

Jolanta Tomala\*

MOTYWY WYBORU ZAWODU HANDLOWCA

Wprowadzenie

Uspołecznienie handlu po II wojnie światowej w Polsce oznaczało przełom w stosunkach własnościowych, wprowadzenie nowego typu organizacyjno-ekonomicznego oraz oparcie obrotu towarowego na wielkich przedsiębiorstwach handlowych. Punktem startowym tego przełomu była jednak zacofana gospodarka drobnotowarowa, co utrudniało i do dziś utrudnia funkcjonowanie nowego systemu. Brakowało doświadczeń w nowoczesnej technice handlu i w zarządzaniu nowoczesnym przedsiębiorstwem handlowym. Bazę techniczną, dostosowaną do potrzeb wielkich przedsiębiorstw handlowych trzeba było dopiero tworzyć. Pracownicy handlu nie posiadali umiejętności pracy w warunkach nowoczesnego przedsiębiorstwa.

Do roku 1957 programową zasadą polityki handlowej w Polsce była polityka rynku sprzedawcy, a więc układu stosunków rynkowych, w którym istnieje stała przewaga popytu nad podażą towarów. W takich warunkach problem jakości świadczonych usług handlowych z czysto ekonomicznego punktu widzenia stał się drugorzędny. Okrojone funkcje handlu mogły być realizowane przy pomocy niewykwalifikowanego czynnika ludzkiego. W rezultacie nastąpiło ograniczenie świadczeń państwa na rzecz pracowników handlu, wyrażające się w postaci jednego z najniższych poziomów płac w gospodarce, przy jednoczesnych niskich wymaganiach kwalifikacyjnych wobec zatrudnionych.

---

\*Magiister, uczestniczka studium doktoranckiego w Instytucie Socjologii UŁ.

Przełomowym okresem w przygotowywaniu kadry na potrzeby handlu wewnętrznego był rok 1956. Zasadnicze szkoły handlowe i technika ekonomiczne prowadzone przez Centralny Zarząd Szkolenia Ministerstwa Handlu Wewnętrznego przejęte zostały przez Ministerstwo Oświaty. Doskonalenie kursowe, nauczanie praktyczne oraz bezpośrednie kierowanie sprawami podnoszenia kwalifikacji zatrudnionych w handlu zostało w gestii resortu handlu wewnętrznego. W 1957 r. zarządzeniem ministra handlu wewnętrznego ustalone zostały wyższe wymogi kwalifikacyjne dla wszystkich podstawowych stanowisk pracy w placówkach handlowych. Odtąd na stanowiskach sprzedawców obowiązuje jako minimum ukończenie zasadniczej szkoły handlowej, a w stosunku do osób nie mających wykształcenia zawodowego - ukończenie kursu zawodowego.

O rozwoju szkolenia sprzedawców w zasadniczych szkołach handlowych świadczą następujące dane:

Rok szkolny	Liczba uczniów
1955/1956	301
1956/1957	1 670
1960/1961	8 790
1965/1966	19 870
1973/1974	69 000 <sup>1</sup>

Blisko 80% absolwentów zasadniczych szkół handlowych po ukończeniu nauki podejmuje pracę w handlu. Pozostałe 20% albo kontynuuje naukę w szkołach dla niepracujących, albo podejmuje pracę w innych zawodach. Według danych GUS w dniu 31 XII 1972 r. w państwowym handlu detalicznym zatrudnionych było 33,6% absolwentów zasadniczych szkół zawodowych, a w handlu hurtowym 11,4%<sup>2</sup>.

W ostatnich latach w Polsce podjęto szereg działań, zmierzających do poprawy warunków pracy w handlu. Uregulowano sprawę czasu pracy sprzedawców, zmniejszono odpowiedzialność materialną pracowników z tytułu niezawinionych niedoborów towarowych, uruchomiono skromny jak na razie program inwestycji socjalnych. Dokonano modernizacji sklepów, co wpłynęło częściowo na poprawę

<sup>1</sup> Por. Praca w handlu. Warunki, organizacja, gospodarowanie, pod red. M. S t r u z y c k i e g o, Warszawa 1977, s. 150.

<sup>2</sup> Ibidem, s. 153.

kultury miejsca pracy. Nie przedsięwzięto jednak odpowiednich działań w celu podniesienia niskiego prestiżu zawodu w społeczeństwie i wśród samych pracowników handlu.

Na postawę pracownika wobec pracy nie miały wpływ wywiera m. in. sytuacja rynkowa. W warunkach niedostatecznego zaopatrzenia, niskiej jakości produktów, dobry towar "sam się sprzedaje", powstają okoliczności sprzyjające sprzedaży "spod lady" i "po znajomości", łapówkarstwu i demoralizacji pracowników, czego inicjatorami są często sami nabywcy. Wszystko to tworzy w opinii społecznej trudny do przezwyciężenia ujemny stereotyp handlowca. Nie zniknęły więc do dziś niektóre istotne, ekonomiczne i psychospołeczne hamulce podejmowania pracy w handlu.

