych.

Oddziaływania interpersonalne ze względu na formę można podzielić na:

- bezpośrednio – wywierany wpływ zmienia bieg konkretnych aktów zakupu,
- pośrednio – determinowanie postaw i preferencji konsumenta, np. w stosunku do określonych źródeł informacji⁸.

Z punktu widzenia celu oddziaływania interpersonalnego wyróżnia się:

- a) oddziaływanie normatywne w sytuacji, gdy grupa odniesienia dostarcza konsumentowi norm, dzięki którym uzyskuje pomoc w samookreśleniu, ale też skłania go do poddania się presji grupy i dostosowania do jej oczekiwań; w sferze spożycia, w doniesieniu do poziomu i struktury zakupów są to normy konsumpcyjne;
- b) oddziaływanie informacyjne dostarcza jednostce rzetelnych informacji, które wpływają na jej wybory konsumenckie; przedmiotem wpływu podczas oddziaływania informacyjnego jest wiedza gromadzona podczas własnego doświadczenia bądź dostępnych danych⁹.

Komunikacja nieformalna pojawia się zwykle w formie przekazywania sobie przez członków gospodarstwa domowego lub znajomych informacji o produkcie, a także plotek w odniesieniu do produktu, na którego temat nie posiadamy pełnej wiedzy, aby go ocenić, bądź zakupowi towarzyszy duże ryzyko, a produkt ma dla konsumenta duże znaczenie; wówczas łatwiej dotrzeć do osoby przekazującej informacje niż skorzystać z innych źródeł. Informacje nieformalne o produkcie poparte rekomendacjami innych konsumentów mogą mieć decydujące znaczenie dla procesu decyzyjnego, gdyż rady te postrzegane są jako bardzo cenne, wiarygodne i obiektywne ze względu na działający mechanizm społecznego dowodu słuszności¹⁰.

⁷ Ibidem, s. 99–100, a także: K. Adams, G.J. Galanes, *Komunikacja w grupach*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 69–70.

⁸ A. Sznajder, *Decyzje marketingowe w przedsiębiorstwie eksportującym*, PWN, Warszawa 1961, s. 61.

⁹ Ch. Derabix, J. Vanhamme, *Including Word-of-mouth by Electing Surprise – a Pilot Investigation*, w: „Journal of Economic Psychology” 2003, No. 24, s. 16.

¹⁰ A. Burgiel, *Wpływy interpersonalne a racjonalność zachowań polskich konsumentów*, w: *Racjonalność w zachowaniach polskich konsumentów*, red. E. Kieźel, Wyd. Akademii Ekonomicznej, Katowice 2005, s. 13.

W perspektywie oddziaływania interpersonalnego gospodarstwa domowe wyposażone są w system wartości przekazywanych za pośrednictwem procesu socjalizacji. Układ aksjonormatywny stanowił jeden z ważnych elementów badań prowadzonych przez autorkę.

Wymiana informacji wewnątrz gospodarstwa domowego

W zakresie wymiany wewnątrzgrupowej w gospodarstwie domowym prowadzono badania, które w rodzimej literaturze przedmiotu posiadają pewną lukę. Jednym z ważnych elementów wymiany informacji w omawianym aspekcie są konsultacje przed zakupami (tab. 1).

Tabela 1

Wymiana informacji przed zakupami w różnych typach gospodarstw domowych

Wyszczególnienie	Typ gospodarstwa domowego			Ogółem	
	jednorodzinne	dwurodzinne	wielorodzinne		
Zawsze	255,00	19,00	10,00	284,00	częstości
	56,04	65,52	71,43	57,03	procenty
Czasami	63,00	3,00	3,00	69,00	
	13,85	10,34	21,43	13,86	
Sporadycznie	13,00	0,00	0,00	13,00	
	2,86	0,00	0,00	2,61	
Nigdy	124,00	7,00	1,00	132,00	
	27,25	24,14	7,14	26,51	
	455,00	29,00	14,00	498,00	
	100,00	100,00	100,00	100,00	

Źródło: badania w ramach grantu MNiSW nr 0926/B/H03/2009/36 Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu, w którym autorka należała do wykonawców.

