

BORISLAV ĐUKANOVIĆ

SVAKODNEVNI ŽIVOT
I STILOVI ŽIVOTA
SOCIJALNIH SLOJEVA
U CRNOJ GORI



DIO I

*Svakodnevni život
i stilovi života
socijalnih slojeva
u Crnoj Gori*

Borislav ĐUKANOVIĆ*

SVAKODNEVNI ŽIVOT I STILOVI ŽIVOTA SOCIJALNIH SLOJEVA U CRNOJ GORI

Uvod

KADA smo se odlučili da 2014. godine preduzmemo jedno istraživanje o svakodnevnom životu crnogorskog stanovništva, bili smo suočeni sa brojnim teškoćama, počev od teorijsko-metodoloških problema povezanih sa terenskim istraživanjem, do veoma oskudnih finansijskih i drugih resursa za sprovođenje jednog tako obimnog i teorijsko-metodološki zahtjevnog istraživanja.

Nepostojanje istraživanja o svakodnevnom životu u Crnoj Gori, koja bi nam poslužila kao empirijska baza za poređenje sa istraživanjem koje smo namjerali da preduzmemo, takođe nam je bilo ozbiljna prepreka. U zemljama okruženja najčešće su predmet istraživanja bili pojedini aspekti svakodnevnog života, dok su integralni pristupi svakodnevnom životu izuzetno rijetki i u regionu, ali i drugim inostranim zemljama, ili su nama nedovoljno poznati.

Određenje pojma „svakodnevni život” i „stilovi života”

Drugi problem je definisanje i operacionalizacija osnovnog istraživačkog pojma: svakodnevni život. Sam pojam svakodnevnog života imao je istorijski različita značenja. U antičkom svijetu svakodnevica je sfera privatnosti koju ispunjavaju žene, djeca i robovi i koja se ne tiče slobodnog građanina. Hrišćanstvo prezire ovozemaljsko, a svakodnevica je to *per definitionem*. U tome je slično shvatanjima antičkog svijeta. Međutim, svakodnevica može biti i poligon za realizaciju osnovnih hrišćanskih vrijednosti putem posvećenosti molitvi i religijskim ritualima. Sa prosvjetiteljskim idealima koji u centar društvenih zbivanja

* Prof. dr Borislav Đukanović, Humanističke studije, Univerzitet Donja Gorica

stavljaju ljudski intelekt i njegove voljno-moralne potencijale, svakodnevni život dolazi u žižu interesovanja. Pozitivizam se prema svakodnevnom životu odnosi sa određenim nipodaštavanjem jer svijet svakodnevnog života ne može biti predmet pozitivnih saznanja. Društvena previranja s kraja XIX i početka XX vijeka i naročito Frojdovo djelo *Psihopatologija svakodnevnog života* ukazuju da potisnuti psihički sadržaji, koji se vezuju za iskustva svakodnevnog života, snažno utiču ne samo na psihičke procese, nego i na društvene interakcije.

U gotovo svim sociološkim pravcima manje ili više analizirane su teorijsko-epistemološke i metodološke pretpostavke jedne sociologije svakodnevnog života u koje ovom prilikom nećemo ulaziti jer će to biti detaljnije prikazano zajedno sa istraživačkim rezultatima u posebnoj monografiji. U toj raznolikosti mogu se jasno uočiti osnovne razlike u pristupima.

Kako ističe profesorica Spasić, prva razlika je u tome što svakodnevno „...ulazi u sociologiju u dva osnovana vida: kao govor o svakodnevnom i kao govor iz svakodnevnog” (1, str. 10). U prvom slučaju sve prakse i ponašanja pojedinaца proučavaju se kao elementi koji čine dio zajedničke društvene stvarnosti, kako u njenom nastanku, tako i u različitim pojavnim oblicima. U drugom slučaju svakodnevni život se proučava kao relativno odvojeno područje društvene stvarnosti, za koje je potreban drugačiji (ili bar komplementarni) teorijsko-metodološki pristup.

Navešćemo pet specifičnosti sociologije svakodnevnog života koje proističu iz navedene dihotomije. Prvo, u klasičnoj razlici između „apstraktnog” i „konkretnog” u kojoj se kreću teorijska promišljanja o društvu, sociologija svakodnevnog života je na nivou „konkretnog”. Umjesto da je njihov predmet interesovanja društvo u cjelini, opšte odlike kulture i sociologije svakodnevnog života bave se konkretnim događajima svakodnevnog života (*Ibid.*, str. 10). Sociologija svakodnevnog života je u tom pogledu suprotstavljena kategorijalnom mišljenju karakterističnom za društvene teorije. Dok teoretičari društva sa polaznim apstraktnim kategorijama operišu kao sa empirijskim datostima, sociolozi svakodnevnog života nastoje da pokažu kako, polazeći od konkretnih pojedinaca i konkretnih odnosa, te kategorije nastaju, transformišu se ili nestaju.

Drugo, kao posljedica usmjerenosti na konkretno, zajedničko različitim sociološkim pristupima svakodnevnom životu je istraživačka usmjerenost prema pojedincu, njegovim svakodnevnim praksama iz kojih pojedinac izgrađuje svoj odnos prema društvu (Spasić).

Treće, budući da su sociolozi svakodnevnog života usmjereni na konkretnog pojedinca, konkretne događaje, uvijek ih je neophodno situirati u prostoru i vremenu, jer se jedino u jasnim prostorno-vremenskim koordinatama može sagledati kako se pojedinačne aktivnosti planiraju, izvode, prepliću.

Četvrto, već po definiciji, svakodnevni život uključuje ponavljanja i rutine, što svakako ne treba shvatiti kao da je on zajednički imenitelj tih rutinizovanih, običnih ponašanja pojedinca, jer se u njemu odvijaju i događaji i ponašanja koji su neočekivani, neobični, dramatični.

Peto, sociolozi svakodnevnog života u svoje analize uključuju i analizu značenja koje pojedinci pridaju svojim i tuđim aktivnostima, bez obzira na atribute koji se pridaju takvim značenjima.

Ako bismo pokušali da damo osnovne sociološke odrednice pojma „svakodnevni život”, onda bismo mogli reći sljedeće: svakodnevni život podrazumijeva aktivnosti, ponašanja, sa manje ili više ciljnom usmjerenošću, sa manje ili više jasnim značenjima vlastitih i tuđih aktivnosti i ponašanja, koje pojedinci svakodnevno upražnjavaju i ponavljaju, kako bi se prilagodili ili mijenjali uže ili šire društveno okruženje u skladu sa svojim željama, potrebama i interesima i vrijednostima.

Ovaj naš pokušaj definicije svakodnevnog života dopunili smo i odrednicom koju možemo naći u gotovo svim sociološkim teorijama o svakodnevnom životu, a u kojima se ukazuje da su te aktivnosti i ponašanja na veoma različite načine povezani sa društvom, bilo da su ta ponašanja determinisana na jednom nevidljivom nivou interiorizovanim iskustvima pojedinca kroz proces socijalizacije, kao što to uključuje Burdijeov pojam habitus, ili su nekada suprotstavljena preovlađujućim društvenim stavovima i vrijednostima, kao kod teoretičara socijalnih problema (Merton i Nisbet). Bez obzira na razlike koje postoje među teoretičarima svakodnevnog života, ne postoji nijedan od njih koji bi svakodnevni život posmatrao kao posebnu sferu realnosti, odvojenu od društva i podređenu posebnim pravilima funkcionisanja, nezavisnim od društveno-kulturnog konteksta.

Budući da je naše istraživanje prvenstveno usmjereno na opis stilova života socijalnih slojeva u Crnoj Gori, pokušaćemo da ukažemo na istorijsku genezu i konstitutivna svojstva ovog pojma.

Prva sistematičnija sociološka istraživanja sredinom XIX vijeka u brojnim evropskim zemljama bila su usmjerena prema svakodnevnom životu siromašnih socijalnih slojeva, u cilju predupređenja socijalnih pobuna i preventivnog donošenja niza socijalno-političkih mjera. Prvobitno je korišćen jedan širok i dosta neodređen pojam „način života”. Ovaj pristup je karakterisala izrazita kvantifikacija koja u to vrijeme iz ovih pragmatičkih potreba nigdje tako sistematski nije sprovedena kao u pogledu stvaranja i raspodjele porodičnog budžeta i budžeta vremena, načina ishrane, prisustva socijalnih bolesti i praćenja niza socijalno-demografskih varijabli. Obilje kvantitativnih podataka je dosta mehanički integrisano i stvarani su složeniji sintetički pojmovi jedino na osnovu pozitivističkih tehnika prikupljanja i interpretacije podataka. Pored tog širokog

i dosta neodređenog pojma, kasnije su korišćeni pojmovi kvalitet života, stil života. Pojam životni standard bilo je značajno lakše kvantifikovati jer se zasnivao na ekonomskim kvantitativnim podacima koje je bilo mnogo lakše sintetizovati u kvantitativne pokazatelje i indekse. Međutim, u skladu sa navedenim nasljeđem, nigdje se nije sistematičnije nastojalo da se primijeni sociografski pristup kao u opisu stilova života socijalnih slojeva, nažalost sa malom ili nikakvom vezom sa nekim operacionalizovanim teorijskim pristupom, iako je pojam stila života neprikladan pukoj empirijskoj kvantifikaciji.

Životni stilovi dobijaju svoje značenje u modernom dobu, a Dejvid Čejni ih u najširem značenju opisuje kao „...sopstvene ili tuđe načine djelovanja” (155, str. 12). Prema ovom autoru, oni su neodvojivi dio modernog doba jer nastaju u društvenoj interakciji na načine koji bi bili neshvatljivi ljudima u predmodernim društvima. Zato Čejni smatra da životni stilovi predstavljaju niz običaja i stavova koji dobijaju značaj u određenim društvenim kontekstima (155, str. 13). Štaviše, društveni stilovi se javljaju kao obrasci organizovane društvene kontrole nad tek nastalim društvenim neizvjesnostima masovnog društva (155, str. 22). Prema Čejniju, bazičnu osnovu za razumijevanje stilova života u modernim društvima čini konzumerizam, a konzumerizam je i suština društvenog razvoja modernizma. Ako su lični ukusi važni za izgradnju ličnog stila života, oni su nezamislivi van konteksta potrošačke kulture. Svi oni aspekti koji konstituišu životni stil mogu se u krajnjem slučaju razumjeti u kontekstu konzumerizma — ukusi, kulturni obrasci, jezička značenja, sistem vrijednosti, oblici grupnog povezivanja i sve ono što čini simboličku sferu svakodnevnog života. Spoljašnost, senzibiliteti, estetizacija svakodnevnog života, sve se to u krajnjem slučaju korijeni i neposredno ili posredno izvodi iz potrošačke kulture. Budući da prema Čejniju životne stilove možemo razumjeti u kontekstu masovnog potrošačkog društva, oni čine osobene društvene identitete, koje prvenstveno grade kulturno-simbolička značenja određene društvene grupe. Individualne osobine i značenja opet nemaju svoje relativno autonomno postojanje, već imaju društvenu pozadinu. Istini za volju, Čejni prihvata dvojnost identiteta (društveni i individualni), ali individualnom ne daje poseban status, relativno nezavisan od društvenog identiteta. U krajnjem slučaju, individualni identitet svodi na društveni, bez obzira na to što individualni situira u privatnu, a društveni u javnu sferu. Ovom distinkcijom u stvari ništa ne objašnjava u kakvom su međusobnom odnosu ove dvije sfere kao nosioci dva tipa identiteta.

Kako Čejni objašnjava sve veće interesovanje za životne stilove, najbolje objašnjava nešto duži citat koji slijedi:

„Sada možemo sumirati kulturni značaj sve veće zainteresovanosti za životne stilove u XX veku, što je zapravo povod ovoj knjizi. Značaj se sastoji u prihvatanju

novih simboličkih obrazaca društvenog statusa (to jest životnih stilova) koji predstavljaju tipičan primer međusobno zavisnih aspekata identiteta, tj. kako društveni subjekti doživljavaju sebe kao entitete koji su deo novih vrsta mreža koje se odnose na 'mi' i 'nas', a bitno se razlikuju od 'oni' i 'njih' i kao pojedince koji istovremeno imaju zaseban i jedinstven život. Prema tome, životni stilovi nude niz sredstava na osnovu kojih možemo postati onakvi kakvi bismo želeli da budemo, a koja su razumljiva u vremenu i prostoru u kome živimo" (155, str. 152).

Savremena potrošačka društva u velikoj mjeri nivelišu brojne individualne razlike među ljudima, pa ih Čejni nalazi u društvenim identitetima. Čejnijevo shvatanje životnih stilova više predstavlja apologizaciju potrošačke kulture savremenih postindustrijskih društava nego njegovo kritičko prosuđivanje. To ne znači da je većim dijelom opravdano odbaciti Čejnijevo shvatanje životnih stilova, bar ne na opisnom nivou, ali je u najmanju ruku jednostrano tumačenje njihove društvene geneze. Čejni glorifikuje konzumerizam u objašnjenju nastanka stila života i aspekata koji čine njegovu osobenost jer na svaki način želi da zaobiđe klasno-slojnu vertikalnu podjele. Zato ima neopravdano kritički odnos prema Burdijeu.

Dr Spasić (str. 171–172) ističe da se kod naših autora stil života definiše preko zadovoljavanja potreba, čime potrebe determinišu i sužavaju sam pojam. U novijim definicijama potrebe ustupaju mjesto pojmu „potrošnje” ili „upotrebe” (*Ibid.*, 172). Time se težište sa onoga što je ljudima unaprijed dato pomjera ka onome što ljudi stvarno čine. Važno je istaći da se ovdje pojam potrošnje shvata u najširem značenju: ne samo materijalnih dobara, nego i simboličkih dobara. Termini „upotreba” i „potrošnja” imaju nekih razlika. „Upotreba” više inklinira aktivnoj, kreativnoj participaciji pojedinaca, dok je pojam potrošnja bliže značenju potrošnje pojedinaca u masovnoj kulturi. U svakom slučaju, pojam stila života povezuje se sa proučavanjem simboličkih praksi. Stilove života primarno određuju preko nematerijalnog, simboličkog, kulturnog. *Stilove života zato možemo definisati kao vrednosne obrasce ponašanja pojedinaca i grupa koji utiču na izbor potrošnje materijalnih, ali prvenstveno nematerijalnih dobara i koji su u datom prostoru i vremenu specifični za te pojedince i grupe.*

Ciljevi istraživanja

Kao što smo ranije pomenuli, nijesmo imali početnu empirijsku osnovu u nekom ranijem sličnom istraživanju u Crnoj Gori, usljed čega naše istraživanje ima naglašeno eksplorativni i deskriptivni karakter. Zato naši ciljevi ne proizilaze iz neke čvršće teorijsko-hipotetičke osnove, iako je naš ukupan istraživački

dizajn prije bliži Burdijeovom teorijskom nasljeđu, pa i fenomenološkom pristupu, nego drugima.

Prvi, osnovni cilj je da se opišu dominantna područja svakodnevnog života ispitanika i njihova strukturalna svojstva: potrošnja, porodični život, profesionalni život, odnos građana prema društvu i državi, slobodno vrijeme, kulturne prakse, vrijednosne preferencije socijalnih slojeva, budžet vremena i zadovoljstvo životom.

Drugi cilj je da se varijable svakog od devet područja svakodnevnog života ispitanju u vezi sa izabranim socijalno-demografskim i sociološkim obilježjima: polom, starošću, obrazovanjem, zanimanjem i mjestom stanovanja.

Treći cilj je da na osnovu integracije podataka, primjenom deskriptivne, neparametrijske statistike i multivarijantnih statističkih metoda, opišemo stilove života socijalnih slojeva u Crnoj Gori: više klase, stručnjaka, privatnika i samozapošljenih, službenika i tehničara, kv. i vkv. radnika, nk. i pk. radnika, poljoprivrednika i pripadnika potklase.

Četvrti cilj je da opišemo svakodnevni život stanovnika Crne Gore prema osnovnim sociodemografskim i sociološkim obilježjima.

Uzorak

Uzorak za ovo istraživanje čini 805 ispitanika iz sva tri regiona Crne Gore i Podgorice. Iz sjevernog regiona ispitan je 271 ispitanik (33,7%), iz centralnog 89 (11,1%), južnog 206 (25,6%) i Podgorice 239 (29,7%). Iz gradova je ispitano 653 (81,5%) ispitanika i iz sela 152 (18,9%).

Primijenjen je slučajni izbor. U prvom stepenu su birane opštine, u drugom biračka mjesta, a u trećem slučajnim izborom sa svakog biračkog mjesta po 8 ispitanika. U istraživanje je uključeno 156 biračkih mjesta.

Instrument istraživanja

S obzirom na veliki broj područja svakodnevnog života obuhvaćenih ovim istraživanjem, niti u domaćim, niti u inostranim istraživanjima nijesmo mogli pronaći upitnik koji bi pokrивao ako ne sve, onda bar većinu ispitivanih područja. Drugi problem je proizilazio iz implicitno sadržanog teorijskog stanovišta u operacionalizaciji pitanja. Naše polazno stanovište je bilo da, osim kada je riječ o osnovnim socijalno-demografskim, sociološkim i socioekonomskim obilježjima ispitanika, akcenat primarno stavimo na konkretne događaje, aktivnosti, prakse ispitanika i njegove subjektivne stavove u vezi sa tim aktivnostima, praksama.

Nijesmo se upuštali u objektivnu procjenu opravdanosti određenih stavova o pojedinim praksama u ispitivanim područjima, čak i kada je to bilo neophodno. Npr., kada je riječ o potrošnji materijalnih dobara, načinima i vrstama potrošnje, nijesmo to poredili sa sličnim pokazateljima za tu demografsku kategoriju u Crnoj Gori, niti u zemljama okruženja. To bi u analitičkom pogledu dalo vrijedne informacije, ali bi veoma proširilo i opteretilo inače empirijskim podacima veoma bogat rad. Zato smo to ostavili za drugu priliku, ukoliko budemo u mogućnosti da ovo istraživanje finalizujemo u jednoj obimnoj monografiji.

Da bismo riješili dva navedena problema, odlučili smo se da za pojedine oblasti iskoristimo pitanja iz izvanrednog upitnika odličnog istraživanja prof. dr Slobodana Cvejića i saradnika: „Suživot sa reformama. Građani Srbije pred izazovima tranzicijskog nasleđa” (2), na čemu mu ovom prilikom još jednom izražavamo veliku zahvalnost. Pitanja za značajan broj poglavlja: kulturne prakse, vrijednosne preferencije socijalnih slojeva, budžet vremena i zadovoljstvo životom, kao i pitanja 43, 44. i 45. sam sâm konstruisao, pri čemu sam bio suočen sa brojnim iskušenjima, počev od osnovnog metodološkog zahtjeva da na osnovu sinteze pitanja o konkretnim aktivnostima, praksama dobijem sintetičnu sliku kakvo je viđenje ispitanika o tim praksama, do toga kako da pomirim zahtjeve za ograničenim brojem nominalnih varijabli zbog toga što su one neprihvatljive za multivarijantne statističke metode, a upravo takve nominalne varijable mogu pružiti značajne kvalitativne podatke o svakodnevnom životu.

Prvi dio upitnika (do 42. pitanja) u cjelini smo preuzili iz navedenog istraživanja Cvejića i saradnika (2) (vidjeti prilog na kraju rada). Pitanja od 1. do 8. obuhvataju osnovne sociodemografske i sociološke varijable (mjesto stanovanja, grad, region, pol, starost, školska sprema, zanimanje i bračno stanje, prilog upitnik na kraju rada). Pitanje 8. sadrži niz posebnih pitanja o svakom članu domaćinstva (srodstvo sa ispitanikom, pol, završena godina školovanja, sadašnje radno mjesto), a pitanja od 9. do 13. odnose se na seriju posebnih pitanja o visini zakupa stana/kuće, vlasničkom odnosu, opremljenosti stana/kuće i prihodima svih članova domaćinstva iz svih izvora u toku jedne godine.

Sljedeća grupa pitanja (od 14. do 23, vidjeti upitnik na kraju rada) odnosi se na način, mjesta nabavljanja, vrste i stepen potrošnje različitih roba (odjeća i obuća, sredstva za ličnu higijenu, mjesečni troškovi za ishranu, stan i komunalije, kupovina van mjesta borvka i dr.).

Pitanja od 24. do 26. odnose se na broj članova koji su u toku prethodne godine koristili godišnji odmor, kvalitet, vrstu i mjesto korišćenja godišnjeg odmora.

Pitanja od 27. do 34. tiču se načina formiranja i trošenja porodičnog budžeta, te koji član domaćinstva odlučuje o svakodnevnoj potrošnji porodičnog budžeta i kupovini trajnih potrošnih dobara. Posebno se traže informacije o tome da

li su neke od potreba nezadovoljene u dužem periodu, koje alternativne radnje se preduzimaju kada nestane novac za potrebe domaćinstva, da li se razmišlja o prodaji stana kao rješenju za neka bitna pitanja članova domaćinstva. Na kraju ovog bloka postavljeno je pitanje da li članovi domaćinstva sopstvenim radom u domaćinstvu zadovoljavaju potrebe za određenim proizvodima i uslugama.

Pitanja 35. i 36. odnose se na odlučivanje o obavljanju poslova u domaćinstvu među članovima porodice i odlučivanje o preuređenju i podjeli stambenog prostora među članovima porodice, kao i aktivnostima vezanim za provođenje godišnjih odmora, školovanje djece, njihovo bavljenje sportom, učenje jezika, muzike i sl. Pitanje 38. odnosi se na donošenje važnih odluka između ispitanika i drugih članova porodice vezanih za profesionalne aktivnosti.

Pitanja 38. i 39. odnose se na sukobe među članovima porodice i razloge tih sukoba.

Pitanjem 40. traže se informacije o tome u koje tri životne situacije je ispitaniku najvažnije poznanstvo sa drugim osobama te da ih rangira po redosljedu važnosti. Pitanje 41. odnosi se na sticanje dodatnih znanja djece mlađe od 15 godina.

Pitanjima od 42. do 45. traže se informacije o zavisnostim od psihoaktivnih supstanci i drugim bihevioralnim zavisnostima, kao i o postojanju drugih socijalno-patoloških pojava među članovima porodice ispitanika, o procjeni uspješnosti porodičnog funkcionisanja, uz izdvajanje tri najnegativnije osobine u tom funkcionisanju, po redosljedu značaja. Ova pitanja smo sami formulisali.

Blok pitanja od 41. do 59. tretira različite aspekte profesionalnog života. Pitanjima od 46. do 49. traže se informacije o sadašnjem radnom mjestu i drugim povremenim poslovima ispitanika koji su zapošljeni, o motivima obavljanja posla i načinima na koje ispitanici najčešće pronalaze poslove. Blok pitanja od 50. do 53. odnosi se na nezapošljene. Pitanjem 50. i 51. traže se informacije koliko dugo su ispitanici nezapošljeni i iz kojih razloga, a pitanjem 52. da li je ispitanik dosada tražio posao i na koje sve načine, dok se pitanjem 52A nastoji saznati da li ispitanik posjeduje dodatna znanja i vještine važne za lakše nalaženje posla. U 53. pitanju od ispitanika se traži da odgovori koje bi sve uslove i okolnosti bio spreman da prihvati (ili ne prihvati) da bi sebi i svojoj porodici osigurao neophodna sredstva za život, a pitanjem 54. se traži da od svih navedenih mogućnosti jednoj da prednost.

U 55. pitanju se i od zapošljenih i od nezapošljenih traži mišljenje ko najviše štiti interese zapošljenih, a u pitanju 56. da li su na radnom mjestu bili suočeni sa ostvarenjem osnovnih radnih prava, odnosno mobingom i seksualnim uznemiravanjem. Sljedeća dva pitanja odnose se na životne planove. Pitanje 57. odnosi se na postojanje (ili nepostojanje) životnih planova za sljedećih pet godina

u pogledu karijere, školovanja, stanovanja, planiranja porodice, a 58. pitanjem se od ispitanika traži da kaže što je bio razlog da je neki važan životni plan propao.

Blok pitanja od 59. do 66. odnosi se na klasnu samopercepciju, društveni i politički angažman ispitanika i najbolje načine djelovanja u cilju zaštite interesa članova društva. Pitanjima 59. i 60. od ispitanika se traži da navede tri stvari po redosljedu važnosti za napredovanje u crnogorkom društvu, a zatim da prema vlastitom mišljenju iznese najvažniju, a pitanjem 61. da iskaže stepen aktivnosti u različitim udruženjima, počev od crkvenih i sportskih, preko radničkih sindikata i profesionalnih udruženja, do humanitarnih i drugih organizacija. Pitanje 62. odnosi se na pripadnost ispitanika nekoj političkoj stranci, a 63. pitanjem se traži mišljenje ispitanika o tome koja politička stranka najbolje izražava njegove interese, bez obzira na to da li je ili nije član te političke stranke. Pitanje 64. odnosi se na samopercepciju klasne pripadnosti ispitanika, a 65. pitanjem od ispitanika je traženo mišljenje o tome koja ustanova ili organizacija u društvu najbolje može da štiti interese članova društva, da bi se 66. pitanjem tražilo mišljenje o tome kojim načinom djelovanja je najbolje moguće zaštititi interese članova društva, počev od glasanja na izborima, preko uličnih demonstracija, pobuna i štrajkova, preko ličnih veza, sve do vlastitog rada, zalaganja i uspjeha na poslu.

Blok pitanja od 67. do 72. kao i pitanje 75. odnose se na slobodno vrijeme. U 67. pitanju od ispitanika se traži da rangiraju po redosljedu značaja tri aktivnosti kojima najradije žele da se bave u slobodno vrijeme, a 68. pitanje odnosi se na to da li tim svojim omiljenim aktivnostima mogu da se posvete koliko bi željeli, dok se 69. pitanjem od ispitanika traži da navedu razloge zbog čega se tim aktivnostima ne mogu posvetiti koliko bi željeli. Pitanjem 70. od ispitanika se traži da po redosljedu važnosti rangiraju tri aktivnosti koje nika-ko ne bi željeli da rade u slobodno vrijeme. Najzad, 71. pitanje odnosi se na to da li u slobodno vrijeme ispitanik voli da ide u kupovinu i što kupovina predstavlja za njega, kao i to što je za njega kao kupca najvažnije kada ide u kupovinu (pitanje 72, upitnik prilog na kraju rada).

Da bismo ispitali raširenost, intenzitet i strukturu određenih kulturnih praksi, konstruisali smo jednu petostepenu skalu Likertovog tipa sa 25 ajtema, u koju smo uključili osnovne kulturne prakse (pitanje 73, upitnik prilog na kraju rada). Bili smo suočeni sa brojnim problemima prilikom konstrukcije ove skale. Prvo, nijesmo imali reprezentativne podatke o zastupljenosti određenih kulturnih praksi među crnogorskim stanovništvom u ranijim istraživanjima da bismo po nivou zastupljenosti u svakodnevnom životu mogli da ih adekvatno reprezentujemo u pogledu broja i sadržaja tvrdnji za određenu kulturnu praksu. Sljedeći problem bio je što smo morali uraditi konzistentnu skalu. Da bismo

to postigli, odlučili smo se da ispitamo intenzitet praktikovanja određenih kulturnih sadržaja, pri čemu su izostale vrijednosne ocjene ispitivanih kulturnih praksi. To ne znači da je ovaj drugi pristup nepotreban, već da smo se iz razloga racionalnosti i konzistentnosti morali odlučiti za prvo rješenje. Takođe smo se odlučili za prvo rješenje jer smo pošli od uvjerenja da praktikovanje određenog kulturnog sadržaja podrazumijeva i pozitivan vrijednosni stav prema tom praktikovanju (pitanje 73, upitnik prilog na kraju rada).

Budući da muzički sadržaji pružaju saznanjno najoptimalnije mogućnosti kada je riječ o kulturnim praksama, 74. pitanje odnosi se na načine koje ispitanici koriste da bi došli do željenih vrsta muzike.

U 75. pitanju od ispitanika je traženo da navedu tri teme o kojima najradije pričaju u slobodno vrijeme i da ih ranguju u tri ranga po redosljedu značaja teme.

Pitanjem 76. nastojali smo da ispitamo budžet vremena u ključnim područjima svakodnevnog života.

Pitanje 77. sadrži desetostepenu skalu od devet tvrdnji, kojom smo nastojali da ispitamo stepen zadovoljstva životom stanovništva Crne Gore u ključnim područjima svakodnevnog života, gdje 1 označava maksimalno nezadovoljstvo, a 10 maksimalno zadovoljstvo. Osam prvih tvrdnji obuhvataju ta područja, a ajtem 77.9 odnosi se na stepen zadovoljstva svakodnevnim životom u cjelini.

Pitanje 78. sadrži petostepenu skalu Likertovog tipa od 19 tvrdnji, koju smo konstruisali da bismo ispitivali dominantne društvene vrijednosne orijentacije: nacionalizam i autoritarnost, s jedne strane, a individualizam, s druge.

Najzad, 79. pitanjem od ispitanika smo tražili da od 19 tvrdnji o vrijednosnim orijentacijama izdvoji tri tvrdnje i poreda ih po redosljedu značaja.

Teorijsko-metodološke napomene

Istakli smo da se zbog eksplorativnog karaktera našeg istraživanja ne polazi od neke čvršće teorijsko-hipotetičke osnove. Kao što smo naglasili, to je uslovljeno brojnim razlozima o kojima je bilo riječi. To svakako ne znači da prilikom planiranja istraživačkog dizajna nijesmo imali u vidu teorijske pristupe koji su najbliži našem shvatanju svakodnevnog života i stila života, bez obzira na to što su oni više implicitno prisutni nego što su eksplicitno razrađeni. To je, prije svega, Burdijeovo teorijsko nasljeđe, a zatim fenomenološki pravci. Poćećemo od ovih drugih.

U samom poimanju ukupne društvene stvarnosti svakodnevi svijet života ima centralno značenje: „Društveni svet je prvenstveno svet svakodnevnog života onakav kakav ga proživljavaju, procenjuju i tumače zdravim razumom obdareni

ljudi, uključeni u saznanje i emocionalno saobraćanje u svakodnevnom životu” (Natanson, navedeno prema profesorici Spasić, 1, str. 61). Bez obzira na različita suženja izvornih fenomenoloških odrednica svakodnevnog života, svi nastavljači izvornog Huserlovog učenja slažu se u ranije iznesenom polaznom stanovištu da je svijet svakodnevnog života osnivi predmet interesovanja fenomenološki orijentisanih sociologa. Čini se da između izvornog Huserlovog shvatanja ovog pojma i nastavljača njegovog učenja (Šic, Shutz, Lukman i dr.) u tom pogledu nema suštinske razlike. Međutim, nastavljači fenomenološkog pravca naglašavaju intersubjektivni aspekt: svakodnevni život ne čini samo dio subjektivnog iskustva pojedinca, „...nije moj privatni svet, već je intersubjektivan; fundamentalna struktura njegove realnosti je da nam je zajednički” (Shutz, Lukman, 1974, navedeno prema I. Spasić, 1, str. 65). Bez obzira na razlike među teoretičarima fenomenološke orijentacije na koje se ta intersubjektivnost sve može uspostaviti, fenomenolozi tim stavom svijet svakodnevnog života stavljaju i u žižu interesovanja sociologa.

Nama je fenomenološki pristup postao prihvatljiv već njihovim gotovo aksiomatskim stavom da svijet svakodnevnog života predstavlja realnost dostupnu našim mislima i osjećanjima, te je prvi korak u tom pravcu njen opis, a drugi da je taj svijet intersubjektivan, brojnim vezama i na brojnim nivoima isprepletan sa drugim ljudima. Dakle kao intersubjektivan, dio je i društvene stvarnosti.

Naš istraživački dizajn u velikoj mjeri podržava osnovne postavke fenomenološke sociologije svakodnevnog života. Prije svega, našim upitnikom obuhvaćene su brojne varijable za dosta detaljan opis gotovo svih važnijih područja svakodnevnog života, a većinom pitanja traže se informacije i kako pojedinci doživljavaju ne samo sebe u određenom području svakodnevnog života prema drugima, nego kako percipiraju i te druge. Istini za volju, u nizu područja nemamo informacije i kako drugi doživljavaju ispitanike. Niz drugih epistemoloških postavki koje srećemo kod sociologa svakodnevnog života fenomenološke orijentacije, kao što su određenost u prostoru i vremenu, ciljna usmjerenost i dr. podržava naš istraživački dizajn. Svi ti elementi, kojim naš istraživački dizajn podržava fenomenološki pristup, prema našem mišljenju, jesu od relativno manjeg značaja pred činjenicom da samo djelimično podržava Burdijeovo teorijsko nasljeđe, koje smatramo najsveobuhvatnijom i saznanje najplodnijom teorijom za sociologiju svakodnevnog života i stilova života jer, naprosto, rezultati brojnih istraživanja različitih aspekata svakodnevnog života podržavaju osnovne Burdijeove teorijske stavove (16, 88, 89, 90, 91, 92).

Burdijeov teorijsko-pojmovni aparat nije ograničen apstraktnim šemama, nego je maksimalno otvoren za uvijek nova iskustva i saznanja. Sljedstveno tome, u istraživanjima koristi i kvalitativne i kvantitativne metode prikupljanja podataka, komparativne metode i strukturalne analize, konstrukciju i destrukciju,

stalno redefinišući svoje polazne istraživačke ciljeve. Njegovi centralni pojmovi habitusa, polja i prakse imaju višestruka značenja, pri čemu ih je teško svesti na bilo koje od njih ili njihovu kombinaciju. Posebno su saznanjno plodne analize povezanosti ovih pojmova (16, 82, 88, 89, 90). Pomoću ovih pojmova Burdije pokazuje da bez onoga što se događa u svakodnevnom životu ne možemo razumjeti i objasniti mnoga tradicionalna sociološka pitanja. On nekim tradicionalnim sociološko-ekonomskim značenjima daje širi i saznanjno znatno bogatiji smisao. Takav je pojam kapitala, koji čini sva materijalna i nematerijalna, kulturna, simbolična dobra. Potrošnju ne svodi na materijalnu, nego ništa manje i na kulturnu, simboličku. U datim uslovima kulturna potrošnja određuje vrstu i opseg drugih oblika potrošnje, uključujući i materijalnu. Pojam polja ostavlja mogućnost za različita tumačenja. Polja predstavljaju segmente društva u kome se sukobljavaju interesi različitih aktera, koji primjenom posebnih strategija nastoje da poboljšaju svoj položaj u skladu sa svojim habitusom (*Ibidem*, 1, str. 290). Ova polja su relativno autonomni mikrokosmosi, čiji mehanizmi reprodukcije su specifični i nesvodljivi na druga polja. U tom smislu su pojmovi „polja” suprotstavljeni funkcionalističkom pojmu „sistema”.