Dobór próby, czas badania, metoda badania,  
charakterystyka ogólna zbiorowości badanej

W okresie od listopada 1978 r. do stycznia 1979 r. przeprowadzono w Łodzi badanie, którym objęto 450 spośród 1934 sprzedawców zatrudnionych w Wojewódzkim Przedsiębiorstwie Handlu Wewnętrznego w Łodzi. Materiały były zbierane za pomocą wywiadów kwestionariuszowych przeprowadzanych ze sprzedawcami wybranymi metodą doboru systematycznego.

W badanej zbiorowości sprzedawców większość stanowią kobiety, wylosowano bowiem 418 kobiet i 32 mężczyzn, co stanowi odpowiednio 92,9% oraz 7,1%. Jest to zatem zawód bardzo sfeminizowany, chociaż wśród kierowników sklepów mężczyźni stanowią około 15%. W zawodzie sprzedawcy dominują kobiety, nadto zaś jest to obecnie zawód skupiający w zdecydowanej większości ludzi młodych, 45,1% sprzedawców urodziło się po roku 1950, w momencie badania osoby te miały więc nie więcej niż 28 lat. Zaledwie 18,2% sprzedawców miało ponad 47 lat (urodzeni w roku 1930 i wcześniej). 18,4% sprzedawców ukończyło tylko szkołę podstawową, 26,2% ma wykształcenie zasadnicze handlowe, 11,8% - średnie handlowe. Wynika z tego, że 38,0% osób zatrudnionych obecnie w handlu ukończyło szkoły przygotowujące do zawodu sprzedawcy. Pozostali to absolwenci innych zasadniczych i średnich szkół zawodowych lub liceów ogólnokształcących. Zaledwie 5 osób skończyło szkołę pomaturalną, tylko 2 rozpoczęły studia, których zresztą

nie udało im się skończyć, 37,2% obecnych sprzedawców przed podjęciem pracy w sklepie pracowało w innym charakterze, natomiast większość - 62,8% swą karierę zawodową zaczynało w handlu. Jednakże nie wszyscy absolwenci szkół handlowych zdecydowali się od razu po ukończeniu szkoły podjąć pracę zgodną ze swymi kwalifikacjami. 15,0% absolwentów średnich szkół handlowych pracowało początkowo w innym zawodzie. Również 8,0% osób, / które ukończyły zasadnicze szkoły handlowe, przed podjęciem pracy sprzedawcy było zatrudnionych w innym charakterze, w działach gospodarki nie związanych z handlem. Z młodym wiekiem większości sprzedawców idzie w parze stosunkowo niedługi staż pracy w handlu. Przeszło połowa - 54,6% - jest sprzedawcami 8 lat lub mniej, z tego 15,3% podjęło pracę w sklepie w latach 1977-1978.

Motywy wyboru zawodu sprzedawcy przez osoby  
nie posiadające ukończonej szkoły handlowej

Istnieją zawody, które można wykonywać tylko po ukończeniu konkretnej szkoły lub też kursów kwalifikacyjnych. Są także takie, które wykonywać można po ukończeniu różnego typu szkół bądź nawet bez żadnych kwalifikacji, bezpośrednio po szkole podstawowej. Do tego typu zawodów należy ciągle zawód sprzedawcy. Mimo rozporządzeń ministra handlu wewnętrznego, w wyniku istniejącego na rynku pracy stałego niedoboru sprzedawców do pracy przyjmowani są ludzie nie mający kwalifikacji handlowych, w tym osoby bez zawodu i takie, które z różnych względów nie podjęły pracy zgodnej z kwalifikacjami. Konieczność zatrudniania pracowników powoduje napływ do handlu głównie kobiet poszukujących pracy okresowej. W tych sytuacjach motywami "wyboru zawodu" są wyłącznie względy zarobkowe lub chęć czasowego uzyskania świadczeń społecznych, jak pomoc lekarska, dodatek rodzinny, urlop macierzyński itp.

62,0% badanych sprzedawców nie uczęszczało do szkół handlowych, dla 71,0% spośród nich uzyskiwane w handlu zarobki były koniecznym uzupełnieniem budżetu domowego, a dla dalszych 21,5% - jedynym środkiem utrzymania. Natomiast 28,3% sprzedawców zdecydowało się na podjęcie pracy, aby mieć pieniądze na własne wydatki i zdobyć większą samodzielność. Wynika z tego, że przeszło

