

1.1. PROBLÉM

Není jisté specifikou předkládaného konceptu sociální diferenciace a mobility, že do okruhu svých analýz zahrnuje i zkoumání příjmu a životní úrovně v jejich působení na status. Vedle rozdělování moci je rozdělování společenského bohatství nejmarkantnějším ukazatelem a tvůrcem sociálních rovností a nerovností. Analýza institucionálních a funkcionálních (či disfunkcionálních) aspektů této míry je stejně stará jako vědecké zkoumání společnosti samé — mohli bychom dobře vysledovat, jak se v historii tohoto problému prohlubuje a precizuje jeho obsah, spolu s migracemi jeho nejvážnějších momentů mezi politikou, ekonomikou, sociologií a psychologií [1]. Zde však není místo pro rozsáhlé obecné úvahy, ani pro genetická studia problému — chci jen uvést nejdůležitější rysy vytvořeného ad hoc-konceptu tak, jako bude aplikován ve výzkumu. Základní pojetí sociální diferenciace a mobility, které bylo dostatečně analyzováno v předchozích státech, je základním a samozřejmým východiskem mého přístupu — budu však využívat práv relativní autonomie problému, který by se sám mohl stát předmětem samostatného zkoumání.

Životní úroveň v tomto textu chápu jako určitou sumární, výslednou charakteristiku procesu rozdělování, minulého rozdělení a konzumní orientace, pokud se tato charakteristika týká diferencí [2] mezi sociálními skupinami, jejichž definice hledáme. V této souvislosti pochopitelně nelze také opomíjet „institucionální“ předpoklady vzniku takových diferencí (struktura trhu, lokální rozdíly mezi trhy, kvalitativní a cenové difference v nabídce atd.), ani jejich výrazy v oblasti sociálních hodnot (existence rozdílných konzumních vzorců, referenční konzumní vzorce, existence konzumních aspirací, konzumního prestiže atd.). Sociologie nemůže napodobovat tradiční ekonomii v marginalnosti zájmu o „neproduktivního“ kon-

zumenta, nemůže opomíjet stále významnější sféru lidské aktivity — volný čas —, ani subjektivní projekce sociálních jistot (zde především jistoty finanční — v jiné souvislosti jistoty profesionální) do sociálního statusu jednotlivce a skupin [3].

1.2. PŘÍSTUPY

Z řady možných přístupů zřetelně kontrastují dvě orientace:

1. Vyjít ze studia ekonomických struktur, aktuálních systémů rozdělování, úrovně a diferenciace trhu (kvalitativní — cenové, stupeň unifikace apod.) a uzavřít odpovědí na otázku po *možnosti* existence diferencí v životní úrovni jako významného faktoru sociální diferenciace — toto hledisko bych nazval institucionálním.

2. Vyjít ze studia charakteristických vazeb diferencí v životní úrovni na jiné difference (obecně nejprůkaznější vazbou by byla patrně vazba na interakční systémy, pro potvrzení výchozí hypotézy výzkumu vazba na hierarchie ve složitosti práce), a z jejich kvality a intenzity prokázat *faktický stav* — toto hledisko by bylo možno nazvat stratifikačním.

Vede-li sama koncepce výzkumu k jednoznačné preferenci druhé orientace, neodstraňuje tím smysluplnost využití orientace první. Spojení obou přístupů by mohlo přispět k osvětlení problému, který byl dosud řešen jen prakticky — kde totiž přecházejí „funkcionálně zdůvodněné“ nerovnosti ve „zbytečné“ nerovnosti sociální, kde hledat míru disfunkcionality rovností a nerovností v životní úrovni v konkrétním sociálním systému [4].

Studium místa příjmu a životní úrovně v sociální stratifikaci je tedy studiem povýtce sociologickým — jeho východiska a jeho zdroje jsou však širší. Je nutno uvážit, že příjmová diferenciace, a zvláště diferenciace v životní úrovni, není jen daností vyplývající z charakteristik systému rozdělování, tím méně pak jen z těch charakteristik, které jsou zamýšleny orgá-

nem ekonomického plánování. Neevidovatelné znovurozdělování, které vytváří řadu vedlejších příjmů a které je často uvažováno v kalkulaci mezd pro některé profese, hraje možná menší roli než sociální diferenciace materiálních potřeb (či zájmů) [5] a skupinový nátlak na konzumní orientace a tím i vytváření rozdílných typů životní úrovně. Právě toto byl prvotní vklad sociologického přístupu, jehož význam pro naši společnost nebyl doposud analyzován. Ani to však problém nevyčerpává — shrnu stručně, z jakých východisek a zdrojů považují za nutné vycházet.

1.3.1. EKONOMICKÁ SOCIOLOGIE

Analýzy ekonomického chování vycházející nad obecnou úroveň studií o vztazích ekonomie a sociostféry (Parsons, Smelser, Eisermann aj.) nalézají svou protiváhu v sociologizující ekonomii, která již dnes není, jak se zdá, jen jednou z ekonomických škol, nýbrž je tendencí, která v novém hodnocení Marxova odkazu vtaňuje do společného „antiekonometrického“ proudu ekonomy nejruznějších orientací [6]. Problém vztahu rozdělování zdrojů a sociální struktury je významným problémem, jehož konkrétní analýza může nalézt prvky kritiky spekulativních řešení některých ekonomů této tendence [7] a může se stát jedním z konstitutivních prvků vytváření pozitivně založené ekonomické sociologie.

Kritické pojetí ekonomické sociologie umožňuje chápat ekonomické a sociální procesy v jednotě jejich vzájemnosti, nikoliv jen jako komplementární sféry — společnost prolíná ekonomikou a ekonomie prolíná společností, a jejich dialektické vazby nelze oddělit formulemi o potřebách rozvoje člověka a potřebách rozvoje ekonomiky. V minulých zjednodušeních se např. funkce mzdy redukovala na stimulaci výkonu, stimulaci pojatou ve smyslu plnění nebo překračování norm. Zde není mzda měřena sama hodnota dělníkovy práce — jsou měřeny pouze odchylky od technicky nebo empiricky stanovených norm. Hodnotu práci vytvořenou (odhlížím zde od nevyjasněných otázek podstaty mzdy za socialismu) nelze postihnout sebelepším technickým prostředkem — mj. proto, že je to také fakt sociální, že v sobě obsahuje jednotu technických a společenských procesů, výrobních sil a výrobních vztahů.