Poseban „vezivni” pojam je pojam „habitus”. Habitus čine trajne prenosive dispozicije, koje su u osnovi praksi. To je sklop stečenih obrazaca mišljenja, ponašanja i vrednovanja koji omogućava uspostavljanje veze između društvenih struktura i lične istorije (1, str. 292). Habitus nastaje socijalizacijom, a mnogi od navedenih procesa koji formiraju habitus odvijaju se na nesvjesnom nivou. Da li, možda, habitus u po nečemu podsjeća na Frojđov pojama „Nad-Ja” koji takođe nastaje socijalizacijom? Možda, iako se čini da je Frojđov pojama „Nad-Ja” na prvi pogled sličan, ali dosta uži od Burdijeovog pojma habitusa.

Pojam prakse za Burdijea ima posebnu analitičku vrijednost. Prakse, kao zbir pojedinačnih iskustava koje se stalno ponavljaju, gradivno su tkivo svakodnevnog života, a svakodnevnica je za Burdijea svojevrsna sinteza cjelokupnog predmeta sociologije (*Ibidem*, 1, str. 286).

Ovim sporadičnim napomenama o nekim ključnim Burdijeovim teorijskim pojmovima vrlo smo daleko da opišemo i razumijemo ogroman Burdijeov teorijski opus, koji je inače poznat i iz prevoda njegovog najznačajnijeg djela (16).

Poznato je da je u kasnijim radovima Burdije pojam polja zamijenio pojmom klase. Za razliku od krutog determinističkog shvatanja pojma klase u marksističkom teorijskom nasljeđu, Burdijeovo shvatanje pojma klase je mnogo kompleksnije. Klasa se ne može definisati na osnovu dominantnog svojstva, npr. ekonomskog položaja pojedinaca, već klase konstituiše na osnovu grupisanja i klasifikovanja svakodnevnih praksi. Pripadnike jedne klase čine njihovi

zajednički habitusi, pri čemu nije riječ o klasno svjesnim, nego klasno nesvjesnim procesima formiranja zajedničkih habitusa.

Bilo je neophodno lapidarno iznijeti ove osnovne pojmove i Burdijeovo shvaćanje klasa, koje je ostvarilo veliki uticaj na klasnu analizu u savremenoj sociologiji. Iako smo u ovom istraživanju prihvatili Burdijeove pojmove, prije svega pojam prakse i polja, kapitala, habitusa i dr., a prije svega pojmove prakse i polja (klase) kojima smo nastojali da u istraživanju damo i određene operacionalne ekvivalente, naš dominantni interes usmjeren je na stilove života određenih socijalnih slojeva, koji se upravo razlikuju po onim svakodnevnim praksama koje smo ispitivali u različitim područjima svakodnevnog života. Kasnije empirijske analize uglavnom će potvrditi osnovne Burdijeove stavove prema kojima se stilovi života različitih grupa (u ovom slučaju socijalnih slojeva) značajno razlikuju. Ove diferencijacije Burdije je opisao u svom poznatom djelu *Distinkcija* (16).

Metodološki zahtjevi i tehnike koje zahtijeva Burdijevo ukupno teorijsko nasljeđe isuviše su kompleksni da bismo ih obuhvatili kvantitativnim metodama, ma koliko one bile sadržajne, a metode statističke analize rafinirane. One zahtijevaju brojne komplementarne kvalitativne metode prikupljanja i analize podataka, etnopsihološke, socijalno-psihološke i socijalno-antropološke pristupe, što daleko nadilazi objektivne okvire jednog ovakvog istraživanja. Ipak, najznačajniji problem o stilovima života socijalnih slojeva je inspirisan Burdijeovom teorijom, iako smo se zbog izuzetne složenosti operacionalizacije Burdijeovih teorijskih postavki zadovoljili da naši rezultati na jednom posrednom, opštem nivou potvrde osnovne teorijske stavove iznesene u *Distinkciji* (16).

Metodologija istraživanja

Podaci ovog istraživanja obrađeni su u programu SPSS. — Za analizu podataka pored deskriptivne statistike, korišćen je t-test, ANOVA, X^2 -test i Man Vitnijev test. Za korelacionu analizu korišćeni su Pirsonov i Spirmanov koeficijent korelacije.

X^2 -test smo izračunavali na osnovu modifikovanih reziduala. Na osnovu modifikovanih reziduala vršili smo kvadriranje. Onda smo odredili statističku značajnost kvadriranih skorova zato što kvadrirani skorovi zapravo predstavljaju ekvivalent shi skora. Tako smo određivali značajnost, a koji je potreban stepen značajnosti dobijali smo dijeljenjem uobičajenog stepena značajnosti sa brojem ćelija u matrici.

Od multivarijantnih metoda korišćena je varimaks faktorska analiza i dvostruka klaster analiza.



DIO II

*Rezultati
istraživanja*

POTROŠNJA

SOCIOLOGIJA potrošnje karakteriše se stalnim proširenjem predmeta istraživanja, tako da je teško naći neko novije područje socioloških istraživanja koje je dobilo toliko različitih značenja, naročito onih izvan uobičajenih ekonomskih tumačenja. Klasično ekonomsko shvatanje, prema kome potrošač u kupovini dobara traži optimalni odnos između cijene i kvaliteta, izgleda jednostrano, bez obzira na to sa koje teorijske pozicije sociolozi posmatraju odnos potrošača i društva. Kritički nastrojeni sociolozi prema društvima masovne potrošnje, u kojima je pojedinac izmanipulisan da sve više i neu-mjerenije troši, uključujući i robe za kojima nema stvarne potrebe, preko teoretičara koje u procesim globalizacije vide nastojanja da se kamufliraju klasno-slojne razlike, pa sve do savremenih srednjih rješenja gdje je potrošnja u „funkciji” potvrđivanja i očuvanja socijalnog identiteta — imaju zajedničko da su socijalna značenja potrošnje brojnija i šira od onih koje nudi klasična ekonomska teorija potrošnje, koja uključuje i vrlo pojednostavljeno poimanje da proizvodnja određuje potrošnju.

U svakom slučaju, novije teorije potrošnje znatno su proširile i tematske i saznanje okvire, bilo da je riječ o teorijama potrošnje u kojima se zagovara društvena reprodukcija i klasna diferencijacija (16, 72, 73) ili o potrošnji „u funkciji” formiranja identiteta putem preferiranja određenog životnog stila (74, 75, 76). Sve one pokreću više važnih pitanja, nego što daju odgovora, pogotovo temeljno empirijski zasnovanih. U svijetlu svih ovih saznanja otvorena su brojna pitanja o ulozi i namjeni potrošnje u savremenim društvima. Jedno od njih je kako potrošnja utiče na društvene odnose, bez obzira na to da li je izraz strukturnih nejednakosti ili ne, i na koje sve načine potrošnja podržava ili čak utiče na nove kulturne prakse, kako se pod njenim uticajem mijenja kulturna ideologija. Vrsta potrošnje i mjesta potrošnje nijesu samo, pa ni prvenstveno, diktirani racionalnim razlozima i potrebama, već uključuju i širi krug varijabli na simboličkom planu, koje pored slojno-klasnih činilaca proizilaze i iz posebnih ukusa, kulturnih praksi, kulturnog kapitala. Sve to ima dalekosežne posljedice koje u modernim društvima utiču na formiranje sistema vrijednosti mladih

i izgradnju identiteta. Rjeđa istraživanja dječije potrošačke kulture sve ovo potvrđuju (77, 78, 79), kao i ona koja ukazuju na dominaciju negativnih posljedica dječije potrošačke kulture (80, 77).

Izbor vrste robe povezan je sa određenim slojno-klasnim pozicijama, ali i načini potrošnje odražavaju razlike u socijalnim identitetima pojedinih slojeva. Načini potrošnje prave i učvršćuju obrasce ponašanja slojeva i jačaju društvene odnose (81).

Za sociologiju potrošnje od posebnog su značaja radovi Pjera Burdijea, koji potrošnju vidi kao proces koji reprodukuje obrasce koji predstavljaju diferencijalne ukuse i podstiču subjektivno prihvatljiv način vođenja života u postojećim objektivnim okolnostima (16). Ove objektivne okolnosti se odnose na klasna ograničenja vezana za materijalno bogastvo (ekonomski aspekt), vrste znanja (kulturni) i pristup mrežama (socijalni kapital). U skladu sa tim, klasa oblikuje potrošačke orijentacije i djeluje tako da na klasnim osnovama reprodukuje društvene odnose. Burdije u ovome pokazuje sličnosti sa marksističkom orijentacijom ili, tačnije, sa vulgarizovanom ekonomističkom verzijom marksizma. Međutim, te sličnosti su više spoljne, formalne, nego unutrašnje, suštinske, što se najbolje ogleda u mehanizmima reprodukcije koji se odvijaju preko habitusa. Habitus je stečeni sistem generativnih šema koje se prilagođavaju posebnim uslovima u kojima se konstituišu. Prenosjenje obrazaca ponašanja u potrošnji sa roditelja na djecu habitus omogućava učenjem kulturnih vrijednosti u vezi sa različitim dimenzijama potrošnje, u skladu sa objektivnim ograničenjima kulturnog kapitala, spoljnim društvenim uslovima (uticaji škole i društvenih mreža) (82, 83) i korisnošću socijalnih mreža za prisustvo društvenim institucijama (83, 84). Ovi mehanizmi su važni u društvenom prenosu kapitala, ali se prenos „kapitala” odvija i mimo tih formalizovanih procedura. Tome doprinose i personalne karakteristike povezane sa različitim količinama kulturnog kapitala (85). Pokazuje se da su šeme kulturnih orijentacija u korelaciji sa grupnim pozicijama u društvenom prostoru, mjereno u odnosu na formalne pokazatelje kulturnog kapitala, npr. obrazovanje i profesionalni status. Ovi autori prikazuju različite načine angažovanja u potrošnji na osnovu kulturnih tumačenja vrijednosti specifične potrošnje (86, 87).

Budući da živimo u potrošačkom društvu, potrošnja je najvažnija dimenzija svakodnevnog života i pojedinca i porodice. Zadovoljavanje naših osnovnih bioloških potreba vezano je za svakodnevnu neophodnu potrošnju. Vrsta, sadržaj i način ishrane i odijevanja važne su pretpostavke kvaliteta života i u značajnoj mjeri se diferenciraju prema slojnim razlikama. Međutim, zadovoljenje

niza drugih potreba povezano je sa distribucijom porodičnog budžeta, načinima njegovog formiranja, odlučivanja u raspodjeli i dr.

U ovom istraživanju smo ispitivali različite aspekte potrošnje, koji ne počivaju na dosljednoj operacionalizaciji određene teorijske koncepcije, iako je početni teorijski orijentir primarno sadržan u Burdijeovom teorijskom nasljeđu, o čemu je već ranije bilo riječi. To ne znači da nismo imali u vidu i druge teorijske postavke, iako su one u konačnoj analizi od manjeg značaja.

U prvom poglavlju najprije je će biti riječi o materijalnim aspektima potrošnje socijalnih slojeva u Crnoj Gori (visina potrošnje, struktura potrošnje i načini formiranja budžeta u domaćinstvima, odlučivanju o raspodjeli i potrošnji budžeta domaćinstva).

U drugom poglavlju analiziraćemo strukturu potrošnje socijalnih slojeva prema vrstama proizvoda i usluga i mjestima potrošnje i povezanost ovih aspekata potrošnje sa vrstama kapitala.

Najzad, u trećem poglavlju biće riječi o povezanosti slojne pripadnosti i načinima razrješavanja socijalne deprivacije, uključujući i uticaj kulturnog i socijalnog kapitala pripadnika različitih socijalnih slojeva.

Kulturni kapital odredili smo prema najvišem stepenu školske spreme u domaćinstvu. Osim sa ovim pokazateljem kulturnog kapitala sve aspekte potrošnje poredili smo prema polu, starosti i mjestu stanovanja jer su ostale nezavisne varijable (slojna pripadnost i kulturni kapital mjeren preko najvećeg obrazovnog nivoa) osnova diferencijacije i poređenja različitih aspekata potrošnje.

Prije nego što pređemo na ove posebne aspekte, opisaćemo kako smo formirali ključni pokazatelj potrošnje — indeks potrošnje.

Indeks potrošnje

Ključni pokazatelj potrošnje je indeks potrošnje koji ćemo najviše koristiti u daljim statističkim analizama. Ključ za izradu tog indeksa dobio sam od prof. Mladena Lazića i dr Irene Petrović, na čemu im dugujem veliku zahvalnost.

Indeks je formiran na osnovu indeksa prihoda po članu domaćinstva (13, 14, 15, 24, 25. i 26. pitanje). Indeks potrošnje ima sljedeću razdiobu:

- od 3 do 6 1
- od 7 do 10 2
- od 11 do 14 3
- od 15 do 18 4
- 19 i više 5

Navešćemo i prosječna mjesečna primanja po članu domaćinstva.

Tabela 1. Prosječna mjesečna potrošnja za hranu socijalnih slojeva u Crnoj Gori

Socijalni slojevi	N	Iznos u eurima
1. Viša klasa	29	421,03
2. Stručnjaci	188	335,43
3. Sitni privatnici i samoz.	47	402,34
4. Službenici i tehničari	222	293,18
5. Kv. i vkv. radnici	128	240,78
6. Nkv. i pkv. radnici	56	191,07
7. Poljoprivrednici	10	173
8. Potklasa	124	199,15
Ukupno:	804	

Između poljoprivrednika, sitnih privatnika i samozapošljenih razlike u mjesečnim primanjima po članu domaćinstva su četiri i po puta, što je velika razlika s obzirom na relativno siromaštvo stanovništva Crne Gore. Broj poljoprivrednika u uzorku je izuzetno mali, tako da rezultate za poljoprivrednike treba uzeti s velikom rezervom, imaju više ilustrativni karakter.

Aritmetička sredina za indeks potrošnje je 2,812. Standardna devijacija iznosi 0,97366. Distribucija ima veliku zakrivljenost, naginje ka nižim primanjima.

Tabela 2. Frekvencije indeksa potrošnje

Redni broj	Distribucija indeksa	N	Validni procenat
1.	od 3 do 6	29	3,6%
2.	od 7 do 10	357	44,3%
3.	od 11 do 14	197	24,5%
4.	od 15 do 18	189	3,5%
5.	preko 19	33	4,1%
Ukupno:		805	100,0%

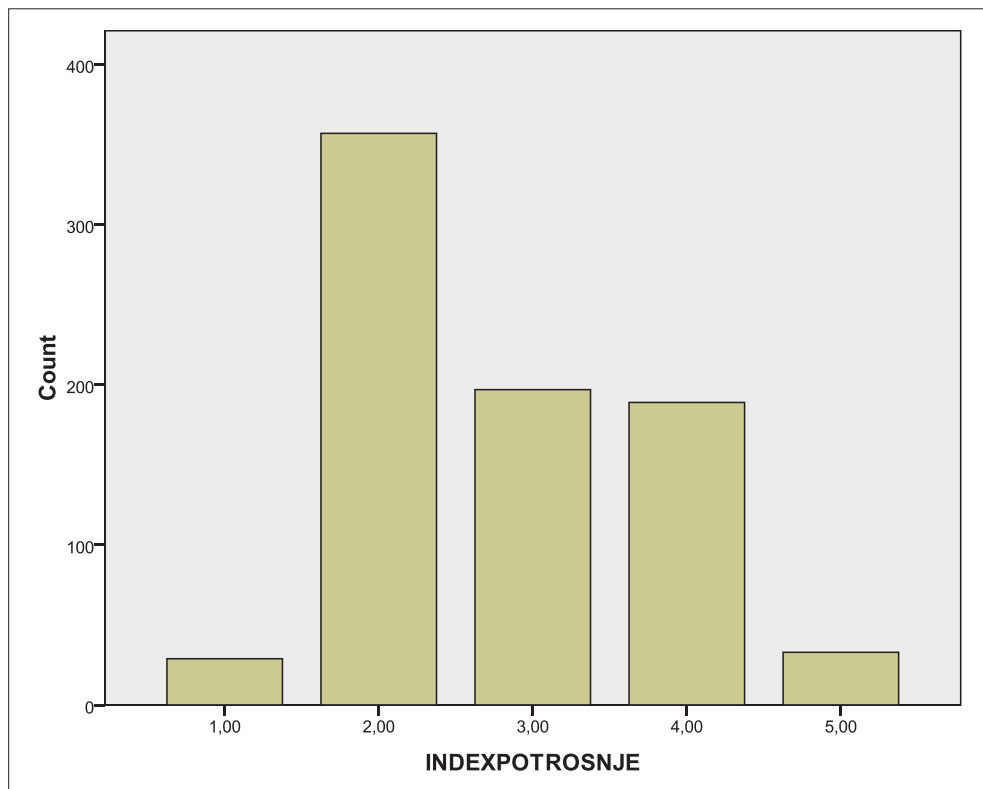
Zapaža se da je najveći broj u drugoj, potprosječnoj kategoriji (44,3%) ili oko prosjeka (24,5%), što objašnjava ranije navedenu zakrivljenost distribucije prema potprosječnom indeksu potrošnje (vidjeti grafikon 1).

U daljoj analizi ispitali smo razlike u distribucijama indeksa potrošnje prema polu, starosti, obrazovanju, slojnoj pripadnosti i mjestu stanovanja.

Pol. Primijenili smo t-test. Nijesu nađene statistički značajne razlike.

Starost. Korišćen je Spirmanov koeficijent korelacije. Između starosti i indeksa potrošnje postoji negativna korelacija ($R_o = -0,145$; $p < 0,000$). Stariji značajno manje troše od mladih.

Grafikon 1. Grafički prikaz indeksa potrošnje



Obrazovanje. Spirmanov $R_o = 0,192$; $p < 0,000$. Sa porastom obrazovnog nivoa raste i indeks potrošnje.

Sloj. Na osnovu ANOVA testa nađene su statistički značajne razlike među slojevima u indeksu potrošnje ($F = 14,381$; $p < 0,000$).

Pripadnici višeg sloja imaju značajno viši indeks potrošnje od svih ostalih — od stručnjaka ($I-J = 0,46451$; $p < 0,012$), sitnih privatnika i samozapošljenih ($I-J = 0,52238$; $p < 0,017$), kv. i vkv. radnika ($I-J = 0,84402$; $p < 0,000$), nkv. i pkv. radnika ($I-J = 1,21121$; $p < 0,000$), poljoprivrednika ($I-J = 1,48621$; $p < 0,000$) i pripadnika potklase ($I-J = 1,27169$; $p < 0,000$).

Stručnjaci imaju manji indeks potrošnje samo od pripadnika više klase, a značajno viši od službenika i tehničara ($I-J = 0,30638$; $p < 0,001$), kv. i vkv. radnika ($I-J = 0,37951$; $p < 0,000$), nkv. i pkv. radnika ($I-J = 0,74669$; $p < 0,000$), poljoprivrednika ($I-J = 1,02169$; $p < 0,001$) i pripadnika potklase ($I-J = 0,80718$; $p < 0,000$), dok se jedino ne razlikuju od sitnih privatnika i samozapošljenih

Sitni privatnici i samozapošljeni imaju značajno niži indeks potrošnje jedino od pripadnika više klase, a značajno viši od kv. i vkv. radnika ($I-J = 0,32164$; $p < 0,041$), nk. i pk. radnika ($I-J = 0,68883$; $p < 0,000$), poljoprivrednika ($I-J = 96383$; $p < 0,003$) i pripadnika potklase ($I-J = 0,74931$; $p < 0,000$), a ne razlikuju se jedino od stručnjaka, službenika i tehničara.

Službenici i tehničari imaju značajno viši indeks potrošnje od nk. i pk. radnika ($I-J = 0,44032$; $p < 0,001$), poljoprivrednika ($I-J = 0,71532$; $p < 0,017$) i pripadnika potklase ($I-J = 0,50080$; $p < 0,000$), a značajno niži od pripadnika više klase i stručnjaka. Ne razlikuju se samo od sitnih privatnika i samozapošljenih i kv. i vkv. radnika.

Kv. i vkv. radnici imaju značajno niži indeks potrošnje od pripadnika više klase, i stručnjaka, sitnih privatnika i samozapošljenih značajno viši od nk. i pk. radnika ($I-J = 0,44032$; $p < 0,001$), poljoprivrednika ($I-J = 0,71532$; $p < 0,017$) i pripadnika potklase ($I-J = 0,50080$; $p < 0,000$), dok se jedino ne razlikuju od službenika i tehničara.

Nk. i pk. radnici imaju značajno manji indeks potrošnje od svih ostalih, osim od poljoprivrednika i pripadnika potklase, od kojih se značajno ne razlikuju.

Slično nk. i pk. radnicima, poljoprivrednici imaju značajno manji indeks potrošnje od svih ostalih, osim od nk. i pk. radnika i pripadnika potklase, od kojih se značajno ne razlikuju u pogledu indeksa potrošnje.

Pripadnici potklase imaju značajno manji indeks potrošnje od svih ostalih, osim od nk. i pk. radnika i poljoprivrednika, od kojih se značajno ne razlikuju.

Jasno se može uočiti pozitivna veza između indeksa potrošnje i slojene pripadnosti: što je viši indeks potrošnje, viši je i sloj i *vice versa*. To je potvrdila i korelaciona analiza: Spirmanov $R_0 = -0,313$; $p < 0,000$. Predznak je negativan jer je najviši sloj skorovan sa 1, a najniži sa 8.

Mjesto stanovanja. $X^2 = 13,463$; $df = 8$; $p < 0,097$. Između mjesta stanovanja i indeksa potrošnje ne postoje statistički značajne razlike. Jedini značajan rezultat je da ostali gradovi u Crnoj Gori, osim Podgorice, imaju značajno viši indeks potrošnje od sela ($I-J = 0,22791$; $p < 0,015$), dok između Podgorice i ostalih gradova nijesu nađene statistički značajne razlike.

Možemo zaključiti da indeks potrošnje konsekvntno diferencira grupe prema starosti, obrazovanju, slojnoj pripadnosti, a djelimično i mjestu stanovanja. Mlađi značajno više troše od starijih, visokoobrazovani od srednjeobrazovanih i niskoobrazovanih, pripadnici viših društvenih slojeva od nižih, ispitanici u gradovima od onih na selima.

Ovi rezultati ukazuju da intenzitet potrošnje ima jasne slojne distinkcije, ali i distinkcije u pogledu kulturnog kapitala (16). Naime, najobrazovaniji značajno više troše od srednjeobrazovanih i niskoobrazovanih.

Formiranje i distribucija porodičnog budžeta — načini formiranja i odlučivanja o distribuciji kućnog budžeta

Načini formiranja i distribuiranja porodičnog mjesečnog budžeta od strane članova domaćinstva uveliko usmjeravaju načine i mjesta potrošnje, ali jasno ukazuju i na distribuciju porodičnog autoriteta i porodične moći. Posebno su značajni oni oblici porodičnog odlučivanja vezani za rješavanje teških finansijskih kriza, koje porodicu mogu pogoditi iz najrazličitijih razloga, ili za rješavanje nekih ključnih životnih ciljeva (školovanje djece, kupovina stana i sl.). Ove probleme nastojali smo osvijetliti sa nekoliko pitanja (od 27. do 30, upitnik, prilog na kraju rada).

Načini formiranja porodičnog budžeta — obrazovanje. Primjenom X^2 -testa nijesu utvrđene statistički značajne razlike u načinu formiranja porodičnog budžeta.

Načini formiranja porodičnog budžeta — sloj. Među društvenim slojevima postoje statistički značajne razlike u pogledu učestvovanja članova porodice u formiranju porodičnog budžeta ($X^2 = 49,563$; $df = 21$; $p < 0,000$). Stručnjaci značajno manje od očekivanih frekvencija daju u zajedničku kasu, svako zadržava svoj novac, a postoji dogovor o tome ko šta plaća. Suprotno tome, u porodicama nk. i pk. radnika značajno veći dio zarade ide u zajedničku kasu, a manji članovi zadržavaju za sebe.

Između načina formiranja porodičnog budžeta i indeksa potrošnje postoje statistički značajne razlike ($X^2 = 21,443$; $df = 8$; $p < 0,006$). Ispitanici koji su rekli da dio zarada svih članova ide u zajedničku kasu, a dio zadržavaju za sebe značajno rjeđe pripadaju drugoj klasi indeksa potrošnje. Ispitanici koji su rekli da zarade svih članova idu u zajedničku kasu značajno rjeđe pripadaju trećoj grupi indeksa potrošnje. Zapaža se da su individualističke tendencije u načinu formiranja porodičnog budžeta uočljivije kod onih sa relativno višim indeksom potrošnje.

Raspoređivanje novca za svakodnevnu potrošnju — obrazovanje. $X^2 = 49,065$; $df = 20$; $p < 0,000$. Kod ispitanika sa srednjim i višim obrazovanjem ćerka najčešće raspoređuje novac za svakodnevnu potrošnju, dok kod onih sa osnovnim obrazovanjem ćerka to čini značajno rjeđe.

Raspoređivanje novca za svakodnevnu potrošnju — sloj. Postoje statistički značajne razlike među društvenim slojevima prema tome koji član domaćinstva najčešće raspoređuje novac za svakodnevnu potrošnju ($X^2 = 49,058$; $df = 28$; $p < 0,000$). Kod službenika i tehničara djeca (ćerka) značajno više raspoređuju novac za svakodnevnu potrošnju, a kod kv. i vkv. radnika supružnik, a supružnici nkv. i pkv. radnika značajno manje raspoređuju novac za svakodnevnu potrošnju. Najzad, kod pripadnika potklase svakodnevno trošenje novca značajno više kontroliše rodbina.

Ovi rezultati pružaju jednu širu lepezu odlučivanja članova porodice o svakodnevnom trošenju novca, koja se kreće od jedne specifične varijante dječijeg paternalizma (sloj službenika i tehničara) i ženskog patrijarhata (kv. i vkv. radnici) do tradicionalnog patrijarhalnog obrasca distribucije budžeta (pripadnici potklase).

Između toga koji član domaćinstva raspoređuje novac za svakodnevnu potrošnju i indeksa potrošnje postoje statistički značajne razlike ($X^2 = 38,765$; $df = 7$; $p < 0,001$). Porodice u kojima dijete (najčešće ćerka) kontroliše novac za svakodnevnu potrošnju značajno češće pripadaju trećoj grupi indeksa potrošnje.

Odlučivanje o većoj kupovini i ulaganjima u slučaju neslaganja — obrazovanje. $X^2 = 40,623$; $df = 20$; $p < 0,004$. Kod srednjeg, višeg i visokog obrazovanja baka značajno češće raspoređuje budžet za svakodnevnu potrošnju, a kod onih sa nižim obrazovanjem značajno rjeđe.

Odlučivanje o većoj kupovini i ulaganjima u slučaju neslaganja — sloj. Među društvenim slojevima postoje statistički značajne razlike u pogledu donošenja konačne odluke kod većih kupovina i ulaganja ($X^2 = 47,45$; $df = 28$; $p < 0,012$).

Zanimljivo je napomenuti da slojna pripadnost nema većeg uticaja na to ko u porodici ima odlučujuću riječ kod donošenja odluke o većim kupovinama i ulaganjima, što ukazuje da se u ovim slučajevima ipak mora postići svojevrsni konsenzus.

Iako nijedan rezultat nije posebno značajan, ipak ćemo izdvojiti neke koji su relativno značajniji. Supruge nešto više odlučuju kod sitnih privatnika i samozapošljenih, mada je izražena i tendencija da odlučuju i svi zajedno. Kod nkv. i pkv. radnika i pripadnika potklase muškarci relativno manje odlučuju o velikim kupovinama i ulaganjima. Jedini izuzetak od ovih tendencija su pripadnici potklase, u kojima takve odluke značajno češće donosi bliska rodbina koja živi u istom domaćinstvu (djed i/ili baba, a relativno češće baba), što ukazuje na neke anahronične patrijarhalne obrasce u uskim segmentima crnogorskog društva.

Mjesečno planiranje kućnog budžeta — obrazovanje. Nijesu nađene statistički značajne razlike prema obrazovanju.

Mjesečno planiranje kućnog budžeta — sloj. Postoje statistički značajne razlike među društvenim slojevima u raspodjeli porodičnog budžeta za svaki mjesec ($X^2 = 30,420$; $df = 14$; $p < 0,007$).

Jedini važniji rezultat je da pripadnici potklase značajno češće ne rasoređuju novac unaprijed, nego pokrivaju troškove u hodu. Još jedan rezultat treba ipak istaći: pripadnici više klase u planiranju mjesečnog porodičnog budžeta raspoređuju novac za stanovanje, hranu, higijenu, džeparac i ostale redovne troškove.

Ako bismo pokušali da u zaključku nađemo neki zajednički imenitelj kao što je to bio slučaj sa ranije analiziranim načinima potrošnje, gdje se ispitanici dosta jasno slojno diferenciraju, teže bismo uspjeli. Iako se ta slojna dimenzija jasno vidi kod načina na koji se pravi porodični budžet, ona je u preostala tri slučaja manje jasna. Takođe, nijesu utvrđene korelacije sa indeksom potrošnje.

Između načina raspoređivanja porodičnog budžeta za svaki mjesec i indeksa potrošnje nijesu nađene statistički značajne korelacije ($R_o = -0,058$; $p < 0,099$). Vidjeli smo da su uticaji distribucije novca na svakodnevnu potrošnju više zavisni od nekih manje ili više specifičnih kulturoloških obrazaca, nego od slojne pripadnosti. S druge strane, u opštoj ekonomskoj krizi pripadnici slojeva (izuzev potklase) ne žele da preuzmu odgovornost za konačno donošenje važnih odluka o velikim kupovinama i ulaganjima ukoliko bi se one pokazale kao pogrešne, sa mogućim posljedicama po porodičnu stabilnost. To se može prihvatiti kao vrlo razložno ponašanje ako se zna da su ta ulaganja danas povezana sa ogromnim rizicima. Najzad, izgleda da je danas pripadnicima većine socijalnih slojeva teško planirati mjesečni porodični budžet kada je on redovno insuficijentan u nekoj sferi porodične potrošnje i kada je teško planirati često iznenadne finansijske izdatke.

Načini i struktura potrošnje u domaćinstvu

U sljedećoj analizi nastojaćemo da prikazemo kako ispitanici troše budžet za zadovoljenje osnovnih i drugih potreba i kako se snalaze ako neke važne potrebe članovi domaćinstva ne mogu zadovoljiti na adekvatan način zbog nedostatka novčanih sredstava; ko odlučuje o svakodnevnoj distribuciji finansijskih sredstava, a posebno o onoj kod kupovine trajnih potrošnih dobara, te načinima rješavanja teških finansijskih kriza. Pokušaćemo da opišemo svojevrstne tipove potrošnje domaćinstava. Sve ove aspekte potrošnje nastojaćemo da stavimo u kontekst osnovnih sociodemografskih i socioloških obilježja.

Nabavljanje odjeće i obuće — obrazovanje. $X^2 = 37,704$; $df = 8$; $p < 0,000$. Statistički je značajan rezultat. Niskoobrazovani podbacuju na: „Trudimo se

da održimo kvalitet, a da cijena ostane niska”, a prebacuju na: „Pažljivo traga-
mo za niskom cijenom”. Visokoobrazovani prebacuju na: „Kupujemo kvalitet-
nu robu”, dok podbacuju na: „Tragamo za nižom cijenom”.

Nabavljanje odjeće i obuće — sloj. $X^2 = 107,074$; $df = 12$; $p < 0,000$. Pripad-
nici više klase, sitni privatnici i samozapošljeni značajno češće kupuju kvalitet-
nu robu, ne vodeći računa o cijeni.

Stručnjaci značajno češće nastoje da održe kvalitet robe, a da cijena bude što
niža, dok pripadnici potklase značajno rjeđe. Stručnjaci značajno rjeđe traga-
ju za nižom cijenom, a nk. i pk. radnici i pripadnici potklase značajno češće.

$X^2 = 75,321$; $df = 16$; $p < 0,000$. Ispitanici koji kupuju kvalitetnu robu, ne
vodeći mnogo računa o cijeni i oni koji nastoje da održe kvalitet, a da cijena
bude što niža, značajno rjeđe pripadaju drugoj grupi indeksa potrošnje.

Najzad, oni koji dobijaju odjeću i obuću kao pomoć značajno češće pripadaju
petoj grupi. Ovaj nalaz je na prvi pogled neočekivan, ali samo na prvi pogled
jer oni koji najviše imaju često dobijaju razne vrste materijalnih dobara zbog
očekivanja protivusluga, koje je realno očekivati s obzirom na to da finansijski
najmoćniji imaju i najveću društvenu i političku moć.

Potrošnja sredstava za ličnu higijenu — obrazovanje. Primijenjen je Spirma-
nov koeficijent korelacije — $R_o = 0,193$; $p < 0,000$. Obrzovaniji značajno vi-
še pored osnovnih troše i luksuznija sredstva za higijenu.

Potrošnja sredstava za ličnu higijenu — sloj. $X^2 = 107,526$; $df = 14$; $p < 0,000$.
Nkv. i pk., poljoprivrednici i pripadnici potklase značajno češće u obzbeđe-
nju sredstava za ličnu higijenu troše samo osnovne stvari, a stručnjaci značaj-
no rjeđe. Stručnjaci pored osnovnih značajno češće troše i luksuznija sredstva,
dok nk. i pk. radnici, poljoprivrednici i pripadnici potklase značajno rjeđe.

$X^2 = 265,639$; $df = 8$; $p < 0,000$. Oni koji troše samo osnovne stvari za hi-
gijenu značajno češće pripadaju prvoj i drugoj grupi indeksa potrošnje. Ispita-
nici koji pored osnovnih troše i luksuznija sredstva za higijenu značajno rjeđe
pripadaju prvoj i drugoj, a značajno češće trećoj, četvrtoj i petoj grupi indek-
sa potrošnje.