90% spośród sprzedawców nie mających kwalifikacji handlowych podejmowało pracę z pobudek finansowych. Jednakże więcej niż połowa - 52,7% wybrała pracę w handlu, ponieważ podobała im się praca ekspedienta. Byłoby to bardzo optymistyczne, gdyby nie fakt, że jest to w przeważającej mierze zdanie osób starszych. I tak pracę w handlu ze względu na zainteresowanie wybrało 62,9% niewykwalifikowanych sprzedawców w wieku 48-57 lat i 56,9% w wieku 38-47 lat, ale już tylko 44,4% w wieku 23-27 lat i 46,4% najmłodszych, mających 22 lata i mniej. Popularność zawodu sprzedawcy i zainteresowanie nim wśród ludzi młodych jest coraz mniejsze. 17,2% sprzedawców nie mających kwalifikacji handlowych nie chciało pracować w handlu, ale nie mogli oni znaleźć innej pracy, 12,9% zaś było obojętne gdzie będą pracować, przyjęli pierwszą propozycję zatrudnienia. Pozostali wskazywali na inne przyczyny wyboru zawodu sprzedawcy, takie jak namowa rodziny, korzystne dla nich godziny pracy czy też przypadek.

Osoby wybierające pracę w sklepie ze względu na zainteresowania miały bardziej pożądaną, korzystną ze społecznego punktu widzenia oczekiwaną związaną z pracą. Spośród osób, którym podobała się praca sprzedawcy i dlatego zdecydowały się na podjęcie pracy w handlu, aż 67,3% oczekiwało, iż praca ta da im satysfakcję, pozostali na satysfakcję z pracy liczyli w 33,6%. Wśród sprzedawców, którzy wybrali zawód z zainteresowania tylko 24,5% stwierdziło, że na nic szczególnego nie liczyli podejmując pracę w handlu, po prostu trzeba było gdzieś pracować, natomiast z pozostałych - żadnych oczekiwań w stosunku do zawodu nie miało 49,2%. Osoby, które chciały pracować w sklepie, częściej są również zadowolone z wykonywanej przez siebie pracy.

W handlu większość sprzedawców nie posiada kwalifikacji zawodowych zdobytych w drodze ukończenia zasadniczej lub średniej szkoły handlowej. Można oczekiwać jedynie stopniowej zmiany tej sytuacji, wraz z odchodzeniem osób starszych na emeryturę. O ile bowiem sprzedawcy nie posiadający formalnych kwalifikacji stanowią przytłaczającą większość w grupie osób starszych, to wraz z coraz młodszym wiekiem badanych sytuacja się zmienia.

Czy jednak odchodzenie z handlu osób starszych będzie dla tego działu gospodarki korzystne, trudno powiedzieć. Obecnie stwierdzić można, że osoby bez formalnych kwalifikacji mają z reguły pozytywny stosunek do zawodu sprzedawcy, więcej niż po-

łowa wybrała ten zawód celowo, kierując się zamiłowaniem. Mają one również korzystniejsze ze społecznego punktu widzenia oczekiwania związane z pracą i częściej są z niej zadowolone. W większości są to jednak właśnie osoby starsze.

#### Droga do zawodu absolwentów szkół handlowych.

##### Motywy wyboru zawodu i pracy w handlu

Wzrost wymagań kwalifikacyjnych w stosunku do pracowników różnych zawodów spowodował, że podjęcie pracy poprzedza zazwyczaj, a przynajmniej powinno poprzedzać, ukończenie odpowiedniego typu szkoły czy kursów. Wybór zawodu następuje więc praktycznie jednocześnie z wyborem szkoły.

Podjęcie pracy w zawodzie sprzedawcy wymaga zasadniczo ukończenia szkoły handlowej. Jednakże, o czym już była mowa, czynione są odstępstwa od tej zasady. Wynika to między innymi z niedostatecznej liczby absolwentów tych szkół decydujących się na podjęcie pracy w handlu.

W badanej zbiorowości sprzedawców łódzkich 38%, czyli 171 osób, jest absolwentami szkół handlowych, z czego 118 ukończyło zasadniczą szkołę handlową, a 53 - szkoły średnie, takie jak liceum ekonomiczne - 29 osób; technikum handlowe - 10 osób; technikum ekonomiczne - 13 osób i gimnazjum kupieckie - 1 osoba.

Z badań wynika, że 53,8% absolwentów szkół handlowych wymienia jako główny motyw wyboru szkoły chęć pracy w sklepie w charakterze sprzedawcy. Proporcje są tu więc bardzo podobne jak w przypadku motywów podejmowania pracy w sklepie przez osoby nie posiadające kwalifikacji handlowych. Niestety, również podobnie przedstawia się struktura wybierających zawód sprzedawcy "z zamiłowania" według wieku. Pominiemy tu osoby najstarsze, jest ich bowiem bardzo mało wśród absolwentów szkół handlowych. I tak, o ile spośród sprzedawców w przedziale 28-37 lat poszło do szkoły handlowej zgodnie ze swymi zainteresowaniami 67,9% osób, to spośród mających od 23 do 27 lat już 56,4%, a z osób najmłodszych 44,0%. Dane te potwierdzają raz jeszcze spadek popularności zawodu wśród młodzieży.