Systém stimulace, jímž se má reprodukovat či vytvářet výkonová charakteristika společnosti, je nesmírně významným, leč pouze jediným bodem škály mzdových funkcí. Vedle vztahů mezi mzdou a prací v úzkém slova smyslu existují (pokládáme-li rozdělování mezd za relativně samostatnou část ekonomického systému) vztahy mezi mzdou a ekonomickým systémem (člověk—producent a stimulace jeho výkonu, jeho podíl na vý-

sledku, jeho zařazení do výrobních systémů), vztahy mezi mzdou a sociálním systémem (spoluvytváření sociální diferenciace), mezi mzdou a kulturním systémem (vazby a závislosti nejruznějšího charakteru mezi rozdělováním hmotných a duchovních statků) atd.

Systém stimulace v naší společnosti byl, jak se domnívám, do značné míry redukován na systém preferencí — především preferencí pro určité profese. Tento systém preferencí se právě pro svůj jednodimenzionální charakter mohl těžko stát prvkem sociální diferenciace.

1.3.2. STRATIFIKACE

Nejvýznamnějším zdrojem pro zpracování problému jsou teorie sociální stratifikace a zejména sociální diferenciace socialistické společnosti. Mnohodimenzionálnost modelu umožňuje zkoumat jednotlivé činitele sociálního statusu v relativní nezávislosti, vystopovat jejich vzájemné vazby, nalézt dominantu diferenciačních procesů. Dnešní společnost je charakterizována určitou mírou příjmové a majetkové nerovnosti. Není to ani společnost vyhraněně třídní, kde jednotlivým třídám odpovídají kvalitativně rozdílné příjmy, ani společnost rovnostářská, kde veškeré kvantitativní rozdíly v příjmech a majetku jsou seřtřeny. Charakteristika společnosti jako nivelizované [8] je oprávněná, jestliže rozpětí mezi nejvyšším a nejnižším příjmem nevytváří předpoklady pro výrazné rozdíly v konzumu, jestliže rozdíly v kvalitě práce, v profesionálním postavení, nemožnou prostřednictvím mzdy vést k rozdílu v životní úrovni, v životním stylu, včetně předpokladů pro výkon samotné profese.

Proti diferenciaci příjmů ovšem musí stát dostatečně diferencovaný trh zboží, služeb, zboží volného času. V případě absence této diferenciace vzniká systém preferencí, který funkčnost příjmové diferenciace částečně nebo úplně rozrušuje. Tyto preference mohou být záměrně vytvořeny (přednostní služby, přednostní zásobování nedostatkovým zbožím pro úzkou vrstvu obyvatelstva), nebo mohou být rozloženy zcela náhodně (existence či blízkost jeslí, školky, možnost získání tuzexových poukázek atd.). Je tedy třeba rozlišovat diferenciaci příjmů a diferenciaci trhu — tyto dvě sféry se mohou vzájemně násobit či tlumit. Nivelizace společnosti není charakteristikou socialistické společnosti

jako takové, je spíše charakteristikou jedné fáze jejího vývoje — zčásti představuje protějšek revoluční destrukce staré třídní společnosti, zčásti je výsledkem voluntarismu a nevědeckosti v sociálním plánování. Je paradoxní, že tak ideální představy o aktivitě všech členů společnosti bez jejich těsného napojení na systém odměn a trestů mohly vzniknout jako zdánlivý výsledek materialistického pojetí dějin.

Dílčí úkol představuje v nejobecnější podobě pokus o určení místa rozdělování spotřebních předmětů v sociální diferenciaci, o nalezení místa, příp. kvantifikátoru životní úrovně jednotlivce v procesech tvorby jeho společenského statusu. Statistická šetření prokazují, že maximum mezd se nalézá v takovém rozpětí, které nevytváří předpoklady pro vznik větších sociálních rozdílů [9]. Z toho ovšem vyplývá další úkol: určit místo tohoto procesu v globálních procesech společenských funkcí, tedy nalézt optimální míru výdělkové unifikace a diferenciace.

Vedle modelu, který byl základem projektu výzkumu a který bude rámcem pro interpretaci jeho výsledků, nelze opomenout příspěvky jiných modelů stratifikace. S naším pojetím do jisté míry koresponduje kritika teorií nivelizované středostavovské společnosti — Schelsky [10], Riesmann, Bednarik aj. —, kterou provádí S. Käscher [11]. V závěru výzkumu (výzkum byl proveden u 655 mladých párů) se nepotvrdily hypotézy o nivelizaci sociálního chování a sociálního vědomí v oblasti konzumu — přes vyrovnávání příjmů dochází k diferencím, které jsou založeny na kvalitativních a kvantitativních rozdílech vybavenosti domácností, na pohyblivém chování ve vztahu k dovolené (Urlaubsverhalten), na specifických aktivitách ve sféře volného času podle jednotlivých sociálních vrstev atd. Samozřejmě tato práce postihuje významnou tendenci, která bude patrně nabývat na významu v denivelizaci socialistické společnosti: procesy diferenciace se přenášejí z oblasti rozdělování do oblasti kulturního chování, tj. konzumních orientací a postojů, životního stylu v nejširším slova smyslu [12].

Velmi významná bude v tomto směru i analýza funkcionálního pojetí, které charakterizuje sociální stratifikaci v souvis-

losti s přístupem rolí k prostředkům i odměnám. Diferenciace není jen výsledkem procesů vytvářejících status, je i určitou sociální funkcí (především jako selekce vhodných osob).

Ve studiu diferenciace se ovšem nelze omezit na statický model, je třeba studovat procesy mobility. Problém mobility v multidimenzionálním konceptu má přinejmenším dva aspekty. Na jedné straně se mění význam jednotlivých činitelů statusu, v daném případě příjmu a životní úrovně — dochází k pohybům ve struktuře společnosti k různým časovým bodům. Na druhé straně se mění struktura společnosti ve vztahu k jednotlivým činitelům — lidé zaznamenávají sestup či vzhled v příjmu, v konzumní orientaci, v životní úrovni.