Prawdopodobieństwo wzrostu relacji społecznych uzależnione jest od typu struktury danej grupy społecznej. Stąd założono, iż poziom wymiany informacji może być zależny od typu gospodarstwa domowego: jedno-, dwu- bądź wielorodzinnego. Zauważono pewną zależność wzrostu poziomu stopnia częstotliwości wymiany informacji przed zakupami od typu gospodarstwa domowego. Zawsze ma miejsce wymiana informacji w gospodarstwach wielorodzinnych, gdzie deklaruje ją 71,43% gospodarstw tego typu. Analogiczny wskaźnik dla gospodarstw jednorodzinnych wynosi 56%. Najwyższy jest również w tych gospodarstwach zupełny brak wymiany informacji przed zakupami – 27,25%, podczas gdy w gospodarstwach wielorodzinnych wynosi 7,14%. Kolejny ważny aspekt wymiany informacji

przed zakupami dotyczy dóbr o przedłużonym okresie funkcjonalnym, a mianowicie dóbr trwałego użytku (tab. 2).

Tabela 2
Wymiana informacji wewnątrz gospodarstwa domowego przed planowanymi zakupami dóbr trwałego użytku

Wyszczególnienie		Częstość	Procent	Procent ważnych	Procent skumulowany
Ważne	Zawsze	284	56,8	56,9	56,9
	Czasami	69	13,8	13,8	70,7
	Sporadyczne	13	2,6	2,6	73,3
	Nigdy	133	26,6	26,7	100,0
	Ogółem	499	99,8	100,0	
Braki danych	Brak danych	1	0,2		
Ogółem		500	100,0		

Źródło: badania w ramach grantu MNiSW nr 0926/B/H03/2009/36...

Większość gospodarstw domowych odbywa wewnętrzne konsultacje – 56,9% wskazań – dotyczące zakupu dóbr trwałego użytku. Czasami robi to 13,8% respondentów, sporadycznie – zaledwie 2,6%, ale 26,6% nie odbywało takich konsultacji nigdy. W tabeli 3 przedstawiono treści konsultacji przed zakupem dóbr trwałego użytku.

Tabela 3
Informacje podlegające wymianie przed zakupem dóbr trwałego użytku

Wyszczególnienie		Częstość	Procent	Procent ważnych	Procent skumulowany
Ważne	Funkcjonalność, użyteczność, przydatność, zadowolenie członków rodziny	97	19,4	26,6	26,6
	Cena, promocje cenowe, „suma, jaką możemy wydać”, „gdzie taniej”	146	29,2	40,0	66,6
	Warunki płatności, warunki zakupu, zakupy na raty	3	0,6	0,8	67,4
	Marka, producent, rodzaj, nazwa firmy, „gdzie zrobiony towar”	44	8,8	12,1	79,5
	Gwarancja, warunki gwarancji	2	0,4	0,5	80,0
	Parametry techniczne, zużycie energii, energooszczędność	4	0,8	1,1	81,1
	Jakość, trwałość	39	7,8	10,7	91,8
	Wygląd zewnętrzny, kolor, estetyka, moda	1	0,2	0,3	92,1

	Rozmiar, wymiary, wielkość, pojemność (np. lodówki)	2	0,4	0,5	92,6
	Termin zakupu	2	0,4	0,5	93,2
	Miejsce zakupu	13	2,6	3,6	96,7
	Opinie innych użytkowników o produkcie, doświadczenie w używaniu	2	0,4	0,5	97,3
	Ogólnie – sprawdzanie informacji zawartych w reklamie, ulotkach	3	0,6	0,8	98,1
	Inna odpowiedź	5	1,0	1,4	99,5
	Trudno powiedzieć, różne	2	0,4	0,5	100,0
	Ogółem	365	73,0	100,0	
Braki danych	Brak danych	1	0,2		
	Systemowe braki danych	134	26,8		
	Ogółem	135	27,0		
Ogółem		500	100,0		

Źródło: badania w ramach grantu MNiSW nr 0926/B/H03/2009/36...