Do przyczyn wyboru szkoły handlowej należała również niemożność podjęcia nauki w innych szkołach. 28,0% sprzedawców - ab-

solwentów szkół handlowych - chciało uczyć się w innej szkole, ale zabrakło tam dla nich miejsca. 8,0% przyznało, iż myśleli o innej szkole, ale ich sytuacja rodzinna była taka, że musieli szybko zdobyć zawód i zacząć zarabiać. W sumie 36,0% osób szkołę handlową i zawód sprzedawcy wybrało niejako z konieczności.

Pozostali absolwenci wskazują na takie okoliczności wyboru zawodu jak pójście za przykładem koleżanek, chęć szybkiego zdobycia jakiegokolwiek zawodu by zacząć zarabiać, skierowanie przez poradnię wychowawczo-zawodową (zaledwie 4 osoby) czy też wręcz przypadek. Wydaje się, że nie są to okoliczności warunkujące późniejsze pozytywne postawy wobec pracy i zawodu. Potwierdzają to zresztą dalsze wypowiedzi sprzedawców. Z osób, które rozpoczęły naukę w szkole handlowej, ponieważ chciały pracować w sklepie, 88,0% w momencie ukończenia tej szkoły było zadowolone ze swego wyboru i z tego, że będą sprzedawcami. Natomiast wśród osób decydujących się na szkołę handlową z innych przyczyn procent zadowolonych ze swego wyboru w momencie ukończenia szkoły wynosił 46,9. Ogółem zadowolonych z perspektywy pracy w sklepie było 70,0% absolwentów szkół handlowych. Pozostałe osoby twierdziły, iż musiały podjąć pracę w sklepie w związku z ukończeniem szkoły handlowej (19,8% sprzedawców), że szukały innej pracy, nie w handlu, ale nie mogły takiej znaleźć (7,0%) czy też, że najchętniej nie pracowałyby w ogóle, ale okoliczności na to nie pozwoliły (4,0%).

Podobne wyniki uzyskano badając okoliczności wyboru zasadniczej szkoły handlowej przez obecne uczennice tej szkoły<sup>3</sup>. 50,0% dziewcząt stwierdziło, że rozpoczęły naukę w szkole handlowej, chciały bowiem pracować w sklepie jako sprzedawczynię. Aż 40,0% przyznało, że starały się o przyjęcie do innej szkoły, ale im się nie udało. Pozostałe wskazywały na chęć szybkiego zdobycia zawodu i - co za tym idzie - własnych pieniędzy, na gwarancję otrzymania pracy po ukończeniu szkoły, pójście za przykładem koleżanek, a więc na takie same okoliczności, jak ich koleżanki już w handlu pracujące. Zaledwie 42,0% uczennic po prawie dwuletnim okresie nauki i odbyciu praktyk zawodowych w sklepach

<sup>3</sup> W maju 1979 r. B. Sawicka w ramach zbierania materiałów do pracy magisterskiej przeprowadziła badanie, którym objęła 100 uczennic II klasy zasadniczej szkoły handlowej.

swoją decyzję o podjęciu nauki w ZSH ocenia jako słuszną. Pozostała dziewczęta albo są niezdecydowane w ocenie tej decyzji (39,0% osób), albo przyznają, że pomyliły się wybierając tę szkołę (19,0% uczennic).

Aż 41,0% przyszłych sprzedawczyń stwierdziło, że gdyby mogły jeszcze raz wybierać szkołę, nie zdecydowałyby się powtórnie na "handlówkę", ale starałyby się zdobyć inny zawód.

Wydaje się prawdopodobne, że niewysoki procent absolwentów ZSH pracujących w handlu zgodnie ze swymi zamiłowaniem związany jest ze zbyt wczesnym wyborem zawodu. Podkreślić warto, że osobom wybierającym zasadniczą szkołę handlową wydawać się mogło, że znają zawód sprzedawcy, gdyż stykały się z nim w życiu codziennym z pozycji nabywcy. Rzeczywiste poznanie pracy sprzedawcy "z drugiej strony ludy" wywołuje czasami rozczarowanie. Spodziewać się też można, że przygotowanie zawodowe może powodować większe wyczulenie na niedociągnięcia zaopatrzeniowe i organizacyjne w pracy handlu detalicznego.