1.3.3. KONZUMNÍ CHOVÁNÍ

Jestliže Marx nekladal do oblasti rozdělování strukturální konflikt třídní společnosti, rozhodně tím nevložil do vztahu výroby a směny onu jednosměrnost, jež se našemu pojetí řízení stala vlastní — příjemce konečného příjmu či konzument již do dominantní společenské sféry, již je ekonomika, nepatří, před ním relevantní procesy končí (společenská funkčnost výroby byla „předurčena“ v plánu), kromě občasného ujišťování, že spotřeba zpětně působí na výrobu. Hlubší analýza vztahů mezi člověkem—výrobcem a člověkem—spotřebitelem, která může využít bohatých zdrojů v tomto směru orientovaných sociologických výzkumů a prací, je pro studium sociální diferenciace velmi důležitá. Původně byla koncipována jako teorie potřeb (formulována např. v pracích M. Halbwachse, *L'évolution des besoins dans les classes ouvrières*, Paris 1933; *La classe ouvrière et les niveaux de vie*, Paris 1913), později se transformovala [13] v teorii konzumního chování, konzumních orientací, konzumních stylů, a byla formulována v záplavě prací amerických (sborníky prací pod vedením L. H. Clarca, N. N. Foota, práce G. Katony aj.), německých (např. Beiträge zur Verhaltensforschung vydávané G. Schmöldersem) a francouzských (práce Ch. de Lauwe). Analýza sociální role konzumenta [14] odhaluje řadu nejrozličnějších struktur — konzum prochází různými časovými fázemi, jež jsou určeny vstupem do zaměstnání, sňatkem, narozením dětí, jejich dospíváním, změnou potřeb podle stáří (v naší společnosti jsou událostmi stejného významu rozhodnutí šetřit na byt a na auto). Analýzu struktury prováděl např. u dělnických rodin Chombart de Lauwe (*La vie quotidienne des familles ouvrières*, 1958). Konzum má svou věcnou strukturu — Ch. de Lauwe: obstarávání a uplatnění volného času; S. Käscher: obecné konzumní chování, jeho varianty podle zá-

lib, [15] chování ve vztahu k volnému času (dovolená, koničky atd.); Th. Veblen: konzum vyplývající z potřeb a konzum demonstrativní (conspicuous consumption) atd. — má svou strukturu biologickou, prostorovou, kulturní, skupinovou atd.

Na druhé straně můžeme sledovat unifikaci a zprůměrování konzumu pod vlivem masové výroby, platové nivelizace, masové kultury — racionalizace „průměrného chování“ (na tuto souvislost upozorňuje J. Filippec v článku o masové kultuře, Plamen 8/1966). Obě tendence vývoje konzumu — diferenciace a unifikace — nemusí stát v protikladu [16].

1.3.4. MZDOVÁ POLITIKA

Otázky mzdové politiky a zejména současná diskuse o mzdové denivelizaci dává rovněž hojnost podnětů k prohloubení zkoumané problematiky — ani ne tak svým pozitivním obsahem jako spíš tím, co v ní postíženo není. V mzdové politice se vždy — vědomě nebo nevědomě — operuje s nějakým modelem společenského rozvrstvení. Jestliže společenský orgán této činnosti není jasně vyznačen vůči sociálním důsledkům zvoleného postupu, pak může vážně ohrozit funkce společenského systému. Denivelizaci nelze provádět na základě prosté úvahy o nedostatečnosti mezd v té či oné profesi — je ji třeba promyšleně spojit s vytvořením platových hierarchií, které mohou významným způsobem spoluvytvářet funkční hierarchii pracovníků.

Mzdová denivelizace jako proces a mzdová hierarchie jako její permanentní výsledek musí tedy být mj. chápány jako požadavek fungování společenského systému. Denivelizace se však netýká jen nového rozdělování mezd. Určité struktury koupěschopné poptávky musí odpovídat i určitá struktura nabídky, určitá struktura trhu potravin, průmyslového zboží, zboží volného času (včetně výběru zájzdů a dovolených). V současné době je trh zboží vázán nejružnějšími bariérami (trvale nedostatekové zboží, pořadníky, oddělení trhu importovaného zboží atd.), které působí proti denivelizaci. Neméně významné jsou překážky tkvící ve sféře hodnot. Stále přetrvává politika „stejných žaludků“, mentalita „mzdového stropu“, prostředky uvolněné pro denivelizaci jsou rozdělovány rovným způsobem. Tyto hodnotové, „ideologické“ bariéry si velmi dobře uvědomují i ekonomové (doc. Gerloch v rozhlasové besedě 7. 9. 1966).

Velmi významným aspektem politiky je rozdělování spotřeby na společenskou a individuální — proti dřívější preferenci společenské spotřeby, jejímž nutným protipólem je politika zmrazování mezd (viz článek J. Pelikána, *Otázky peněžních příjmů obyvatelstva*, Finance a úvěr 8/1966), se váha společenských prostředků bude přesunovat na zvyšování individuálních příjmů. Neméně významná je i oblast samotné společenské spotřeby, její struktury a vlivu na diferenciální a unifikační procesy (takto je např. konci-

pována práce Sovy, Dohnalové, Pecy a Teichmanna *Diferenciace v příjmech obyvatelstva*, 1964). Paralelní funkcí mzdové politiky je politika týkající se trhu — jde zde o jeho diferenciaci či unifikaci (jednotný trh či více trhů), strukturu jednotlivých trhů, cenovou reglamentaci, obecnou cenovou hladinu a cenové relace atd.

Analogicky k obsahové analýze mzdové politiky by mohla být konstruována i obsahová analýza „obrazu konzumenta“, tedy té jeho podoby, s níž je pracováno v programových a bilancujících dokumentech, v tisku apod. Spotřebitel podléhá nejen intenzivnímu působení akceptovaných vzorců vlastních a referenčních skupin, nýbrž také akceptuje nebo odmítá rysy tohoto obrazu, jak mu jsou komunikovány v konzumních analýzách, prognózách, sporadické reklamě apod. Vzhledem k nedostatečnému využití psychologie v této oblasti a centralizované jednotlosti tohoto obrazu může se míra distance či přiblížení značně diferencovat podle jednotlivých sociálních skupin.

2.1. POJMY

Vedle pojmů, které patří k výbavě originálního modelu — sociální status, sociální vrstva, sociální diferenciace atd. —, bude zde třeba vymezit celou řadu dalších pojmů, na něž bude vázána práce v dílčí oblasti během výzkumu a zvláště při interpretaci jeho výsledků. Nejedná se zde o jejich definice, jde spíše o jejich polohu v vzájemných vztazích.