Informacje, które podlegają wymianie przed zakupem dóbr trwałego użytku, to cena – 29,2% wskazań, funkcjonalność, użyteczność – 19,4%, marka – 8,8%, jakość, trwałość – 7,8% oraz miejsce zakupu – 2,6%. Konkretnie informacje podlegające wymianie przedstawiono w tabeli 4.

Tabela 4

Konkretnie informacje podlegające wymianie

Wyszczególnienie		Częstość	Procent	Procent ważnych	Procent skumulowany
Ważne	Funkcjonalność, użyteczność, przydatność, zadowolenie członków rodziny	37	7,4	12,4	12,4
	Cena, promocje cenowe, „suma, jaką możemy wydać”, „gdzie taniej”	86	17,2	28,8	41,1
	Warunki płatności, warunki zakupu, zakupy na raty	4	0,8	1,3	42,5
	Marka, producent, rodzaj, nazwa firmy, „gdzie zrobiony towar”	62	12,4	20,7	63,2
	Gwarancja, warunki gwarancji	5	1,0	1,7	64,9
	Parametry techniczne, zużycie energii, energooszczędność	8	1,6	2,7	67,6
	Jakość, trwałość	57	11,4	19,1	86,6
	Wygląd zewnętrzny, kolor, estetyka, moda	7	1,4	2,3	89,0

	Rozmiar, wymiary, wielkość, pojemność (np. lodówki)	6	1,2	2,0	91,0
	Termin zakupu	1	0,2	0,3	91,3
	Miejsce zakupu	14	2,8	4,7	96,0
	Transport	2	0,4	0,7	96,7
	Smak – w przypadku żywności	1	0,2	0,3	97,0
	Opinie innych użytkowników o produkcie, doświadczenie w używaniu	3	0,6	1,0	98,0
	Ogólnie – sprawdzanie informacji zawartych w reklamie, ulotkach	3	0,6	1,0	99,0
	Inna odpowiedź	3	0,6	1,0	100,0
	Ogółem	299	59,8	100,0	
Braki danych	Brak danych	67	13,4		
	Systemowe braki danych	134	26,8		
	Ogółem	201	40,2		
Ogółem		500	100,0		

Źródło: badania w ramach grantu MNiSW nr 0926/B/H03/2009/36...

Do konkretnych informacji podlegających wymianie należą: cena, promocje cenowe, „suma, jaką możemy wydać”, „gdzie taniej”, marka, producent, rodzaj, nazwa firmy, „gdzie zrobiony towar,” jakość, trwałość, funkcjonalność, użyteczność, przydatność, miejsce zakupu.

Ważną kwestią dotyczącą zabezpieczenia dochodowego gospodarstw domowych jest oszczędzanie. Wzory w dziedzinie oszczędzania kształtowane są w procesie socjalizacji jednostki. Stąd można spotkać różne skłonności w tym zakresie. W aspekcie procesu wymiany informacji w gospodarstwie domowym ważne stają się konsultacje wewnątrzgrupowe. Sposób podejmowania decyzji w zakresie oszczędzania w gospodarstwie domowym i ewentualne formy konsultacji między poszczególnymi członkami gospodarstwa domowego w tym obszarze przedstawiono w tabeli 5.