#### Opinie sprzedawców na temat czynników zachęcających i zniechęcających do wyboru zawodu

Interesujące są opinie sprzedawców dotyczące czynników, które zachęcają i zniechęcają do podejmowania pracy w handlu. Przyjęto, że sprzedawcy, mówiąc, co może ludzi zachęcać, a co zniechęcać do ich zawodu, wyrażają głównie własną opinię na ten temat. Za zasadniczą zachętę do wyboru zawodu sprzedawcy respondenci uważają fakt, że praca w handlu zapewnia wiele kontaktów z ludźmi i różnorodność tych kontaktów. Pogląd ten wyraziło aż 78,2% badanych. Niewątpliwie przy wykonywaniu tego typu pracy nie występuje monotonia, tak typowa dla współczesnego przemysłu, a uwarunkowana daleko posuniętym podziałem pracy i stąd prawdopodobnie ta opinia. Natomiast dalsze czynniki, które zdaniem sprzedawców zachęcają do pracy w sklepie, posiadają charakter ujemny ze społecznego punktu widzenia. Mianowicie aż 56,9% ankietowanych uważało, że czynnikiem takim jest łatwość opanowania zawodu i samej pracy, 41,3%, że jest nim łatwość uzyskania pracy, 25,1% zaś uważało za zachętę do podejmowania pracy w handlu uboczne korzyści wynikające z pracy w handlu, np. dostęp do atrakcyjnych towarów, znajomości wśród ekspedientek z in-



nych sklepów itd. Prawie tyle samo sprzedawców - 26,8% - uważało, że zachętą do pracy w sklepie jest możliwość kształtowania decyzji nabywców.

Wielość kontaktów z ludźmi i możliwość kształtowania decyzji nabywców, a więc pierwszy i czwarty pod względem liczby wyborów czynnik zachęcający do pracy w handlu, możemy uznać za pozytywne ze społecznego punktu widzenia, natomiast łatwość opanowania zawodu i samej pracy, łatwość uzyskania pracy i liczenie na uboczne korzyści - za negatywne. Pozostałe czynniki były wybierane o wiele rzadziej. I tak, na duże możliwości dokształcania się przy jednoczesnej pracy w handlu wskazało 10,0% badanych, na godziny pracy w handlu jako na zachętę - 8,3%, na płace 6,7% i na duże możliwości awansowania 4,9% ankietowanych. 1,6% sprzedawców uznało, że nic nie zachęca do podejmowania pracy w handlu.

Przedstawione tutaj dane warto porównać z wynikami uzyskanymi na podstawie badań przeprowadzonych z końcem 1962 r. w Krakowie. Ankietyzację objęto wówczas 2630 sprzedawców<sup>4</sup>. Z porównania wynika, że obecnie, po 16 latach, sprzedawcy częściej kierują się przy wyborze zawodu niekorzystnymi z punktu widzenia społecznego motywami. Na przykład w 1962 r. na uboczne korzyści będące zachętą do podjęcia pracy w handlu wskazało 12,9% badanych, obecnie, w 1978 r. - 25,1%, a więc 1/4 zbiorowości. Nic się nie zmieniło w ciągu minionych 16 lat pod względem stopnia łatwości uzyskania pracy w handlu. W 1962 r. na czynnik ten wskazało 43,3%, natomiast w 1978 r. - 41,3% sprzedawców. Wydaje się, że na ten właśnie motyw należy zwrócić szczególną uwagę. Jak już stwierdzono, łatwość uzyskania pracy jest skutkiem niekorzystnego kształtowania się warunków pracy i płacy w handlu, oraz niskich wymagań kwalifikacyjnych stawianych kandydatom na sprzedawców. Powoduje to napływ do sklepów osób podejmujących pracę niechętnie i z konieczności, często traktujących ją jako okresową. Sprzedawcy ci oczywiście nie identyfikują się z zawodem, przyczyniając się do spadku i tak już niskiego prestiżu zawodu sprzedawcy<sup>5</sup>. Pewną zmianę na lepsze w postawach w stosunku do zawodu może sygnalizować fakt ogromnej różnicy między ilością

<sup>4</sup> J. A l t k o r n, Postawy sprzedawców wobec wykonywanego zawodu, [w:] Pracownicy handlu, Warszawa 1964, s. 139.

<sup>5</sup> W. W e s o ł o w s k i, A. S a r a p a t a, Hierarchia zawodów, "Studia Socjologiczne" 1961, nr 2.

osób sądzących, że do pracy w handlu nic nie zachęca - 21,3% w 1962 r. i 1,6% w 1978 r. Wspomnieć jeszcze należy, że w pytaniu tym respondenci proszeni byli o wskazanie trzech czynników zachęcających do pracy w handlu. Niestety, trzy takie motywy potrafiło wskazać zaledwie 313 osób (71,1%). 393 (88,9%) sprzedawców wybrało 2 czynniki i 443 - przynajmniej jeden, 7 sprzedawców stwierdziło, że do pracy w handlu nic nie zachęca.

Natomiast w przypadku czynników mogących, zdaniem sprzedawców, zniechęcić ludzi do pracy w handlu, na jeden czynnik wskazali wszyscy badani, na dwa - 97,3%, a na wszystkie trzy - 92,2% respondentów. Wynika z tego, że sprzedawcom łatwiej wypowiedzieć się na temat tego, co zniechęca do pracy w sklepie, niż na temat motywów zachęcających do podjęcia tam pracy.