Jedním z nejobecnějších pojmů je *rozdělování spotřebních statků*. Je onou mezní kategorií, která problém zařazuje do ekonomické sociologie — zde se prolíná sféra výroby a jejího konečného užití, sféra poskytování odměny a její faktické realizace. Rozdělování spotřebních statků v sobě obsahuje osobní a společenskou spotřebu. Část společenské spotřeby vstupuje do peněžních příjmů členů společnosti (tzv. sociální příjmy zvyšují úroveň příjmů pracujících asi o 2/5), část je konzumována ve své užitné podobě (zdravotnictví, neplacené služby, obsluha sféry volného času). Společenská spotřeba má tedy dvojí podobu. Na jedné straně vyrovnává faktické nerovnosti, vzniklé např. na základě výdajů na děti, na druhé straně je k dispozici všem členům společnosti. V procesu rozdělování si budeme všimát především té její části, která vstupuje do individuálního důchodu jednotlivce (materiální důraz na individuální příjem má být v souvislosti s novou soustavou řízení jednou z hlavních sil dynamiky naší společnosti).

V individuálním příjmu — příjmu rodiny, domácnosti — je nutno rozlišit základní pracovní příjem, vedlejší příjmy (prémie, přídavky, vedlejší pracovní příjmy typické pro některé profese) a mimořádné příjmy (podpory příbuzných, výhry atd.). Kategorie příjmu a rozdělování spotřebních předmětů vzájemně korespondují. Jde-li nám o postižení předmětů určujících status, je východisko z individuálního příjmu dáno jednoznačně. Teprve potom můžeme sociologicky interpretovat globální společenský model rozdělování.

Jakousi materializovanou pamětí minulých příjmů je majetek, *osobní vlastnictví*, vlastnictví předmětů dlouhodobé spotřeby. Osobní vlastnictví, jeho struktura působí na výši příjmů — zvyšuje (levné bydlení, zahrada atd.) nebo snižuje (nákupy, úspory) tyto příjmy.

Nejzávažnějším a nejtíže ověřitelným pojmem je nepochybně konzumní chování, konzumní orientace, konzumní styl. Diference v této oblasti nejsou jen výsledkem diferencí v příjmech, ve struktuře osobního vlastnictví, nýbrž také výsledkem působení rozdílných životních stylů. Rozdílnost životních stylů může být dána lokalizací, profesionalizací, tradicí (tabu a nevědomé — J. Filipec, Plamen 8/1966), kulturní orientací ve volném čase, spolkovou a skupinovou příslušností atd.

Příjmy, osobní vlastnictví a konzumní orientace jsou výstavbovými prvky určité životní úrovně, v jednotě a vzájemných vztazích těchto činitelů lze najít podklady pro nalezení diferencí v životních úrovních jednotlivých sociálních skupin.

Je třeba vést relativní hranici mezi 1. jednotlivými fázemi procesu diferenciací a 2. jednotlivými úrovněmi, ve kterých se tento proces objevuje, jednotlivými úrovněmi jeho postižení, jeho explikace.

2.2.1. PROCES DIFERENCIACE

Východiskem je určitý model rozdělování, teoreticky nebo prakticky koncipovaný, zahrnující v sobě strukturu osobní a společenské spotřeby. Tento proces rozdělování — v optice relevantní pro diferenciaci — se realizuje v individuálních příjmech členů hypotetických sociálních skupin, disponujících nějakým osobním vlastnictvím. Příjmy (včetně minulých) jsou materiálním základem pro vytváření určité životní úrovně. Ideální model, který by měl pružně měřit

životní úroveň množstvím a kvalitou vykonané práce, je deformován přinejmenším těmito činiteli:

a) tzv. modifikujícími činiteli — tj. počet zaměstnaných, počet a stáří dětí, struktura cen, struktura osobního vlastnictví. Proti těmto činitelům působí zvyšování zaměstnanosti, zvyšování společenské spotřeby atd.;

b) tzv. fixujícími činiteli — jednou vytvořené sociální skupiny (byť jen ve formě územního rozložení nebo kulturních oblastí) disponují rozdílnými konzumními vzorci, které vytvářejí určitý sociální diktát na ekonomický kalkult;

c) tzv. bariérami — omezenost trhu zboží a služeb, přidělové hospodářství některých výrobků atd.

Stejně výše příjmu tak mohou být naplněny relativně odlišnými strukturami spotřeby, které vytvářejí rozdílné životní úrovně. Nezávisle na objektivní situaci jsou tyto procesy subjektivně hodnoceny a toto hodnocení, které se od skutečnosti může odchylvat, vstupuje také do diferenciálních procesů — především v tvorbě prestiže.

Vůbec nezávisle na procesu diferenciací podle životní úrovně může výše příjmu, struktura osobního vlastnictví nebo konzumní orientace představovat určitý atribut statusu, symbol společenského postavení (extrémním způsobem tuto funkci formuloval T. H. Marshall: „Mzdové rozdíly jsou nálepkou na sociální status“).

Zkoumání deformací ideálního modelu ovšem vychází z předpokladu, který nesmí zůstat bez omezení. Vedle principu výkonu se v odměňování uplatňují i jiné principy, jejichž váha musí být podrobena analýze. Jde např. o princip třídní příslušnosti, o uplatňování rozdílu mezi fyzickou a duševní prací, o uplatňování rovnostářského principu atd. Na druhé straně je princip výkonu nesmírně deformován aktualizací minulých příjmů v osobním vlastnictví, ve kterém se vedle pracovních příjmů realizovaly příjmy nejrůznějšího charakteru. Sociálního charakteru nepochybně nabývaly rovněž jednorázové zásahy do hodnoty peněz. Zahrnout všechny tyto vlivy do formulace hypotéz o sociální diferenciaci a mobilitě je nesmírně obtížné.

2.2.2. POSTIŽENÍ DIFERENCIACE

Běžně je proces rozdělování zachycován ve *statistikách* příjmů, osobního vlastnictví, struktury spotřeby — jde zde o klasifikaci zdrojů příjmů, určení rozsahu a četností jednotlivých skupin příjmového věříře, zkoumání vybavenosti domácností a způsobu bydlení, sledování rodinných účtů atd. V těchto postupech je aplikována taková sociální kategorizace obyvatelstva, kterou do sociologie — nechceme-li jít nad únosnou míru zjednodušení — nelze přejímat. Tyto sociální kategorie jsou výchozí, představují pracovní aparát. I na této teoretické rovině lze pochopi-