Tabela 5

Sposób podejmowania decyzji w gospodarstwie domowym w zakresie oszczędzania oraz konsultacji wewnątrz gospodarstwa domowego

	Wyszczególnienie	Częstość	Procent	Procent ważnych	Procent skumulowany
Ważne	Żona, małżonka, partnerka życiowa	64	12,8	33,9	33,9
	Mąż, małżonek, partner życiowy	85	17,0	45,0	78,8
	Córka, córki	4	0,8	2,1	81,0

	Syn, synowie	3	0,6	1,6	82,5
	Matka	3	0,6	1,6	84,1
	Brat, siostra, rodzeństwo	1	0,2	,5	84,7
	Inny członek rodziny (babcia, zięć, wnuk itp.)	1	0,2	,5	85,2
	Respondent(ka) ze współmałżonkiem, partnerem(ką) życiowym(a)	22	4,4	11,6	96,8
	Respondent(ka) + dziecko, dzieci (córka, syn)	1	0,2	0,5	97,4
	Współmałżonek/partner + dziecko, dzieci (córka, syn), „żona i dzieci”	2	0,4	1,1	98,4
	Inna konkretna konfiguracja rodzinna	1	0,2	0,5	98,9
	Wszyscy razem, wspólnie, cała rodzina	1	0,2	0,5	99,5
	Trudno powiedzieć, różnie, w zależności od produktu	1	0,2	0,5	100,0
	Ogółem	189	37,8	100,0	
Braki danych	Brak danych	311	62,2		
Ogółem		500	100,0		

Źródło: badania w ramach grantu MNiSW nr 0926/B/H03/2009/36...

Decyzje w zakresie oszczędzania podejmowane są zazwyczaj indywidualnie, częściej przez małżonka (45% wskazań) niż przez żonę (33,9%). Konsultacje między małżonkami, partnerami dotyczą 11,6% wskazań.

Wartości konstytuujące gospodarstwo domowe

Jednym z najważniejszych elementów dotyczących trwałości każdej struktury społecznej indywidualnej bądź grupowej są wartości. Równocześnie polaryzacja zachowań i barier komunikacyjnych wynikać może z odmiennej hierarchii wartości.

W gospodarstwach jednoosobowych (singli) największe znaczenie ma wiara w siebie, wygodne życie, bezpieczeństwo rodziny, wiara oraz mądrość (tab. 6). W gospodarstwach dwuosobowych najważniejsze jest bezpieczeństwo rodziny, prawdziwa przyjaźń, wygodne życie, dojrzała miłość, szczęście, mądrość oraz wiara w siebie. W gospodarstwach trzyosobowych wzrasta znaczenie bezpieczeństwa rodziny, ważna jest wiara w siebie, wygodne życie, szczęście, mądrość, dojrzała miłość. W gospodarstwach czterosobowych podobnie wysoką rangę ma bezpieczeństwo rodziny, dalej wiara w siebie, wygodne życie, prawdziwa przyjaźń.

Tabela 6

Preferowane wartości w zależności od liczby osób w gospodarstwie domowym

Wyszcze- gólnienie	Liczba osób w gospodarstwie domowym ogółem									Ogółem	
	1,00	2,00	3,00	4,00	5,00	6,00	7,00	8,00	9,00		
Szczęście	4,00	10,00	10,00	5,00	3,00	0,00	2,00	0,00	0,00	34,00	czę- stości
	5,26	7,69	9,43	5,32	5,66	0,00	25,00	0,00	0,00	7,11	pro- centy
Mądrość	6,00	10,00	7,00	4,00	3,00	0,00	1,00	0,00	0,00	31,00	
	7,89	7,69	6,60	4,26	5,66	0,00	12,50	0,00	0,00	6,49	
Wolność	3,00	3,00	3,00	2,00	4,00	0,00	0,00	0,00	0,00	15,00	
	3,95	2,31	2,83	2,13	7,55	0,00	0,00	0,00	0,00	3,14	
Prawdziwa przyjaźń	5,00	15,00	3,00	10,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	34,00	
	6,58	11,54	2,83	10,64	1,89	0,00	0,00	0,00	0,00	7,11	
Dojrzała miłość	1,00	12,00	7,00	5,00	3,00	1,00	2,00	0,00	0,00	31,00	
	1,32	9,23	6,60	5,32	5,66	11,11	25,00	0,00	0,00	6,49	
Wiara	8,00	9,00	6,00	5,00	4,00	0,00	1,00	0,00	0,00	33,00	
	10,53	6,92	5,66	5,32	7,55	0,00	12,50	0,00	0,00	6,90	
Równość	2,00	7,00	2,00	3,00	3,00	0,00	0,00	0,00	1,00	18,00	
	2,63	5,38	1,89	3,19	5,66	0,00	0,00	0,00	100,00	3,77	
Bezpieczeń- stwo rodziny	14,00	38,00	40,00	35,00	16,00	5,00	1,00	0,00	0,00	149,00	
	18,42	29,23	37,74	37,23	30,19	55,56	12,50	0,00	0,00	31,17	
Wygodne życie	16,00	13,00	11,00	10,00	7,00	2,00	0,00	0,00	0,00	59,00	
	21,05	10,00	10,38	10,64	13,21	22,22	0,00	0,00	0,00	12,34	
Wiara w siebie	17,00	10,00	17,00	14,00	9,00	1,00	1,00	1,00	0,00	70,00	
	22,37	7,69	16,04	14,89	16,98	11,11	12,50	100,00	0,00	14,64	
Inne, jakie?	0,00	3,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4,00	
	0,00	2,31	0,00	1,06	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,84	
	76,00	130,00	106,00	94,00	53,00	9,00	8,00	1,00	1,00	478,00	
	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	