W 1962 r. tym, co zniechęcało do wyboru zawodu sprzedawcy aż 82,3% badanych, był poziom płac, natomiast 61,7% deklarerowało, iż zniechęca do pracy w sklepie fakt, że klienci są niegrzeczni w stosunku do sprzedawców<sup>6</sup>. Obecnie proporcje nieco się zmieniły. W dalszym ciągu płace i niegrzeczne traktowanie sprzedawców przez nabywców są najczęściej wymieniane, ale kolejność tych czynników jest odwrotna. 62,4% sprzedawców za najbardziej zniechęcającą uważa niegrzeczność klientów, natomiast 61,1% - poziom płac. W ciągu minionych 16 lat płace zatraciły więc w pewnym stopniu swój dominujący charakter jako czynnik zniechęcający. Przyczyn tego zjawiska można szukać w stałych podwyżkach płac sprzedawców<sup>7</sup> lub też w zwiększeniu się ubocznych dochodów sprzedawców i korzyści płynących z pracy w sklepie w związku z trudną sytuacją rynkową, niedoborami w sklepach, a jednocześnie coraz większą ilością pieniędzy w rękach nabywców.

W ostatnich latach sprzedawcy częściej uskarżają się na mniej korzystne niż gdzie indziej godziny pracy w sklepach. Zwróciło na to uwagę 58,2% osób, a więc prawie tyle samo, co na poziom płac. W 1962 r. na dłuższy niż gdzie indziej czas pracy skarżyło się 48,2% sprzedawców, na poziom płac zaś - 82,3%. Co raz większego znaczenia nabiera więc czas spędzany poza pracą.

<sup>6</sup> A l t k o r n., op. cit., s. 141.

<sup>7</sup> Przeciętna płaca miesięczna netto w handlu uspołecznionym wynosiła w 1970 r. 1869 zł, w 1977 r. zaś - 3539, w tym w handlu detalicznym - 3453 zł (por. Rocznik statystyczny 1978, s. 308).

Atrakcyjność posiadania dużej ilości wolnego czasu wzrasta tym bardziej, że w łódzkim handlu pracują obecnie w większości ludzie młodzi. Znacznie zmniejszyła się rola wysiłku fizycznego, który musi wydatkować sprzedawca w czasie pracy, jako czynnika zniechęcającego. W 1962 r. na czynnik ten wskazywało 19,5% badanych, a więc niemal co 5 sprzedawca, obecnie zaledwie 8,2%.

Warto również w tym miejscu powołać się ponownie na cytowane już badanie, przeprowadzone wśród uczennic zasadniczej szkoły handlowej.

Wynika z niego, że młodzi ludzie decydują się na wybór zawodu m.in. także po to, aby mieć prawo pierwokupu poszukiwanych towarów, a być może również - by czerpać korzyści z odkładania tych towarów "pod lady" i sprzedaży ich osobom potrafiącym się odwdziżyć. Nie jest to oczywiście pożądany ze społecznego punktu widzenia motyw wyboru zawodu. Potwierdza to raz jeszcze generalnie bardziej pozytywną postawę osób starszych w stosunku do pracy i zawodu.

Jeżeli chodzi o czynniki zniechęcające do podejmowania pracy w handlu, to opinie uczennic na ten temat pokrywają się z opiniami sprzedawców. 69,0% dziewcząt ze najbardziej zniechęcające uznaje niegrzeczne traktowanie sprzedawców przez klientów, zaś 61,0% - poziom płac. Ciekawe, iż zaledwie 26,0% uczennic wskazało tutaj na mniej korzystne niż gdzie indziej godziny pracy jako czynnik zniechęcający. Być może niedogodności z tego wynikające odczuwają dziewczęta dopiero po podjęciu pracy.

#### Perspektywy trwałości pracy zawodowej

47,8% sprzedawców stwierdziło, że gdyby mogli raz jeszcze rozpoczynać pracę zawodową nie zdecydowałiby się na podjęcie pracy w handlu. Pogląd taki wyraziły osoby będące w różnym wieku, niezależnie od wykształcenia, płci, jak również od zarobków osiągniętych w handlu i dochodów w rodzinie. Stwierdzono natomiast związek między chęcią powtórnego wyboru zawodu sprzedawcy a odczuciem prestiżu, jakim się ten zawód cieszy w społeczeństwie i tym, czy jest on doceniany przez klientów. Generalnie zaledwie 14,4% sprzedawców uważa, że wykonywany przez nich zawód cie-

szy się w społeczeństwie poważaniem, 76,4% sądzi, że tak nie jest, 9,2% respondentów nie ma zdania na ten temat.