telně klást otázku po diferenciaci obyvatelstva. Taková otázka byla položena v již zmíněné práci kolektivu statistiků *Diferenciace v příjmech obyvatelstva. Hlavní činitelé diferenciace v příjmech na osobu a tendence jejího dalšího vývoje*. Specifickým záměrem této práce je vyzkoušet, kteří činitelé (v klasifikaci: společenské zabezpečení potřeb dětí, zvyšování zaměstnanosti, růst nominálních mezd, snižování maloobchodních cen) působí na odstraňování tzv. modifikujících činitelů, které vlivy umožňují přeměnu diferenciace v příjmech na hlavu v diferenciaci v pracovních příjmech. Pokud se týče diferenciace podle sociálních skupin („Za sociální skupinu považujeme takovou skupinu domácností, která se liší charakterem svých hlavních příjmů“ — cit. d., str. 202) — v souladu s definicí jsou zde sledovány skupina dělnicko-zaměstnanecká, skupina družstevních rolníků a důchodců — autoři docházejí k tomuto závěru: „Diferenciace mezi sociálními skupinami se v posledních letech snižovala. Zmenšily se rozdíly mezi hlavními příjmy jednotlivých sociálních skupin, zvýšila se zaměstnanost ve všech skupinách, z toho vyšším tempem u sociálních skupin s nižšími průměrnými příjmy na hlavu (družstevní rolníci a důchodci).“ (Str. 228.)

Tuto základní — pro nás orientační — rovinu postižení problému je třeba odlišovat od *statistické procedury*, jež pracuje s určitým sociologickým kategoriálním aparátem a baterií jednoduchých hypotéz získaných nejrůznějším způsobem.

Jiné roviny postižení vidím např. v obsahové analýze nejrůznějších dokumentů, které zprostředkovávají poznání institucí rozdělování odměn, tržních systémů, systémů konzumních motivací atd., v druhé rovině analýze výzkumů trhu, [17] výzkumů veřejného mínění apod.

Za nejvyšší teoretickou úroveň zpracování problému považuji *explikaci* základních vztahů, ověření „velkých hypotéz“, které poskytují podklady pro vytvoření modelů rozdělování, odměňování, rozložení sociálních vrstev, vztahu životní úrovně a sociálního statusu atd.

2.3. ZJIŠŤOVÁNÍ DAT

Jak bylo v předchozí části uvedeno, životní úroveň — při určitém zjednodušení a při akcentu na diferencující momenty

— je výsledkem několika činitelů: příjmu na hlavu, struktury osobního vlastnictví a konzumních vzorců. Postižení konzumních vzorců v dotazníku nepovažuji za realizovatelné. Relativní jednodlost a omezenost trhu zboží a služeb neposkytuje markantní záchytné body, na nichž by hypotéza o struktuře takových vzorců mohla být založena. Tím nechci říci, že tyto vzorce neexistují. Existují patrně v poměrně plynulém kontinuu změn ve struktuře výdajů za potraviny, za průmyslové zboží, za zboží volného času. Je možné, že právě dnešní úpravy cenových relací značně přispějí k jejich zvýraznění — spolu s denivelizací, rozšiřováním služeb atd. Zjištění těchto vzorců by vyžadovalo samostatné a dlouhodobé šetření. Velmi podrobné členění výdajů domácností je ale zachyceno ve statistikách rodinných účtů. V interpretační fázi výzkumu bude proveden pokus o analýzu struktur těchto rodinných účtů, případně o nalezení potřebného diskontinua, o nalezení určitých atributů statusu ve sféře konzumu pro artikulaci alespoň několika konzumních vzorců.

Další dva činitele lze — s některými výjimkami — zjistit poměrně dobře. Pro strukturu příjmu lze obecně navrhnout tuto klasifikaci:

a) Pracovní příjmy — základní čistý plat, honoráře, brigády, vedlejší pracovní úvazky, prémie.

b) Nepracovní (sociální) příjmy — nemocenské, starobní důchod, rodinné přídatky atd.

c) Vedlejší pracovní příjmy — spropitné, „melouchy“ atd.

d) Mimořádné příjmy — výhry, podpory příbuzných, výnosy z majetku.

Pro výzkum bude relevantní položka čistého příjmu, zvýšeného o další pracovní příjmy. V jeho výši se sice již promítá společenská spotřeba (diferenciace daně ze mzdy podle počtu dětí), tuto modifikaci však není třeba považovat za sociologicky významnou. Čistý příjem je základem pro veškeré peněžní kalkulace jednotlivců i domácností, je objektivním činitelem tvorby životní úrovně a podle mého názoru vstupuje i do subjektivních úvah o příjmech jiných, tedy do subjektivního hodnocení prestiže.

Sociální příjmy jsou poskytovány na základě rozdílných principů. Na jedné

straně jde o nemocenskú, starobní důchod, které po určitou dobu zastupují hlavní plat a jsou závislé na jeho výši. Na druhé straně — v případě stipendií, rodinných přídatků atd. — jde o paušály s mírným diferencujícím charakterem.

Vedlejší pracovní příjmy (příjmy z „melouchů“, z okrádání atd.) nepovažují za zjistitelné, protože jejich zdroje jsou většinou nezákonné, sebevyšší anonymita dotazníků neumožní jejich zjištění. Je možné stanovit paušální nadhodnocení příjmu některých profesí, ovšem ve velmi detailním členění (čišníci, řezníci, opraváři atd.) — otázkou však v tomto směru zůstává, zda tato kategorie příjmů se může stát sociologicky relevantní, zda může zakládat nějaké sociální rozdíly.

Ze skupiny nepracovních příjmů lze u výher i podpor příbuzných zaručit takovou rozptýlenost, že tyto kategorie ztrácejí pro výzkum procesu diferenciací význam. Výnosy z majetku by mohly konstituovat předpoklady pro přežívání dřívějších majetných vrstev — pohled do finančních předpisů však ukáže, že významnější výnosy mohou být jen jednorázové, nemohou nabýt charakteru důchodu a tím také ztrácejí sociální relevanci.