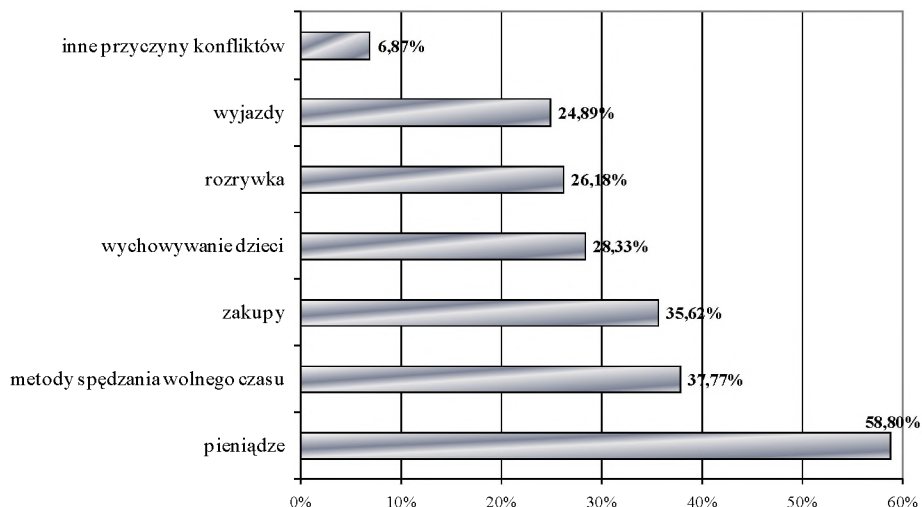
Źródło: badania w ramach grantu MNiSW nr 0926/B/H03/2009/36...

Ranking wartości w całej badanej populacji 500 gospodarstw domowych przedstawiał się następująco: 1. bezpieczeństwo rodziny, 2. wiara w siebie, 3. wygodne życie, 4. szczęście, 5. prawdziwa przyjaźń, 6. wiara, 7. mądrość. W ogólnej ocenie systemu aksjonormatywnego można zauważyć nadal wysoką rangę tradycyjnych wartości związanych z rodziną i jej bezpieczeństwem przy wzroście znaczenia wartości indywidualistycznych związanych z wiarą w siebie i hedonistycznych dotyczących wygodnego życia przy widocznym spadku znaczenia wiary charakterystycznej dla społeczeństw wyznaniowych oraz znaczenia mądrości w świa-

towych ocenach spadku racjonalizmu zachowań podmiotów rynkowych w sytuacji tendencji kryzysowych¹¹.

Bariery komunikacyjne wewnątrz gospodarstw domowych

Jedną z najczęstszych przyczyn zaburzeń komunikacyjnych są konflikty. Źródła konfliktów w gospodarstwach domowych przedstawiono na rysunku 1.