Mjesečna potrošnja za hranu — obrazovanje. $R_o = 0,172$; $p < 0,000$. Obra-
zovaniji značajno više troše na ishranu.

Mjesečna potrošnja za hranu — sloj. Najprije ćemo prikazati mjesečnu po-
trošnju za hranu po socijalnim slojevima.

Zapaža se da pripadnici više klase skoro dva i po puta mjesečno više troše na
hranu nego poljoprivrednici. Prema mjesečnom izdvajanju za hranu, pripadni-
cima više klase najbližnji su sitni privatnici i samozapošljeni.

Tabela 3. Prosječna mjesečna potrošnja domaćinstva za hranu socijalnih slojeva u Crnoj Gori

Socijalni slojevi	N	Iznos u eurima
1. Viša klasa	29	421,03
2. Stručnjaci	188	335,43
3. Sitni privatnici i samozapošljeni	47	402,34
4. Službenici i tehničari	222	293,18
5. Kv. i vkv. radnici	128	240,78
6. Nkv. i pkv. radnici	56	191,07
7. Poljoprivrednici	10	173
8. Potklasa	124	199,15
Ukupno:	804	421,03

Zanimljivo je napomenuti da potklasa nema najmanja izdvajanja za hranu, što se može objasniti činjenicom da nju značajnim dijelom čine penzioneri koji imaju relativno niske, ali sigurne mjesečne izvore prihoda.

Prema ANOVA testu, postoje statistički značajne razlike u mjesečnim izdacima domaćinstava različitih socijalnih slojeva za hranu ($F = 18,901$; $p < 0,000$). Pripadnici više klase značajno više mjesečno izdvajaju za hranu od svih ostalih, izuzev sitnih privatnika i samozapošljenih; od stručnjaka ($I-J = 85,60895$; $p < 0,008$), službenika i tehničara ($I-J = 128,01646$; $p < 0,000$), kv. i vkv. radnika ($I-J = 180,25323$; $p < 0,000$), nkv. i pkv. radnika ($I-J = 229,96305$; $0,000$), poljoprivrednika ($I-J = 248,03448$; $p < 0,000$) i pripadnika potklase ($I-J = 221,88126$; $p < 0,000$).

Stručnjaci značajno manje mjesečno izdvajaju za hranu od pripadnika više klase i od sitnih privatnika i samozapošljenih ($I-J = -66,91489$; $p < 0,011$), dok od svih ostalih izdvajaju značajno više; od službenika i tehničara ($I-J = 42,40751$; $p < 0,008$), kv. i vkv. radnika ($I-J = 94,64428$; $p < 0,000$), nkv. i pkv. radnika ($I-J = 144,35410$; $p < 0,000$), poljoprivrednika ($I-J = 162,42553$; $p < 0,002$) i pripadnika potklase ($I-J = 136,27231$; $p < 0,000$).

Sitni privatnici i samozapošljeni izdvajaju značajno više mjesečno za hranu od stručnjaka, službenika i tehničara ($I-J = 109,32241$; $p < 0,000$), kv. i vkv. radnika ($I-J = 161,55918$; $p < 0,000$), nkv. i pkv. radnika ($I-J = 211,26900$; $p < 0,000$), poljoprivrednika ($I-J = 229,34043$; $p < 0,000$) i pripadnika potklase ($I-J = 203,18720$; $p < 0,000$), a jedino se ne razlikuju od pripadnika više klase.

Službenici i tehničari značajno manje mjesečno izdvajaju za hranu od pripadnika više klase, stručnjaka, sitnih privatnika i samozapošljenih, a značajno više od kv. i vkv. radnika ($I-J = 52,23677$; $p < 0,004$), nkv. i pkv. radnika ($I-J$

= 101,94659; $p < 0,000$), poljoprivrednika (I-J = 120,01802; $p < 0,022$) i pripadnika potklase (I-J = 93,86479; $p < 0,000$).

Kv. i vkv. radnici značajno manje mjesečno izdvajaju za hranu od pripadnika više klase, stručnjaka, sitnih privatnika i samozapošljenih, službenika i tehničara, a značajno više od pripadnika potklase (I-J = 41,62802; $p < 0,041$), dok se od nkv. i pkv. radnika i poljoprivrednika značajno ne razlikuju u pogledu mjesečnih izdataka za hranu.

Nkv. i pkv. radnici i poljoprivrednici značajno manje izdvajaju za hranu od pripadnika više klase, stručnjaka, sitnih privatnika i samozapošljenih, službenika i tehničara, dok se u pogledu mjesečnih izdvajanja za hranu nkv. i pkv. radnici ne razlikuju od kv. i vkv. radnika, poljoprivrednika i pripadnika potklase, a poljoprivrednici se ne razlikuju od kv. i vkv. radnika, nkv. i pkv. radnika i pripadnika potklase.

Pripadnici potklase značajno manje izdvajaju za hranu od pripadnika više klase, stručnjaka, sitnih privatnika i samozapošljenih, službenika i tehničara, kv. i vkv. radnika, a ne razlikuju se od nkv. i pkv. radnika i poljoprivrednika.

Može se zaključiti da visina mjesečnih izdataka za hranu raste sa pozicijom sloja u društvenoj ljestvici, sa malim izuzecima. Taj zaključak potvrđuje i korelaciona analiza: Spirmanov $R_o = 0,377$; $p < 0,000$, što je samo potvrda prethodnog zaključka. Takođe, između mjesečnih izdataka za ishranu i indeksa potrošnje nađena je statistički značajna pozitivna korelacija ($R_o = 0,334$; $p < 0,000$).

Mjesečni troškovi za stan i komunalne usluge — obrazovanje. $R_o = 0,201$; $p < 0,000$. Obrazovaniji značajno više troše na stan i komunalne usluge.

Mjesečni troškovi za stan i komunalne usluge — sloj. Na osnovu ANOVA testa nađene su statistički značajne razlike među slojevima u pogledu mjesečnih izdataka za stan i komunalne usluge ($F = 12,356$; $p < 0,000$). Pripadnici više klase za stan i komunalne usluge izdvajaju mjesečno značajno više od stručnjaka (I-J = 28,78320; $p < 0,033$), službenika i tehničara (I-J = 45,72539; $p < 0,001$), kv. i vkv. radnika (I-J = 62,04068; $p < 0,000$), nkv. i pkv. radnika (I-J = 88,78510; $p < 0,000$), poljoprivrednika (I-J = 99,01724; $p < 0,000$) i pripadnika potklase (I-J = 71,24305; $p < 0,000$). Jedino se ne razlikuju od sitnih privatnika i samozapošljenih.

Stručnjaci izdvajaju za stan i komunalne usluge mjesečno značajno manje od pripadnika više klase, a značajno više od službenika i tehničara (I-J = 16,94219; $p < 0,012$), kv. i vkv. radnika (I-J = 33,25748; $p < 0,000$), nkv. i pkv. radnika (I-J = 60,00190; $p < 0,000$), poljoprivrednika (I-J = 70,23404; $p < 0,001$) i pripadnika potklase (I-J = 42,45985; $p < 0,000$), a ne razlikuju se samo od sitnih privatnika i preduzetnika.

Sitni preduzetnici i samozapošljeni mjesečno značajno više izdvajaju za stan i komunalije od službenika i tehničara (I-J = 29,33580; $p < 0,007$), kv. i vkv. radnika (I-J = 45,65110; $p < 0,000$), nk. i pk. radnika (I-J = 72,39556; $p < 0,000$), poljoprivrednika (I-J = 82,62766; $p < 0,000$) i pripadnika potklase (I-J = 54,85347; $p < 0,000$), dok se značajno ne razlikuju od pripadnika više klase i stručnjaka.

Službenici i tehničari značajno manje mjesečno izdvajaju za stan i komunalne usluge od pripadnika više klase, stručnjaka, sitnih privatnika i samozapošljenih, a značajno više od kv. i vkv. radnika (I-J = 16,31529; $p < 0,030$), nk. i pk. radnika (I-J = 43,05971; $p < 0,000$), poljoprivrednika (I-J = 53,29186; $p < 0,015$) i pripadnika potklase (I-J = 25,51766; $p < 0,001$).

Kv. i vkv. radnici značajno manje mjesečno izdvajaju za stan i komunalije od pripadnika više klase, stručnjaka, sitnih privatnika i samozapošljenih, službenika i tehničara, a značajno više od nk. i pk. radnika, a ne razlikuju se od poljoprivrednika i pripadnika potklase.

Nk. i pk. radnici značajno manje mjesečno izdvajaju za stan i komunalije od pripadnika više klase, stručnjaka, sitnih privatnika i samozapošljenih, službenika i tehničara, kv. i vkv. radnika, dok se ne razlikuju samo od poljoprivrednika i pripadnika potklase. Poljoprivrednici značajno manje mjesečno izdvajaju za stan i komunalne usluge od pripadnika više klase, stručnjaka, sitnih privatnika i samozapošljenih, službenika i pripadnika potklase. Pripadnici potklase značajno manje mjesečno izdvajaju za stan i komunalne usluge od pripadnika više klase, stručnjaka, sitnih privatnika i samozapošljenih, službenika i tehničara, a od ostalih se značajno ne razlikuju.

Vrlo slično mjesečnim izdacima za ishranu, mjesečni izdaci za stan i komunalne usluge su utoliko viši ukoliko je sloj na višoj stepenici u socijalnoj stratifikaciji. Između mjesečnih izdataka za stan i komunalije i indeksa potrošnje postoji statistički visoko značajna pozitivna povezanost ($R_o = 0,343$; $p < 0,000$).

Način ishrane — obrazovanje. Primijenili smo korelacionu analizusa Spirmanovim koeficijentom korelacije. Obrazovaniji značajno češće uzimaju brzu hranu na ulici ($R_o = 0,235$; $p < 0,000$); značajno češće koriste kućnu dostavu hrane ($R_o = 0,220$; $p < 0,000$); značajno češće odlaze u restorane ($R_o = 0,256$; $p < 0,000$); značajno češće odlaze na ručak/večeru kod prijatelja i/ili rodbine ($R_o = 0,136$; $p < 0,000$).

Način ishrane — sloj. Primijenili smo korelacionu analizu Spirmanovim koeficijentom korelacije. Što je sloj viši, to ispitanici više konzumiraju brzu hranu ($R_o = -0,220$; $p < 0,000$); značajno češće koriste hranu za kućnu dostavu i značajno češće odlaze u restorane ($R_o = -0,297$; $p < 0,000$).

Nije nađena povezanost sa slojnom pripadnošću između odlazaka kod prijatelja ili rodbine na ručak ili večeru.

Načini kupovine potrepština za domaćinstvo — obrazovanje. $X^2 = 14,308$; $df = 4$; $p < 0,006$. Postoje značajne razlike. Visokoobrazovani češće idu u veću nabavku jednom nedjeljno, a rjeđe kupuju kad ponestanu stvari.

Načini kupovine potrepština za domaćinstvo — sloj. $X^2 = 48,921$; $df = 14$; $p < 0,000$. Stručnjaci značajno manje od očekivanih frekvencija stvari kupuju jedanput mjesečno, a pripadnici potklase značajno manje u veću nabavku idu jedanput nedjeljno.

Među slojevima nema značajnih razlika u pogledu kupovine prema potrebi, kada nestanu stvari.

Kupovine van mjesta boravka — obrazovanje. Između obrazovanja i kupovine van stalnog mjesta boravka nijesu utvrđene statistički značajne korelacije.

Kupovine van mjesta boravka — sloj. Primijenjen je Spirmanov koeficijent korelacije ($R_o = -0,209$; $p < 0,000$). Što ispitanici pripadaju višoj klasi, to više kupuju van mjesta boravka. Prema očekivanju, kompatibilan sa ovim nalazom je i rezultat da sa porastom indeksa potrošnje značajno raste i učestalost kupovina van mjesta boravka ($R_o = 0,215$; $p < 0,000$).

Kupovina neprehrambenih proizvoda u tržnim centrima, prodavnicama u centru, u blizini stana, kineskim radnjama i na buvljim pijacama — obrazovanje. Primijenjen je Spirmanov koeficijent korelacije. Obrazovaniji značajno češće kupuju u šoping-centrima ($R_o = 0,169$; $p < 0,000$) i prodavnicama u centru grada ($R_o = 0,177$; $p < 0,000$), dok kada je riječ o kupovinama u prodavnicama u blizini stana nijesu utvrđene korelacije. Niskoobrazovani značajno češće kupuju u kineskim radnjama ($R_o = -0,120$; $p < 0,001$) i na buvljim pijacama ($R_o = -0,143$; $p < 0,000$).

Kupovina neprehrambenih proizvoda u tržnim centrima, prodavnicama u centru, u blizini stana, kineskim radnjama i na buvljim pijacama — sloj. U ovoj analizi primijenili smo Spirmanov koeficijent korelacije. Pripadnici više klase značajno češće idu u tržne centre, a značajno rjeđe posjećuju kineske radnje i buvlje pijace ($r = -0,210$; $p < 0,000$).

U pogledu posjećivanja prodavnica u centru grada i prodavnica blizu stana sa slojnom pripadnošću nijesu utvrđene korelacije. Što je sloj niži, to se značajno češće od očekivanih frekvencija posjećuju kineske radnje ($r = -0,152$; $p < 0,000$) i buvlje pijace ($r = 0,149$; $p < 0,000$).

Ispitanici sa višim indeksom potrošnje značajno češće posjećuju tržne centre ($r = 0,347$; $p < 0,000$) i prodavnice u centru grada ($r = 0,131$; $p < 0,000$), dok oni sa nižim indeksom značajno češće od očekivanog posjećuju kineske radnje ($r = -0,153$; $p < 0,000$) i buvlje pijace ($r = -0,131$; $p < 0,000$). Između

indeksa potrošnje i posjećivanja prodavnica u blizini stana nijesu utvrđene statistički značajne korelacije.

Ove korelacije između mjesta kupovine i slojne pripadnosti, odnosno indeksa potrošnje, očekivane su i kompatibilne jer smo ranije našli visoke pozitivne korelacije između slojne pripadnosti i indeksa potrošnje.

Vrsta robe koja se najčešće kupuje u različitim prodajnim objektima — sloj. U ovoj analizi primijenili smo X^2 -test.

Hrana. Među različitim slojevima postoje statistički značajne razlike prema prodajnim objektima u kojima kupuju hranu ($X^2 = 78,103$; $df = 28$; $p < 0,000$). Pripadnici više klase značajno rjeđe od očekivanih frekvencija kupuju hranu u prodavnicama u blizini stana. Službenici i tehničari značajno češće zbog kupovine hrane posjećuju buvlje pijace.

Odjeća i obuća. Pripadnici različitih slojeva značajno se razlikuju po prodajnim objektima u kojima kupuju odjeću i obuću ($X = 94,002$; $df = 28$; $p < 0,000$). Viša klasa i stručnjaci značajno češće od očekivanih frekvencija kupuju odjeću u šoping-centrima, a službenici i tehničari u kineskim radnjama. Nkv. i pkv. radnici značajno manje kupuju u šoping-centrima, a značajno više u prodavnicama u blizini stana.

Kozmetika. U pogledu kupovine kozmetike postoje statistički značajne, ali blage razlike među društvenim slojevima ($X = 44,472$; $df = 28$; $p < 0,025$). Nijedna razlika nije naročito značajna, no ipak ćemo izdvojiti relativno najznačajnije. Službenici i tehničari značajno češće kupuju kozmetiku na buvljim pijacama, a značajno manje u šoping-centrima. Stručnjaci značajno manje kupuju kozmetiku u prodavnicama u blizini stana.

Sredstva za higijenu. Među različitim socijalnim slojevima postoje statistički značajne razlike u izboru objekata za kupovinu sredstava za higijenu ($X^2 = 60,799$; $df = 28$; $p < 0,000$). Službenici i tehničari kupuju sredstva za higijenu u blizini stana značajno češće od očekivanih frekvencija.

Oprema za domaćinstvo. Društveni slojevi se međusobno značajno razlikuju u izboru objekata za kupovinu opreme za domaćinstvo ($X = 63,698$; $df = 28$; $p < 0,000$). Službenici i tehničari u cilju kupovine opreme za domaćinstvo značajno češće posjećuju buvlje pijace, viša klasa šoping-centre, kv. i vkv., nkv. i pkv. radnici prodavnice u centru grada.

Tehnička roba. U izboru objekata za kupovinu tehničke robe društveni slojevi u Crnoj Gori značajno se razlikuju ($X^2 = 77,671$; $df = 28$; $p < 0,000$). U cilju kupovine tehničke robe kv. i vkv. radnici značajno češće posjećuju kineske radnje, pripadnici više klase šoping-centre, a nkv. i pkv. radnici i poljoprivrednici prodavnice u blizini stana.

Motivacija za kupovinu

Na pitanje da li volite da idete u kupovinu i šta kupovina predstavlja za vas 226 (35,3%) je odgovorilo: veliko zadovoljstvo; 243 (37,9%) da je to aktivnost koju obavljaju rutinski, 156 (24,3%) da je to aktivnost koju nerado obavljaju, a 16 (2,5%) da tu aktivnost nikada ne obavljaju. Kao što se vidi, motivacija za kupovinu je dosta podijeljena, iako većina kupovinu doživljava kao rutinsku i neprijatnu aktivnost. Motivaciju za kupovinu posmatrali smo po demografskim i sociološkim obilježjima.

Pol i motivacija za kupovinu. Među polovima postoje statistički značajne razlike u pogledu motivacije za kupovinu ($X^2 = 184,250$; $df = 3$; $p < 0,000$). Žene značajno češće odlaze u kupovinu sa velikim zadovoljstvom, a muškarci značajno rjeđe. Primjera radi, samo 10% muškaraca ide u trgovinu sa velikim zadovoljstvom, a 50% žena. Kada je riječ o rutinskoj aktivnosti, situacija je obrnuta. Muškarci značajno češće odlazak u trgovinu doživljavaju kao neprijatnu aktivnost, a žene značajno rjeđe. Najzad, muškarci značajno češće ne odlaze u trgovinu, a žene značajno rjeđe.

Starost i motivacija za kupovinu. Postoje statistički značajne razlike u motivaciji za kupovinu prema starosti ($X^2 = 48,202$; $df = 6$; $p < 0,000$). Mlađi do 30 godina značajno češće sa velikim zadovoljstvom odlaze u kupovinu, a stariji od 51 godine značajno rjeđe. Obrnut je zaključak za trgovinu kao aktivnost koju obavljaju rutinski. Najzad, stariji od 51 godine značajno češće ne odlaze u trgovinu.

Obrazovanje i motivacija za kupovinu. Ispitanici se značajno razlikuju u motivaciji za kupovinu prema obrazovanju ($X^2 = 23,876$; $df = 6$; $p < 0,001$). Niškoobrazovani značajno rjeđe sa velikim zadovoljstvom odlaze u kupovinu, ali zato značajno češće trgovinu doživljavaju kao rutinsku aktivnost, dok je visokoobrazovani kao takvu doživljavaju značajno rjeđe. Razlike u motivaciji za trgovinu prema slojnoj pripadnosti nijesu nađene.

Mjesto stanovanja i motivacija za trgovinu. Među stanovnicima različitih tipova naselja postoje statistički značajne razlike prema motivaciji za trgovinu ($X^2 = 15,761$; $df = 6$; $p < 0,015$). Stanovnici drugih gradova, osim Podgorice, značajno češće trgovinu doživljavaju kao aktivnost koju nerado obavljaju.

Kriterijumi za trgovinu

U tabeli 4 prezentovani su najvažniji kriterijumi ispitanika za trgovinu. Gotovo svi ponuđeni kriterijumi, izuzev robe određene marke, značajni su, ali je najznačajniji pristupačnost cijene, a zatim kvalitet i raznovrsnost robe (tabela

Tabela 4. Kriterijumi za trgovinu i stepen njihove važnosti

Red. broj pitanja	Kriterijumi	Stepen važnosti		
		Nevažno N %	Važno N %	Veoma važno N %
76.01	Blizina prodavnice	129 16,1	339 42,2	335 41,7
76.02	Kvalitet robe	35 4,4	327 40,8	440 54,9
76.03	Roba određene marke	359 44,8	329 41,0	114 14,2
76.04	Raznovrsnost robe (ponude)	55 6,9	351 43,8	395 49,3
76.05	Pristupačne cijene	43 5,4	207 25,8	551 68,8

4). Svaki od navedenih kriterijuma analizirali smo prema demografskim i sociološkim obilježjima.

Pol. Prema blizini prodavnice (72.01) među polovima nijesu nađene statistički značajne razlike, ali prema kvalitetu robe (72.02) jesu ($t = -3,544$; $p < 0,000$). Ženama je kvalitet robe značajno važniji.

Među polovima nijesu nađene statistički značajne razlike ni kada je u pitanju roba određene marke (72.03), ali prema raznovrsnosti robe jesu ($t = -3,370$; $p < 0,001$). Ženama je značajno važnija raznovrsnost robe (72.04). Najzad, ženama je bitnija pristupačnost cijena ($t = -2,856$; $p < 0,004$).

Starost. Što su ispitanici stariji, značajnija im je blizina prodavnice ($r = 0,210$; $p < 0,000$, pitanje 72.01). Po ostalim kriterijumima nijesu utvrđene korelacije.

Obrazovanje. Što su obrazovaniji, manje im je značajna blizina prodavnice ($R_o = 0,125$; $p < 0,000$). Između obrazovanja i kvaliteta robe nađena je pozitivna korelacija: obrazovanijima je značajniji kvalitet robe ($R_o = 0,176$; $p < 0,000$, pitanje 72.02).

Između obrazovanja i robe određene marke (72.03) kao i raznovrsnosti robe (72.04) nijesu nađene korelacije. Međutim, obrazovanijima su značajnije pristupačne cijene ($R_o = 0,077$; $p < 0,029$, pitanje 72.05).

Sloj. Između slojne pripadnosti i kriterijuma za kupovinu nijesu nađene statistički značajne razlike, osim po kvalitetu robe (72.02), gdje poljoprivrednici značajno češće smatraju da je kvalitet nevažan, a značajno rjeđe da je važan ($X^2 = 2,868$; $df = 14$; $p < 0,003$).

Mjesto stanovanja. Stanovnici sela značajno češće smatraju da je blizina prodavnice nevažna, a značajno rjeđe da je veoma važna ($X^2 = 21,818$; $df = 4$; $p < 0,000$).

Među stanovnicima različitih tipova naselja nijesu nađene statistički značajne razlike prema kvalitetu robe kao kriterijumu za kupovinu. Stanovnici drugih gradova, osim Podgorice, značajno rjeđe smatraju da je važno kupiti robu

određene marke, a značajno češće smatraju da je veoma važno ($X^2 = 10,904$; $df = 4$; $p < 0,008$, pitanje 72.03).

Stanovnici drugih gradova, osim Podgorice, značajno češće smatraju da je za odluku o kupovini robe nevažna raznovrsnost izbora robe, a Podgoričani to smatraju značajno rjeđe ($X^2 = 17,784$; $df = 4$; $p < 0,001$).

Stanovnici drugih gradova, osim Podgorice, značajno češće ističu da za kupovinu nije važna pristupačnost cijene, dok stanovnici sela značajno rjeđe smatraju da je važna, a značajno češće da je veoma važna. Podgoričani značajno rjeđe ističu da je za kupovinu nevažna pristupačnost cijene ($X^2 = 25,686$; $df = 4$; $p < 0,000$, pitanje 72.05).

Godišnji odmor

Važan aspekt potrošnje je i korišćenje godišnjeg odmora. U našem istraživanju na njega se odnose pitanja 24, 25. i 26. (upitnik, prilog na kraju rada).

Tabela 5. Broj korisnika godišnjeg odmora

Broj članova	N	Procenat	Validni procenat
1	117	14,5	30,8
2	124	15,4	32,6
3	65	8,1	17,1
4	61	7,6	16,1
5	13	1,6	3,4
Ukupno:	380	47,2	100,0
Nijesu išli na god. odmor	425	52,8	
Ukupno:	805	100,0	

Između broja članova koji idu na godišnji odmor i indeksa potrošnje postoji statistički visokoznačajna pozitivna korelacija ($R_o = 0,385$; $p < 0,000$). Što je veći indeks potrošnje, to veći broj članova ide na godišnji odmor.

Od onih koji su išli na godišnji odmor samo je 22,5% ljetovalo u hotelu, dok je 30,4% ljetovalo u privatnom smještaju, 2,9% u kampu, 38,9% kod rodbine i prijatelja i 5,3% u vlastitoj vikendici. Više od 2/3 ispitanika godišnji odmor je provelo u Crnoj Gori.

Izbor turističkih objekata za provođenje godišnjeg odmora — obrazovanje. $X^2 = 25,359$; $df = 8$; $p < 0,001$. Niskoobrazovani značajno češće provode godišnji odmor kod rodbine i prijatelja, a visokoobrazovani značajno rjeđe.

Izbor turističkih objekata za provođenje godišnjeg odmora — sloj. Među socijalnim slojevima postoje statistički značajne razlike u izboru turističkih objekata za provođenje godišnjeg odmora ($X^2 = 81,719$; $df = 28$; $p < 0,000$). Službenici i tehničari značajno češće provode godišnji odmor kod rodbine i prijatelja, a stručnjaci značajno rjeđe.

Između izbora turističkih objekata za provođenje godišnjeg odmora i indeksa potrošnje postoje statistički značajne razlike ($X^2 = 159,886$; $df = 12$; $p < 0,000$).

Članovi porodica ispitanika koji godišnji odmor provode u hotelu značajno rjeđe pripadaju trećoj klasi indeksa potrošnje, a značajno češće četvrtoj i petoj. Oni koji idu u privatni smještaj značajno rjeđe pripadaju trećoj, a značajno češće četvrtoj grupi indeksa potrošnje. Ispitanici koji idu kod rodbine i prijatelja značajno češće pripadaju trećoj, a značajno rjeđe četvrtoj i petoj grupi indeksa potrošnje. Najzad, ispitanici koji godišnji odmor provode u svojoj kući ili vikendici značajno češće pripadaju drugoj grupi.

Može se zapaziti da sa atraktivnošću izbora turističkih objekata za provođenje godišnjeg odmora generalno opada indeks potrošnje. Kažemo generalno jer to opadanje nije uvijek linearno.

Izbor zemalja za provođenje godišnjeg odmora — obrazovanje. $X^2 = 20,405$; $df = 6$; $p < 0,002$. Visokoobrazovani značajno češće provode godišnji odmor van zemlje, a niskoobrazovani nigdje.

Izbor zemalja za provođenje godišnjeg odmora — sloj. Među različitim društvenim slojevima postoje statistički značajne razlike u izboru zemalja u kojima će provesti godišnji odmor ($X^2 = 53,791$; $df = 21$; $p < 0,000$). Stručnjaci značajno rjeđe provode godišnji odmor u Crnoj Gori, a nk. i pk., kv. i vk. značajno više, dok pripadnici potklase značajno češće ne idu na godišnji odmor.

Između zemlje provođenja godišnjeg odmora i indeksa potrošnje postoji statistički visoko značajna povezanost ($R_o = 0,589$; $p < 0,000$). Što ispitanici imaju viši indeks potrošnje, to značajno češće provode godišnji odmor u evropskim i vanevropskim zemljama.

Preko polovine ispitanika uopšte nije bilo na godišnjem odmoru, a od manje od polovine koji su bili samo nešto više od petine provelo je odmor u hotelu. Najzad, skoro 70% ispitanika godišnji odmor je provelo u Crnoj Gori, mali procenat u evropskim zemljama, a sasvim simboličan u vanevropskim.

Uprkos ovim nalazima, zapaža se značajna povezanost izbora objekata za provođenje godišnjeg odmora i posjećivanja evropskih i vanevropskih zemalja sa slojnom pripadnošću i indeksom potrošnje. Sa slojnom pripadnošću postoji pozitivna povezanost jer pripadnici gornjeg dijela društvene ljestvice značajno češće provode godišnji odmor u hotelima, a oni koji pripadaju donjem dijelu u manje komfornim objektima; oni koji odmor provode u

hotelima imaju značajno viši indeks potrošnje i značajno češće godišnji odmor provode u evropskim i vanevropskim zemljama, a oni koji imaju niži indeks u Crnoj Gori.

Ponašanje članova porodice u stanjima finansijskih problema i deprivacija

U tranzicionim društvima porodice u većini socijalnih slojeva suočavaju se sa brojnim osujećenjima zbog insuficijencije novčanih sredstava. Za mnoge su ta rješenja vrlo teška i gotovo nepremostiva, već zavisno od veličine problema povezanih sa finansijskim osujećenjima. Načini razrješavanja takvih nerješivih situacija su vrlo različiti u različitim slojevima, pri čemu se ispoljava velika domišljatost u nastojanju da se izđe iz gotovo nerješivih situacija.

Da bismo sagledali te probleme, ispitali smo da li postoji deprivacija u adekvatnom zadovoljenju potreba članova porodice u jedanaest ispitivanih situacija (vidjeti pitanje 31, upitnik, prilog na kraju rada).

Arimetrička sredina za skalu od 0 do 11 je 3,62. Indeks deprivacije izračunali smo kao broj deprivacija po ispitaniku, sabrali deprivacije i podijelili ih sa brojem ispitanika. Kako je ta deprivacija procentualno zastupljena u pojedinim porodičnim situacijama?

Tabela 6. Deprivacija u pojedinim situacijama,
izražena u brojevima i procentima

Red. broj	Deprivacija	N	%
1.	Kvalitetna ishrana	99	12,4
2.	Preuređenje stambenog prostora	367	45,9
3.	Održavanje stambenog prostora	228	28,6
4.	Nabavka automobila	428	53,6
5.	Nabavka neophodnih kućnih aparata (šporet, frižider, mašina za veš i dr.)	182	22,9
6.	Nabavka drugih kućnih aparata koji nijesu neophodni, ali olakšavaju ili uljepšavaju život u domaćinstvu (kuhinjski aparati, muzički, video-uređaji, kompjuteri)	305	38,4
7.	Odlazak na ljetovanje/zimovanje (putovanja)	461	57,8
8.	Nabavka odjeće i obuće	126	15,8
9.	Odlazak u restorane i kafice	269	33,8
10.	Posjete prijateljima	126	15,8
11.	Kulturne potrebe (koncerti, pozorišta, bioskopi, kupovina knjiga i sl.)	325	40,9

Zapažaju se značajne deprivacije osnovnih bioloških potreba (za hranom i odijevanjem), ali i osnovnih kulturnih potreba u procentima koji nijesu zanemarljivi (tabela 6). Međutim, visoki su i onih koji sebi ne mogu da priušte osnovne kućne aparate (22,9%), a skoro 40% porodica ne može da nabavi kućne aparate koji podižu kvalitet života i više ne čine nikakav luksuz, npr. kompjuteri. U visokim procentima ispitanici ističu da ne mogu da preurede i održavaju životni prostor, kupe automobil ili odu u restoran ili kafić. Najzad, iznenađujuće visok procenat ispitanika ne može sebi da priušti godišnji odmor — čak 57,8%. Svi ovi podaci zajedno nedvosmisleno ukazuju na nizak kvalitet života zbog značajnog suženja zadovoljavanja osnovnih potreba. Za takav zaključak ilustrativni su i podaci iz tabele 7.

Tabela 7. Brojevi i procenti nezadovoljenih potreba ispitanika

Red. broj	Broj nezadovoljenih potreba	Procenat
0.	Bez ijedne	19,4
1.	Jedna	10,2
2.	Dvije	10,2
3.	Tri	13,7
4.	Četiri	13,5
5.	Pet	7,0
6.	Šest	7,7
7.	Sedam	6,3
8.	Osam	3,6
9.	Devet	3,4
10.	Deset	3,9
11.	Jedanaest	1,2

Dvije petine ispitanika ima nezadovoljene tri i više potreba, a čak trećina više od pet potreba (tabela 7). U cjelini, ispitanici su suočeni sa velikim osuđenjima često osnovnih egzistencijalnih, ali i kulturnih potreba.

Obrazovanje. Primjenom Spirmanovog koeficijenta korelacije između obrazovanja i indeksa deprivacije nađena je negativna korelacija ($R_o = -0,143$; $p < 0,000$). Drugim riječima, niskoobrazovani su značajno više deprivirani.

Zanimljivo je napomenuti da smo primjenom X^2 -testa našli da su niskoobrazovani više deprivirani u svakoj od 11 ponuđenih oblasti nego oni sa srednjim, višim i visokim obrazovanjem, sa izuzetkom 31.7 („odlazak na ljetovanje”), gdje nijesu nađene statistički značajne razlike.

Posebno nas je interesovalo kako se indeks deprivacije diferencira prema slojnoj pripadnosti i indeksu potrošnje.

Slojna pripadnost. Na osnovu ANOVA testa nađene su statistički značajne razlike između društvenih slojeva po indeksu deprivacije ($F = 9,364$; $p < 0,000$).

Pripadnici više klase su značajno manje deprivirani nego stručnjaci ($I-J = -1,35213$; $p < 0,018$), službenici i tehničari ($I-J = -1,77462$; $p < 0,002$), kv. i vkv. radnici ($I-J = -1,25189$; $p < 0,034$), nk. i pkv. radnici ($I-J = -3,60345$; $p < 0,001$), poljoprivrednici ($I-J = -3,60345$; $p < 0,001$) i pripadnici potklase ($I-J = -2,86151$; $p < 0,000$), dok se jedino ne razlikuju od sitnih privatnika i samozapošljenih.

Stručnjaci su značajno više deprivirani od pripadnika više klase, sitnih privatnika i samozapošljenih ($I-J = 1,03591$; $p < 0,027$), a značajno manje od nk. i pkv. radnika ($I-J = -1,75132$; $p < 0,000$) poljoprivrednika ($I-J = -2,25132$; $p < 0,016$) i pripadnika potklase ($I-J = -1,50939$; $p < 0,000$).

Sitni privatnici i samozapošljeni su značajno manje deprivirani od stručnjaka, službenika i tehničara ($I-J = -1,45841$; $p < 0,002$), kv. i vkv. radnika ($I-J = -0,93567$; $p < 0,056$, na granici značajnosti), nk. i pkv. radnika ($I-J = -2,78723$; $p < 0,000$), poljoprivrednika ($I-J = -3,28723$; $p < 0,001$) i pripadnika potklase ($I-J = -2,54530$; $p < 0,000$). Ne razlikuju se samo od pripadnika više klase.