Specifickým problémem je postižení rozdělení sociálních jistot. Protože zde jde o zachycení komplexu představ, 1. které se objektivují nejrozličnějším způsobem a 2. u nichž totožná objektivace může mít nejrozličnější příčiny tkvící především ve sféře sociální kontroly, jde o problém velmi obtížný. Především je třeba rozlišit jistotu finanční (určitým opěrným bodem zde může být rozložení doplňkových půjček, příp. otázka „Obáváte se nákupu na doplňkovou půjčku?“) a jistotu sociálního, resp. socioprofesionálního zařazení. Přes patrnou vágnost možných výsledků již byly vyzkoušeny diferencované otázky po žádoucím počtu dětí, otázky po volbě povolání pro syna (stejně, jiné — proč), otázky po záměrech týkajících se změny povolání, po spokojenosti s pracovním zařazením, po možnostech vzestupu atd. Pravděpodobnost vysoce pozitivní profesionální jistoty je značná (prvky nejistoty může v tomto směru vnést praxe nové soustavy řízení, příp. další úpravy pracovního zákonodárství). Otázky po finanční jistotě ve smyslu obavy z prudkého snížení výše životních prostředků jsou bez-

předmětné — jinou věcí je zjištění míry uspokojování základních, vedlejších životních potřeb, příjmových perspektiv atd. Zjištění těchto výsledků by mohlo umožnit zajímavá porovnání mezi jednotlivými sociálními skupinami, konvergence a divergence s jinými činiteli statusu (je např. myslitelná významná divergence mezi sociálními jistotami a sociálním prestižem — u výkonných umělců atd.).

3.1. PŘEDVÝZKUM

Operacionalizace celého ne zcela konzistentního obsahu problému není nemožná — nikoli ovšem v rámci připravovaného výzkumu, v němž představuje dílčí aspekt. Pro šetření sociální diferenciací a mobility byl proto rozsah problému zredukován (při zachování celého rámce a maxima inspirací pro interpretaci) v podstatě na otázky následujícího typu:

1. Jak definovat rozložení příjmů a životní úrovně ve zkoumané populaci pomocí ad hoc-škály s krajními body „silná nivelizace“, „silná diferenciací“ (tedy diferenciací podmiňující stratifikaci)? Lze v tomto rozložení pracovat s různými typy? Jaký je pohyb tohoto rozložení?
2. Je diferenciací v příjmech a životní úrovni taková, aby se mohla významným (či rozhodujícím) způsobem podílet na tvorbě sociálního statusu? Je rozptýlenost v aktuálním příjmovém vějíři dostatečně malá, aby mohl být příjem součástí definice sociálního strata?
3. Jsou příjmový vějíř a diferenciací v životní úrovni dostatečné pro vytvoření funkční stimulace ve vztahu k stupni složitosti práce, stupni vzdělání, podílu na řízení atd.?

Operacionalizace těchto otázek byla nejprve aplikována v pražské sondě, v intencích jejích závěrů byl navržen program pro předvýzkum [18] — důležité bylo např. vyzkoušení smysluplnosti otázek po příjmu ke zvoleným časovým bodům, porovnání mobility příjmu podle absolutního údaje a podle sebezařazení, vyzkoušení vhodnosti intervalů příjmu pro sebezařazování atd. V předvýzkumu bylo použito šestibodových škál zvolených intervalů pro příjem respondenta, příjem na hlavu a pro sumarizace počtů vlastních předmětů. Ve stejné podobě byl konstruován ukazatel životní úrovně — jako syntetický vážený ukazatel charakte-

rizující zvolené intervaly příjmu respondenta, příjmu na hlavu jeho rodiny a vlastnictví předmětů v udaných kvantech, odhlížejších od kvality a nákladnosti předmětů.

Výsledky předvýzkumu (v podobě třídění I. a II. stupně) obnažily závažný metodologický problém, který se týká kategorizaci příjmu respondenta a příjmu na hlavu. Již třídění I. stupně ukazuje na jejich vzájemný nesoulad. Zatímco příjem respondenta je kumulován v prvních třech kategoriích (85,2 %) souboru, rozložení příjmu na hlavu je dvouvrcholové, s kumulacemi ve 2. a 5. kategorii — intervaly příjmu respondenta jsou tedy nadceněny (modus nízko), intervaly příjmu na hlavu jsou podceněny (modus vysoko). Třídění II. stupně ukazuje, že příjem respondenta v intervalech aplikovaných dotazníkem je diferencujícím činitelem, právě tak jako (ale ve všeobecně nižší míře) příjem na hlavu. Příjem respondenta (rok 1967) negativně koreluje s věkem respondenta (koeficient korelace — 0,55) a pozitivně s velikostí lokality (0,26), významná korelace je i ve vztahu k ukazatelům moci (syntetický ukazatel moci 0,39). Nejzajímavější a pro slabiny vzájemného vztahu zvolených ukazatelů nejprůkaznější jsou relace příjmu se zařazením podle stupně složitosti práce a podle vzdělání, kde dochází k opačnému hodnocení toho zbytku vzorku, jehož četnosti neodpovídají poloze na regresní přímce (zatímco ve vztahu příjem respondenta — vzdělání je o 80 respondentů více podhodnoceno než nadhodnoceno, ve vztahu příjem na hlavu — vzdělání je o 30 respondentů více nadhodnoceno než podhodnoceno — stejně reagují ukazatele příjmu, jsou-li korelovány s ukazatelem zařazení podle stupně složitosti práce) — použití různých intervalů vede k naprosto odlišnému hodnocení vzdělání a složitosti práce v příjmech. Přestože by nebylo snadné tyto výsledky interpretovat (obecně odpovídají známé tendenci vyrovnávajícího vlivu procesu diferenciací), jejich plná gnoseologická relevance nebyla prokázána a je nutné jich využít ke korekci stupnic pro výzkum [19].

V ukazateli životní úrovně působilo zahrnutí množství vlastněných předmětů jako silný nivelizující faktor — v podstatě se nepotvrdila hypotéza o vazbě

rostoucích kvant předmětů na předměty stále nákladnější. Pro výzkum je tedy třeba aplikovat nový ukazatel movitosti, který bude měřit nejen kvantum, ale i nákladnost pořízení jednotlivých předmětů.

3.2. VÝZKUM

Ve výzkumu budou použity nové stupnice pro příjem respondenta, příjem jeho manželky a příjem na hlavu člena jeho rodiny. Při korekci jsem vycházel ze skutečnosti, že tyto stupnice musí plnit v podstatě dvě funkce: 1. zachytit rozložení příjmů v nejrůznějších strukturách (podle profese, vzdělání, věku atd.) a jeho pohyb (při interpretaci bude proveden pokus o aplikaci markovských řetězců) v pokud možno nejpodrobnějším členění, 2. spoludefinovat sociální status, pro jehož zachycení byla vytvořena šestibodová škála, a to jednak přímo příjmem, jednak pomocí konstruovaného ukazatele životní úrovně.