Rys. 1. Źródła konfliktów w gospodarstwach domowych

Źródło: badania w ramach grantu MNiSW nr 0926/B/H03/2009/36...

Najczęstszym źródłem konfliktów w gospodarstwach domowych są pieniądze, metody spędzania czasu wolnego oraz zakupy, rozrywka i wyjazdy. Rodzaje konfliktów w kontekście źródeł dochodów gospodarstw domowych przedstawiono w tabeli 7.

Przyczynami konfliktów w gospodarstwach domowych są najczęściej pieniądze i zakupy, przy czym ich udział procentowy jest większy w gospodarstwach emerytów i rencistów. W gospodarstwach z zarobkowymi źródłami utrzymania większy procentowo jest natomiast udział konfliktów dotyczących wychowania dzieci, rozrywki, wyjazdów i metod spędzania czasu wolnego.

Konflikty w zakresie pieniędzy częściej dotyczą sposobu ich wydatkowania i oszczędzania niż zarabiania (rys. 2).

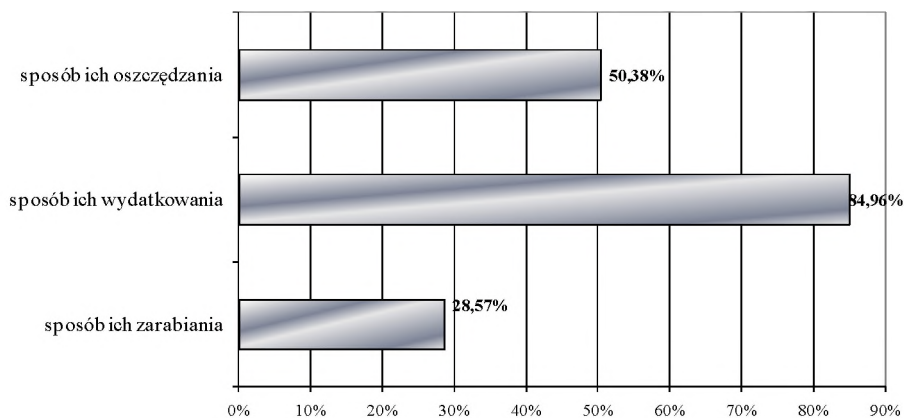
¹¹ *Zachowania podmiotów w warunkach globalizacji rynków*, red. W. Patrzalek, Wyd. Scholar, Warszawa 2010, s. 28–29.

Tabela 7

Rodzaje konfliktów a typy źródeł dochodów gospodarstw domowych

Czego najczęściej dotyczą konflikty w Pana(ni) gospodarstwie domowym	Praca zarobkowa (gosp. pracownicze)	Emerytura/renta	Stypendium	Wynajem nieruchomości	Inne źródła (np. zasiłki)
Pieniądzy	55,56	61,22		50,00	100,00
Zakupów	35,09	36,73		50,00	36,36
Rozrywki	28,07	14,29		100,00	36,36
Wyjazdów	25,15	22,45		100,00	18,18
Metod spędzania wolnego czasu	38,60	36,73		100,00	18,18
Wychowywania dzieci	33,33	16,33		50,00	
Inne przyczyny konfliktów	6,43	10,20			

Źródło: badania w ramach grantu MNiSW nr 0926/B/H03/2009/36...