Službenici i tehničari su značajno više deprivirani od pripadnika više klase, sitnih privatnika i samozapošljenih, a značajno manje od nk. i pkv. radnika ($I-J = 1,32883$; $p < 0,002$). Ne razlikuju se od kv. i vkv. radnika i stručnjaka.

Kv. i vkv. radnici su značajno više deprivirani nego pripadnici više klase, sitni privatnici i samozapošljeni (na granici značajnosti), a značajno manje nego nk. i pkv. radnici ($I-J = -1,85156$; $p < 0,000$), poljoprivrednici ($I-J = -2,35156$; $p < 0,013$) i pripadnici potklase ($I-J = -1,60963$; $p < 0,000$), dok se značajno ne razlikuju od stručnjaka, službenika i tehničara.

Nk. i pkv. radnici značajno su više deprivirani od pripadnika više klase, stručnjaka, sitnih privatnika i samozapošljenih, službenika i tehničara, kv. i vkv. radnika, dok se od poljoprivrednika i pripadnika potklase značajno ne razlikuju.

Isto što smo istakli za nk. i pkv. radnike važi i za poljoprivrednike i pripadnike potklase, samo su značajnosti razlika za nk. i pkv. radnike osjetno veće nego za poljoprivrednike i u pogledu značajnosti razlika nk. i pkv. radnici mnogo su sličniji pripadnicima potklase.

Može se zapaziti da depriviranost raste sa padom sloja na društvenoj ljestvici, uz mali izuzetak kv. i vkv. radnika koji očigledno imaju više mogućnosti da svoju finansijsku situaciju poprave dodatnim radom. Ovu pravilnost potvrdila nam je i korelacija indeksa deprivacije i indeksa potrošnje ($R_0 = -0,312$, $p < 0,000$). Što je viši indeks potrošnje deprivacija je niža i *vice versa*.

Načini rješavanja akutnih finansijskih kriza

Načini na koje porodice reaguju na prevazilaženje akutnih finansijskih kriza su različiti, ali uglavnom nepovoljni, što se vidi iz tabele 8.

Tabela 8. Načini rješavanja akutnih finansijskih kriza

Načini rješavanja	Frekvencije	Procenat
1. Trošimo ušteđevinu	2	,2
2. Odričemo se nekih stvari kako bismo smanjili potrošnju	254	31,6
3. Pozajmljujemo novac od prijatelja/rođaka/poznanika	211	26,2
4. Podižemo kredite ili koristimo dozvoljeni minus	143	17,8
5. Trudimo se da nešto dodatno zaradimo	84	10,4
6. Prodajemo stvari iz kuće	103	12,8
7. Ostalo	7	,9
Nepoznato	1	,1
Ukupno:	805	100,0

Ispitanici gotovo nemaju ušteđeni novac u slučaju nedostatka finansijskih sredstava, već se skoro trećina odriče nekih neophodnih stvari da bi riješila akutne finansijske probleme, a više od četvrtine pozajmljuje novac koji se obično vraća drugim pozajmljivanjem. Koriste kratkoročne kredite ili dozvoljeni minus pod vrlo nepovoljnim finansijskim uslovima ako ne uspiju da probleme riješe na drugi način ili čak prodaju stvari iz kuće. Tek 10,4% nastoji da finansijske probleme riješi nalaženjem dodatnog posla.

Treba istaći rezervu prema podacima o ušteđevini jer će nam analize pokazati da ipak postoji kategorija porodica koja u slučaju finansijskih kriza koristi ušteđevinu.

Načini rješavanja akutnih finansijskih kriza — obrazovanje. $X^2 = 26,003$; $df = 10$, $p < 0,004$. Postoje statistički značajne razlike u načinima rješavanja akutnih finansijskih kriza. Ispitanici sa srednjim i višim obrazovanjem u slučajevima akutnih finansijskih kriza se značajno češće trude da nešto dodatno zarade.

Načini rješavanja akutnih finansijskih kriza — sloj. Među porodicama različitih društvenih slojeva postoje statistički značajne razlike u načinu rješavanja akutnih finansijskih kriza ($X^2 = 38,765$; $df = 7$; $p < 0,001$). Jedina značajna razlika je da nk.v. i pkv. radnici značajno manje troše ušteđevinu nego što bi se očekivalo. Porodice koje troše ušteđevinu imaju značajno niži indeks potrošnje u prvoj i drugoj grupi, a značajno viši u četvrtoj i petoj. Porodice koje

se odriču nekih stvari kako bi smanjile potrošnju imaju značajno viši indeks potrošnje u drugoj grupi. Porodice koje pozajmljuju novac od prijatelja, rođaka ili poznanika imaju značajno viši indeks potrošnje u drugoj grupi, a značajno niži u četvrtoj. Najzad, porodice koje prodaju stvari iz kuće imaju značajno viši indeks potrošnje u prvoj grupi.

Zapažaju se određene pravilnosti: porodice koje koriste najneprihvatljivije mjere za rješenje akutnih finansijskih kriza imaju niži indeks potrošnje, prije svega one koje prodaju stvari iz kuće, koje se odriču nekih osnovnih stvari da bi smanjile potrošnju ili pozajmljuju novac od rodbine, prijatelja i poznanika. S druge strane, one porodice koje imaju ušteđevinu ili imaju uslova da podignu kredit, bez obzira na to što su ti kratkoročni krediti posebno nepovoljni, u boljoj su situaciji da riješe akutne finansijske krize. Svega 103 (12,8%) nastoji da izaberu strategiju koja uključuje aktivan odnos za prevazilaženje krize — nalaženje dodatnog plaćenog posla.

Najzad, svega je 7,8% ispitanika spremno da pribjegne prodaji stana kao posljednjoj mjeri da bi riješilo neki veliki porodični problem, najčešće zbog osamostaljivanja, a zatim zbog ulaganja u biznis. Skoro dvije petine su rekli da za time nemaju potrebe, a ostali da nemaju viška stambenog prostora ili u sličnom procentu jednostavno ne razmišljaju o takvoj mogućnosti.

Prodaja stana kao način rješavanja nekih bitnih životnih problema — obrazovanje. Primjenom X^2 -testa nijesu nađene statistički značajne razlike u prodaji stana kao načinu rješavanja nekih bitnih životnih problema po obrazovanju.

Prodaja stana kao način rješavanja nekih bitnih životnih problema — sloj. Kada se javi razmišljanje da se zbog bitnih porodičnih problema proda stan, među društvenim slojevima postoje statistički značajne razlike u izboru problema koji zahtijevaju prodaju stana ($X^2 = 88,279$; $df = 42$; $p < 0,000$). Pripadnici više klase značajno češće bi prodali stan radi ulaganja u posao, ali i rjeđe ističu da nemaju viška stambenog prostora. Pripadnici potklase značajno češće ističu da za tim nema potrebe. Između razmišljanja o prodaji stana zbog bitnih porodičnih problema i indeksa potrošnje među društvenim slojevima nijesu nađene statistički značajne razlike.

Samoprovizija

Prolongirana ekonomska kriza, koja pogađa domaćinstva u većini društvenih slojeva, ublažavana je angažovanjem članova domaćinstva da sopstvenim radom u domaćinstvu ublaže posljedice krize i lakše zadovolje bar osnovne

potrebe. Iz tabele 9 uočava se da su ove mogućnosti za zadovoljavanje različitih potreba koristili ispitanici od polovine do preko dvije trećine domaćinstava, što indirektno ukazuje na težinu i dugotrajnost krize.

Tabela 9. Sopstveni rad članova u domaćinstvu radi zadovoljenja potreba za određenim proizvodima i uslugama

Redni broj	Proizvodi usluge	Da		Ne	
		N	%	N	%
34.01	Proizvodnja hrane i pića iz sopstvene bašte	482	60,3	318	39,8
34.02	Popravka instalacija, krećenje, popravka aparata	393	49,5	401	50,5
34.03	Prepravka odjeće, šivenje, pletenje	437	55,2	354	44,8
34.04	Način provođenja godišnjeg odmora (ljetovanje, zimovanje)	523	67,1	257	32,9
Ukupno:		791		100,0	
Nepoznato		14	1,7		
Ukupno:		805	100,0		

Kako se samoprovizija slojno diferencira ispitali smo primjenom X^2 -testa, a značajnost razlika između domaćinstva koje sopstvenim radom u domaćinstvu zadovoljavaju potrebe za određenim proizvodima i uslugama i onih koji to ne zadovoljavaju primjenom t-testa.

Proizvodnja hrane i pića iz sopstvene bašte — obrazovanje. $X^2 = 19,693$; $df = 2$; $p < 0,000$. Niskoobrazovani značajno rjeđe proizvode hranu i piće iz sopstvene bašte, a srednje, više i visokoobrazovani značajno češće.

Proizvodnja hrane i pića iz sopstvene bašte — sloj. Ispitanici iz porodica koje proizvode hranu i piće iz sopstvene bašte značajno se slojno diferenciraju ($X^2 = 17,284$; $df = 7$; $p < 0,016$). Poljoprivrednici značajno rjeđe proizvode hranu i piće za sopstvene potrebe, a značajno češće ne proizvode.

Domaćinstva u kojima članovi proizvode hranu i piće imaju značajno viši indeks potrošnje nego ona u kojima ne proizvode ($t = 2,848$; $p < 0,015$).

Popravka instalacija, krećenje, popravka aparata — obrazovanje. $X^2 = 18,678$; $df = 2$; $p < 0,000$. Visokoobrazovani značajno češće vrše popravku instalacija, kreće i popravljaju kućne aparate.

Popravka instalacija, krećenje, popravka aparata — sloj. Članovi domaćinstava čiji članovi vrše popravku instalacija, krećenje, popravku aparata u domaćinstvu značajno se slojno razlikuju od onih koji ne obavljaju ove poslove ($X = 17,403$; $df = 7$; $p < 0,015$). Pripadnici više klase značajno češće obavljaju popravku instalacija, krećenje i popravku aparata, a značajno rjeđe ne obavljaju ove popravke. Domaćinstva u kojima se vrši popravka instalacija, krećenje,

popravka aparata imaju značajno viši indeks potrošnje od onih u kojima se ovi poslovi ne vrše ($t = 3,994$; $p < 0,000$).

Prepravka odjeće, šivenje, pletenje — obrazovanje. $X^2=18,678$; $df=2$; $p<0,000$. Niskoobrazovani značajno rjeđe prepravljaju odjeću, šiju i pletu za potrebe domaćinstva.

Prepravka odjeće, šivenje, pletenje — sloj. Članovi domaćinstava koji obavljaju prepravku odjeće, šivenje, pletenje za sopstvene potrebe značajno se razlikuju po slojnoj pripadnosti od onih koji te poslove ne obavljaju ($X^2 = 23,245$; $df = 7$; $p < 0,002$). Pripadnici potklase značajno rjeđe obavljaju popravku odjeće, šivenje i pletenje, a značajno češće ne obavljaju ove poslove. Domaćinstva koja za vlastite potrebe vrše prepravku odjeće, šivenje, pletenje imaju značajno veći indeks potrošnje nego ona koja ne vrše ove poslove za sopstvene potrebe ($t = 5,930$; $p < 0,000$).

Redovno čuvanje djece, njega bolesnih i starih — obrazovanje. Nijesu nađene statistički značajne razlike po obrazovanju u pogledu čuvanja djece, njege bolesnih i starih.

Redovno čuvanje djece, njega bolesnih i starih — sloj. Slojevi se međusobno značajno ne razlikuju po tome ko u porodici čuva djecu i njeguje bolesna i stara lica.

Domaćinstva čiji članovi redovno čuvaju djecu, njeguju bolesne po indeksu potrošnje ne razlikuju se od onih koji to ne rade ($t = 0,122$; $p < 0,903$).

Završne napomene

Potrošnja je najvažnija dimenzija svakodnevnog života i pojedinca i porodice. Zadovoljavanje naših osnovnih bioloških potreba vezano je za svakodnevnu potrošnju. Međutim, vrsta, sadržaj i način ishrane i odijevanja su važne pretpostavke kvaliteta života i u značajnoj mjeri se diferenciraju prema slojnim razlikama. Zadovoljenje niza drugih potreba povezano je sa distribucijom porodičnog budžeta, načinima njegovog formiranja, odlučivanja u raspodjeli i dr.

U ovom poglavlju smo nastojali da sve važnije sociološke aspekte potrošnje ispitamo prvenstveno primjenjujući indeks potrošnje i analizirajući slojne razlike u potrošnji, ne izostavljajući i socijalno-demografska obilježja.

Najznačajniji zaključak ovog poglavlja je da su vrsta i struktura potrošnje, izbor objekata potrošnje, učestalost kupovina, pa i način formiranja porodičnog budžeta u pozitivnoj povezanosti sa visinom indeksa potrošnje, kulturnim kapitalom i slojnom pripadnošću.

Indeks smo razvrstali u pet grupa — od prve sa najnižim indeksom potrošnje, do pete — sa najvišim. Posebno treba istaći da u prve dvije najniže grupe

dolazi skoro 50% ispitanika, a u četvrtoj i petoj je tek nešto više od četvrtine. Zapaža se da mlađi, obrazovaniji, iz viših društvenih slojeva, iz gradova, imaju relativno najviši indeks potrošnje, dok se ne razlikuju samo po polu.

Nabavljanje odjeće i obuće, potrošnja sredstava za ličnu higijenu, kozmetiku i sredstava za čišćenje su u visokoj pozitivnoj povezanosti sa slojnom pripadnošću i indeksom potrošnje, što je očekivano s obzirom na to da su ova dva pitanja ušla u indeks potrošnje; oni koji pripadaju višim socijalnim slojevima i imaju viši indeks potrošnje kupuju kvalitetniju obuću, ne vodeći računa o cijeni, luksuznija sredstva za čišćenje, luksuzniju kozmetiku i *vice versa*.

Najviši od najnižih socijalnih slojeva četiri i po puta više mjesečno izdvajaju za hranu. Izdaci za hranu, stan i komunalne usluge su u visokoj pozitivnoj povezanosti sa pozicijom sloja u socijalnoj stratifikaciji i visinom indeksa potrošnje.

Pripadnici više klase koji imaju i viši indeks potrošnje češće naručuju hranu, robu široke potrošnje kupuju na duži rok nego oni u nižim socijalnim slojevima i sa nižim indeksom potrošnje. Ipak, najznačajnije su razlike u tome da kupuju kvalitetniju robu u velikim objektima specijalizovanim za tu vrstu robe (hranu u tržnim centrima, a drugu robu u šoping-centrima za relativno nižu cijenu u odnosu na kvalitet), dok pripadnici nižih slojeva i nižeg indeksa potrošnje češće neselektivno kupuju nekvalitetnu robu u kineskim radnjama i na buvljim pijacama. U ovom pogledu su donekle izuzetak službenici i tehničari koji po načinu trgovine, izboru robe i objekata prije pripadaju nižim nego višim socijalnim slojevima.

Motivaciju i kriterijume za kupovinu sagledali smo prema osnovnim demografskim i sociološkim obilježjima. Žene su u gotovo svim aspektima značajno motivisanije za kupovinu od muškaraca, mlađi od starijih, obrazovani od neobrazovanih, Podgoričani od stanovnika drugih gradova.

Među pet kriterijuma za kupovinu robe najvažniji je pristupačnost cijena, a zatim kvalitet i raznovrsnost. Kriterijumi se po demografskim i sociološkim obilježjima ispitanika značajno razlikuju. Ženama su značajno važniji kvalitet, raznovrsnost i dostupnost cijena, a starijima blizina prodavnica. Obrazovanijima je značajniji kvalitet i pristupačne cijene robe, a manje im je značajna blizina prodavnica.

Prema mjestu stanovanja najkontradiktorniji su stanovnici drugih gradova, osim Podgorice: značajno češće smatraju da je važna roba određene marke, a istovremeno smatraju da je nevažna raznovrsnost robe, a pristupačnost cijene je za njih manje važna nego Podgoričanima, a pogotovu stanovnicima sela.

Masovnost odlaska članova porodice na godišnji odmor, izbor objekata za odmor i države u kojima se koristi takođe se značajno diferenciraju prema slojnoj pripadnosti i indeksu potrošnje. Pripadnici viših slojeva i oni sa višim

indeksom potrošnje značajno češće idu u većem broju, odsjedaju ili u hotelima ili u privatnom smještaju i odmor relativno češće koriste u evropskim, pa i vanevropskim zemljama. Pripadnici nižih socijalnih slojeva značajno rjeđe idu na godišnji odmor, a kada i idu to je u manjem broju, kod rodbine i prijatelja ili u vlastitom stanu, kući ili vikendici i, po pravilu, u Crnoj Gori. Treba napomenuti da više od 50% ispitanika i članova njihovih porodica nijesu išli na godišnji odmor.

Zanimljivo je istaći da jedino između indeksa potrošnje, pa i slojne pripadnosti i izbora osoba u domaćinstvu za raspoređivanje novca za svakodnevnu potrošnju, krupne kupovine i ulaganja, kao i planiranje raspodjele budžeta za svaki mjesec nijesu nađene statistički značajne veze. Istini za volju, jedino pripadnici više klase racionalnije planiraju mjesečnu raspodjelu porodičnog budžeta, ali ranije smo vidjeli i načine izbora, objekte kupovine različitih potrošnih dobara. Dvije su osnovne tendencije u ovom domenu: ili je u pitanju dominacija ženskih članova (sitni privatnici i samozapošljeni, kv. i vkv. radnici), ili arhaični patrijarhalni obrasci (pripadnici potklase). Jedina veza između slojne pripadnosti i indeksa potrošnje nađena je sa načinom formiranja porodičnog budžeta: stručnjaci češće nastupaju individualistički — dio zarada ide u zajedničku kasu, a dio zarada svako zadržava za sebe, dok nkv. i pkv. radnici veći dio zarada daju za zajedničku kasu, a manji zadržavaju za sebe. Sa ovim individualističkim tendencijama u načinu formiranja porodičnog budžeta je povezan i indeks potrošnje.

Posebno je značajan odjeljak o deprivaciji porodica u zadovoljavanju potreba članova domaćinstva u jedanaest životnih situacija zbog finansijskih problema. Te deprivacije su teške i vrlo raširene jer više od 70% porodica ispitanika ne uspijeva da održava ili preuređuje stambeni prostor u skladu sa svojim potrebama, preko 50% da kupi automobil, skoro četvrtina da kupi osnovne kućne aparate, a sa savremenijim aparatima i blizu 60%. Kao posljedica svega toga dvije petine porodica ispitanika ima nezadovoljene tri i više potreba, a čak trećina više od pet potreba. Svi ovi podaci zajedno nedvosmisleno ukazuju na nizak kvalitet života crnogorskog stanovništva zbog značajnog suženja zadovoljavanja osnovnih potreba. Samo 12,8% ispitanika u izboru strategije za prevazilaženje krize koristi aktivni pristup — dodatnu zaradu.

Zanimljivi rezultati su dobijeni i kada je riječ o samoproviziji jer između obavljanja kućnih poslova i usluga i slojne pripadnosti, kao i indeksa potrošnje nađene su statistički značajne pozitivne veze, sa izuzetkom redovnog čuvanja djece, njege starih i bolesnih lica, gdje ta povezanost nije nađena. Vjerovatno kao jedan od efikasnih načina prevazilaženja kriznih situacija viši slojevi samostalno obavljaju brojne kućne poslove, što je u izvjesnoj mjeri neočekivano.

Posebno neočekivan je rezultat da značajno manje od ostalih poljoprivrednici pribavljaju hranu i piće iz sopstvene bašte. Indeks potrošnje onih koji samostalno obavljaju niz kućnih poslova je značajno viši nego onih koji to ne praktikuju.

Postoji statistički visokoznačajna povezanost između slojne pripadnosti i indeksa potrošnje i indeksa deprivacije. Viši slojevi su značajno manje deprivirani nego niži, a oni sa visokim indeksom potrošnje imaju značajno niži indeks deprivacije.

U periodima ozbiljnih finansijskih kriza porodice biraju relativno nepovoljne načine da ih prevaziđu: više od trećine smanjuju izdatke za osnovne potrebe, a skoro četvrtina pozajmljuje novac od rodbine i prijatelja, koji se najčešće vraća novim pozajmicama ili čak prodaju stvari iz kuće. Ovim najnepovoljnijim načinima razrješavanja akutnih finansijskih kriza pribjegava blizu 70% porodica ispitanika, dok na relativno povoljnije načine — trošenje ušteđevine, podizanje kratkoročnih kredita ako za to imaju uslova (ma koliko bili nepovoljni) ili angažovanje na dodatnoj zaradi otpada preostalih 30%.

Porodice koje se odriču nekih stvari da bi smanjile potrošnju, pozajmljuju novac od prijatelja, rođaka, poznanika ili one koje prodaju stvari iz kuće značajno češće pripadaju nižim klasama indeksa potrošnje, a one koje troše ušteđevinu ili imaju uslove za podizanje kratkoročnih kredita ili koriste dozvoljeni minus značajno češće pripadaju višim klasama indeksa potrošnje.

Naše rezultate pokušaćemo da aktuelizujemo u kontekstu nekih Burdijeovih teorijskih stavova. Burdijeova teorija pruža okvir za istraživanje ekonomskih, socijalnih i kulturnih faktora u integrativnom procesu određenja klasa i klasnih razlika (88, 89, 90, 91, 92). Potrošnja je ključni faktor habitusa i od posebnog je značaja u slici o identifikaciji novih srednjih slojeva u zemljama u razvoju (93, 94).

Ekonomski aspekti slojne diferencijacije su naročito naglašeni, tako da ekonomski kapital na osnovu rezultata našeg istraživanja predstavlja najuočljiviju osnovu slojne diferencijacije, što se vidi po brojnim pokazateljima, počev od visine indeksa potrošnje, mjesečnih izdvajanja za hranu, komunalije i dr. Međutim, zapaža se da je ta diferencijacija oštra i da praktično ne postoje jasno profilisani socijalni slojevi jer sitni preduzetnici i samozapošljeni, pa i stručnjaci, i po visini indeksa potrošnje, strukturi potrošnje, mjestima potrošnje bliži su višoj klasi nego srednjim slojevima, kojima bi po definiciji trebalo da pripadaju. Srednji sloj službenika i tehničara je po strukturi potrošnje, mjestima na kojima kupuju robu, vrijednosnim kriterijumima za izbor roba bliži slojevima u donjem dijelu društvene ljestvice nego gornjim, tako da su, posmatrajući ih preko dimenzija potrošnje, bliži donjim nego srednjim slojevima.

U cjelini, viši i niži socijalni slojevi se dosta oštro diferenciraju prema gotovo svim ispitivanim aspektima potrošnje, što je uslovljeno kumulativnim dejstvom ekonomskog, kulturnog i socijalnog kapitala viših slojeva. Oštra ekonomska polarizacija (gdje praktično nema srednjih slojeva, bar kada se posmatraju svi ranije navedeni aspekti potrošnje. Društvenu moć i ugled viši slojevi u crnogorskom društvu (vladajuća nomenklatura, stručnjaci, sitni privatnici i samozaposljeni u našem uzorku) potvrđuju ne samo većim indeksom potrošnje u svim domenima, nego i na simbolične načine, kupovanjem kvalitetnije i luksuznije robe u većim šoping-centrima, kao i roba koje distingviraju njihove ukuse od mase, odnosno nižih socijalnih slojeva (luksuzne kozmetike i sredstava za ličnu higijenu. To su istovremeno i najvidljiviji i najdirektniji načini kojima ispoljavaju dinstinkciju u ukusima od nižih socijalnih slojeva. Izražene razlike u ekonomskom i kulturnom kapitalu viših slojeva žele se jasno pokazati u svim aspektima potrošnje, gdje simbolička značenja potrošnje stoje „u funkciji” učvršćenja slojnih razlika i njihovoj reprodukciji (ne samo kroz simbolička značenja određenih roba, već i usluga –ljetovanje u dobrim hotelima, po mogućnosti u inostranstvu).

Osiromašenje crnogorskog kao i srpskog društva tokom 90-ih godina prošlog vijeka dovelo je do jače slojne polarizacije nego u Srbiji (24, 28, 32, 36, 58, 59). Ove razlike najviše su se manifestovale u potrošnji. Ali dok je u Srbiji ipak uočljiva i izvjesna toleranciji u prenošenju ukusa od viših slojeva prema nižim (2), to je u Crnoj Gori manje zastupljeno i vidljivo, što se može objasniti nastojanjem viših slojeva za ekskluzivitet u izboru, vrsti, mjestima kupovine i motivaciji za kupovinu robe kao potvrdu dominacije ekonomskog, kulturnog i socijalnog kapitala viših slojeva. Pored ovih razloga, na potrebu da se očuva svojevrsni ekskluzivitet u ukusima, uticala je manja raznovrsnost i dostupnost različitih vrsta roba u Crnoj Gori, bar do prve decenije ovog vijeka, a pogotovu raznovrsnost ekskluzivne robe. Inače, i u Crnoj Gori i u Srbiji u ovom tranzicionom periodu nije došlo do nestanka socijalnih razlika, a kao i u Srbiji, osnovna linija diferencijacije bila je između manuelnih i nemanuelnih slojeva (2, str. 132). Takođe, kao i u Srbiji akumulirani resursi iz socijalističkog perioda bili su kao i u većini istočnih društava važni, posebno za pripadnike nomenklature.

Ipak, treba ukazati i na neke atipične situacije koje je moguće objasniti određenim anahronim kulturološkim obrascima. Iako stručnjaci i pripadnici više klase pokazuju nešto više racionalnosti u formiranju i distribuciji porodičnog budžeta, ipak se ispitanici značajno ne diferenciraju niti prema kulturnom kapitalu, niti prema slojnoj pripadnosti. To se vjerovatno može objasniti prikrivenim, ali dosta jačim uticajem žena u porodičnom odlučivanju kada je riječ o finansijama, ali i u drugim aspektima porodičnog života, naročito kod nižih slojeva.

Najzad, postoji još jedna značajna specifičnost. Socijalna deprivacija je veoma izražena i ona se jasno diferencira prema ekonomskom, kulturnom i socijalnom kapitalu, što je u skladu sa svim dosadašnjim rezultatima koji najvećim dijelom idu u prilog Burdijeovim teorijskim postavkama (16, 88, 89, 90, 91, 92). Ono što je ipak neočekivano jeste da pripadnici viših slojeva manje koriste aktivne strategije kada su zahvaćene nekom vrstom deprivacije, nego što bi se na osnovu svih dosada iznesenih nalaza moglo očekivati. Da li na neke aspekte slojne reprodukcije utiču i specifičniji anahronizmi koji se korijene u doskora tradicionalnim, kolektivističkim obrascima, stvar je jednog posebnog istraživanja. Ove specifičnosti teško je objasniti Burdijeovim teorijskim nasljeđem, ali one u ukupnom kontekstu ipak imaju periferni značaj.

Na kraju ovog poglavlja značajno je istaći nekoliko ograničenja koja su mogla uticati da se neki Burdijeovi stavovi, npr. oni o napadnoj potrošnji, ne mogu dovoljno ispoljiti u našem istraživanju. Rasipanje u tehničkim proizvodima, koje podrazumijeva ova napadna potrošnja, treba da potvrdi višu slojnu poziciju, legitimizujući i stručnost pripadnika tih slojeva. Izbor određene hrane, kulturnih sadržaja, stil i način odijevanja, izbor parfema potvrđuje posebne slojne ukuse, kojima se izgrađuju posebni potrošački, a time i društveni identiteti.

Prvi razlog je naša struktura uzorka, gdje zbog veoma ograničenih finansijskih sredstava za terensko istraživanje nijesmo u relativno zadovoljavajućem broju mogli da obuhvatimo sve važnije socijalne slojeve kao što su poljoprivrednici, a neke nijesmo uopšte uspjeli da obuhvatimo, kao što su srednji i krupni preduzetnici, dok su višu klasu činili uglavnom predstavnici donjeg dijela više klase. Razlozi zbog kojih to nijesmo uspjeli nijesu samo finansijske prirode. Postojali su veoma veliki otpori da se srednji i viši slojevi više klase privole na saradnju. Kada su i prihvatili saradnju u rijetkim slučajevima, pod uslovom da sami ispunjavaju upitnik, ispunjavali su ga dosta selektivno, tako da su ti upitnici bili neupotrebljivi u konačnoj obradi. U takvoj situaciji srednji slojevi bili su reprezentovani samo preko službenika i tehničara, dok su, kao što smo tokom čitave analize vidjeli, po potrošačkom i slojnom identitetu bili bliži višem sloju nego službenicima i tehničarima, a to su stručnjaci i sitni privatnici i samozapošljeni. Na osnovu naših saznanja o potrošačkom identitetu donjeg sloja više klase, pa zatim sitnih privatnika i samozapošljenih koji su najbliži ovom sloju više klase, a zatim stručnjaci, mogli smo opravdano pretpostaviti da su srednji i viši slojevi više klase skloniji još ekstremnijoj potrošnji uopšte, a posebno potrošnji materijalnih i kulturnih dobara koje legitimišu njihovu društvenu posebnost i moć.

Bez obzira na ova metodološka ograničenja, srednje klasa u našem istraživanju (službenici i tehničri) je slaba, posebno kao akter potrošnje. U postglobalističkoj

eri prvenstveno za srednju klasu vežu se svi pojmovi kao što su potrošačko društvo, potrošačka kultura, potrošački identitet, potrošačko tržište.

Drugi razlog je da se, prema našem mišljenju, Burdijeov teorijski koncept može ograničeno i u grubim konturama primijeniti na nedovoljno razvijena potrošačka društva. Npr., neki ukusi kao važni aspekti habitusa, u društvima sa nedovoljno raznovrsnom, kvalitetnom robom, robom koja često ne zadovoljava minimalne estetske standarde ne mogu se dovoljno razviti. Takva društva ne stimuliraju diferenciranje ukusa, niti favorizuju potrošački i, šire, slojni identitet u potrošnji. Za pripadnike više klase te okolnosti ne predstavljaju značajnija ograničenja u potrošnji jer zahvaljujući značajnim ekonomskim resursima sva ta ograničenja premošćavaju kupovinom u inostranstvu, naročito proizvoda koji legitimiraju njihove dominantne slojne pozicije i veliku društvenu moć (skupa kola, odjevni predmeti, ljetovanja u ekskluzivnim ljetovalištima), ali i značajne kulturne proizvode (npr. skupocjene umjetničke slike, skulpture) i kulturne sadržaje (posjećivanje najvećih kulturnih i sportskih manifestacija u inostranstvu i dr.).

PORODIČNI ŽIVOT

Grupa pitanja koja slijedi odnosi se na organizaciju svakodnevnog života u porodici. Prvo ćemo sagledati distribuciju porodičnih poslova među članovima porodice (tabela 10).

Tabela 10. Podjela porodičnih poslova među članovima porodice

	Kuvanje		Pranje sudova		Čišćenje		Peglanje		Briga o maloj djeci		Kontrola školskih obaveza	
	35,1		35,2		35,3		35,4		35,5		35,6	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Članovi domaćinstva												
Supruga	445	55,9	425	53,3	405	50,8	425	53,5	271	49,2	260	47,5
Suprug	60	7,5	60	7,5	61	7,7	60	7,6	43	7,8	60	11,0
Ćerka	33	4,1	59	7,4	67	8,4	55	6,9	22	4,0	19	3,5
Baka	25	3,1	19	2,4	17	2,1	15	1,9	8	1,5	9	1,6
Deka	—	—	2	0,3	—	—	3	0,4	—	—	1	0,2
Drugi ženski član	84	10,6	82	10,3	86	10,8	82	10,3	1	0,2	32	5,9
Drugi muški član	—	—	—	—	—	—	—	—	1	0,2	2	0,4
Plaćena pomoć	6	0,8	6	0,8	9	1,1	8	1,0	6	1,1	4	0,7
Svi zajedno	64	8,0	68	8,5	76	9,5	57	7,2	87	15,8	76	13,9
Svako za sebe	15	1,9	17	2,1	20	2,5	31	3,9	4	0,7	17	3,1
Ostalo	52	6,5	55	6,9	53	6,6	53	6,7	63	11,4	63	11,5
Ukupno:	796	100,0	797	100,0	797	100,0	794	100,0	551	100,0	547	100
									(68,4%)		(68%)	
Nepoznato	9	1,1	8	1,1	8	1,0	11	1,4	254	31,6	258	32%
Ukupno:	805	100,0	805	100,0	805	100,0	805	100,0	805	100,0	805	100

U tabeli 10 zapaža se da žene obavljaju oko 50% svih kućnih poslova, a ćerke i drugi ženski članovi još između 15 i 20%, dok muškarci obavljaju tek nešto oko 7%. Porodični poslovi su još izrazito ženski jer „svi zajedno” čine između 8 i 9%.

Posebno nam je zanimljivo da sagledamo polne razlike u obavljanju kućnih poslova. Među slojevima nijesu nađene statistički značajne razlike u sljedećim kućnim poslovima: kuvanje, pranje sudova i čišćenje i peglanje. Kada je riječ o peglanju, nađene su statistički značajne razlike ($X^2 = 79,010$; $df = 49$; $p < 0,004$). Nijedna zasebna ćelija nije posebno značajna.

U pogledu brige o maloj djeci takođe su nađene statistički značajne razlike ($X^2 = 76,662$; $df = 49$; $p < 0,007$). Odgajanje djece službenici i tehničari značajno češće prepuštaju ćerkama. U porodicama nkv. i pkv. radnika djecu značajno češće podiže „neko drugi”.

U pogledu kontrole školskih obaveza među slojevima postoje statistički značajne razlike ($X^2 = 72,397$; $df = 49$; $p < 0,017$). Kontrolu školskih obaveza stručnjaci značajno više prepuštaju odraslim ćerkama, a nkv. i pkv. radnici značajno češće prepuštaju „nekome drugome”.

Najveće kontroverze oko kućnih poslova javljaju se kada se njihovo obavljanje posmatra prema polu.

Pol i obavljanje kućnih poslova

Pol i kuvanje. Postoje značajne razlike u percepciji ko kuva u porodici prema polu ($X^2 = 64,683$; $df = 6$; $p < 0,000$). Muškarci značajno manje govore da su supruge te koje kuvaju nego što bi se očekivalo, a značajno više da su to oni nego što bi se očekivalo. Žene govore suprotno: one značajno češće kuvaju nego muškarci.