Jak ukázaly výsledky předvýzkumu, tyto dvě funkce nemůže zároveň plnit jediná škála — při zachování sebezařazování respondenta bude proto aplikována desetistupňová škála, která bude pro plnění druhé funkce kumulována v šestistupňovou. Vedle nedostatků uvedených v minulé části byla také odstraněna slabá diferenciatní schopnost původní škály. Zde tedy záměrně vytváříme dvě škály — „škálu rozložení“ a „škálu diferenciací“ — a rozdělujeme tak otázku po příjmové diferenciaci na dvě části:

1. zda existuje příjmová diferenciací a jaká je diferenciatní schopnost jednotlivých stupňů „škály diferenciací“,
2. jaká je diferenciatní schopnost celé „škály diferenciací“ a jaký je její vztah ke „škále rozložení“ v případném mezystátním a historickém porovnání (v úzkém vztahu s problémem dotčeným v části 1.2.).

Syntetický ukazatel životní úrovně byl na základě výsledků předvýzkumu a konzultací s vybranými experty konstruován v analogické struktuře ukazatele aplikovaného v předvýzkumu (tj. jako průměr příjmu respondenta, příjmu na hlavu a indexu majetnosti), ovšem s přisouzením rovných vah pro všechny součásti (v předvýzkumu měl příjem respondenta váhu 2, příjem na hlavu váhu 5 a index majetnosti váhu 3), a s použitím jinak kon-

struovaného indexu majetnosti. V nově konstrukci se v podstatě vychází z ohodnocení jednotlivých předmětů podle nákladů na jejich pořízení.

V rámci výzkumu, avšak na reduovaném vzorku (cca 2000 osob), bude dále zařazena otázka po výši a struktuře potřeb [20] v této podobě: K uspokojení Vašich potřeb a potřeb Vaší rodiny potřeboval byste vyšší příjem? Jestliže ano, tedy asi o:

1. 100 Kčs
2. 200 Kčs
3. 300 Kčs
4. 500 Kčs
5. 700 Kčs
6. 1000 Kčs a více

Toto zvýšení byste věnoval nejdříve na (zatrhněte jen jednu položku):

1. nákup družstevního či státního bytu, nákup rodinného domku
2. vybavení domácnosti (pračka, lednička, robot, sektorová kuchyň apod.)
3. zařízení bytu (nábytek, koberec, televizor apod.)
4. nákup auta
5. rekreaci (chata, dovolená v zahraničí apod.)
6. úspory
7. lepší vzdělání dětí
8. to, aby manželka nemusela být zaměstnaná
9. nic určitého, či celkové polepšení.

Analýza výsledků této komplexní otázky by měla vést k postižení diferenciace v napětí ve vztahu k finančním potřebám, struktury neuspokojených potřeb či oblastí deprivace v této sféře (jednak v podrobném členění, jednak v dichotomickém členění potřeby bezprostředně materiální — bezprostředně nemateriální), k zachycení diferenciace v hierarchiích konzumních orientací (porovnání majetnosti a oblastí aspirace), k rozhodnutí problému, zda u nás existuje více typů konzumního chování (diference v aspiracích město-venkov, Čechy-Slovensko, podle struktury vzdělání, složitosti práce atd.). Otázka tohoto typu rovněž přispěje k vyřešení problému, zda se naše společnost vnímá jako rovnostářská, zda byla nivelizace interiorizována ve společenském vědomí jako hodnota atd.

3.3. HYPOTÉZA

Výsledky výzkumu na velkém i malém vzorku, výsledky druhotných analýz statistických materiálů a zejména statistik

rodinných účtů, výsledky dílčích studií v této oblasti (studie o obrazu konzumenta, o dílčích aspektech životní úrovně atd.) by měly vést k potvrzení či zamítnutí jednotlivých momentů následující hypotézy:

Zkoumaná společnost je v podstatě homogenní, tzn. platí pro ni univerzální normy konzumu a životní úrovně (její členové tedy podléhají primární determinaci hodnotami globální společnosti) [21]. Velikost podílu na těchto normách určuje primárně příjem hlav domácností. Diferenciace v příjmech a životní úrovni se pozitivně váže s ostatními faktory diferenciace, podílí se tedy na tvorbě sociálního statusu — hovořit o diferenciaci je v tomto smyslu oprávněné. Avšak samotné rozptěti rozdílů v příjmech a životní úrovni je velmi uzavřené, takže diferenciace v aktuálním rozpětí nepůsobí jako stimulant ve vztahu k stupni složitosti práce, vzdělání, podílu na řízení a prestiže — potud je tedy oprávněná charakteristika společnosti jako nivelizované a potud se diferenciace v příjmech a životní úrovni nemůže stát základem sociální diferenciace.

Poznámky

[1] Problém pochopitelně žádnou z těchto disciplín neopouští — bylo by však možné nalézt jakousi „přirozenou historii“ vývoje tohoto problému, jež by byla ilustrována jmény E. Engel (ekonom), M. Halbwachs (sociolog), G. Katona (psycholog).

[2] Nejde tedy o zachycení plné struktury životní úrovně, nýbrž jen těch jejích složek, které diferencují. Zde nelze použít vypracovaných maximalizujících definic určených pro mezistátní porovnání — viz např. *International Definition and Measurement of Levels of Living*, United Nations 1961, kde se pracuje s dvanácti položkami.

[3] Přecházíme-li v analýze od majetku k příjmu — ke konzumní orientaci, je třeba doplnit ještě finanční jistotu — konzumní horizont, abychom dostali plně časové struktury téhož procesu — společenského rozdělování zdrojů určených k spotřebě. V tomto komplexu je v americké literatuře tolik analyzovaný problém konzumního chování poměrně úzkým výsledkem. Sociologická analýza majetku je vzácná — viz např. Achim Schrader, *Die soziale Bedeutung des Besitzes in der modernen Konsumgesellschaft*, 1966, 170 stran.

[4] Tohoto problému se lehce dotýká A. R. Aran v práci *Boj tříd* (R. Aron, *La lutte de classes, Nouvelles leçons sur les sociétés industrielles*, 1964), když se táže po rozpětí

příjmového vějíře nutného pro fungování podniku (str. 106), nebo provádí historická a mezistátní porovnání rozpětí příjmových stupnic (str. 130–131).

[5] Jedna z možných interpretací dialektiky potřeb a zájmů využívá definice „prahu nasycenosti“ — jestliže jsou základní potřeby nasyceny, uzavírá se univerzum tlaku potřeb a otevírá se univerzum aspirací, zájmů atd. Hypotéza podobného typu byla např. ověřována v kanadském výzkumu o potřebách — viz M. A. Tremblay, G. Fortin, *Les comportements économiques de la famille salariée du Québec*, 1964. — Jiný přístup zvolil Ch. de Lauwe (*Comportement de pré-occupation — comportement d'intérêt libre*) v práci *La vie quotidienne des familles ouvrières*, 1956.