Rys. 2. Konflikty w zakresie pieniędzy

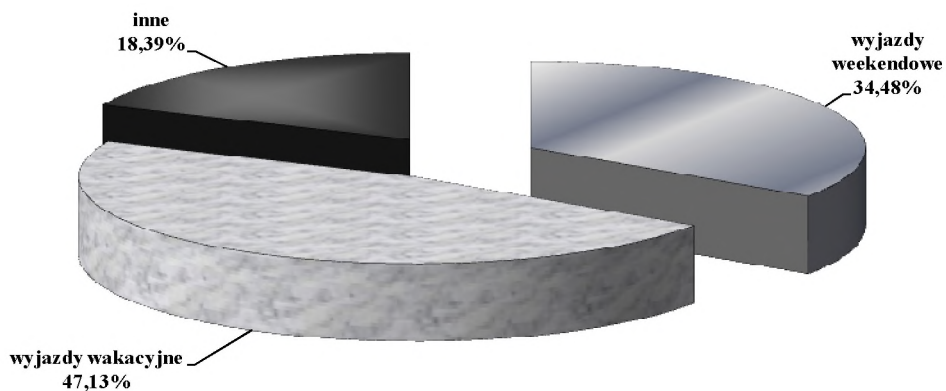
Źródło: badania w ramach grantu MNiSW nr 0926/B/H03/2009/36...

Wśród konfliktów dotyczących wyjazdów częściej odbywają się one w obszarze wyjazdów wakacyjnych niż wyjazdów weekendowych (rys. 3).

W zakresie rozrywki dominują konflikty dotyczące częściej form niż wydatków na rozrywkę (rys. 4).

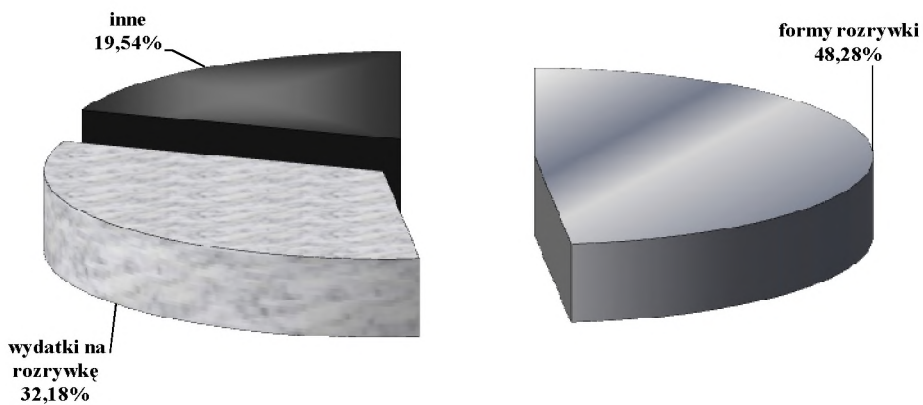
Główne przyczyny barier komunikacyjnych wynikają z różnicy wieku, stanowią one zazwyczaj wynik konfliktów międzypokoleniowych oraz wartości preferowanych przez poszczególnych członków gospodarstwa domowego (rys. 5).

Z przynależności do subkultur wynikają bariery komunikacyjne. Najczęściej owa przynależność dotyczy subkultury młodzieżowej i męskiej (rys. 6).



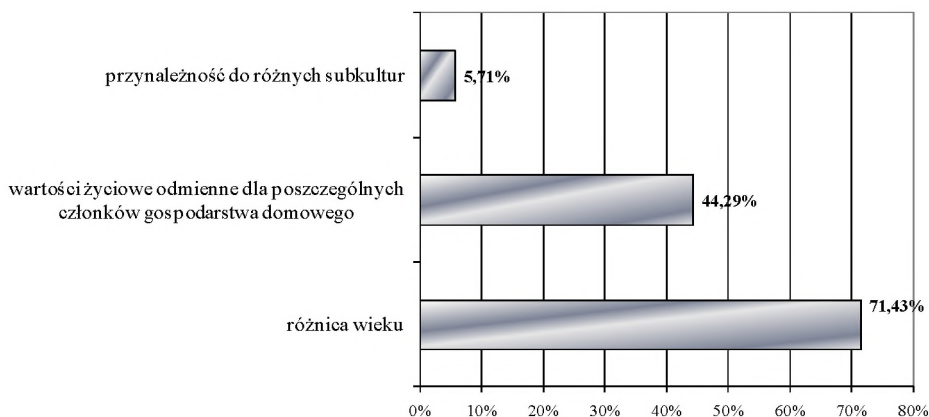
Rys. 3. Konflikty w gospodarstwach domowych w zakresie wyjazdów

Źródło: badania w ramach grantu MNiSW nr 0926/B/H03/2009/36...