Pranje sudova i garderobe. $X^2 = 56,899$; $df = 6$, $p < 0,000$. Muškarci ističu da se supruge značajno manje bave pranjem sudova i garderobe, ali i da se s druge strane, bave više. Žene smatraju da se one značajno više bave ovim poslom; muškarcima ne priznaju da se njime bave jer je samo 1,7% žena reklo da se njihovi muževi bave pranjem sudova i garderobe.

Čišćenje i pol. $X^2 = 77,283$; $df = 6$; $p < 0,000$. Zaključak je isti kao prethodni, uz dodatak da muškarci ocjenjuju da neki drugi član više doprinosi čišćenju nego što bi se očekivalo, dok to žene ne priznaju.

Peglanje i pol. $X^2 = 77,776$; $df = 6$; $p < 0,000$. Ponovo imamo isto neslaganje kao u prethodnom slučaju, sa uključenim još jednim članom domaćinstva nasuprot ženama.

Briga o maloj djeci i pol. $X^2 = 44,035$; $df = 6$; $p < 0,000$. Muškarci smatraju da se značajno više brinu za djecu nego što žene kažu.

Kontrola školskih obaveza i pol. $X^2 = 44,035$; $df = 6$; $p < 0,000$. Muškarci kažu da se značajno više bave školskim obavezama djece nego žene.

Donošenje porodičnih odluka o važnim porodičnim poslovima

Posebno nas je zanimalo ko u porodici odlučuje o raspodjeli važnih poslova za funkcionisanje porodice (preuređenje stambenog prostora, podjela prostora na članove domaćinstva, način korišćenja prostora članova domaćinstva, način provođenja godišnjeg odmora, školovanje djece, dodatne aktivnosti djece, vidjeti pitanje 36, upitnik na kraju rada).

Tabela 11. Donošenje odluka o važnim porodičnim poslovima

Članovi domać.	Preured. stambenog prostora		Podjela prostora		Način korišćenja prostora		Način provođenja godišnjeg odmora		Školovanje djece		Dodatne aktivnosti djece	
	36.1		36.2		36.3		36.4		36.5		36.6	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Supruga	375	47,2	347	44,0	351	43,6	316	41,5	243	39,7	244	40,6
Suprug	218	27,5	222	28,1	219	27,2	232	30,5	186	30,4	182	30,3
Ćerka	40	5,0	37	4,7	34	4,2	31	4,1	29	4,7	31	5,2
Sin	8	1,0	6	0,8	8	1,0	1	0,1	3	0,5	4	0,7
Baka	46	5,8	52	6,6	51	6,3	36	4,7	42	6,9	39	6,5
Deka	3	0,4	3	0,4	—	—	3	0,4	3	0,5	3	0,5
Drugi ženski član	17	2,1	11	1,4	14	1,7	2	0,3	3	0,5	3	0,5
Drugi muški član	5	0,6	5	0,6	1	0,1	2	0,3	1	0,2	1	0,2
Plaćena pomoć	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1	0,1
Svi zajedno	72	9,1	91	11,5	97	12,0	117	15,4	97	15,8	77	12,8
Svako za sebe	4	0,5	9	1,1	10	1,2	14	1,8	2	0,3	13	2,2
Ostalo	6	0,8	6	0,8	7	0,9	6	0,8	3	0,5	3	0,5
Ukupno:	794	98,6	789	98,0	792	98,4	761	94,5	612	76,0	601	74,7
Nepoznato	11	1,4	16	2,0	13	1,6	45	5,6	193	24,0	204	25,3
Ukupno:	805	100,0	805	100,0	805	100,0	805	100,0	805	100,0	805	100,0

Iz tabele 11 vidi se da supruge ne dominiraju samo u obavljanju porodičnih poslova, nego i u donošenju porodičnih odluka, iako je ta dominacija nešto manja: u obavljanju porodičnih poslova dominirale su u 50% slučajeva, a u donošenju porodičnih odluka o važnim porodičnim pitanjima prosječno nešto iznad 40%.

Značajna je razlika u tome što muškarci obavljaju kućne poslove prosječno u 8% slučajeva, a u odlučivanju prosječno sa blizu 30%, što ukazuje na jedan pseudoegalitarni model (porediti tabele 10 i 11). Muškarci skoro četvorostruko više

učestvuju u odlučivanju nego u obavljaju porodičnih poslova, a žene prosječno za petinu manje učestvuju u donošenju porodičnih odluka u odnosu na procent onih koje obavljaju kućne poslove. Očigledno je da su derivati patrijarhalnih odnosa još uvijek naglašeni u crnogorskoj porodici, što se može najbolje sagledati upravo po tome ko donosi odluke u obavljanju važnih porodičnih poslova.

Slične tendencije zapažaju se i kada je riječ o drugim mlađim ženskim članovima porodice. Čerka takođe prosječno više učestvuje u obavljanju kućnih poslova nego što odlučuje, ali je mnogo veća razlika kod drugog ženskog člana koji šest puta više učestvuje u obavljanju kućnih poslova nego u donošenju odluka o njima (uporediti tabele 10i 11). Suprotnu tendenciju imamo kada je riječ o babama ispitanika. One skoro tri puta više učestvuju u donošenju porodičnih odluka nego u obavljanju porodičnih poslova. Ovo odstupanje je potpuno u duhu patrijarhalnog morala, gdje se očekuje da mlađi bespogovorno slušaju starije, što je još jedna potvrda našeg ranijeg stava da u crnogorskoj porodici postoje značajni ostaci patrijarhalnog morala, makar u anahronim oblicima kao što je natprosječno učešće baba ispitanika u odlučivanju.

U nastavku ćemo ispitati da li postoje statistički značajne razlike među slojevima u odlučivanju o porodično važnim poslovima.

Odlučivanje o kućnim poslovima i sloj

Preuređenje stambenog prostora. Među slojevima postoje statistički značajne razlike prema tome ko u porodici odlučuje o preuređenju stambenog prostora ($X^2 = 69,464$; $df = 49$; $p < 0,029$). Sitni privatnici i samozapošljeni značajno češće ističu da stambeni prostor uređuju svi zajedno, a nk.v. i pkv. radnici smatraju da takve odluke značajno češće donosi baba.

Podjela stambenog prostora na članove domaćinstva. U odlučivanju o podjeli stambenog prostora na članove porodice među slojevima postoje značajne razlike ($X^2 = 78,271$; $df = 49$; $p < 0,005$). Nijedno polje nije posebno značajno; kod nk.v. i pkv. baba se više pita, dok kod službenika i tehničara manje. Kod službenika i tehničara se supruga značajno više pita. Kod nk.v. i pkv. značajno manje se pitaju „svi zajedno”, a kod potklase značajno više „svi zajedno”.

Način korišćenja prostora.

Način provođenja godišnjeg odmora. Među slojevima postoje statistički značajne razlike u odlučivanju o provođenju godišnjeg odmora ($X^2 = 79,010$; $df = 49$; $p < 0,004$). Kod nk.v. i pkv. radnika značajno više se pitaju babe, kod pripadnika potklase značajno manje suprug, a kod sitnih privatnika i preduzetnika „svi zajedno”.

Školovanje djece. U odlučivanju o školovanju djece među slojevima postoje statistički značajne razlike ($X^2 = 76,662$; $df = 49$; $p < 0,007$). Službenici i tehničari značajno češće „svi zajedno”, dok nk.v. i pkv. radnici značajno češće smatraju da je to baba.

Dodatne aktivnosti. Najzad, u odlučivanju o tome kojim će se dodatnim aktivnostima djeca baviti među slojevima postoje statistički značajne razlike ($X^2 = 72,397$; $df = 49$; $p < 0,017$). Stručnjaci značajno češće odlučivanje o dodatnim aktivnostima ostale djece prepuštaju odraslim ćerkama, poljoprivrednici takođe značajno češće ćerkama, dok službenici i tehničari značajno rjeđe to odlučivanje prepuštaju ćerkama. Kod nk.v. i pkv. radnika o tome kojim će se dodatnim aktivnostima djeca baviti značajno češće odlučuju babe.

Odlučivanje o kućnim poslovima i pol. Među polovima postoje statistički značajne razlike u odlučivanju o načinu preuređenje stambenog prostora ($X^2 = 28,103$; $df = 7$; $p < 0,000$). Muškarci ocjenjuju značaj supruge u odlučivanju o preuređenju stambenog prostora manjim od očekivanog. Polovi se međusobno značajno razlikuju u pogledu odlučivanja o podjeli stambenog prostora na članove domaćinstva ($X^2 = 28,920$; $df = 7$; $p < 0,000$). Zaključak je identičan prethodnom.

U odlučivanju o načinu korišćenja prostora članova domaćinstva među polovima postoje statistički značajne razlike ($X^2 = 31,702$; $df = 7$; $p < 0,000$). Isto kao prethodni zaključak. Muškarci i žene se razlikuju po istom šablonu. Kada se odlučuje o načinu korišćenja godišnjeg odmora, među slojevima postoje statistički značajne razlike ($X^2 = 16,381$; $df = 7$; $p < 0,022$). Muškarci kažu da značajno manje odlučuju o načinu korišćenja godišnjeg odmora, dok žene smatraju da muškarci značajno više odlučuju.

U pogledu odlučivanja o školovanju djece nijesu nađene statistički značajne razlike među polovima ($X^2 = 0,864$; $df = 7$; $p < 0,997$), kao ni kada se odlučuje o dodatnim aktivnostima djece ($X^2 = 7,587$; $df = 7$; $p < 0,370$).

Kada je riječ o važnim poslovnim odlukama (promjeni posla, napredovanju u karijeri, pronalaženju dodatnog posla), uočava se naglašeni individualizam jer čak 72,9% ispitanika o tome samostalno odlučuje; konsultuje se sa bračnim partnerom 10,6%; sa porodicom 10,5%; sa roditeljima 3,7% i sa drugim osobama 2,2%. Uočljivo je da pored samostalnog odlučivanja članovi porodice u donošenju odluka takođe igraju važnu ulogu.

Među slojevima postoje statistički značajne razlike u odlučivanju ispitanika o značajnim profesionalnim poslovima ($X^2 = 53,432$; $df = 28$; $p < 0,005$). Stručnjaci značajno manje sami odlučuju. Sitni privatnici značajno češće važne profesionalne odluke donose sa porodicom. Suprotno tome, pripadnici potklase značajno češće samostalno odlučuju.

Zapaža se da pripadnici viših slojeva značajno manje odlučuju sami, iako bi u ovim slojevima trebalo očekivati naglašeniji individualizam. U sklopu ranih rezultata, gdje pripadnici viših slojeva posjeduju više skrivene moći, uticaja i privilegija, ovaj rezultat nije neočekivan.

Između indeksa odlučivanja i donošenja važnih profesionalnih odluka nađene su statistički značajne razlike ($X^2 = 40,909$; $df = 16$; $p < 0,001$). Ispitnici koji odlučuju sami značajno rjeđe su zastupljeni u petoj grupi indeksa potrošnje, a oni koji odlučuju sa roditeljima značajno češće se nalaze u petoj grupi indeksa potrošnje.

Sukobi u porodici

Poznato je da je porodica konfliktna zajednica jer se u njoj sučeljavaju vrlo različiti interesi i velika očekivanja da će svi ti interesi zbog prirode porodičnih odnosa koji se zasnivaju na bliskosti, intimnosti i solidarnosti biti zadovoljeni. To je najčešće nemoguće. U ovom istraživanju nijesmo nastojali da ispitamo dubinu i intenzitet tih konflikata jer bi to zahtijevalo poseban upitnik. Cilj nam je bio da prikazemo aktere i najčešće pojavne oblike tih sukoba.

Bez obzira na to što je očekivano da su nesuglasice raširene u savremenim porodicama, zabrinjavajuće je da su one u savremenoj crnogorskoj porodici u raznim pojavnim oblicima prisutne u skoro 80% slučajeva. Ako se ima u vidu dejstvo dugogodišnje kumulativne krize na gotovo sve oblasti društvenog života i svakodnevnog života pojedinaca, ovaj nalaz ne iznenađuje.

Tabela 12. Sukobi među članovima porodice

Redni broj	Sukobi među članovima	N	%
1.	Sukobi između supružnika	304	37,7
2.	Sukobi između roditelja i djece	320	39,8
3.	Sukobi između roditelja i njihovih roditelja	32	4,0
4.	Ostalo (sam, sukobi sa rodbinom, komšijama i sl.)	43	5,3
5.	Nepoznato	106	13,2
6.	Ukupno:	805	100

Sukobi među članovima porodice — obrazovanje. Ne postoje razlike po obrazovanju u pogledu članova porodice koji učestvuju u sukobu.

Sukobi među članovima porodice — sloj. Posebno nas je zanimalo da li među slojevima crnogorskog društva postoje značajne razlike u učešću porodičnih aktera u sukobima i došli smo do saznanja da postoje ($X^2 = 58,739$; $df =$

21; $p < 0,000$). Jedina dva značajna rezultata su da pripadnici potklase značajno češće navode ostale razloge za svađu (rodbina, komšije, gazde), a stručnjaci se značajno češće svađaju sa svojim roditeljima.

Akteri sukoba u porodicama značajno se razlikuju i prema indeksu potrošnje ($X^2 = 237,221$; $df = 12$; $p < 0,000$). Ispitanci u čijim porodicama najčešće dolazi do nesuglasica između roditelja i djece značajno rjeđe se nalaze u društvu, a značajno češće u trećoj grupi indeksa potrošnje.

Vrste sukoba — obrazovanje. Između različitih obrazovnih nivoa nijesu nađene razlike u vrsti sukoba po obrazovanju.

Interesovalo nas je zbog čega se najčešće javljaju nesuglasice. Od ispitanika smo tražili da navedu tri najčešća razloga. Iz svake od tri grupe odgovora izdvojili smo po tri najfrekventnija (tabela 12).

Tabela 13. Razlozi sukoba prema tri izbora i tri najfrekventnija odgovora u svakom izboru

Redni broj pitanj	Novac, finansije		Neracionalna potrošnja porodičnog budžeta		Raspodjela porodičnih poslova	
	N	Validni procenat	N	Validni procenat	N	Validni procenat
39.1	173	29,3	27	4,6	65	11,0
39.2	57	24,2	18	7,6	26	11,0
39.3	12	11,5	6	5,8	14	13,5

Procenti su izračunati od broja ispitanika koji su izvršili izbore (prvi izbor — 591, drugi izbor — 236 i treći izbor svega 104). Ispitanici su u visokim procentima izbjegavali da pruže odgovore na ovo pitanje, očigledno smatrajući to intimnom sferom porodičnog života. Međutim, glavni izvor sukoba u prva dva izbora je u krajnjem slučaju nepovoljna finansijska situacija, a kao treći u sva tri izbora javlja su sukob oko raspodjele obavljanja porodičnih poslova. Prisjetimo se da se taj sukob mogao naslućivati kada je bilo riječi o neslaganjima supružnika oko toga ko više učestvuje u obavljanju niza kućnih poslova — od kuvanja do kontrole školskih obaveza djece.

Razlozi sukoba u prvom izboru — sloj. Među slojevima postoje značajne razlike u razlozima sukoba po prvom izboru ($X^2 = 56,167$; $df = 35$; $p < 0,013$). Stručnjaci se značajno češće sukobljavaju oko raspodjele poslova u domaćinstvu, a pripadnici više klase oko problema učenja i studiranja djece.

Sukobi prema prvom izboru značajno se diferenciraju i prema indeksu potrošnje ($X^2 = 78,382$; $df = 20$; $p < 0,000$). Porodice u kojima postoje sukobi zbog novca značajno češće se nalaze u drugoj grupi indeksa potrošnje, a značajno rjeđe u petoj. Ako je riječ o sukobima u raspodjeli porodičnih poslova, značajno

češće se nalaze u petoj grupi indeksa potrošnje. Porodice u kojima su sukobi oko noćnih izlazaka djece značajno rjeđe se nalaze u drugoj, a značajno češće u četvrtoj grupi indeksa potrošnje. Najzad, ako su se sukobi javljali zbog nesaglasnosti mišljenja, značajno češće su pripadale trećoj grupi indeksa potrošnje.

U daljoj analizi interesovalo nas je koje vrste sukoba su povezane sa njihovim akterima u porodici ($X^2 = 353,358$; $df = 48$; $p < 0,000$). Svađe supružnika značajno češće su povezane sa novcem, finansijama i zarađivanjem, a zatim sa vaspitanjem djece i zbog ljubomore; značajno rjeđe zbog sukoba sa supružnikom zbog dječije neposlušnosti, problema u učenju i izlazaka, a značajno češće zbog sukoba sa djecom zbog dječije neposlušnosti, problema u učenju, noćnih izlazaka i džeparca. Najzad, sukobi roditelja i djece značajno rjeđe su nastajali zbog dječije ljubomore i ljubavnih problema.

Sukobi između roditelja i njihovih roditelja značajno češće su nastajali zbog sukoba mišljenja i ostalih stvari (godišnji odmor, stambeni problemi i dr.).

Poređenjem aktera sukoba i drugog izbora razloga za sukob dobijene su statistički značajne razlike, ali osjetno slabije ($X^2 = 66,752$; $df = 45$; $p < 0,019$). Jedina značajna razlika je da se roditelji značajno češće svađaju oko vaspitanja djece.

Najzad, između aktera sukoba u porodici/domaćinstvu i razloga sukoba po trećem izboru nađene su statistički značajne razlike ($X^2 = 82,885$; $df = 45$; $p < 0,000$).

Ispitanici, svrstani u kategoriju „ostalo”, značajno češće dolaze u sukobe zbog nesaglasnosti u mišljenjima.

Najvažnije situacije u životu za poznanstvo sa drugim ljudima

Socijalna podrška i pomoć bliskih osoba u kriznim životnim situacijama vrlo je jaka u tradicionalnim društvima, čime se u takvim društvima osjetno ublažavaju stresni događaji i moguća dezintegracija ličnosti, a pojedinac u znak podrške još intezivnije vezuje za socijalnu grupu. U savremenim zapadnim društvima ta podrška je manja i selektivnija. Istočne civilizacije (Kina, Japan, Južna Koreja i dr.) ove tradicionalne obrasce veoma su uspješno povezale sa postindustrijskim društvenim modelom, što je svakako jedan od značajnih faktora njihove društvene stabilnosti.

Od ispitanika smo tražili da prema redosljedu značaja rangiraju tri situacije u životu u kojima im je najvažnije poznanstvo sa prijateljima, rođacima, komšijama i sl. (tabela 14, vidjeti pitanje 40, prilog na kraju rada). Taj redosljed je prezentovan u tabeli 14.

Koliko god da je u prvom rangu očekivano da je na prvom mjestu poznanstvo sa pravim ljudima zbog pronalaženja redovnog, dodatnog i boljeg posla,

Tabela 14. Tri situacije u životu (po redosljedu značaja) u kojima je najvažnije poznanstvo drugih ljudi

Rang	Tri situacije							
	Nalaženje redovnog, dodatnog i boljeg posla		Druženje u slobodno vrijeme		Pružanje savjeta i podrške		Regulisanje različitih admin. poslova	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Prvi rang (40.1)	221	27,9	27	4,6	65	11,0	—	
Drugi rang (40.2)	—		109	13,7	140	17,7	95	12,0
Treći rang (40.3)	—		135	17,1	102	12,9	107	13,6

toliko je neočekivano da se na drugom mjestu u prvom rangu javilo druženje u slobodno vrijeme, a u drugom i trećem rangu druženje je izbilo na prvo mjesto. Takođe je dosta neočekivano da se na trećem mjestu u prvom rangu, a na drugom mjestu u drugom i trećem rangu javilo pružanje savjeta i podrške. Ova dva izbora su komplementarna: pružanje savjeta i podrške treba očekivati od bliskih osoba u opuštenoj atmosferi, kakvu pruža slobodno vrijeme.

Ovaj nalaz je veoma značajan ne samo iz teorijskih, nego još više iz praktičnih razloga jer ukazuje da bi se brojni egzistencijalni i, kao što ćemo vidjeti, profesionalni problemi stanovništvalakše podnosili kada bi se pojedinci osjećali manje socijalno izolovani, bespomoćni i otuđeni. Crnogorsko društvo karakterisalo se brojnim i sadržajnim socijalnim vezama (prijateljskim, komšijskim, rodbinskim, bratstveničkim i dr.), koje su se osnaživale o brojnim svakodnevnim i povremenim manifestacijama društvenosti, koje su u periodu tranzicije očigledno oslabljene ili pokidane. Novi neoliberalni kapitalistički obrasci su brojnim tradicionalnim manifestacijama društvenosti u Crnoj Gori strani, daleki, neprepoznatljivi i neprihvatljivi i za stanovništvo bolni. Iako nevidljivi i neprepoznatljivi na bihevioralnom planu, ti sukobi starih i novih kulturoloških obrazaca značajno duže traju od ekonomskih i, dugoročno posmatrajući, imaju višu cijenu i od ekonomske tranzicije. Najbolji primjer za to je jedna vrlo razvijena socijalna patologija milion gastarbajtera iz SFRJ iz 60-ih i 70-ih godina prošlog vijeka, čije velike razmjere i težina socijalno-patoloških pojava optrećuju društva i danas; u početku su te pojave bile vidljive, a danas manje vidljive, ali zato ništa manje ozbiljne (razvodi brakova, dezintegracije porodica, mentalne bolesti, bolesti zavisnosti, samoubistva i kriminal).

Čini nam se da je zato vrlo pogrešno uvjerenje da su novi kulturološki obrasci nespojivi sa starim. Aktuelni podaci upravo nam ukazuju da je to neophodno, čemu najbolji primjer daju navedene azijske zemlje. Ovi procesi su dugotrajni i spori, ali neophodni. Zrela društva se upravo prepoznaju po sistematičnosti,

upornosti i strpljenju da se plodno povežu naizgled nespojivi kulturološki obrasci, kako bi se izbjegli psihički lomovi čitavih generacija.

Poznanstvo drugih osoba po prvom rangu — obrazovanje. Niskoobrazovani značajno rjeđe su dobijanje poslovnih informacija smatrali prvom u rangu važnosti, a visokoobrazovani značajno češće ($X^2 = 11,536$; $df = 4$; $p < 0,021$), iako značajnost razlika nije naročito velika.

Poznanstvo drugih osoba po prvom rangu — sloj. Između slojne pripadnosti i životnih situacija u kojim je najvažnije poznanstvo drugih osoba (prvi rang izbora) nađene su statistički značajne razlike ($X^2 = 86,626$; $df = 35$; $p < 0,0000$).

Sitni privatnici i samozapošljeni značajno češće traže poznanstvo drugih osoba kod dobijanja poslovnih informacija i kontakata. Nkv. i pkv. radnici poznanstvo drugih osoba značajno češće traže kada su im potrebni savjet i podrška. Pripadnicima potklase značajno češće je važno poznanstvo drugih osoba kada nastoje da obezbijede lakši pristup zdravstvenim ustanovama, a značajno manje zbog pružanja savjeta, podrške.

Između poznanstva sa osobama koje mogu pomoći u najvažnijim životnim situacijama i indeksa potrošnje postoje statistički značajne razlike ($X^2 = 87,251$; $df = 36$; $p < 0,000$). Ispitanici koji poznanstvo drugih osoba traže zbog pronalaženja redovnog, dodatnog ili boljeg posla značajno se rjeđe nalaze u trećoj grupi indeksa potrošnje.

Oni kojima je poznanstvo drugih osoba važno zbog dobijanja poslovnih informacija i kontakata značajno rjeđe se nalaze u drugoj, a značajno češće u četvrtoj grupi indeksa potrošnje. Ispitanici kojima je poznanstvo sa drugim osobama važno zbog dobijanja savjeta i podrške značajno češće se nalaze u četvrtoj grupi indeksa potrošnje.

Poznanstvo drugih osoba po drugom rangu — obrazovanje. Niskoobrazovanim značajno rjeđe, a visokoobrazovanim značajno češće najvažnije je poznanstvo s drugim osobama radi pronalaženja redovnog, dodatnog ili bolje plaćenog posla ($X^2 = 20,133$; $df = 4$; $p < 0,000$).

Poznanstvo drugih osoba po drugom rangu — sloj. Između slojne pripadnosti i životnih situacija u kojim je najvažnije poznanstvo drugih osoba (drugi rang izbora) nijesu nađene statistički značajne razlike.

Između regulisanja različitih administrativnih poslova (drugi rang) i indeksa potrošnje postoje statistički značajne razlike ($X^2 = 62,155$; $df = 36$; $p < 0,004$). Ispitanici koji pripadaju trećoj klasi indeksa potrošnje značajno rjeđe u drugom rangu ističu regulisanje administrativnih obaveza, a značajno češće na pružanju savjeta i podrške.

Poznanstvo drugih osoba po trećem rangu — obrazovanje. Nijesu nađene statistički značajne razlike.

Poznanstvo drugih osoba po trećemrangu — sloj. Između slojne pripadnosti i životnih situacija u kojim je najvažnije poznanstvo drugih osoba (treći rang izbora) nađene su statistički značajne razlike ($X^2 = 100,723$; $df = 63$; $p < 0,002$). Nkv. i pkv. radnici značajno češće ističu davanje pozajmica u novcu, a poljoprivrednici regulisanje raznih administrativnih poslova.

Ispitanici koji ističu poklanjanje i razmjenu poslovnih dobara značajno rjeđe pripadaju drugoj klasi indeksa potrošnje, a ispitanici koji insistiraju na dobijanju poslovnih informacija značajno češće pripadaju trećoj klasi. Pripadnici treće klase indeksa potrošnje istovremeno značajno rjeđe insistiraju na pristupu zdravstvenim ustanovama, a značajno češće na poklanjanju i razmjeni poslovnih dobara.

Posebna znanja i vještine

Socijalizacija djece predadolescentnog uzrasta za sticanje posebnih znanja i vještina obogaćuje njihov svakodnevni život i kvalitet porodičnog života u cjelini, doprinosi boljem korišćenju potencijala ličnosti, jača samopouzdanje i doprinosi osnaživanju ličnosti za kasniju profesionalnu kompeticiju. Ovom prilikom izdvojeno je pet oblasti u kojima mladi najčešće stiču posebna znanja i vještine (vidjeti pitanje 41, prilog na kraju rada). Frekvencije i procenti prikazani su u tabeli 15).

Tabela 15. Posebna znanja i vještine djece mlađe od 15 godina

	Da		Ne		Nema djece mlađe od 15 godina		Ukupno:		Nepoznato		Ukupno:	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Znanja i vještine												
Strani jezik	155	19,3	92	11,4	523	65,0	770	95,7	35	4,3	805	100,0
Muzika i druge umjetnosti	83	10,3	162	20,1	525	65,2	770	95,7	35	4,3	805	100,0
Računarstvo	88	10,9	156	19,4	525	65,2	769	95,5	36	4,5	805	100,0
Tehnička znanja i vještine	60	7,5	183	22,7	525	65,2	768	95,4	37	4,6	805	100,0
Sport	134	16,6	112	13,9	523	65,0	769	95,5	36	4,5	805	100,0

Od djece koja su mlađa od 15 godina veliki procenat stiče posebna znanja i vještine; prema očekivanju najviše iz učenja stranog jezika (skoro dvije trećine), a u sportu preko polovine, dok ostala znanja i vještine stiče oko trećine djece koja su mlađa od 15 godina. U daljoj analizi svakako je važno ispitati da li je sticanje ovih posebnih znanja i vještina povezano sa slojnom pripadnošću te indeksom potrošnje.

Strani jezik — obrazovanje. Nijesu nađene statistički značajne razlike po obrazovanju prema učenju stranog jezika djece ispitanika.

Strani jezik — sloj. $X^2 = 35,198$; $df = 7$; $p < 0,000$. Djeca službenika i tehničara, mlađa od 15 godina, značajno češće uče strane jezike van nastave, a djeca pripadnika potklase značajno rjeđe. Ispitanici koji šalju djecu na vannastavno učenje stranih jezika imaju značajno viši indeks potrošnje ($t = 3,006$; $p < 0,003$).

Muzika i druge umjetnosti — obrazovanje. Nijesu nađene statistički značajne razlike po obrazovanju ispitanika u pogledu uzimanja časova muzike i drugih umjetnosti njihove djece.

Muzika i druge umjetnosti — sloj. Djeca službenika i tehničara, mlađa od 15 godina, značajno češće uzimaju časove muzike i drugih umjetnosti, a značajno rjeđe ne uzimaju ($X^2 = 24,27$; $df = 7$; $p < 0,001$). Ispitanici čija djeca uzimaju časove iz muzike i drugih umjetnosti imaju značajno viši indeks potrošnje nego oni čija djeca ne uzimaju ove časove.

Računarstvo — obrazovanje. Nijesu nađene statistički značajne razlike prema obrazovanju u poznavanju računarstva djece ispitanika.

Računarstvo — sloj. $X^2 = 29,589$; $df = 7$; $p < 0,000$. Djeca službenika i tehničara se značajno češće obučavaju u računarstvu van škole, a istovremeno se značajno rjeđe ne obučavaju. Prema indeksu potrošnje nijesu nađene značajne razlike.

Tehnička znanja i vještine — obrazovanje. $X^2 = 8,409$; $df = 2$; $p < 0,015$. Djeca ispitanika sa srednjim obrazovanjem posjeduju značajno veća tehnička znanja i vještine.

Tehnička znanja i vještine — sloj. Ne postoje statistički značajne slojne razlike niti prema indeksu potrošnje djece koja stiču, odnosno koja ne stiču tehnička znanja i vještine van školske nastave.

Sport — obrazovanje. Nijesu nađene statistički značajne razlike prema bavljenju sportom djece ispitanika različitog obrazovnog nivoa.

Sport — sloj. Između pripadnosti sloju i bavljenja sportom djece mlađe od 15 godina nijesu nađene statistički značajne razlike. Međutim, u odnosu na indeks potrošnje razlike su statistički značajne: djeca ispitanika koji imaju viši indeks potrošnje značajno se više bave sportom.

Zavisnosti od psihoaktivnih supstanci i bihevioralne zavisnosti

Serijom od deset pitanja, koja sadrže odgovore u binarnoj razdiobi (pitanja 42.1–5 i 43.1–5, upitnik, prilog na kraju rada), ispitali smo da li postoje problemi među članovima porodice povezani sa pretjeranim uzimanjem psihoaktivnih supstanci ili sa kompulzivnim upražnjavanjem određenih aktivnosti,

tačnije da li u pogledu ovih kompulzivnih, zavisničkih ponašanja postoje statistički značajne razlike među slojevima. Prije toga, pogledajmo zbirne tabele ovih poremećaja.

Tabela 16. Zbirni pokazatelji zavisničkih ponašanja od psihoaktivnih supstanci i socijalno-patoloških pojava u porodici (pitanja od 42.1 do 42.5)

	Zavisnosti od psihoaktivnih supstanci	
	N	%
Da	441	54,8
Ne	364	45,2
Ukupno:	805	100,0

Probleme bar zbog jednog zavisničkog ponašanja od psihoaktivnih supstanci imalo je čak 54,8% ispitanika, najčešće je riječ o alkoholu i duvanu. Taj procenat je u jednom našem ranijem istraživanju među mladima zbirno bio viši (140).

Problemi zbog kompulzivnog upražnjavanja određenih aktivnosti su još uvijek manje rasprostranjeni nego zavisnosti od psihoaktivnih supstanci (tabela 17), iako rezultati jednog našeg skorašnjeg istraživanja pokazuju da su bihevioralne zavisnosti rasprostranjenije od zavisnosti od psihoaktivnih supstanci (154).

Tabela 17. Zbirni pokazatelji kompulzivnog upražnjavanja aktivnosti

	Kompulzivno upražnjavanje aktivnosti	
	N	%
Da	205	25,5
Ne	600	74,5
Ukupno:	805	100,0

Prema zavisnosti od psihoaktivnih supstanci i postojanju socijalno — patoloških pojava nijesu nađene statistički značajne razlike po obrazovanju, osim kada je riječ o zavisnosti od alkohola, a prema sloju kada je riječ o postojanju socijalno-patoloških pojava u roditeljskim porodicama ispitanika.

Zavisnost od alkohola — obrazovanje. $X^2 = 12,620$; $df = 2$; $p < 0,002$. Ispitanici sa nižim obrazovanjem značajno češće su imali člana roditeljske porodice koji je alkoholičar.

Slojna pripadnost i postojanje socijalno-patoloških pojava u porodici. U pogledu zavisnosti od alkohola među slojevima su nađene statistički značajne razlike ($X^2 = 42,01$; $df = 7$; $p < 0,000$). Nkv. i pkv. radnici su značajno češće zavisni od alkohola. Među slojevima postoje statistički značajne razlike u pogledu

zavisnosti od duvana ($X^2 = 19,943$; $df = 7$; $p < 0,002$). Kv. i vkv. radnici su značajno češće zavisni od duvana. Prema zavisnosti od drugih psihoaktivnih supstanci među slojevima nijesu nađene statistički značajne razlike.

Slojevi se značajno razlikuju po razvodu i razdvajanju roditelja ispitanika ($X^2 = 23,154$; $df = 7$; $p < 0,002$). Pripadnici potklase značajno češće su iskusili razvod i razdvajanje roditelja, a značajno rjeđe nijesu iskusili.

Među socijalnim slojevima nijesu nađene statistički značajne razlike prema zastupljenosti socijalno-patoloških pojava u roditeljskim porodicama, iako je rezultat blizu granice značajnosti ($X^2 = 13,622$; $df = 7$; $p < 0,058$). Iako razlike nijesu statistički značajne, ipak treba primijetiti da viša klasa nešto češće ima socijalno-patološke pojave u roditeljskoj porodici nego što bi se očekivalo.

Poslije rekodiranja, gdje smo pet pitanja sveli na binarnu razdiobu (vidjeti tabelu 16), izvedenu varijablu smo poredili po slojnoj pripadnosti i indeksu potrošnje. Između slojeva postoje statistički značajne razlike po prisustvu zavisnosti od psihoaktivnih supstanci i socijalno-patoloških pojava u roditeljskim porodicama ($X^2 = 18,497$; $df = 7$; $p < 0,010$). Među članovima roditeljskih porodica kv. i vkv. radnika značajno češće su prisutne socijalno-patološke pojave.