Spośród sprzedawców przekonanych o wysokim prestiżu swego zawodu 67,7% zdecydowałoby się jeszcze raz na powtórny jego wybór. Sprzedawcy, według których ich zawód nie cieszy się poważaniem, jedynie w 40,0% po raz wtóry podjęliby pracę w handlu. Podobnie 60,7% tych, którzy sądzą, że ich praca jest niedoceniana przez klientów, nie podjęłoby pracy w sklepie powtórnie, natomiast 62,1% sprzedawców przekonanych o tym, że ich trud jest przez nabywców doceniany, wybrałoby po raz wtóry swój zawód. Wynika z tego, że zawodu sprzedawcy nie wybrałoby respondenci po raz drugi nie ze względów ekonomicznych, takich jak stosunkowo niskie płace czy też słabszy niż gdzie indziej rozwój udogodnień socjalnych. Decydującym tutaj czynnikiem są względy społeczne - niski w odczuciu sprzedawców prestiż wykonywanego przez nich zawodu i niedocenywanie ich pracy przez nabywców.

Osoby zamierzające zmienić zawód stanowiły 17,6% respondentów. Odejść z zawodu zamierzało 21,9% mężczyzn i 17,2% kobiet. W zasadzie byli to wyłącznie ludzie młodzi. O ile spośród 82 osób mających ponad 47 lat na zmianę zawodu zdecydowane była tylko 1 osoba (1,2%), to ze sprzedawców najmłodszych, mających mniej niż 28 lat, aż 30,0%. Na ewentualną decyzję odejścia z handlu miała bezsporny wpływ wysokość osiąganego zarobku. Spośród osób mających pensję niższą niż 2000 zł pragnęło zmienić zawód 35,0%, z zarabiających od 2001 do 2500 zł - 25,0%, a z tych, którzy mieli uposażenie w granicach 2501-3000 zł - 15,3%. Z kolei wśród sprzedawców osiągających zarobki przewyższające kwotę 3500 zł odejść z zawodu miało zamiar tylko 4,0%. Również wielkość sklepów, w których respondenci są zatrudnieni, wiąże się z decyzją porzucenia zawodu sprzedawcy. Zaledwie 3,4% sprzedawców pracujących w sklepach dwuosobowych zamierza zmienić zawód na inny. Za to spośród sprzedawców zatrudnionych w sklepach dużych, gdzie liczba personelu przekracza 10 osób oraz w domach towarowych, decyzję taką podjęłoby 23,2%. Trudno w tej chwili powiedzieć, gdzie szukać przyczyn takiego stanu rzeczy. Zdawać by się mogło, że im sklep jest większy, tym praca łatwiejsza, bardziej zbliżona swym charakterem do pracy w przedsiębiorstwie przemysłowym. Łatwiej tam o zastępstwo czy dostosowanie godzin pracy do potrzeb, większy sklep posiada szerszy asortyment, a więc do-

stęp do atrakcyjnych towarów jest ułatwiony. Tymczasem z tych właśnie dużych sklepów sprzedawcy najczęściej odchodzą.

Sprzedawcy deklarujący chęć porzucenia zawodu pragną przede wszystkim znaleźć pracę w administracji (za biurkiem) - 41,7% respondentów. 22,7% chciałoby pracować w przemyśle, w produkcji. 20,0% w usługach. Pozostali wymieniają inne miejsca pracy, w których chcieliby zostać zatrudnieni.

Głównymi przyczynami chęci zmiany zawodu sprzedawcy na inny zawód są: spokojniejsza, lżejsza praca w nowym zawodzie - 41,7% wskazań lub wyższe zarobki, które można osiągnąć - 39,9% wskazań. 21,1% sprzedawców podało, że chcą odejść z zawodu ze względu na niekorzystne godziny pracy w handlu, a 16,0% z powodu braku szans na awans w handlu.

Sprzedawcy, którzy ukończyli szkoły handlowe, częściej deklarują zamiar porzucenia zawodu. Chęć taką deklaruje 21,7% absolwentów szkół handlowych i 14,9% tych, którzy nie mają wykształcenia handlowego. Jest to swego rodzaju paradoks. Być może prawidłowość ta wskazuje na silniejszy związek z handlem ludzi nie posiadających przygotowania zawodowego, trudniej bowiem byłoby im znaleźć inną pracę.

Osoby zamierzające porzucić zawód stanowią 17,6% ogółu sprzedawców. Najczęściej są to osoby młode. Zjawisko to jest zrozumiałe, ponieważ w miarę starzenia się człowieka coraz trudniej jest zmieniać zawód. Sprzedawcy pragnący zmienić zawód najczęściej niewiele zarabiają, co wiąże się zarówno z ich młodym wiekiem jak i, w ślad za tym, krótkim stażem pracy. Nie wydaje się jednak, by podwyżka uposażenia przyniosła zasadniczą zmianę na lepsze. Główną przyczyną chęci odejścia z handlu należy upatrywać raczej w niskim prestiżu zawodu sprzedawcy i w poczuciu, że praca ta nie jest przez społeczeństwo doceniana.