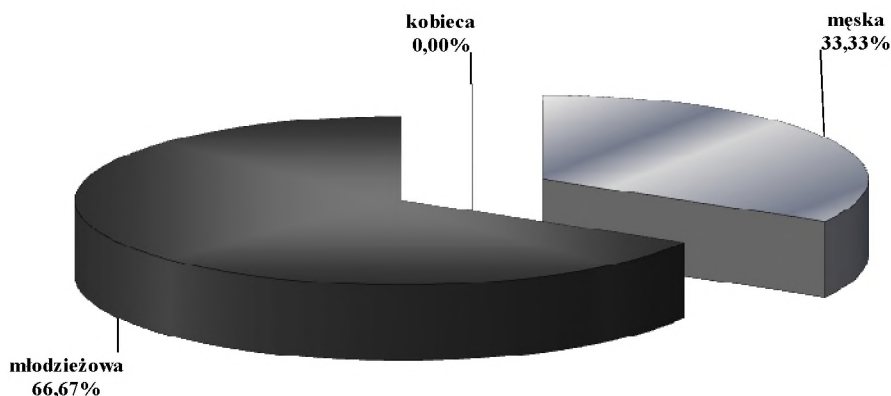
Rys. 4. Konflikty w zakresie rozrywki

Źródło: badania w ramach grantu MNiSW nr 0926/B/H03/2009/36...



Rys. 5. Źródła barier komunikacyjnych w gospodarstwach domowych

Źródło: badania w ramach grantu MNiSW nr 0926/B/H03/2009/36...



Rys. 6. Bariery komunikacyjne wynikające z przynależności do różnych subkultur w gospodarstwach domowych

Źródło: badania w ramach grantu MNiSW nr 0926/B/H03/2009/36...

Podsumowanie

Z badań prowadzonych na ogólnopolskiej próbie 500 respondentów wynika, iż wymiana informacji wewnątrz gospodarstwa domowego jest częstsza w gospodarstwach wielorodzinnych niż jednorodzinnych. W zakresie dóbr trwałego użytku występują konsultacje wewnętrzne dotyczące ceny, funkcjonalności, użyteczności, marki, jakości i trwałości oraz miejsc zakupu. Decyzje w zakresie oszczędzania podejmowane są indywidualnie częściej przez małżonka niż żonę. Ranga wartości w gospodarstwie domowym zależy od jego struktury wewnętrznej. Należą do nich: bezpieczeństwo rodziny, wiara w siebie, wygodne życie, szczęście, prawdziwa

przyjaźń, wiara oraz mądrość. Bariery dotyczące komunikacji wewnątrz gospodarstwa domowego wynikają z konfliktów najczęściej w zakresie pieniędzy, metod spędzania czasu wolnego, zakupów, rozrywki i wyjazdów. Główne bariery komunikacyjne dotyczą wieku i preferencji w zakresie wartości oraz przynależności do subkultur najczęściej młodzieżowej i męskiej.

EXCHANGE OF INFORMATION AND COMMUNICATION BARRIERS IN THE HOUSEHOLD

Summary

The paper presents the specificities of the exchange of information in the household between its members. It examines the types of communication within the household and its dependence on the type of household structure. It presents the author's research as a contractor of a Ministerial grant held in cooperation with the Wrocław School of Banking on a representative sample of 500 respondents in the selected urban areas of Wrocław, Szczecin, Białystok, Kraków, Rzeszów, Poznań, Warsaw, in three layers of central cities, other cities and rural areas carried by contractors from CBOS. The results of the research presents the types of information exchanged within the household on important decisions on purchasing goods, savings depend on the type of household structure and types of decision. In the next part the paper indicates the values that constitute the household as a social group as well as resulting from it barriers to communication in options such as: earning and spending money. The final part indicates the most important factors determining the exchange of information and interfering with the level of its effectiveness.