Prema indeksu potrošnje nijesu nađene statistički značajne razlike.

Kompulzivno upražnjavanje aktivnosti i obrazovanje. Između obrazovanja i kompulzivnog gledanja televizije, prejedanja, seksualnih problema i poremećaja, pretjerane upotrebe mobilnih telefona nijesu nađene statistički značajne razlike. Jedino su visokoobrazovan značajno skloniji kompulzivnom korišćenju interneta, iako je značajnost razlika skoro na granici ($X^2 = 6,380$; $df = 2$; $p < 0,041$).

Slojna pripadnost i kompulzivno upražnjavanje aktivnosti. Između slojne pripadnosti i pretjeranog korišćenja interneta, dugog gledanja televizije, prejedanja, seksualnih problema i poremećaja nijesu utvrđene statistički značajne razlike. Jedino su nađene statistički značajne razlike između slojne pripadnosti i svakodnevne pretjerane upotrebe mobilnih telefona ($X^2 = 16,352$; $df = 7$; $p < 0,022$). Sitni privatnici i samozapošljeni značajno češće koriste mobilne telefone nego što bi se očekivalo.

Poslije rekodiranja, gdje smo pet pitanja sveli na binarnu razdiobu (vidjeti tabelu 17), izvedenu varijablu smo poredili po slojnoj pripadnosti i indeksu potrošnje. Ne postoje statistički značajne razlike prema kompulzivnom upražnjavanju različitih aktivnosti između društvenih slojeva.

Kompulzivno upražnjavanje različitih aktivnosti značajno se razlikuje prema indeksu potrošnje ($X = 13,103$; $df = 4$; $p < 0,011$). Ispitanici koji kompulzivno upražnjavaju različite aktivnosti značajno češće imaju manji indeks potrošnje, a oni koji ne upražnjavaju značajno rjeđe imaju manji indeks potrošnje.

Ocjena uspješnosti porodičnog funkcionisanja u različitim sferama

Petostepenom intervalnom skalom obuhvaćeno je deset važnih oblasti porodičnog života (vidjeti pitanje 44, upitnik na kraju rada).

Tabela 18. Korelacije između slojne pripadnosti i deset aktivnosti i pojava porodičnog života

	Varijable	Ro	Znač.
44.01	Odnosi među članovima porodice	-0,125	P < 0,000
44.02	Stambena situacija	-0,118	P < 0,001
44.03	Finansijska situacija	-0240,	P < 0,000
44.04	Otvorenost, bliskost među članovima porodice	-0,127	P < 0,000
44.05	Povezanost, solidarnost	-0,158	P < 0,000
44.06	Usklađenost roditelja u metodima vaspitanja djece	-0,165	P < 0,000
44.07	Zajednička interesovanja roditelja	-0,112	P < 0,002
44.08	Povezanost članova porodice sa rodbinom	0,009	P < 0,780
44.09	Povezanost članova porodice sa prijateljima	386	P < 0,096
44.10	Zdravstveno stanje članova porodice	-0,093	P < 0,008

44.1. Što je sloj viši, to su odnosi među članovima porodice bolji.

44.2. Što je pozicija sloja na društvenoj ljestvici viša, to je stambena situacija bolja.

44.3. Kao u prethodna dva slučaja, isto važi za finansijsku situaciju.

44.4. Sa porastom sloja jačaju otvorenost, bliskost među članovima porodice.

44.5. Takođe, viši slojevi pokazuju veću povezanost, solidarnost.

44.6. Sa porastom sloja jača usklađenost roditelja u metodama vaspitanja djece.

44.7. Sa rastom sloja jačaju zajednička interesovanja roditelja.

44.8. i 44.9. Nijesu nađene korelacije između slojne pripadnosti i povezanosti članova porodice sa rodbinom i prijateljima.

44.10. Sa porastom sloja bolje je zdravstveno stanje članova porodice, iako je ova korelacija relativno najslabija.

Jedina tri rezultata koja su statistički značajna su vezana za pitanja: 44.2, 44.3. i 44.10. Tačnije, oni koji imaju viši indeks potrošnje imaju bolju stambenu, finansijsku situaciju i zdravstveno stanje, iako je ova posljednja korelacija relativno slaba — skoro na granici značajnosti.

Od ispitanika smo potom tražili da izdvoje tri ranga najnegativnijih pojava. U svakom rangu naveli smo po tri pojave po redosljedu značaja u svakom rangu. Rang i pozicije u okviru ranga izvodili smo na osnovu veličine frekvencija (tabela 20).

Tabela 19. Korelacije između indeksa potrošnje i deset aktivnosti i pojava porodičnog života

	Varijable	Pirsonov r.	Znač.
44.01	Odnosi među članovima porodice	44	0,216
44.02	Stambena situacija	0,090	0,011
44.03	Finansijska situacija	0,322	0,000
44.04	Otvorenost, bliskost među članovima porodice	0,058	0,100
44.05	Povezanost, solidarnost	0,044	0,219
44.06	Usklađenost roditelja u metodima vaspitanja djece	0,015	0,686
44.07	Zajednička interesovanja roditelja	0,028	0,443
44.08	Povezanost članova porodice sa rodbinom	-0,057	0,105
44.09	Povezanost članova porodice sa prijateljima	-0,022	0,534
44.10	Zdravstveno stanje članova porodice	0,071	0,044

Kao daleko najnegativniju pojavu ispitanici percipiraju lošu finansijsku situaciju koja se pojavljuje na prvom mjestu u prvom i drugom rangu, a kao treća u trećem rangu. Zatim slijedi stambena situacija koja se pojavljuje kao druga u prvom i drugom rangu (tabela 20).

Tabela 20. Tri ranga najnegativnijih aktivnosti i pojava u porodičnom životu

	Oblast porodičnog života	N	Validni procenat
Prvi rang	1. Finansijska situacija	181	24,9
	2. Stambena situacija	129	17,7
	3. Zdravstveno stanje	112	15,4
Drugi rang	1. Finansijska situacija	189	26,3
	2. Stambena situacija	101	14,0
	3. Zajednička interesovanja roditelja	76	10,6
	3a. Povezanost članova porodice sa rodbinom	76	10,6
Treći rang	1. Povezanost članova porodice sa rodbinom	99	14,1
	2. Zdravstveno stanje članova porodice	93	13,3
	3. Finansijska situacija	90	12,9

Zanimljivo je istaći da se poslije zdravstvenog stanja kao najnegativnija javlja povezanost članova porodice sa rodbinom koja ukazuje na dvije važne činjenice: prva je da su odnosi porodica ispitanika sa rodbinom često poremećeni i druga da se ta poremećenost očigledno teško doživljava, između ostalog i zato što ti poremećaji imaju hroničan tok. Iz tabele 20 vidi se da oni dolaze odmah poslije brige o zdravstvenom stanju porodice, a agregatni skorovi u tabeli 21 još upečatljivije potvrđuju ovaj nalaz.

Tabela 21. Agregatni skorovi za deset aktivnosti i pojava u porodičnom životu, počev od najnegativnije do najmanje negativne

Redni br. po značaju	%	Broj obl. por. života	Oblast porodičnog života
1.	23,41	44.03	Finansijska situacija
2.	14,63	44.02	Stambena situacija
3.	12,85	44.10	Zdravstveno stanje članova porodice
4.	9,77	44.08	Povezanost članova porodice sa rodbinom
5.	8,94	44.07	Zajednička interesovanja roditelja
6.	8,87	44.06	Usklađenost roditelja u metodama vaspitanja djece
7.	6,23	44.04	Otvorenost, bliskost među članovima porodice
8.	5,72	44.01	Odnosi među članovima porodice
9.	5,25	44.09	Povezanost članova porodice sa prijateljima
10.	4,28	44.05	Povezanost, solidarnost među članovima porodice

Agregatni skorovi samo su potvrdili raniji redosljed, samo što smo dobili još sintetičnije podatke: finansijska situacija je daleko najnegativnija pojava u porodičnom životu, zatim stambena situacija i zdravstveno stanje članova porodice, a povezanost članova porodice dolazi na visoko četvrto mjesto. Zajednička interesovanja roditelja kao najnegativnija pojava su na petom, a usklađenost roditelja u metodama vaspitanja djece na šestom. Da li ispitanici doživljavaju da zajednička interesovanja roditelja imaju za posljedicu smanjena interesovanja za ispitanike, teško je reći, a još je teže pretpostaviti da li su zajednička interesovanja protivteža i kompenzacija za njihovu neusklađenost u metodama vaspitanja djece.

Na kraju, ispitali smo povezanost tri ranga sa obrazovanjem, slojnom pripadnošću i indeksom potrošnje.

Aktivnosti i pojave u porodici — obrazovanje. Primijenjena je korelaciona analiza. Zapaža se da sa porastom obrazovanja raste zadovoljstvo prvenstveno zdravstvenim stanjem članova porodice, zajedničkim interesovanjima roditelja i stambenom situacijom, a zatim povezanošću članova porodice i finansijskom situacijom (tab. 22). Jedina negativna korelacija tiče se odnosa među članovima porodice, koji su nešto bolji u porodicama nižeg obrazovanja. U svim drugim oblastima porodičnog života nijesu nađene korelacije. Očigledno je da su usklađenost vaspitnih metoda roditelja prema djeci, povezanost članova porodice sa prijateljima, kao i solidarnost među članovima porodice slabija strana porodičnog života u Crnoj Gori. Izgleda da crnogorsku porodicu karakterišu jaki antagonizmi među članovima, ali i sa bližim socijalnim okruženjem.

Tabela 22. Korelacije između aktivnosti i pojava u porodici i obrazovanja

Red. broj	Aktivnosti i pojave u porodici	Korelacije	Značajnost
1.	Finansijska situacija	0,100	0,005
2.	Stambena situacija	0,125	0,000
3.	Zdravstveno stanje članova porodice	0,187	0,000
4.	Povezanost članova porodice sa rodbinom	0,110	0,002
5.	Zajednička interesovanja roditelja	0,143	0,000
6.	Usklađenost roditelja u metodama vaspitanja djece	0,035	0,338
7.	Otvorenost, bliskost među članovima porodice	0,017	0,636
8.	Odnosi među članovima porodice	-0,070	0,048
9.	Povezanost članova porodice sa prijateljima	0,011	0,775
10.	Povezanost, solidarnost među članovima porodice	0,004	0,796

Tri ranga najnegativnijih aktivnosti i pojava prema obrazovanju i slojnoj pripadnosti

Prvi rang najnegativnijih pojava i aktivnosti u porodici — sloj. Između slojne pripadnosti i prvog ranga za najnegativnije aktivnosti i pojave u porodici nađene su statistički značajne razlike ($X^2 = 93,883$; $df = 63$; $p < 0,007$). Stručnjaci značajno rjeđe manifestuju povezanost članova porodice sa rodbinom, a među službenicima i tehničarima značajno je rjeđe loše zdravstveno stanje članova porodice. U drugom i trećem izboru nije nađena statistički značajna povezanost sloja sa najnegativnijim aktivnostima i pojavama u porodici.

Prvi rang najnegativnijih pojava i aktivnosti u porodici — obrazovanje. $X^2 = 60,562$; $df = 18$; $p < 0,000$. Niskoobrazovani značajno češće ističu kao najnegativniju pojavu u porodici loše zdravstveno stanje, a zatim slabu povezanost članova porodice sa rodbinom, dok srednje i više obrazovani značajno rjeđe navode loše zdravstveno stanje. Između prvog ranga najnegativnijih aktivnosti i pojava u porodici i indeksa potrošnje nađene su statistički značajne razlike ($X^2 = 110,640$; $df = 36$; $p < 0,000$). Ispitanici koji imaju lošu finansijsku situaciju značajno češće se nalaze u drugoj grupi indeksa potrošnje, a značajno rjeđe njihovi roditelji imaju zajednička interesovanja. Oni koji se nalaze u petoj klasi značajno češće su povezani sa rodbinom i prijateljima.

Između drugog ranga najnegativnijih aktivnosti i pojava u porodici i indeksa potrošnje nađene su statistički značajne razlike ($X^2 = 71,003$; $df = 36$; $p < 0,000$). Ispitanici koji su značajno češće povezani sa rodbinom i prijateljima značajno češće pripadaju petoj grupi indeksa potrošnje.

Završne napomene

Raspodjela porodičnih poslova i porodično odlučivanje o svakodnevnim porodičnim poslovima i pogotovu ono o dugoročnijim porodičnim interesima ključni su sadržaji porodičnog života. Ako su neki nalazi do kojih smo došli očekivani, drugi svjedoče o značajnim, gotovo strukturalnim promjenama u crnogorskoj porodici.

U crnogorskim porodicama žene i dalje same obavljaju gotovo sve porodične poslove u oko 50% i više slučajeva, a muškarci većinu poslova sami obavljaju sedam puta manje (sa izuzetkom školskih obaveza, gdje žene pomažu djeći u obavljanju školskih obaveza četiri i po puta češće). Pored žena, relativno najveće učešće imaju drugi ženski članovi porodice, prije svih neki drugi ženski član, zatim ćerka i najzad baba. Osim kada je riječ o odgajanju djece i kontroli njihovih školskih obaveza, ženski članovi sami obavljaju i do 20% ostalih porodičnih poslova.

Obavljanje kućnih poslova može se posmatrati kao specifičan vid potrošnje ako se postavi pitanje finansijskog vrednovanja prvenstveno ženskog rada u kući. Međutim, pregovaranje među supružnicima o kućnim poslovima posredno je povezano sa potrošnjom domaćinstva u sferi tehnologija za obavljanje kućnih poslova. Poređenjem kućnih poslova u 33 zemlje generalno se pokazalo da u porodicama sa nižim primanjima članovi domaćinstva obavljaju osjetno više kućnih poslova nego oni u porodicama sa visokim primanjima. Međutim, relativne razlike su još veće ako se poredi ženski rad u porodicama sa niskim i visokim prihodima većine tih zemalja. U porodicama sa niskim primanjima žene su relativno znatno više opterećene kućnim poslovima nego one sa višim primanjima (76). Rezultati ukazuju da raznovrsnija i kvalitetnija opremljenost kućnim aparatima u porodicama sa višim primanjima utiče na smanjenje ženskog rada u porodici. Značajan element pregovaranja o kućnim poslovima je prihod koji partneri ostvaruju. Istraživači ističu da se u ovim analizama još uvijek nedovoljno uzima u obzir ne samo tehnološka opremljenost domaćinstva, nego i plaćena pomoć, naručivanje gotovih jela iz restorana ili pripremljenih iz marketa i druge usluge u kućnim poslovima, što značajno smanjuje udio ženskog rada u domaćinstvima sa višim primanjima, odnosno ženama koje su u stanju da sve te dodatne vidove pomoći urobi i uslugama plate (97, 98, 99, 100). Ove nejdnakosti u korišćenju različitih potrošačkih resursa mogu dovesti do statusnih ili čak klasnih razlika, što u ranijim istraživanjima nije dovoljno uzimano u obzir (101, 102, 103, 104).

Kada je riječ o donošenju porodičnih odluka u vezi sa kućnim poslovima, onda se ipak zapažaju značajne promjene. Iako su se još zadržale pseudoegalitarne

tendencije u porodičnom odlučivanju jer muškarci skoro četverostruko više učestvuju u porodičnom odlučivanju nego u obavljanju porodičnih poslova, a žene za petinu manje same odlučuju nego što obavljaju porodične poslove — ipak žene za više od 50% češće nego muškarci same odlučuju o preuređenju, raspodjeli i načinu korišćenja stambenog prostora, a prosječno u više od četvrtine slučajeva kada je riječ o korišćenju godišnjeg odmora, školovanju djece i dodatnim aktivnostima djece. Posebno je zanimljivo da u relativno visokom procentu u donošenju svih ovih odluka učestvuju i babe, a zatim ćerke ispitanika. Kada je riječ o babama koje značajno više učestvuju u odlučivanju nego u obavljanju kućnih poslova, može se govoriti o nekim anahronim patrijarhalnim obrascima u savremenoj crnogorskoj porodici. Mnogo je važnije da su žene u cjelini dominantne ne samo u obavljanju porodičnih poslova, nego i u porodičnom odlučivanju, što ukazuje na strukturalne promjene u savremenoj crnogorskoj porodici. To se vidi i kada se procesi odlučivanja posmatraju prema slojnoj pripadnosti. Iako postoje blage tendencije egalitarnog odlučivanja u višim slojevima, a patrijarhalnog u radničkim, to je periferan nalaz u odnosu na činjenicu da odlučivanju porodičnim poslovima (sa manjim izuzecima) muškarci često prepuštaju ženama i ćerkama, a nkv. i pkv. radnici babama. Na pitanje da li je riječ o modernom matrijarhatu u savremenoj crnogorskoj porodici trebala bi pouzdaniji odgovor da pruže posebna, produbljenija istraživanja ovog problema. Suprotno očekivanjima, čak ni nosioci većeg kulturnog kapitala (stručnjaci) ne utiču na prenošenje poželjnih kulturnih obrazaca na djecu, već tu funkciju u socijalizaciji imaju ćerke. U tom pogledu ovi nalazi bi se teško doveli u vezu sa Burdijeovom teorijom o osnovama socijalne diferencijacije.

Vidjeli smo da članovi domaćinstava u nižim socijalnim slojevima primjenjuju određene kolektivističko-patrijarhalne strategije u odlučivanju o važnim i pogotovu kriznim životnim situacijama, pri čemu su nosioci tih strategija izvan užeg porodičnog jezgra i to njačešće ženskog roda (babe). U socijalnim slojevima sa nižim materijalnim, kulturnim i socijalnim kapitalom koriste se strategije koje se zasnivaju na tradicionalnim, ali još više anahronim socijalnim i kulturnim obrascima mobilizacije srodničkih struktura za prevazilaženje ozbiljnijih problema, a pogotovu dugotrajnijih kriznih situacija.

Da muškarci veoma teško prihvataju drugačija viđenja svega što je rečeno od vlastitih najbolje pokazuju rezultati distribucije porodičnih poslova i porodičnog odlučivanja po polu. Svako od partnera vidi sebe kao dominantnijeg u porodičnim poslovima i donošenju porodičnih odluka, s tim što je ta slika koju pružaju žene znatno bliža realnosti. Prostim negiranjem činjenica, što predstavlja jedan dosta primitivni odbrambeni mehanizam, muškarci nastoje da

održe društveno očekivanu idealizovanu sliku o sebi, teško prihvatajući novu realnost u crnogorskim porodicama.

Najzad, važne promjene u profesionalnoj karijeri ispitanici u preko 70% slučajeva sami donose, ali značajnu ulogu igra i porodica. Suprotno očekivanjima, pripadnici viših slojeva važne profesionalne odluke značajno češće donose uz pomoć i podršku članova porodice. Pripadnici viših slojeva značajno manje odlučuju sami, iako bi u ovim slojevima trebalo očekivati naglašeniji individualizam. U sklopu ranijih rezultata, gdje članovi porodica viših slojeva posjeduju više skrivene moći, uticaja i privilegija, dakle više materijalnog, kulturnog i socijalnog kapitala, ovaj nalaz je očekivan i u skladu je sa Burdijevom teorijom (16).

S obzirom na dosada navedene brojne probleme sa kojima se suočavaju crnogorske porodice, nesuglasice i sukobi među članovima porodice su dosta izraženi (u blizu 80% slučajeva onih koji su odgovorili), gotovo podjednako između roditelja i između roditelja i djece. Iako po slojnoj pripadnosti postoje statistički značajne razlike one su dosta specifične jer se sukobi odvijaju izvan užeg porodičnog jezgra, stručnjaci se značajno češće sukobljavaju sa roditeljima, a članovi porodica potklase sa rodbinom, komšijama, gazdama i sl.

U daljoj analizi tražena su tri osnovna razloga po redosljedu značaja, kako ih vide ispitanici. Glavni izvor sukoba u prva dva izbora je u krajnjem slučaju nepovoljna finansijska situacija, a kao treći u sva tri izbora javlja su sukob oko raspodjele obavljanja porodičnih poslova. Prisjetimo se da se taj sukob mogao naslućivati kada je bilo riječi o nesaglasnosti supružnika oko toga ko više učestvuje u obavljanju niza kućnih poslova — od kuvanja do kontrole školskih obaveza djece.

Sukobi se diferenciraju i prema slojnoj pripadnosti: stručnjaci se značajno češće sukobljavaju oko raspodjele poslova u domaćinstvu, a pripadnici više klase oko problema učenja i studiranja djece. Zanimljivo je napomenuti da su sukobi oko raspodjele kućnih poslova izraženiji u višim slojevima zato što su žene u ovim slojevima dosta ravnopravne u kulturnom kapitalu, a često blizu muškarcima i u raspolaganju finansijskim resursima. Zato sve teže prihvataju inferiornu poziciju u porodici, usljed čega i postoji velika konfliktnost stavova muškaraca i žena oko distribucije porodičnih poslova i donošenja odluka o distribuciji ovih poslova i donošenja važnih i dalekosežnijih odluka. Ti sukobi u višoj klasi među supružnicima su najoštrij zbog prenošenja kulturnog i socijalnog kapitala na djecu, gdje muškarci, koji pripadaju nomenklaturi, pokazuju često pretjerane i nerealne ambicije u obrazovnim postignućima djece, kako bi u krajnjem ishodu djeci intergeneracijski osigurali dominantne slojne pozicije. U cilju ostvarenja ovih ambicija očevi su spremniji da u sukobu sa

majkama djecu pridobiju neumjerenim džeparcima, pretjeranim kupovinama luksuzne robe, noćnim zabavama i sl., čemu se majke često protive, nastojeći da uspostave standarde i granice u svim ovim vidovima potrošnje materijalnih i kulturnih dobara svoje djece.

Prema indeksu potrošnje takođe su nađene statistički značajne razlike: sukobi zbog loše finansijske situacije značajno češće su povezani sa drugom grupom indeksa potrošnje. Ako je riječ o sukobima u raspodjeli porodičnih poslova značajno češće se nalaze u petoj grupi indeksa potrošnje. Porodice u kojima su sukobi zbog noćnih izlazaka djece značajno rjeđe se nalaze u drugoj, a značajno češće u četvrtoj grupi indeksa potrošnje. Najzad, ako su se sukobi javljali zbog nesaglasnosti mišljenja, značajno češće su pripadale trećoj grupi indeksa potrošnje.

Uočava se da u nižim socijalnim slojevima dominiraju sukobi zbog loše finansijske situacije, dok su u višim vezani za ostvarenje ambicija roditelja za visok profesionalni status djece i kontrolu ponašanja djece u ostvarenju tih roditeljskih ambicija, a ravnomjernija raspodjela porodičnih poslova kao razlog za sukob takođe je češća u višim društvenim slojevima.

Na pitanje u kojim životnim situacijama je najvažnije druženje sa drugim ljudima na prvom mjestu u prvom izboru ispitanici su kazali zbog pronalazanja redovnog, dodatnog i boljeg posla. Međutim, neočekivano se na drugom mjestu u prvom rangu javilo druženje u slobodno vrijeme, a u drugom i trećem rangu druženje je izbilo na prvo mjesto.

Ovaj nalaz je veoma važan jer pokazuje da bi se brojni egzistencijalni i profesionalni problemi stanovništva lakše podnosili kada bi se pojedinci osjećali manje socijalno izolovani, bespomoćni i otuđeni.

Višim socijalnim slojevima su poznanstva sa drugim ljudima važna zbog dobijanja poslovnih informacija i kontakata i značajno češće pripadaju višim grupama indeksa potrošnje. Niži socijalni slojevi sa nižim klasama indeksa potrošnje poznanstva drugih osoba najčešće traže zbog savjeta i podrške, kao i lakšeg rješavanja administrativnih i zdravstvenih problema.

Potvrđuje se da viši socijalni slojevi zahvaljujući većoj društvenoj moći imaju bolji pristup institucijama i širu socijalnu mrežu koja im to omogućava. Na taj način povezuju ekonomski, kulturni i socijalni kapital, čime osiguravaju i reprodukuju svoje klasno-slojne pozicije, što je u skladu sa ranije pominjanim Burdijeovim stavovima.

Od djece koja su mlađa od 15 godina veliki procenat stiće posebna znanja i vještine; prema očekivanju najviše iz učenja stranog jezika (skoro dvije trećine), a u sportu preko polovine, dok ostala znanja i vještine stiće oko trećine djece koja su mlađa od 15 godina. Iako djeca iz porodica sa višim indeksom

potrošnje značajno češće stiču neka posebna znanja i vještine, između ostalog i zato što imaju bolje finansijske mogućnosti, posebno je zanimljivo da su to ipak najčešće djeca iz porodica službenika i tehničara. To nije slučajno: pripadnici ovog društvenog sloja nastoje da preskoče svoju srednju stratifikacionu poziciju i u nizu drugih aspekata svakodnevnog života, ali to svakako mogu postići uvećanjem kulturnog kapitala djece — stimulisanjem razvijanja posebnih znanja i vještina. Vidjeli smo da su službenici i tehničari po izboru vrsta proizvoda, kvalitetu proizvoda, cijeni, mjestima kupovine bliži nižim socijalnim slojevima, a u favorizovanju sticanja posebnih znanja i vještina za djecu višim. Da li se u preraspodjeli ukupnih materijalnih resursa krije posebna strategija, u kojoj se privremena deprivacija u materijalnoj potrošnji prihvata radi ostvarenja dalekosežnijih ciljeva preskakanja iz srednjih slojnih pozicija u više putem povećanja specifičnih znanja i vještina (kulturni kapital) i socijalnog kapitala, što u modernim društvima omogućava potomcima relativno najbrži uspon uz društvenu ljestvicu?

Posebnu pažnju posvetili smo socijalno-patološkim pojavama u porodici. Zavisnosti od alkohola i duvana češće su u radničkim slojevima, a razdvajanje i razvod roditelja među pripadnicima potklase.

Kada je riječ o biheviornalnim zavisnostima razlike među slojevima nijesu nađene, osim kod sitnih privatnika i samozapošljenih koji su zavisniji od mobilnih telefona, dijelom uslovljeno i prirodom profesionalne djelatnosti. Sa nižim indeksom potrošnje korelira veća stopa biheviornalnih zavisnosti.

Na kraju ovog poglavlja, ispitali smo stepen zadovoljstva ispitanika funkcionisanjem porodice u deset ključnih aktivnosti i pojava porodičnog života (pitanje 44. upitnika). Evidentna je visoka povezanost zadovoljstva u svim navedenim oblastima i slojne pripadnosti: pripadnici viših slojeva značajno su zadovoljniji u svim navedenim područjima, osim u povezanosti članova porodice sa prijateljima, gdje nijesu utvrđene korelacije. Imajući u vidu i neke ranije nalaze, izgleda da je povezanost porodica sa rodbinom i prijateljima jedna od slabijih strana porodičnog života.

Koje tri aktivnosti i pojave od deset navedenih ispitanici smatraju najnegativnijim. Kao daleko najnegativniju pojavu ispitanici percipiraju lošu finansijsku situaciju koja se pojavljuje na prvom mjestu u prvom i drugom rangu, a kao treća u trećem rangu. Zatim slijedi stambena situacija koja se pojavljuje kao druga u prvom i drugom rangu. Zanimljivo je istaći da se poslije zdravstvenog stanja kao najnegativnija javlja povezanost članova porodice sa rodbinom koja ukazuje na dvije važne činjenice: prva je da su odnosi porodica ispitanika sa rodbinom često poremećeni i druga da se ta poremećenost očigledno teško doživljava, između ostalog i zato što ti poremećaji imaju hroničan tok. Analiza

agregatnih skorova za deset navedenih oblasti porodičnog života samo je potvrdila ove osnovne analaze.

Najzad, ispitali smo slojnu povezanost indeksa potrošnje sa tri najnegativnije pojave i aktivnosti. Stručnjaci značajno rjeđe imaju dobre odnose sa rodbinom, a službenici i tehničari značajno rjeđe imaju loše zdravstveno stanje članova porodice. Ispitanici koji imaju lošu finansijsku situaciju značajno češće se nalaze u drugoj grupi indeksa potrošnje, a oni koji imaju dobre odnose sa rodbinom i prijateljima u petoj grupi.

Iako su rezultati djelimično protivrječni kada je riječ o odnosima ispitanika sa rodbinom i prijateljima, izgleda da nešto bolje odnose imaju pripadnici viših klasa, iako su ti sukobi u različitom intenzitetu i trajanju prisutni u porodicama skoro 80% ispitanika. Ispitanici sa lošijim indeksom potrošnje značajno češće navode finansijske probleme u porodici.

Gotovo u svim aspektima porodičnog života zadovoljniji su pripadnici viših slojeva od nižih koji su na osnovu znatno veće materijalne i kulturne potrošnje i većeg socijalnog kapitala izgradili socijalni identitet i reprodukciju svojih klasno-slojnih pozicija. Istini za volju, taj socijalni identitet je ponekada poljuljan zbog sukoba bračnih partnera oko ciljeva socijalizacije djece u postignuću kvalitetnijeg obrazovanja (kulturni kapital) te očuvanja i prenošenja socijalnih veza, zašto se posebno zalažu muškarci kao predstavnici nomenklature, ali i zbog sukoba bračnih partnera u distribuciji porodičnih poslova i porodičnom odlučivanju.

Niži socijalni slojevi su u velikoj mjeri lišeni većine atributa materijalnog, kulturnog i socijalnog kapitala. Najčešće ne nalazeći aktivne strategije za suprotstavljanje brojnim deprivacijama traže izlaz u daljim redukcijama osnovnih potreba i u pojačanom socijalnom povezivanju unutar porodice, domaćinstva i drugih srodničkih struktura uz svojevrsnu dominaciju kolektivističkih obrazaca svakodnevnog života pod vodstvom starijih bliskih rođaka ženskog pola.

PROFESIONALNI ŽIVOT

Savremena društva su društva profesija. Zato je profesija konstitutivni element slojne diferencijacije i strukture društva, a mjesto u socijalnoj stratifikaciji značajno utiče na vertikalnu društvenu mobilnost. Pored porodičnog, profesionalni život najvažniji je za odvijanje svakodnevnog života i fenomenologiju životnih stilova.

Posebno treba istaći da je procenat ispitanika koji su stalno ili privremeno nezapošljeni visok i iznosi blizu 30%. Međutim, ukoliko se uzme u obzir odnos radno aktivnih i radno pasivnih, onda je taj odnos 52% : 48%.

Slojevi se značajno razlikuju prema zapošljenosti ($X^2 = 133,113$; $df = 7$; $p < 0,000$). Stručnjaci su značajno rjeđe nezapošljeni, a pripadnici potklase značajno češće. Razlozi traženja povremenog ili dodatnog posla (za nezapošljene) prema frekvencijama i procentima dati su u tabeli 23. U pogledu nalaženja dodatnog posla, bez obzira na to da li je ispitanik zapošljen ili nije, i slojne pripadnosti, odnosno indeksa potrošnje, nijesu nađene statistički značajne razlike.

Motivi za nalaženje novog posla — obrazovanje. Prema motivima za nalaženje novog posla nema značajnih razlika između različitih obrazovnih nivoa.

Motivi za nalaženje novog posla — sloj. Između motiva za nalaženje dodatnog posla i slojne pripadnosti nađene su statistički značajne razlike ($X^2 = 54,028$; $df = 28$; $p < 0,002$). Nkv. i pkv. radnici značajno češće ističu „nešto drugo”, ne objašnjavajući preciznije što pod tim podrazumijevaju.

Tabela 23. Razlozi traženja povremenog posla (ukoliko je nezapošljen/a) ili dodatnog posla

Razlog	N	Procenat	Validni procenat	Kumulat. procenat
Nema dodatnog posla	576	71,6	71,6	71,6
Sigurnije zadovoljenje osnovnih životnih potreba	135	16,8	16,8	88,3
Životni standard	49	6,1	6,1	94,4
Lična satisfakcija, hobi	44	5,5	5,5	99,9
Nešto drugo	1	0,1	0,1	100
Ukupno:	805	100	100	

Prema indeksu potrošnje takođe postoje statistički značajne razlike ($X^2 = 37,943$; $df = 16$; $p < 0,002$).

Ispitanici koji dodatni posao traže zbog sigurnijeg zadovoljavanja osnovnih životnih potreba značajno češće pripadaju drugoj grupi indeksa potrošnje, a oni koji dodatni posao traže zbog lične satisfakcije i hobija značajno češće pripadaju petoj grupi indeksa potrošnje. Inače, motivi za traženje dodatnog posla od 28,4% koji su ga našli su sljedeći: skoro 60% ispitanika od onih koji traže dodatni posao to rade zbog osnovnog preživljavanja, dok manje od petine posao traže iz lične satisfakcije, hobija, a nešto više od petine da bi podigli životni standard.

Tabela 24. Načini traženja dodatnog ili povremenog posla

Način	N	Procenat	Validni procenat	Kumulat. procenat
Preko oglasa, konkursa	18	2,2	7,9	7,9
Preko posredničkih agencija	9	1,1	4,0	11,9
Preko poslovnih veza iz osnovnog posla	41	5,1	18,1	30,0
Preko rođaka, prijatelja, poznanika	111	13,8	48,9	78,9
Na drugi neformalan način	48	6,0	21,1	100,0
Ukupno:	227	28,2	100,0	
Nijesu tražili dopunski posao	578	71,8		7,9
Ukupno:	805	100,0		

Ispitanici do dopunskog posla najčešće dolaze koristeći neformalne rođake, prijateljske veze (48,9%), drugih neformalnih načina (21,1%) i preko poslovnih veza iz osnovnog posla (18,1%), što se opet svodi na neformalne veze.

Načini nalaženja dodatnog posla — obrazovanje Postoje statistički značajne razlike po obrazovanju prema načinima nalaženja dodatnog posla ($X^2 = 18,699$; $df = 8$; $p < 0,017$).

Načini nalaženja dodatnog posla — sloj. Između slojne pripadnosti i načina na koji ispitanici nalaze dodatne poslove nađene su statistički značajne razlike ($X^2 = 50,222$; $df = 28$; $p < 0,006$). Službenici i tehničari značajno češće dopunske poslove pronalaze preko rođaka i prijatelja.