#### Zakończenie

Powody podjęcia pracy w wybranym zawodzie mogą wpływać z psychofizycznych właściwości pracownika, jego zainteresowań, potrzeb oraz uwarunkowań zewnętrznych. Z jednej strony praca może zaspokajać potrzeby pracownika, jego zainteresowania. Z drugiej strony - może być tylko środkiem zaspokajania istniejących po-

trzeb, jeżeli będzie traktowana wyłącznie jako miejsce zdobycia pieniędzy. Pierwsza sytuacja wywołuje zwykle zadowolenie z pracy, co jest czynnikiem mobilizującym do większej wydajności, do wykonywania pracy z przyjemnością i zapałem. Druga powoduje zniechęcenie, zmęczenie i w rezultacie chęć zmiany.

Na zewnętrzne uwarunkowanie wyboru zawodu i miejsca pracy składają się takie czynniki, jak perspektywa zarobków, prestiż społeczny zawodu, pewność pracy, trudności znalezienia innej pracy, fizyczne warunki pracy itp.

Przemysłany wybór zawodu bardziej integruje jednostkę z grupą zawodową, z formalną organizacją i z zadaniami przez nią stawianymi. Wybór zaś przypadkowy, nie oparty na zainteresowaniach i nie dający jednostce zadowolenia z pracy, wywołuje rozgoryczenie, zniechęcenie i rozczarowanie życiowe.

Wyboru zawodu sprzedawcy można dokonać zarówno poprzez wybór miejsca pracy, jak i przez wybór szkoły handlowej. W tym pierwszym przypadku posiadanie kwalifikacji handlowych nie jest konieczne. Do tej pory większość osób zatrudnionych w handlu na stanowiskach sprzedawców nie posiada kwalifikacji handlowych, zdobytych drogą ukończenia odpowiednich szkół. Stały rozwój handlu wymaga angażowania do pracy ludzi bez kwalifikacji, często obniżających poziom usług świadczonych konsumentom. Jednocześnie sprzedawcy-absolwenci szkół handlowych częściej odchodzą z zawodu niż ich koledzy nie posiadający kwalifikacji handlowych. Wiąże się to zapewne między innymi ze zbytnią "otwartością" zawodu, z tym, że może go wykonywać w zasadzie każdy chętny, a fakt posiadania (lub nie) odpowiedniego wykształcenia nie jest w momencie przyjmowania kandydata do pracy najistotniejszy. Zawód sprzedawcy w stosunku do zawodów produkcyjnych, gdzie wymagany jest ten sam poziom kwalifikacji (wykształcenia), cieszy się dużo mniejszym uznaniem społecznym. Zarobki osiągnięte dzięki wykonywaniu zawodu sprzedawcy są z reguły niższe w porównaniu z zarobkami w przemyśle, natomiast godziny pracy w handlu są dla pracowników przeważnie niewygodne. Sprzedawcy wykonują ową pracę w dość trudnych warunkach lokalowych, sklepy nie dysponują takimi udogodnieniami socjalnymi, jak żłobki i przedszkola przyzakładowe czy też stołówki. Niedogodności stają się szczególnie dotkliwe w przypadku zawodu tak efeminizowanego jak zawód sprzedawcy.

W sytuacji "ryнку sprzedawcy", stałego niedoboru poszukiwa-

nych towarów, a więc przewagi popytu nad podażą, działalność sprzedawców ogranicza się właściwie do mechanicznej dystrybucji dóbr. Jednocześnie sprzedawcy reprezentują producentów sprzedawanych towarów wobec nabywców i oni to właśnie obciążani są odpowiedzialnością za niską czasami jakość artykułów lub za braki na rynku. Wszystko to prowadzi do spadku prestiżu zawodu w społeczeństwie, a co za tym idzie, do coraz mniejszej jego atrakcyjności. Stąd niechęć młodych ludzi zarówno do rozpoczęcia nauki w szkołach handlowych - wiele osób podejmuje naukę tam, ponieważ nie dostało się do innych szkół - jak i do pracy w zawodzie sprzedawcy. Stopniowa poprawa jakości usług świadczonych klientom nie jest w stanie zmienić jak na razie negatywnej opinii społeczeństwa o tym zawodzie.

Jolanta Tomala

#### MOTIVES OF SELECTING SHOP ASSISTANT'S PROFESSION

The article discusses results of researches on motives of selecting the shop assistant's profession. The researches encompassed shop assistants employed in stores selling consumer durables in Łódź. There were compared motives of selecting shop assistant's profession as declared by shop assistants having no specialized secondary-school background and those being graduates of secondary-level business schools. The article discusses also opinions of shop assistants concerning factors encouraging or discouraging choice of this profession which were compared with opinions on the same subject as expressed by shop assistants in Cracow.

In the final part of the article the author discusses the problem of prospects of remaining permanently on the job in case of the interviewed shop assistants.