[6] Např. J. Lhomme, F. Perroux, J. Marchal, A. Nicolai aj.

[7] Zde mám na mysli tzv. realistickou teorii rozdělování J. Marchala, jak ji formuluje v článku *Approches et catégories à utiliser pour une théorie réaliste de la répartition*, *Revue économique* č. 2/1952, str. 1482. Emil James ji v *Dějinnách ekonomického myšlení 20. století* vykládá takto: „...ekonomické kategorie, které tvořily základ klasické teorie, neodpovídají současné skutečnosti... realističtější teorie rozdělování se musí opírat o sociologický výzkum, vycházející ze specifického charakteru jedné nebo několika sociálních skupin, které svou činností uvnitř společnosti vytvářejí různé kategorie důchodu...“ (cit. podle překladu in: *Přehled 1966*, Příloha 4, *Politická ekonomie 20. století*, Ústav marxismu-leninismu pro vysoké školy, 1966, str. 159).

[8] Tento pokus o absolutní určení se pochopitelně pohybuje v rámci nutné relativity — tj. ve vztahu k funkcionální nezbytnosti určité míry diferenciaci či nivelizace.

[9] Podle šetření ÚKLKS z května 1966 má 83% pracovníků socialistického sektoru mzdu v rozpětí 1 001–2 500 Kčs.

[10] Rozsáhlá a stále se rozšiřující sociální politika na jedné straně a přísná, směrem k vyšším příjmovým stupňům se zostřující daňová politika na straně druhé se staly trvalými faktory tohoto procesu sociální nivelizace, jemuž se dnes může vymknout jen velmi málo velmi malých, pro strukturu společnosti nepodstatných skupin. H. Schelsky, *Gesellschaftlicher Wandel*, in: *Offene Welt* 41/1956, str. 64.

[11] S. Käscher, *Teilstrukturen sozialer Differenzierung und Nivellierung in einer westdeutschen Mittelstadt*, 1965.

[12] K obdobným závěrům dochází P. Bourdieu ve statických o triumfu městských hodnot a moderní formě snobismu v kolektivní práci *Le partage des bénéfices*, 1966, 444 str.

[13] Lze usoudit, že se zde stanovisko původně extrémně psychologické — vycházející ze struktury potřeb vlastní určité lidské přirozenosti — mění ve stanovisko extrémně sociologické — vycházející z působení so-

ciální kontroly, sociálního nátlaku. Účinnost tohoto působení ovšem vyžaduje celou řadu materiálních, institucionálních a hodnotových předpokladů. Konzumní orientace nemusí být „manipulovatelným konzumentovi“ vnučovaný zrovna průmyslem (z tohoto stanoviska kritizuje teze o manipulovatelném konzumentovi R. König, *Soziologische Orientierungen*, 1965, str. 511).

[14] „Jestliže přestaneme myslet v abstraktních hospodářských modelech a začneme myslet sociologicky, případ izolovaných kupců se stane pouhým extrémem; pravidlem je daleko spíše konzument, který ve skupině svého původu, v rodině, ve své sociální vrstvě, v regionální kultuře, ke kterým přísluší, podléhá řadě pravidel, která mu říkají, jak má tehdy a tehdy jednat. Na skutečném trhu reagujeme v běžném rozhodování primárně, nikoliv jako abstraktně teoretické hospodářské subjekty, nýbrž především jako sociálně kulturní bytosti.“ R. König, o. c., str. 508.

[15] Móda představovala již dříve samostatnou oblast zkoumání (např. Goblot, *La barrière et le niveau*, 1925). Jedním z důsledků industrializace a urbanizace je její zahrnutí do běžné struktury konzumu, jak na to upozorňuje rovněž R. König: „Velikou tvůrkyní světa masového konzumu je móda, jejíž působení je dnes tak silné, že zachvátilo nejširší společenské vrstvy, zatímco dříve byla jediným privilegiem malých zámožných vrstev“ (o. c., str. 488).

[16] R. König: „Zmasovění se stává předpokladem vyšší životní úrovně, přičemž standardizace a nivelizace se jeví nejprve jako podstatný technicko-výrobní předpoklad, potom ale také v určitém smyslu jako formující prvek. Každá forma sama o sobě znamená nivelizaci“ (o. c., str. 487).

[17] O řadě těchto výzkumů informuje E. Rejmanek v práci *Psychologie trhu*, Sociálněvědná akademie, 244 str. cykl.

[18] Realizaci pražské sondy a návrh programu pro předvýzkum provedl J. Linhart. V částech 3.1. a 3.2. se omezují na vybrané problémy.

[19] Při této korelaci by bylo teoreticky oprávněné operacionalizovat i následující problém: intervaly příjmů jsou zároveň jakousi základní mírou diferenciaci a tato míra si pro celé příjmové rozpětí nemůže zachovávat stejnou velikost. To není dáno jen rozdílným subjektivním ohodnocením 100 Kčs při příjmu 950 Kčs a 2 200 Kčs. Je to dáno především cenami stále nákladnějších druhů zboží, které do konzumních orientací s vyšším příjmem vstupují. Diferenciace by proto bylo třeba měřit zvětšujícími se kroky — tyto intervaly by mohly být stanoveny na základě úvah a zkušeností, na základě expertizy nebo jako výsledek porovnání rodinných účtů a kalkulace cen typických výrobků a služeb. Metodicky by ovšem tento postup šetření značně komplikoval.

[20] Podobný výzkum potřeb byl např. proveden průzkumem, jehož výsledky byly uveřejněny v práci Ryszard Dyoniziak, *Stratyfi-*

kacja a hierarchia potrzeb konsumpcyjnych w społeczności wielkomiejskiej, Kraków 1966, 217 str.

[21] Obdobně dovozuje Roseborough (in: L. H. Clark ed., *Consumer Behaviour*, I. *The Dynamics of Consumer Reaction*, 1954, str. 1–18) primární globální společnosti na strukturu potřeb a prostředky jejich uspokojování

(prostřednictvím tzv. „standard package“). Pro M. Halbwachse je faktorem této determinace sociální třída, pro D. Riesmana (*The Lonely Crowd*) vliv sousedství, pro Ch. de Lauwe aktuální situace rodiny v souvislosti s rozdílnými etapami vývoje vedoucího od společnosti tradiční k technologické a městské společnosti.