Između načina nalaženja posla i indeksa potrošnje postoje statistički značajne razlike ($X^2 = 32,540$; $df = 16$; $p < 0,008$). Ispitanici koji pripadaju drugoj grupi indeksa potrošnje značajno češće dodatne poslove nalaze preko rođaka i prijatelja, a oni koji pripadaju četvrtoj grupi značajno rjeđe.

Prosječno vrijeme nezapošljenosti je 4 godine i 7 mjeseci.

Dužina nezapošljenosti — obrazovanje. Primjenom Spirmanovog koeficijenta korelacije utvrđena je negativna korelacija između dužine nezapošljenosti i obrazovanja ($R_o = -0,304$; $p < 0,000$). Niskoobrazovani su značajno duže nezapošljeni.

Dužina nezapošljenosti — sloj. Između slojne pripadnosti i dužine nezapošljenosti nijesu nađene statistički značajne razlike. Sa indeksom potrošnje jesu: što su ispitanici duže nezapošljeni, indeks potrošnje je manji ($R_o = -0,173$; $p < 0,015$).

Tabela 25. Razlozi gubitka posla

Razlog	N	Procenat	Validni procenat	Kumulat. procenat
Tehnološki višak	39	4,8	17,3	17,3
Poslodavac prestao da radi	27	3,4	11,9	29,2
Dobio/la otkaz	26	3,2	11,5	40,7
Nalaženje drugog posla	15	1,9	6,6	47,3
Zbog bolesti/povrede napustio/la stari i našao/la novi posao	4	0,5	1,8	49,1
Zbog starosti	11	1,4	4,9	54,0
Zbog porodičnih razloga (briga o djeci)	22	2,7	9,7	63,7
Nikada nije bio/la zapošljen/na	73	9,1	32,3	96,0
Nije tražio/la posao jer su branili partner/ka/suprug/a	4	0,5	1,8	97,8
Nešto drugo?	5	0,6	2,2	100,0
Ukupno:	226	28,1	100,0	
Nije tražio-la posao	579	71,9		
Ukupno:	805	100,0		

U dvije trećine slučajeva onih koji su ostali bez posla posao su izgubili iz objektivnih razloga i bez svoje krivice (tehnološki višak, poslodavac prestao da radi, dobio otkaz bez vlastite krivice), a u više od četvrtine slučajeva iz subjektivnih razloga, ali opet bez vlastite krivice (bolest, povreda, starost i sl.), a samo u malom broju u izvjesnom smislu vlastitom krivicom (traženje drugog posla, nije tražio/la jer mu je/joj branio/la suprug/supruga, odnosno partner/partnerka).

Ne postoje statistički značajne razlike u razlozima gubitka posla između različitih obrazovnih nivoa, različitih slojeva i prema visini indeksa potrošnje.

Više od polovine ispitanika koji su godinama bez posla ne traži posao (133 ili 51,2%), 64 (24,6%) posao traži preko tržišta rada, 29 (11,2%) preko prijatelja i rođaka i 20 (7,7%) prateći oglase u novinama, dok su ostali načini procentualno marginalni. Zbog neefikasnosti navedenih institucija i osoba za nalaženje posla više od polovine odustaje i prepušta se sticaju sretnih okolnosti.

Načini traženja novog posla poslije gubitka posla — obrazovanje. Postoje statistički značajne razlike između različitih obrazovnih nivoa prema načinima traženja novog posla ($X^2 = 26,086$; $df = 12$; $p < 0,010$). Visokoobrazovani značajno rjeđe ne traže novi posao, a značajno češće traže prateći oglase u novinama.

Načini traženja novog posla poslije gubitka posla — sloj. Prema načinima traženja posla ispitanici se slojno značajno ne razlikuju, ali se ne razlikuju ni po indeksu potrošnje.

Posjedovanje posebnih znanja i vještina značajno povećava šanse za dobijanje stalnog posla i povećava šanse za dobijanje dodatnih poslova. O tome u kojim frekvencijama i validnim procentima ispitanici raspolažu ovim posebnim znanjima i vještinama može se vidjeti u tabeli 26.

Tabela 26. Posebna znanja i vještine ispitanika

Broj pit.	Znanja i vještine	Procenat
52a01	Strani jezici	29,4
52a02	Računari	33,9
52a03	Muzika i druge umjetnosti	9,8
52a04	Tehnička znanja i vještine	39,0
52a05	Vožnja	37,1

Prosječno nešto više od četvrtine ispitanika (26,73%) posjeduje neka posebna znanja i vještine; trećina ima dobro poznavanje rada na računaru, a nešto manje od trećine služi se stranim jezicima.

Posebna znanja i vještine (strani jezici) — obrazovanje. Visokoobrazovani daleko više poznaju u strane jezike nego niskoobrazovani ($X^2 = 102,291$; $df = 12$; $p < 0,000$).

Posebna znanja i vještine (strani jezici) — sloj. Između poznavanja stranih jezika i slojne pripadnosti postoje statistički značajne razlike ($X^2 = 34,644$; $df = 7$; $p < 0,008$). Nkv. i pkv. radnici značajno manje poznaju strane jezike, a stručnjaci značajno više.

Ispitanici sa znanjem stranih jezika značajno se razlikuju po indeksu potrošnje ($X^2 = 42,382$; $df = 4$; $p < 0,000$). Ispitanici koji slabije znaju strane jezike značajno češće pripadaju drugoj grupi indeksa potrošnje, a koji bolje poznaju značajno češće ne pripadaju ovoj drugoj grupi.

Poznavanje rada na računaru — obrazovanje. Visokoobrazovani značajno bolje poznaju rad na računaru nego niskoobrazovani ($X^2 = 127,149$; $df = 2$; $p < 0,000$).

Poznavanje rada na računaru — sloj. U pogledu poznavanja rada na računaru nađene su statistički značajne razlike među slojevima ($X^2 = 30,802$; $df = 7$; $p < 0,000$). Poljoprivrednici značajno slabije, a stručnjaci značajno bolje vladaju tehnikama rada na računaru.

Ispitanici sa poznavanjem rada na računaru značajno se razlikuju po indeksu potrošnje ($X^2 = 27,606$; $df = 4$; $p < 0,000$). Ispitanici koji slabije poznaju rad na računaru značajno češće pripadaju drugoj grupi indeksa potrošnje, a koji bolje poznaju značajno češće ne pripadaju ovoj drugoj grupi. Ispitanici koji bolje poznaju rad na računaru značajno češće pripadaju četvrtoj grupi indeksa potrošnje.

Muzika i druge umjetnosti — obrazovanje. Visokoobrazovani značajno bolje praktikuju muziku i druge umjetnosti nego niskoobrazovani ($X^2 = 22,412$; $df = 2$; $p < 0,000$).

Muzika i druge umjetnosti — sloj. Među slojevima postoje statistički značajne razlike u poznavanju muzike ili drugih umjetnosti ($X = 20,688$; $df = 7$; $p < 0,004$). Stručnjaci značajno bolje poznaju muziku i druge umjetnosti.

Ispitanici koji poznaju muziku i druge umjetnosti značajno se razlikuju po indeksu potrošnje ($X^2 = 28,927$; $df = 4$; $p < 0,000$). Ispitanici koji poznaju muziku i druge umjetnosti značajno rjeđe se nalaze u drugoj grupi indeksa potrošnje, a oni koji ne poznaju u drugoj grupi se nalaze značajno češće. Ispitanici koji poznaju muziku i druge umjetnosti značajno češće se nalaze u četvrtoj i petoj grupi indeksa potrošnje.

Posjedovanje tehničkih znanja i vještina — obrazovanje. Ne postoje statistički značajne razlike u obrazovanju prema posjedovanju tehničkih znanja i vještina.

Posjedovanje tehničkih znanja i vještina — sloj. Prema posjedovanju tehničkih znanja i vještina ne postoje statistički značajne razlike niti po slojnoj pripadnosti, niti po indeksu potrošnje.

Poznavanje vožnje — obrazovanje. Niskoobrazovani značajno slabije poznaju vožnju nego visokoobrazovani ($X^2 = 14,708$; $df = 2$; $p < 0,001$).

Poznavanje vožnje — sloj. U poznavanju vožnje postoje statistički značajne razlike među slojevima ($X^2 = 34,644$; $df = 7$; $p < 0,000$). Stručnjaci značajno bolje voze, a nk. i pk. radnici značajno lošije.

Između indeksa potrošnje i vožnje ne postoje statistički značajne razlike.

Kao što smo na početku kazali, posjedovanje posebnih znanja i vještina povećava šanse za dobijanje posla onih koji su nezapošljeni. Nas je interesovalo u kojoj mjeri posjedovanje znanja i vještina utiče na izbor kanala za traženje posla, odnosno da li biraju više formalne ili neformalne kanale. Zato smo ukrstili pitanje 52. sa pitanjima 52a1. do 52a5.

Ispitanici koji nijesu tražili posao češće ne znaju engleski ($X^2 = 7,878$; $df = 3$; $p < 0,049$). Oni koji ne traže posao značajno su manje upoznati sa radom računara, a oni koji traže posao preko prijatelja i rodbine značajno su više upoznati ($X^2 = 24,987$; $df = 3$; $p < 0,000$) Ispitanici koji posjeduju znanje iz muzike i drugih umjetnosti značajno se ne razlikuju u pogledu načina traženja posla od svih ostalih. Oni koji ne traže posao značajno češće nemaju tehnička znanja i vještine, a oni koji traže posao preko prijatelja i rodbine značajno češće imaju ($X^2 = 22,325$; $df = 3$; $p < 0,000$). Najzad, ispitanici koji prate oglase češće znaju da voze ($X^2 = 14,273$; $df = 3$; $p < 0,003$).

Sa izuzetkom poznavanja muzike i drugih umjetnosti, koje povećavaju šanse za zapošljenje u specifičnijim i rjeđim grupama zanimanja, posjedovanje specifičnih znanja i vještina je očigledno vrlo važno jer jasno pokazuje da su ispitanici koji ih ne posjeduju obeshrabreni da posao uopšte traže. Međutim, posjedovanje znanja i vještina previše ne povećava šanse za dobijanje posla putem legalnih kanala jer su neformalni kanali zapošljavanja — angažovanjem prijatelja i rodbine, očigledno najefikasniji i najbrži put za zapošljenje.

Tabela 27. Poslovi koji su ispitanici spremni da rade da bi svojoj porodici osigurali sredstva za život

	Poslovi koje su ispitanici spremni da rade	Da		Ne	
		N	Validni %	N	Validni %
53.1.	Promijeniti mjesto stanovanja ako tako dolazite do zapošljenja ili veće zarade.	382	71,0	156	29,0
53.2.	Raditi svaki plaćeni posao.	299	55,6	239	44,4
53.3.	Raditi i duže od normalnog radnog vremena.	425	79,1	112	20,9
53.4.	Raditi istovremeno više poslova, u više firmi.	339	63,0	199	37,0
53.5.	Da radite posao ispod svoje kvalifikacije, ali za znatno višu platu.	372	69,7	162	30,3
53.6.	Da iz stalnog radnog odnosa pređete na povremeni, ali znatno bolje plaćen rad po ugovoru.	230	43,0	305	57,0
53.7.	Raditi, uz stalan posao, i dodatne poslove po ugovoru, honorarno.	424	79,1	112	20,9
53.8.	Raditi neformalno, poslove u „sivoj ekonomiji”.	205	38,2	332	61,8
53.9.	Steći nova znanja, vještine, kvalifikacije.	391	73,2	143	26,8
53.10.	Započeti neki samostalan posao („samozaposliti se”).	371	69,2	165	30,8
53.11.	Osnovati sopstvenu firmu ili firmu sa nekim drugim vlasnicima.	348	65,4	184	34,6

Moguće je da za jednostavnije poslove specifične vještine povećavaju šanse za dobijanje posla i bez posebnih neformalnih veza, pod uslovom da je riječ o specifičnim vrstama posla. Takođe, velika znanja i vještine za traženje i vrlo kurentne poslove (kao što je, na primjer, programiranje) ne podrazumijevaju neformalne veze da bi se dobio posao. Međutim, procenat takvih poslova je vrlo mali i vrlo malo mijenja dominantne kanale zapošljavanja putem neformalnih veza, koji su, u cjelini, važniji od sticanja posebnih znanja i vještina.

Kada je riječ o redovnim i dodatnim poslovima koje bi ispitanici radili pod različitim i često nepovoljnim uslovima kako bi porodici osigurali sredstva za život, iz tabele 27 vidi se da bi oko ili preko polovine svih ispitanika bilo spremno na znatne poslovne žrtve kako bi porodici obezbijedili sredstva za život (53.1, 53.3, 53.5, 53.7, 53.9, 53.10) i još oko 40% (53.4 i 53.11, 53.2). Jedini je ograničavajući faktor, kada su manje spremni, nesigurnost posla; strah od gubitka posla je očigledno velik, ali bi i tada od četvrtine (53.8) do trećine (53.6) prihvatili takav posao. U jednoj brutalnoj, nemilosrdnoj utakmici na tržištu rada nezapošljenima nije ostavljena nikakva mogućnost izbora.

Obrazovanje i slojna pripadnost i poslovi koje bi ispitanici bili spremni da rade da bi svojoj porodici osigurali sredstva za život

Tvrđnja 53.1 — obrazovanje. Niskoobrazovani bi značajno rjeđe bili spremni da promijene mjesto stanovanja ako bi tako došli do zapošljenja ili veće zarade, dok bi oni sa srednjom i višom školom značajno češće to uradili.

Tvrđnja 53.1 — sloj. Nijesu nađene statistički značajne razlike među slojevima na pitanje 53.01 (promjena mjesta stanovanja radi veće zarade) niti 53.02 (raditi svaki plaćeni posao). Međutim, u pitanju 53.3 jesu ($X^2 = 22,613$; $df = 7$; $p < 0,002$).

Tvrđnja 53.2 — obrazovanje. Nijesu nađene statistički značajne razlike.

Tvrđnja 53.3 — obrazovanje. Niskoobrazovani značajno bi rjeđe duže radili od normalnog radnog vremena ($X^2 = 14,784$; $df = 2$; $p < 0,001$).

Tvrđnja 53.3 — sloj. Pripadnici potklase značajno češće ne bi radili duže od normalnog radnog vremena, a značajno rjeđe bi radili ($X^2 = 53,2$; $df = 7$; $p < 0,000$).

Tvrđnja 53.4 — obrazovanje. Niskoobrazovani bi značajno ređe istovremeno radili više poslova u više firmi ($X^2 = 14,061$; $df = 2$; $p < 0,001$).

Tvrđnja 53.4 — sloj. Na pitanje da li bi istovremeno radili više poslova u više firmi (53.04) među slojevima postoje statistički značajne razlike ($X^2 =$

25,561; $df = 7$; $p < 0,001$). Pripadnici viših slojeva bi značajno češće radili više poslova u više firmi.

Tvrđnja 53.5 — obrazovanje. Ispitanici sa srednjim obrazovanjem značajno češće radili bi posao ispod svojih kvalifikacija, ali za znatno višu platu ($X^2 = 12,198$; $df = 2$; $p < 0,002$).

Tvrđnja 53.5 — sloj. $X^2 = 12,286$; $df = 7$; $p < 0,092$, nije značajan. Među slojevima nijesu nađene statistički značajne razlike u pogledu pitanja da li bi radili posao ispod svoje kvalifikacije, ali za znatno višu platu.

Tvrđnja 53.6 — obrazovanje. Nijesu nađene statistički značajne razlike među različitim obrazovnim nivoima o tome da li bi iz stalnog radnog odnosa prešli na povremeni, ali znatno bolje plaćen rad po ugovoru.

Tvrđnja 53.6 — sloj. Na pitanje da li bi iz stalnog radnog odnosa prešli na povremeni, ali znatno bolje plaćen rad po ugovoru (53.06) među slojevima su nađene statistički značajne razlike ($X^2 = 19,265$; $df = 7$; $p < 0,007$). Pripadnici potklase značajno bi češće iz stalnog prešli na povremeni, ali znatno bolje plaćeni posao, a značajno rjeđe ne bi.

Tvrđnja 53.7 — obrazovanje. Niskoobrazovani značajno češće ne bi radili uz stalan posao i dodatne poslove po ugovoru, honorarno.

Tvrđnja 53.7 — sloj. Prema pitanju 53.07 da li bi uz stalan posao radili i dodatne poslove po ugovoru, honorarno, među slojevima postoje statistički značajne razlike ($X^2 = 16,752$; $df = 7$; $p < 0,019$).

Tvrđnja 53.8 — obrazovanje. Među različitim nivoima obrazovanja ne postoje statistički značajne razlike prema neformalnom radu, u „sivoj ekonomiji”.

Tvrđnja 53.8 — sloj. X^2 nije značajan.

Tvrđnja 53.9 — obrazovanje. Niskoobrazovani značajno rjeđe, a oni sa srednjim obrazovanjem značajno češće žele steći nova znanja, vještine i kvalifikacije.

Tvrđnja 53.9 — sloj. Nijesu nađene statistički značajne razlike među različitim obrazovnim nivoima u pogledu sticanja novih znanja, vještina, kvalifikacija.

Tvrđnja 53.10 — obrazovanje. Niskoobrazovani su značajno rjeđe spremni da započnu samostalan posao, da se „samozaposle”.

Tvrđnja 53.10 — sloj. U pogledu otpočinjanja nekog samostalnog posla (53.10) među slojevima su nađene statistički značajne razlike ($X^2 = 20,011$; $df = 7$; $p < 0,006$).

Tvrđnja 53.11 — obrazovanje. Niskoobrazovani su značajno rjeđe skloni da osnuju samostalnu firmu ili firmu sa drugim vlasnicima.

Tvrđnja 11 — sloj. Najzad, u pogledu osnivanja samostalne firme ili firme sa nekim drugim vlasnicima (53.11) među slojevima postoje značajne razlike ($X^2 = 19,246$; $df = 7$; $p < 0,007$). Službenici i tehničari značajno češće ne bi započeli neki samostalan posao tj. „samozaposlili se”, a značajno rjeđe bi započeli

neki samostalan posao. Situacija sa sitnim privatnicima i samozapošljenim je obrnuta. Najzad, stručnjaci bi značajno češće osnovali samostalnu firmu ili firmu sa nekim drugim vlasnikom, a značajno rjeđe ne bi.

Kada je riječ o povezanosti izbora poslova koje bi ispitanici radili da bi porodici osigurali sredstva za život i indeksa potrošnje, onda se zapaža da su jedino odgovori pod 53.5, 53.8, 53.10 i 53.11 u korelaciji sa indeksom potrošnje.

Oni koji su spremni da rade posao ispod svojih kvalifikacija, ali za znatno višu platu (53.5) značajno češće pripadaju četvrtoj, a značajno rjeđe drugoj grupi ($X^2 = 11,301$; $df = 4$; $p < 0,023$). Ispitanici koji kažu da bi radili i neformalno, poslove u „sivoj ekonomiji” (53.8), značajno rjeđe pripadaju trećoj grupi indeksa potrošnje, to jest skloniji su da ovakve poslove odbijaju ($X^2 = 11,596$; $p < 0,021$). Ispitanici koji bi započeli neki samostalan posao („samozaposlili se”, odgovor 53.10) značajno češće pripadaju četvrtoj grupi indeksa potrošnje, a oni koji ne bi započeli samostalan posao značajno rjeđe pripadaju ovoj grupi ($X^2 = 19,215$; $df = 4$; $p < 0,001$). Imamo i obrnutu situaciju: ispitanici koji ne bi započeli samostalan posao značajno češće pripadaju trećoj grupi indeksa potrošnje, a oni koji bi započeli samostalan posao značajno rjeđe pripadaju ovoj trećoj grupi. Najzad, oni koji bi osnovali samostalnu firmu (53.11) značajno češće pripadaju četvrtoj grupi indeksa potrošnje, a oni koji ne bi osnovali značajno rjeđe pripadaju ovoj grupi ($X^2 = 29,087$; $df = 4$; $p < 0,000$).

Zapaža se da su pripadnici viših slojeva skloniji novim preduzetničkim poslovima, dijelom zbog boljeg socijalno-ekonomskog statusa, boljeg položaja u socijalnoj stratifikaciji, ekonomskog kapitala, ali i zbog većeg samopouzdanja usljed posjedovanja specijalnih znanja i vještina i socijalnog kapitala. Zato što manje posjeduju sve navedene prednosti, pripadnici nižih slojeva manje su spremni na rizike ako imaju bilo koji siguran posao. Zbog toga što su radno opterećeni, ostaje im malo snage i energije za dodatne poslove.

Ispitanici sa više preduzetničkog duha, kojima je glavni kriterijum zarada, ali ne van legalnih tokova, češće pripadaju četvrtoj i petoj grupi indeksa potrošnje, dok ostale razlike uglavnom nijesu značajne. Kao što smo vidjeli, obično je riječ i o osobama koje pripadaju višim slojnim i obrazovnim kategorijama stanovništva, što ih osnažuje za preduzetničke i slične poslove.

Ispitanici su po redosljedu značaja naveli tri mogućnosti kojima daju prednost:

1. Raditi uz stalan posao i dodatne poslove po ugovoru,
honorarno 16,5%
2. Započeti neki posao samostalan („samozaposliti se”) 16,1%
3. Raditi svaki plaćeni posao 15,5%

Sva tri izbora su sa vrlo sličnim procentom ispitanika, te su oni gotovo ravnopravni. Interesovalo nas je da li se ispitanici diferenciraju po slojnoj pripadnosti.

Izbor najvažnije tvrdnje od 53.1 do 53.11 — obrazovanje. $X^2 = 49,653$; $df = 22$; $p < 0,001$. Visokoobrazovani značajno češće kao najvažnije smatraju da je potrebno steći nova znanja i vještine, a značajno rjeđe treba raditi svaki plaćeni posao. Po prvom izboru nema statistički značajnih razlika među slojevima. Po drugom su razlike statistički značajne ($X^2 = 19,675$; $df = 7$; $p < 0,006$). Preduzetnici i samozapošljeni su značajno skloniji da započnu neki samostalan posao.

Po trećem izboru nađene su takođe statistički značajne razlike ($X^2 = 25,417$; $df = 42$; $p < 0,013$). Stručnjaci značajno rjeđe razmišljaju o započinjanju nekog samostalnog posla, a službenici i tehničari značajno češće.

Tabela 28. Stavovi ispitanika o tome ko najviše štiti interese zapošljenih

	N	Procenat	Validni procenat	Kumulat. procenat
Država	141	17,5	21,7	21,7
Nevladine organizacije	30	3,7	4,6	26,3
Sindikata	56	7,0	8,6	35,0
Svako treba sam da štiti svoje interese	166	20,6	25,6	60,6
Političke stranke	48	6,0	7,4	68,0
Uprava preduzeća	43	5,3	6,6	74,6
Ne znam, ne razmišljam o tome	165	20,5	25,4	100,0
Ukupno	649	80,6	100,0	
Bez odgovora	156	19,4		
Ukupno:	805	100		

Izuzev u državu, ispitanici imaju malo povjerenja u društvene i političke stranke da će štiti njihove interese. U državu imaju relativno najveće povjerenje, ali tek nešto više od petine ispitanika. Međutim, četvrtina se uzda samo u sebe, toliko isto ne zna jer su neodlučni, skoro petina nije odgovorila jer u postojećoj situaciji ne može da se opredijeli za bilo koga. Dakle, više od 70% ispitanika ne može se osloniti na društvene i političke organizacije ili državne institucije.

Ko najbolje štiti interese zapošljenih — obrazovanje. Niskoobrazovani značajno češće smatraju da nevladine organizacije najbolje štite njihove interese, a ispitanici sa srednjom i višom školom to ističu značajno rjeđe.

Ko najbolje štiti interese zapošljenih — sloj. Prema slojnoj pripadnosti nađene su statistički značajne razlike ($X^2 = 64,883$; $df = 42$; $p < 0,013$). Jedini bitan rezultat je da nk. i pk. radnici značajno češće ne razmišljaju o

tome ko najbolje štiti njihove interese. Nijesu nađene statistički značajne razlike među slojevima po tome ko najviše štiti interese zaposljenih i indeksa potrošnje.

Tabela 29. Problemi na poslu

Redni broj	Pitanje	Da		Ne		Ukupno	
		N	Validni %	N	Validni %	N	Validni %
56.1	Neredovna plata	134	25,2	397	49,3	531	66,0
56.2	Neplaćen prekovremeni rad	181	34,1	350	65,9	531	66,0
56.3	Uskraćivanje bolovanja	98	18,5	431	81,5	529	65,7
56.4	Uskraćivanje godišnjeg odmora	104	19,7	425	80,3	529	65,7
56.5	Nedefinirani radni zadaci	107	20,2	422	79,8	529	65,7
56.6	Omalovažavanje	47	8,9	481	91,1	528	65,6
56.7	Seksualno uznemiravanje	7	1,3	521	98,7	528	65,6
56.8	Neuplaćivanje doprinosa	63	12,0	464	88,0	527	65,5

Sa prvih pet problema na poslu (neredovna plata, neplaćeni prekovremeni rad, uskraćivanje godišnjeg odmora, nedefinirani radni zadaci) sreće se skoro četvrtina zaposljenih (23,54%), što ukazuje da su zaposljenima u značajnom procentu uskraćena osnovna prava iz radnog odnosa. Ova osnovna prava porredili smo sa obrazovanjem i slojnom pripadnošću.

Neredovna plata — obrazovanje. Ispitanici sa srednjim obrazovanjem značajno češće su neredovno plaćani, a visokoobrazovani značajno rjeđe ($X^2 = 39,326$; $df = 2$; $p < 0,000$).

Neredovna plata — sloj. Stručnjaci značajno manje imaju problema sa neredovnom isplatom, a nk.v. i pk.v. radnici značajno više ($X^2 = 27,021$; $df = 7$; $p < 0,000$).

Neplaćeni prekovremeni rad — obrazovanje. Ispitanici sa srednjim obrazovanjem značajno češće nijesu plaćani za prekovremeni rad, a visokoobrazovani značajno rjeđe ($X^2 = 21,703$; $df = 2$; $p < 0,000$).

Neplaćeni prekovremeni rad — sloj. Sitni privatnici i samozaposljeni značajno rjeđe nijesu isplaćeni za prekovremeni rad, a nk.v. i pk.v. radnici značajno češće ($X = 34,496$; $df = 7$; $p < 0,000$).

Uskraćivanje bolovanja — obrazovanje. Visokoobrazovani značajno češće ističu da im bolovanja nijesu uskraćena ($X^2 = 21,664$; $df = 2$; $p < 0,000$).

Uskraćivanje bolovanja — sloj. Službenicima i tehničarima su značajno češće uskraćena bolovanja, a stručnjacima značajno manje ($X^2 = 17,227$; $df = 7$; $p < 0,016$).

Uskraćivanje godišnjeg odmora — obrazovanje. Visokobrazovanima značajno češće nije bio uskraćen godišnji odmor, iako razlike nijesu naročito značajne ($X^2 = 6,779$; $df = 2$; $p < 0,034$).

Uskraćivanje godišnjeg odmora — sloj. Kada je riječ o uskraćivanju godišnjeg odmora, nedefinisanim radnim zadacima, omalovažavanju, seksualnom uznemiravanju i neuplaćivanju doprinosa među slojevima nijesu nađene statistički značajne razlike.

Nedefinisani radni zadaci — obrazovanje. Visokoobrazovani su značajno češće isticali da nijesu imali nedefinisane radne zadatke ($X^2 = 6,930$; $df = 2$; $p < 0,031$).

Kada je riječ o omalovažavanju i seksualnom zlostavljanju među različitim obrazovnim nivoima nijesu nađene statistički značajne razlike.

Neuplaćivanje doprinosa — obrazovanje. Visokoobrazovani značajno češće su isticali da su im doprinosi bili uplaćivani ($X^2 = 11,530$; $df = 2$; $p < 0,003$).

Zanimljivo je istaći da je jedina značajna razlika u odgovorima na pitanje o tome da li se na radnom mjestu suočavaju sa nekim problemima i indeksa potrošnje nađena samo na odgovoru 56.1. Naime, ispitanici koji su saopštavali o neredovnoj plati kao najvećem problemu na poslu značajno češće pripadaju drugoj klasi indeksa potrošnje, a oni koji nemaju neredovne plate značajno rjeđe pripadaju ovoj drugoj grupi ($X^2 = 16,008$; $df = 4$; $p < 0,003$). Ispitanici koji nemaju problema sa redovnom isplatom plata značajno češće pripadaju trećoj grupi indeksa potrošnje, a koji imaju značajno rjeđe pripadaju trećoj grupi.

Između 40% i 50% ispitanika napravilo je životne planove u narednih pet godina u ključnim životnim oblastima (posao, stan, porodica), što je značajan procenat u odnosu na dosta obeshrabrujuće ranije podatke koji nijesu stimulativni za pravljenje planova na duži rok (tabela 30). Da li se ispitanici po ovim planovima razlikuju po obrazovanju i slojnoj pripadnosti?

Tabela 30. Životni planovi ispitanika u narednih pet godina

Redni broj	Pitanje	Da		Ne		Ukupno	
		N	Validni %	N	Validni %	N	Validni %
57.01	U pogledu karijere	333	45,2	403	54,8	736	91,4
57.02	U pogledu školovanja	194	26,5	539	73,5	733	91,1
57.03	U pogledu stanovanja (nalaženje, proširenje, uređenje stana)	353	48,0	382	52,0	735	91,2
57.04	U pogledu planiranja porodice (vjenčanja, rođenja djeteta, odvajanja i sl.)	303	41,3	431	58,7	734	91,2

Karijera — obrazovanje. Visokoobrazovani značajno više planiraju karijeru u narednih pet godina, a niskoobrazovani značajno manje ($X^2 = 39,243$; $df = 2$; $p < 0,000$)

Karijera — sloj. Stručnjaci značajno više planiraju karijeru, dok potklasa značajno manje ($X^2 = 32,695$; $df = 7$; $p < 0,000$).

Školovanje — obrazovanje. Visokoobrazovani značajno više planiraju karijeru u narednih pet godina, a niskoobrazovani značajno manje ($X^2 = 26,583$; $df = 2$, $p < 0,000$).

Školovanje — sloj. Stručnjaci značajno više planiraju školovanje u narednih pet godina ($X^2 = 18,622$; $df = 7$; $p < 0,009$).

Stanovanje — obrazovanje. Visokoobrazovani značajno više planiraju nalaženje, proširenje, uređenje stana u narednih pet godina, a niskoobrazovani značajno manje ($23,504$; $df = 2$; $p < 0,000$).

Stanovanje — sloj. Kada je riječ o planiranju stanovanja u sljedećih pet godina, postoje statistički značajne razlike ($X^2 = 17,882$; $df = 7$; $p < 0,013$) iako nijedan pojedinačni rezultat nije posebno značajan. Ipak, ako bismo izdvojili relativno značajnije, onda bismo mogli reći da pripadnici potklase imaju značajno manje planova u pogledu stanovanja u narednih pet godina, a sitni privatnici i samozapošljeni značajno više.

Planiranje porodice — obrazovanje. Visokoobrazovani imaju značajno više planova u pogledu planiranja porodice u narednih pet godina, a niskoobrazovani značajno manje ($X^2 = 35,127$; $df = 2$; $p < 0,000$).

Planiranje porodice — sloj. Slično je i sa planiranjem porodice: među slojevima generalno postoje statistički značajne razlike ($X^2 = 16,494$; $df = 7$; $p < 0,013$), ali nijedan pojedinačni rezultat nije značajan. Ipak, relativno je najznačajniji da kv. i vkv. radnici manje planiraju porodicu u narednih pet godina.

U pogledu planiranja karijere u narednih pet godina i indeksa potrošnje postoje statistički značajne razlike ($X^2 = 24,462$; $df = 4$, $p < 0,000$). Ispitanici koji planiraju radnu karijeru u narednih pet godina značano češće ne pripadaju drugoj klasi indeksa potrošnje, a značajno rjeđe pripadaju ovoj klasi. Suprotno tome, ispitanici koji planiraju radnu karijeru u narednih pet godina značajno češće pripadaju petoj klasi indeksa potrošnje, a značajno rjeđe ne pripadaju petoj klasi.

Između planiranja školovanja u narednih pet godina i indeksa potrošnje postoje statistički značajne razlike ($X^2 = 22,714$; $df = 4$, $p < 0,000$). Oni koji planiraju školovanje u narednih pet godina značajno rjeđe pripadaju drugoj klasi indeksa potrošnje, a oni koji ne planiraju značajno češće pripadaju ovoj klasi indeksa potrošnje. Ispitanici koji planiraju školovanje u narednih pet godina značajno češće pripadaju trećoj klasi indeksa potrošnje, a oni koji ne planiraju značajno rjeđe pripadaju ovoj klasi.

Najzad, između odgovora na pitanje 57.3 (planiranje stanovanja u narednih pet godina) te pitanja 57.4 (planiranje porodice u narednih pet godina) i indeksa potrošnje nijesu nađene statistički značajne razlike.

Naročito nas je interesovalo iz kojih razloga su neki važni životni planovi ispitanika propali. U više od tri četvrtine slučajeva ispitanicima su životni planovi propali zbog spoljnih prepreka na koje nijesu mogli da utiču, zbog čega je petina ispitanika od ukupnog broja bila obeshrabrena da bilo što planira. Samo je manje od četvrtine ispitanika kazalo da su se planovi ostvarivali prema očekivanjima (tabela 31). To ukazuje da se ispitanici osjećaju nemoćno da bilo šta značajnije planiraju i promijene u životu zbog spoljnih prepreka i osujećenja na koje ne mogu da utiču, bez obzira na to da li ih doživljavaju kao prst sudbine ili kao nepovoljne, frustrirajuće društvene okolnosti.

Ispitanici koji planiraju školovanje u narednih pet godina značajno češće pripadaju trećoj klasi indeksa potrošnje, a oni koji ne planiraju značajno rjeđe pripadaju ovoj klasi.

Obrazovanje i mjesto u socijalnoj stratifikaciji svakako su morali uticati na ove različite životne šanse.

Razlozi propasti nekog važnog životnog plana — obrazovanje. Niskoobrazovani ističu da značajno češće nijesu bili u mogućnosti da planiraju, dok viskoobrazovani ističu da su bili u mogućnosti ($X^2 = 30,306$; $df = 8$; $p < 0,000$).

Razlozi propasti nekog važnog životnog plana — sloj. Između uspješnosti planiranja i slojne pripadnosti nađene su statistički značajne razlike ($X^2 = 62,043$; $df = 28$; $p < 0,000$).

Tabela 31. Razlozi propadanja nekog važnijeg životnog plana

Razlog	N	Procenat	Validni procenat	Kumulat. procenat
58.01 Nijesam ni mogao/la da planiram	145	18,0	19,2	19,6
58.02 Planovi su bili dobri, ali nijesam imao/la sreće da se ostvare	145	18,0	19,2	38,9
58.03 Planovi nijesu bili realni s obzirom na okolnosti	85	10,6	11,3	50,1
58.04 Planovi su bili realni, ali su se okolnosti promijenile	200	24,8	26,5	76,7
58.05 Uglavnom je sve teklo po planu	175	21,7	23,2	99,9
Ostalo	4	0,5	0,5	100,0
Ukupno:	754	93,7	100,0	
Bez odgovora	51	6,3		
Ukupno:	805	100,0		

Stručnjaci značajno manje ističu da nijesu mogli da planiraju. Sitni privatnici i samozapošljeni su značajno manje odgovorili da ne mogu da planiraju, dok su kv. i vkv. radnici značajno više isticali da nijesu mogli da planiraju. Nkv. i pkv. radnici su značajno češće isticali da su planovi bili dobri, ali da nijesu imali sreće.

Između razloga nerealizacije važnijih životnih planova i indeksa potrošnje nađene su statistički značajne razlike ($X^2 = 46,070$; $df = 16$; $p < 0,000$). Ispitanici koji su odgovorili da su planovi bili dobri, ali nijesu imali sreće da im se ostvare, značajno češće pripadaju drugoj klasi indeksa potrošnje, dok ispitanici koji su isto odgovorili značajno rjeđe pripadaju četvrtoj grupi indeksa potrošnje; četvrtoj grupi značajno češće pripadaju oni čiji planovi nijesu bili realni s obzirom na okolnosti.

Precizniju sliku razloga zbog kojih određeni planovi nijesu realizovani dobijamo ako poredimo buduće planove sa razlozima zbog kojih su neki raniji životni planovi propali ($X^2 = 20,739$; $df = 4$; $p < 0,000$).

Ispitanici koji nijesu pravili planove u pogledu karijere u narednih pet godina značajno češće su odgovarali da nijesu ni mogli da planiraju u odnosu na one koji su pravili planove. Takođe, oni koji nijesu pravili planove u pogledu karijere u narednih pet godina, značajno češće su isticali da im je neki životni plan propao jer plan nije bio realna u odnosu na okolnosti.

Između pravljenja planova u pogledu školovanja u narednih pet godina i ranije propasti nekog važnog životnog plana nijesu nađene statistički značajne razlike.

Između planiranja stanovanja u narednih pet godina i propasti nekog ranijeg važnog životnog plana nađene su statistički značajne razlike ($X^2 = 12,155$; $df = 4$; $p < 0,016$). Oni koji su rekli da nijesu planirali u pogledu stanovanja u narednih pet godina istakli su da im je važni životni plan propao jer ranije nijesu ni mogli da planiraju.

Najzad, između planiranja porodice u narednih pet godina i propasti nekog ranijeg životnog plana nijesu nađene statistički značajne razlike.

Završne napomene

Nijedno drugo životno područje ne odslikava slojne razlike kao svi aspekti poslovnog angažovanja pojedinca. To je i očekivano jer su vrsta posla i kvalifikacije konstitutivni elementi slojne stratifikacije.

Prvi pokazatelj je da su viši slojevi značajno rjeđe nezapošljeni nego niži. Motivi traženja dodatnog posla takođe zavise od slojne pripadnosti: dok je za

pripadnike nižih slojeva traženje posla prvenstveno uslovljeno sigurnijim zadovoljenjem osnovnih životnih potreba, za pripadnike viših to je prvenstveno satisfakcija i/ili hobi. Do tog posla ispitanici najčešće dolaze putem neformalnih veza (preko 70%) i jedino u tom pogledu nema značajnijih razlika među slojevima.

Prosječno trajanje nezapošljenosti je četiri godine i sedam mjeseci. U dvije trećine slučajeva onih koji su ostali bez posla, posao su izgubili iz objektivnih razloga i bez svoje krivice (tehnološki višak, poslodavac prestao da radi, dobio otkaz bez vlastite krivice), u više od četvrtine slučajeva iz subjektivnih razloga, ali opet bez vlastite krivice (bolest, povreda, starost i sl.), a samo u malom broju u izvjesnom smislu vlastitom krivicom (traženje drugog posla, nije tražio/la jer mu je/joj branio/la suprug/supruga, odnosno partner/partnerka). Zanimljivo je da u tom pogledu nijesu nađene značajne razlike među slojevima.

Posjedovanje posebnih znanja i vještina značajno povećava šanse za dobijanje stalnog posla i dodatnih poslova. Pripadnici viših slojeva značajno češće imaju posebna znanja i vještine koje im omogućavaju lakše nalaženje posla (znanje stranih jezika, rada na računaru i poznavanje vožnje). Još je važnije da su oni koji nemaju specifična znanja i vještine obeshrabreni, zbog čega uopšte ne traže posao i u cjelini imaju osjetno niži indeks potrošnje.

Gotovo 90% ispitanika spremno je da po raznim osnovama prihvati dodatne poslove i pod često nepovoljnim uslovima da bi porodici osigurali potrebna sredstva za život, s tim što su pripadnici viših slojeva skloniji da prihvate legalne poslove koji donose višu zaradu i da osnuju vlastitu firmu nego pripadnici nižih.

Postoji veliko nepovjerenje ili ambivalencija ispitanika o tome koje društvene organizacije i ustanove najbolje štite interese zapošljenih. Iako četvrtina smatra da je to država, prema svim ostalim organizacijama i institucijama postoji ili nepovjerenje ili neodlučnost, zbog čega skoro četvrtina smatra da se može osloniti jedino na sebe. U cjelini, preko 70% svih ispitanika pokazuje ili nepovjerenje, neodlučnost ili, jednostavno, smatraju da se mogu osloniti samo na sebe. To nepovjerenje češće izražavaju niži slojevi, naročito nk. i pk. radnici.

Četvrtina ispitanika ima ozbiljne probleme na poslu, prije svega zbog neredovnog isplaćivanja plata, neplaćanja prekovremenog rada, uskraćivanja godišnjeg odmora, opet značajno češće pripadnici nižih socijalnih slojeva.

Između 40% i 50% ispitanika napravilo je životne planove za narednih pet godina u ključnim životnim oblastima (posao, stan, porodica). Međutim, značajno češće planiraju karijeru, školovanje, stanovanje i povećanje porodice pripadnici viših slojeva i oni sa višim indeksom potrošnje.

Najzad, pripadnici socijalnih slojeva realnije su planirali u prošlosti ostvarenje nekog životnog cilja nego pripadnici nižih, zbog čega su pripadnici nižih

socijalnih slojeva značajno češće odustajali od bilo kakvog planiranja u narednih pet godina.

Sa malim izuzecima, svi analizirani aspekti profesionalnog života bili su uspješniji u višim nego u nižim socijalnim slojevima, što direktno ili indirektno potvrđuje Burdijeove stavove o klasno-slojnoj reprodukciji u ovom posebnom području svakodnevnog života, o kojima je ranije bilo riječi (16, 88, 89, 90, 91, 92).

Pripadnici viših slojeva zauzimaju bolje profesionalne pozicije od pripadnika nižih slojeva, između ostalog, jer startuju sa značajno većim kulturnim i socijalnim kapitalom, koji uključuje ne samo osjetno veće profesionalno obrazovanje, nego i posjedovanje niza posebnih znanja i vještina neophodnih za nalaženje novog, boljeg posla ili očuvanja postojećeg, značajno kraće su bez posla, značajno su uspješnije ostvarili ranije životne planove i napravili su znatno bolje planove za budućnost.

ODNOS GRAĐANA PREMA DRUŠTVU I DRŽAVI

JEDNA od najvažnijih dimenzija svakodnevnog života, bez obzira na to koliko je građani svakodnevno bili svjesni ili ne, jeste njihov doživljaj djelatnosti državnih institucija, političkih organizacija, različitih društvenih organizacija i udruženja u lakšem ostvarenju životnih ciljeva građana. Dakle, u ovom kontekstu djelatnost ovih institucija ne analiziramo prema nekim objektivnim kriterijumima, već kroz subjektivni doživljaj ispitanika koliko te institucije, organizacije i društvo u cjelini doprinose olakšavaju realizacije svakodnevnih potreba građana, a još više koliko su u funkciji ostvarenja njihovih srednjoročnih i dugoročnih ciljeva. Ovi odnosi, koji kratkoročno, srednjoročno i dugoročno utiču na naše svakodnevne aktivnosti, a da toga nijesmo ni svjesni ili samo povremeno, kratkotrajno i nepotpuno, čine ono nevidljivo, ali veoma važno naličje našeg svakodnevnog života, zbog koga najviše doživljavamo svakodnevni život kao spontano, nekontrolisano odvijanje događaja na koje malo možemo da utičemo. Svjesno ili nesvjesno doživljavamo da je naš najveći učinak da ničim ne poremetimo taj manje-više ustaljeni, predvidljivi red događaja, rijetko ili gotovo polusvjesno povezujući ga sa djelatnošću državnih i društvenih institucija, organizacija i udruženja koje nekada sinhrono, a nekada nesinhrono, nekada namjerno, a nekada prikriveno određuju sadržaj i način odvijanja naših svakodnevnih života, a u značajnoj mjeri i ono što nazivamo životnom sudbinom. U ovom poglavlju nas će primarno interesovati kako se ovi procesi doživljavaju na subjektivnom planu — kroz stavove i uvjerenja pripadnika različitih socijalnih slojeva u Crnoj Gori.

Tri najvažnije stvari za napredovanje u crnogorskom društvu

Da bismo saznali kako ispitanici percipiraju puteve socijalne promocije u crnogorskom društvu i da li postoji saglasnost između te percepcije i njihovih uvjerenja o tome što bi trebalo da bude najvažnije za napredovanje u

crnogorskom društvu, postavljena su dva pitanja — 59. i 60. Od njihove kompatibilnosti značajno zavisi stepen kredibilitnosti društvenih institucija ispitanika i, u krajnjem slučaju, stepen povjerenja u crnogorsko društvo.

Na 59. pitanje o tome da ispitanici izdvoje tri trenutno najvažnije stvari za napredovanje u crnogorskom društvu, urađen je indeks rangova po redosljedu važnosti, na taj način što je prvi, najvažniji izbor dobio ponder tri, drugi — dva, a treći — jedan. Redosljed izgleda ovako:

- poznavanje pravih ljudi 41,13%;
- porijeklo iz bogate porodice..... 36,67%;
- politička angažovanost 34,42%.

Imajući u vidu sve odgovore, ispitali smo postojanje razlika među ispitanicima po polu, starosti, obrazovanju, slojnoj pripadnosti i mjestu stanovanja.

Pol. Po prvom izboru nijesu nađene statistički značajne razlike po polu ($X^2 = 6,901$; $df = 8$; $p < 0,547$). Dakle, ispitanici, bez razlike, smatraju da je poznavanje pravih ljudi *sine qua non* napredovanja u crnogorskom društvu.

Po drugom izboru nađene su statistički značajne razlike ($X^2 = 16,979$; $df = 8$; $p < 0,030$). Žene značajno češće u drugom izboru ističu porijeklo iz bogate porodice, a muškarci značajno rjeđe.

Po trećem izboru nema statistički značajnih razlika ($X^2 = 13,447$; $df = 8$; $p < 0,097$).

Starost. Nijesu utvrđene statistički značajne razlike.

Obrazovanje. Po prvom izboru razlika je statistički značajna ($X^2 = 39,835$; $df = 16$; $p < 0,001$). Visokoobrazovani značajno više od očekivanih frekvencija ističu da je ambicioznost najvažnija za sadašnje napredovanje u crnogorskom društvu, dok ispitanici sa srednjim i višim obrazovanjem smatraju da je najvažnije nepridržavanje ljudi zakonskih propisa. Po drugom izboru razlike su statistički značajne ($X^2 = 38,693$; $df = 16$; $p < 0,001$). Ispitanici sa srednjim i višim obrazovanjem više od očekivanih frekvencija ističu da je ambicioznost značajna za sadašnje napredovanje u crnogorskom društvu, dok visokoobrazovani smatraju suprotno.

Po trećem izboru razlike su takođe statistički značajne ($X^2 = 33,997$; $df = 16$; $p < 0,005$). Visokoobrazovani značajno više od očekivanih frekvencija smatraju da je ambicioznost najznačajnija, a značajno manje da je to naporan rad.

Tri najvažnije stvari za sadašnje napredovanje u crnogorskom društvu — sloj. Po prvom izboru nijesu utvrđene statistički značajne razlike ($X^2 = 68,134$; $df = 56$; $p < 0,128$).

Po drugom izboru utvrđene su statistički značajne razlike ($X^2 = 81,850$; $df = 56$; $p < 0,014$). Kv. i vkv. radnici značajno više od očekivanih frekvencija

smatraju da je naporan rad ključ za napredovanje u crnogorskom društvu, dok poljoprivrednici ističu poslušnost.

Najzad, po trećem izboru nijesu utvrđene statistički značajne razlike ($X^2 = 56,073$; $df = 16$; $p < 0,472$).

Tri najvažnije stvari za sadašnje napredovanje u crnogorskom društvu — mjesto stanovanja. Nađene su statistički značajne razlike na prvom izboru ($X^2 = 27,716$; $df = 16$; $p < 0,034$). Ispitanici Podgorice značajno više od očekivanih frekvencija smatraju da je kvalitetno obrazovanje sada najvažnije za brzo napredovanje u crnogorskom društvu.

Po drugom izboru takođe su nađene statistički značajne razlike ($X^2 = 28,770$; $df = 16$; $p < 0,026$). Pripadnici drugih gradova, osim Podgorice značajno više od očekivanih frekvencija smatraju da je ambicioznost danas ključna za napredovanje u crnogorskom društvu.

Po trećem izboru utvrđene su statistički značajne razlike ($X^2 = 44,268$; $df = 16$; $p < 0,000$). Osim Podgorice, pripadnici drugih gradova značajno manje od očekivanih frekvencija smatraju da za napredovanje nije važno poznavanje pravih ljudi, ali takođe smatraju da politička angažovanost jeste.

Tri najvažnije stvari za napredovanje u crnogorskom društvu prema mišljenjima ispitanika

Koji su stavovi ispitanika o tome što bi, prema njihovom mišljenju, trebalo da budu tri najvažnije stvari za napredovanje u crnogorskom društvu (pitanje 60). Ispitanici su ih izdvojili sljedećim redoslijedom po stepenu značajnosti:

- kvalitetno obrazovanje..... 43,8%;
- naporan rad 25,2%
- ambicioznost 16,2%

Odmah možemo zapaziti veliku protivrječnot između percepcije najpoželjnijih osobina za sadašnje napredovanje u crnogorskom društvu i stavova ispitanika o tome koje bi osobine bile najpoželjnije za napredovanje. Sasvim suprotno atributima koje ispitanici smatraju po redoslijedu važnosti dominantnim za napredovanje u crnogorskom društvu danas (poznavanje pravih ljudi, porijeklo iz bogate porodice i politička angažovanost), ispitanici iznose sopstvena mišljenja koja su sa stanovišta modernih društava mnogo prihvatljivija: kvalitetno obrazovanje, naporan rad, ambicioznost.

Sagledaćemo dominantne atribute koji su prema mišljenju ispitanika najvažniji za napredovanje u crnogorskom društvu po polu, starosti, obrazovanju, slojnoj pripadnosti, mjestu stanovanja.

Tri najvažnije stvari za napredovanje u crnogorskom društvu prema mišljenju ispitanika — pol. Postoje statistički značajne razlike po prvom izboru ($X^2 = 20,223$; $df = 8$; $p < 0,010$). Muškarci značajno manje od očekivanih frekvencija smatraju obrazovanje značajnim za napredovanje u crnogorskom društvu, a žene značajno više. Drugim riječima, muškarci značajno manje, a žene značajno više smatraju da je kvalitetno obrazovanje ključno za napredovanje u crnogorsko društvu.

Tri najvažnije stvari za napredovanje u crnogorskom društvu prema mišljenju ispitanika — starost. Između starosti i stavova ispitanika o tri najvažnije stvari za napredovanje u crnogorskom društvu nijesu utvrđene statistički značajne korelacije.

Tri najvažnije stvari za napredovanje u crnogorskom društvu prema mišljenju ispitanika — obrazovanje. Ispitanici se značajno razlikuju u ličnoj percepciji najvažnije stvari za napredovanje u crnogorskom društvu po obrazovanju ($X^2 = 30,561$; $df = 16$; $p < 0,015$). Ispitanici sa srednjim i višim obrazovanjem značajno više, prema ličnom mišljenju, ističu ambicioznost kao ključ za napredovanje u crnogorskom društvu, a niskoobrazovani poznavanje pravih ljudi.

Tri najvažnije stvari za napredovanje u crnogorskom društvu prema mišljenju ispitanika — sloj. Među različitim slojevima postoje statistički značajne razlike u ličnim stavovima o tri najvažnije stvari za napredovanje u crnogorskom društvu ($X^2 = 86,094$; $df = 56$; $p < 0,006$). Pripadnici više klase značajno više od očekivanog ističu da je rizik u poslu najvažniji za napredovanje u crnogorskom društvu, a pripadnici potklase ističu političku angažovanost.

Tri najvažnije stvari za napredovanje u crnogorskom društvu prema mišljenju ispitanika — mjesto stanovanja. Lični stavovi o tri najvažnije stvari za napredovanje u crnogorskom društvu značajno se razlikuju prema mjestu stanovanja ($X^2 = 33,874$; $df = 16$; $p < 0,006$). Ispitanici koji žive na selima značajno češće od očekivanog imaju stavove da je politička angažovanost najvažnija za napredovanje u crnogorskom društvu.

U daljoj analizi ispitali smo da li između slojne identifikacije i pripadnosti političkim strankama postoje statistički značajne razlike. Pokazalo se da postoje ($X^2 = 47,494$; $df = 16$; $p < 0,000$). Ispitanici koji ne žele da odgovore značajno češće pripadaju višoj srednjoj klasi. Članovi DPS-a značajno češće pripadaju višoj klasi.

Posebno nas je interesovalo da li između članstva u određenoj političkoj partiji i mišljenja o tome da li ta ili neka druga partija najbolje izražava njihove interese postoji korespondencija ili ne. Očigledno, ona je veoma visoka ($X^2 = 611,393$; $df = 32$; $p < 0,000$). Ispitanici koji su kazali da nijesu članovi nijedne stranke značajno rjeđe smatraju da je to DPS, a značajno češće da nijedana

stranka ne izražava njihove interese. Članovi DPS-a značajno češće smatraju da njihove interese najbolje izražava DPS. Članovi SNP-a Crne Gore značajno više smatraju da njihove interese najbolje zastupa SNP Crne Gore. Članovi Demosa značajno više smatraju da njihove interese najbolje zastupa Demos. Najzad, ispitanici koji ne žele da odgovore da li su članovi neke partije, značajno češće ne žele da odgovore ni na pitanje da li neka partija najbolje zastupa njihove interese.

Poređenjem samopercepcije klasne pripadnosti i procjenom o tome koja politička stranka najbolje izražava njihove interese, bez obzira na to da li su članovi te političke stranke ili ne, došli smo do nekih zanimljivih rezultata. Naime, oni koji su rekli da ne znaju koja je to stranka značajno češće pripadaju srednjim i nižim slojevima (43 od 47 ili 91,48%). Oni koji su rekli da ne žele da odgovore na to pitanje takođe značajno češće pripadaju srednjim i nižim slojevima (95 od 114 ili 83,33%). Najzad, oni koji su kazali da nijedna stranka ne izražava njihove interese takođe značajno češće pripadaju srednjoj i nižim klasama (133 od 141 ili 94,33%). U apsolutnom iznosu i u procentima u svim navedenim slučajevima dominira srednja klasa. Međutim, dok radnički i niži slojevi pokazuju veliko nepovjerenje da njihove interese može uspješno zastupati bilo koja pojedinačna partija, srednja klasa je podijeljena jer oni koji sebe percipiraju kao pripadnike srednje klase smatraju da nijedna partija ne može zastupati njihove interese u 40,95% slučajeva, dok od svih koji smatraju da DPS najbolje izražava njihove interese 53,77% sebe percipiraju kao pripadnike srednje klase. Bez obzira na to da li je riječ o samopercepciji ili o stvarnoj pripadnosti srednjoj klasi (vidjeli smo da između jednog i drugog postoji pozitivna korelacija), srednja klasa je ne samo u većini aspekta potrošnje dosta potrošivija, nego i na nivou političko-ideološke svijesti.

Aktivnosti u različitim organizacijama

Jedan od ključnih pokazatelja demokratskih potencijala ispitanika je stepen njihovih svakodnevnih aktivnosti u različitim organizacijama (vidjeti pitanje 61, prilog na kraju rada). On je prikazan u tabeli 32.

Iz tabele 32 vidi se da su ispitanici u cjelini nedovoljno aktivni u nekoj od društvenih, političkih ili nevladinih organizacija i da to aktivno angažovanje kod onih koji su najviše angažovani (humanitarne organizacije) jedva prelazi 10%. Posebno je uočljivo da je to angažovanje naročito slabo u onim organizacijama kojima se štite njihova radna prava (radnički sindikati — 2,5%) ili profesionalni interesi (profesionalne organizacije — 61,07%).

Tabela 32. Aktivnost u različitim organizacijama

	Organizacije	Aktivan član	Neaktivan član	Nije član
61.01	Crkvene ili religijske organizacije	54 (7,1%)	80 (10,5%)	626 (82,4%)
61.02	Sportske ili organizacije za rekreaciju	58 (7,7%)	55 (7,3%)	645 (85,1%)
61.03	Umjetničke (likovne, muzičke itd.), obrazovne ili slične organizacije	31 (4,1%)	40 (5,3%)	687 (90,6%)
61.04	Radnički sindikati	19 (2,5%)	60 (7,9%)	681 (89,6%)
61.05	Organizacije za zaštitu okoline	27 (3,6%)	32 (4,2%)	698 (92,2%)
61.06	Profesionalne organizacije	43 (5,7%)	43 (5,7%)	672 (88,7%)
61.07	Humanitarne organizacije	81 (10,7%)	53 (7,0%)	622 (82,3%)
61.08	Bilo koje druge društvene/ nevladine organizacije	44 (5,9%)	34 (4,5%)	673 (89,6%)

Na osnovu ove varijable mi smo napravili novu izvedenu varijablu, koja je sintetičnija i jednostavnija za dalju statističku analizu, a da se pri tome ne gubi jasna podjela na aktivne, neaktivne i one koji nijesu članovi makar jedne organizacije. Ta podjela izgleda ovako:

- aktivan makar u jednoj organizaciji 27,0 %;
- neaktivan makar u jednoj organizaciji..... 28,1%
- nije član makar u jednoj organizaciji..... 93,7%.

Sva tri modaliteta ove izvedene varijable aniziraćemo prema polu, starosti, obrazovanju, slojnoj pripadnosti i mjestu stanovanja,.

Pol. $X^2 = 10,718$; $df = 1$; $p < 0,001$. Muškarci su značajno češće aktivni od žena. Prema neaktivnosti bar u jednoj organizaciji nijesu nađene statistički značajne razlike prema polu. Prema nepripadanju bar jednoj od navedenih organizacija takođe nijesu utvrđene statistički značajne razlike prema polu.

Starost. Primjenom t-testa utvrđene su statistički značajne razlike samo u prvoj kategoriji aktivnih ($t = 13,683$; $p < 0,000$). Prema očekivanju, aktivnost opada sa starošću: oni koji nijesu aktivni ni u jednoj oblasti značajno su češće starije osobe. U ostale dvije kategorije nijesu nađene statistički značajne razlike. Prema aktivnosti postoje statistički značajne razlike ($X^2 = 13,310$; $df = 2$; $p < 0,001$). Visokoobrazovani su značajno češće aktivni makar u jednoj organizaciji.

Obrazovanje. Prema neaktivnosti su takođe utvrđene statistički značajne razlike ($X^2 = 17,781$; $df = 2$; $p < 0,000$). Niskoobrazovani su značajno manje neaktivni bar u jednoj organizaciji, a visokoobrazovani značajno češće. Visokoobrazovani osciliraju između aktivnosti i neaktivnosti: ili su natprosječno aktivni ili su natprosječno neaktivni.

Slojna pripadnost. $X^2 = 48,646$; $df = 7$; $p < 0,000$. Stručnjaci su značajno više od očekivanog aktivni bar u jednoj organizaciji, a kv. i kvk. radnici su značajno manje aktivni od očekivanih frekvencija.

U pogledu neaktivnosti među slojevima nađene su takođe statistički značajne razlike ($X^2 = 48,646$; $df = 7$; $p < 0,000$). Stručnjaci su značajno češće od očekivanog neaktivni bar u jednoj organizaciji. Pošto su oni visokoobrazovani, ovi nalazi su artefakt obrazovanja; kao i visokoobrazovani, oni su polarizovani ili na one koji su natprosječno aktivni makar u jednoj organizaciji, ili natprosječno neaktivni opet makar u jednoj organizaciji. Nkv. i pkv. radnici i pripadnici potklase značajno češće su neaktivni makar u jednoj organizaciji.

Postoje statistički značajne slojne razlike prema tome da li je neko uopšte član makar u jednoj organizaciji ($X^2 = 30,689$; $df = 7$; $p < 0,000$). Nkv. i pkv. radnici su značajno rjeđe među onima koji nijesu članovi makar jedne organizacije.

Mjesto stanovanja. Pripadnici različitih naselja značajno se razlikuju prema stepenu aktivnosti ($X^2 = 17,480$; $df = 2$; $p < 0,000$). Ispitanici drugih gradova, osim Podgorice, značajno su aktivniji od očekivanih frekvencija, a ispitanici sa sela značajno su manje aktivni.

Prema neaktivnosti nijesu utvrđene statistički značajne razlike.

Najzad, postoje statistički značajne razlike prema tome da li su ispitanici različitih nivoa urbanizovanosti bili članovi makar jedne organizacije ($X^2 = 61,512$; $df = 2$; $p < 0,000$). Ispitanici drugih gradova u Crnoj Gori, osim Podgorice, značajno češće nijesu članovi bar jedne organizacije, a ispitanici Podgorice značajno češće jesu.

Pripadnost političkim partijama

Pored opštedruštvene angažovanosti, nas je dalje zanimalo u kojoj mjeri su ispitanici politički angažovani. Ovu angažovanost smo ispitali prema polu, starosti, obrazovanju, zanimanju, mjestu stanovanja.

Pol. $X^2 = 11,417$; $df = 4$; $p < 0,022$. Žene su značajno češće od muškaraca kazale da ne žele da odgovore na pitanje da li su članice neke političke partije.

Starost. $X^2 = 25,383$; $df = 8$; $p < 0,001$. Ispitanici do 30 godina su značajno češće članovi Demosa.

Obrazovanje. $X^2 = 17,244$; $df = 8$; $p < 0,028$. Ispitanici sa srednjim i višim obrazovanjem značajno su češće članovi Demosa.

Sloj. Prema članstvu u političkim strankama postoje statistički značajne razlike u slojnoj pripadnosti ($X^2 = 34,837$; $df = 7$; $p < 0,000$). Pripadnici više

klase su značajno češće od očekivanih frekvencija članovi DPS-a. To je očekivano, s obzirom na to da pripadnici više klase čine vladajuću nomenklaturu.

Mjesto stanovanja. Između partijske pripadnosti i mjesta stanovanja nijesu utvrđene statistički značajne razlike.

Stranka koja najbolje izražava interese ispitanika bez obzira na članstvo

Nezavisno od pripadnosti određenoj političkoj stranci, zanimalo nas je mišljenje ispitanika o tome koja politička stranka najbolje izražava interese ispitanika.

Tabela 33. Stranka koja trenutno najbolje izražava interese ispitanika, bez obzira na članstvo

		N	Procenat	Validni procenat	Kumulat. procenat
Valid.	Bošnjačka stranka (BS) — Amer Halilović?	22	2,7	3,0	3,0
	Demokratska partija socijalista Crne Gore (DPS CG) — Milo Đukanović	199	24,7	26,9	29,8
	Socijaldemokratska partija Crne Gore (SDP CG) — Ranko Krivokapić	31	3,9	4,2	34,0
	Socijaldemokratska narodna partija Crne Gore (SNP CG) — Srđan Milić?	47	5,8	6,3	40,4
	Demos — Miodrag Lekić	54	6,7	7,3	47,6
	Ne zna	47	5,8	6,3	54,0
	Nijedna stranka	141	17,5	19,0	73,0
	Ne želi da odgovori	114	14,2	15,4	88,4
	Druge stranke	86	10,7	11,6	100,0
	Ukupno:	741	92,0	100,0	
Nepoz.		64	8,0		
Ukupno		805	100,0		

Ispitanici u više od 50 % slučajeva nijesu željeli da odgovore na ovo pitanje: ili su rekli da ne znaju, ili nijesu htjeli da otkriju ime stranke, ili su jednostavno rekli „nijedna stranaka”. Bez obzira na razlog, riječ je o najvećem odbijanju u odnosu na sva ostala pitanja. Očigledno je bojazan od gubitka anonimnosti kod ovog pitanja bila odlučujuća. Od onih koji su odgovorili, na članove DPS otpada polovina odgovora. Znatno zaostaju DEMOS, Socijaldemokratska narodna partija, SDP i Bošnjačka stranka (tabela 33).

U sljedećim analizama nastojaćemo da odgovorimo na pitanje da li u opredjeljenjima za pojedine partije postoje značajne razlike po polu, starosti, obrazovanju, slojnoj pripadnosti, mjestu stanovanja.

Pol. $X^2 = 17,974$; $df = 8$; $p < 0,021$. Muškarci značajno češće nego žene ističu da „druge stranke” najbolje izražavaju njihove interese.

Starost. $X^2 = 36,388$; $df = 16$, $p < 0,003$. Ispitanici do 30 godina značajno češće ističu da nijedna stranka ne izražava njihove interese, a značajno rjeđe su u kategoriji „ne žele da odgovore”.

Obrazovanje. Postoje statistički značajne razlike prema obrazovanju u pogledu članstva u političkim partijama ($X^2 = 37,627$; $df = 16$; $p < 0,002$). Ispitanici sa srednjim i višim obrazovanjem su značajno češće članovi Demosa, dok su oni sa visokim obrazovanjem značajno rjeđe.

Slojna pripadnost. $X^2 = 117,571$; $df = 56$; $p < 0,000$. Sitni privatnici i samozapošljeni su značajno češće za SDP, a službenici i tehničari za Demos, dok poljoprivrednici značajno češće ne pripadaju nijednoj partiji. Budući da ne postoji statistička povezanost između članstva u DPS-u i određenog sloja, stiče se utisak da su članovi ove stranke relativno ravnomjerno raspoređeni u većini socijalnih slojeva.

Mjesto stanovanja. $X^2 = 98,339$; $df = 16$; $p < 0,000$. Ispitanici gradova u Crnoj Gori, osim Podgorice, značajno manje smatraju da bošnjačke stranke izražavaju njihove interese, a značajno više je to DPS, ali značajno više odgovaraju i sa „ne znam”. Ispitanici iz seoskih područja značajno češće ističu da njihove interese najbolje izražavaju bošnjačke stranke, ali i „nijedna stranka”. Ispitanici iz Podgorice značajno češće ističu da ne znaju koja stranka najbolje izražava njihove interese.

Postoje statistički značajne razlike između samopercepcije ispitanika o slojnoj pripadnosti i izbora političke stranke koja najbolje izražava njihove interese ($X^2 = 75,859$; $df = 32$; $p < 0,000$). Ispitanici koji smatraju da pripadaju višoj srednjoj klasi značajno češće smatraju da DPS najbolje izražava njihove interese; oni koji smatraju da pripadaju nižoj klasi značajno češće kažu da ne znaju; oni koji sebe vide kao pripadnike radničke klase značajno češće saopštavaju „drugim klasama”.

Organizacija koja je najbolja zaštitnica širih interesa članova društva

Ispitanici su iznijeli sljedeću distribuciju o tome u kojoj organizaciji vide najznačajnijeg zaštitnika društvenih interesa:

- država..... 202 (25,1%);
- političke stranke 48 (6%);

- sindikati. 35 (4,3%);
- profesionalna udruženja 62 (7,7%);
- porodica. 166 (20,6%);
- neko drugi. 6 (0,7%);
- sam čovjek najbolje štiti svoje interes. 236 (29,3%).

Iako značajan procenat ispitanika ističe da država najbolje štiti šire interese članova društva, ipak se polovina ispitanika primarno oslanja na sebe i porodicu, a ostale organizacije, uključujući profesionalne organizacije, političke partije i sindikate, suštinski imaju marginalnu ulogu. To je izraz značajnog nepovjerenja u organizacije i institucije, iako četvrtina ipak smatra da bi država trebalo da im pomogne u ostvarenju njihovih interesa. Može se pretpostaviti da se država prvenstveno u tom slučaju posmatra kao glavna u rješavanju socijalnih problema građana, što je ona uistinu bila u socijalističkom periodu, pa je riječ o očuvanju istih obrazaca i u bitno izmijenjenim liberalno-kapitalističkim odnosima. Ovi podaci indirektno ukazuju i na anomična osjećanja i pasivnoodbacujući negativistički odnos građana prema nekim ključnim organizacijama društva (političke partije, sindikati, profesionalne organizacije i sl.).

Da bismo potpunije osvijetlili ove stavove građana o ključnim organizacijama/institucijama u rješavanju širih društvenih problema građana, analizirali smo ih prema polu, starosti, obrazovanju, slojnoj pripadnosti, mjestu stanovanja, nacionalnoj i religioznoj identifikaciji.

Pol. Ispitanici se prema polu statistički značajno ne razlikuju u mišljenjima koje organizacije ili ustanove najbolje štite šire interese članova društva.

Starost. Nijesu utvrđene statistički značajne razlike.

Obrazovanje. Primjenom X^2 -testa nijesu utvrđene statistički značajne razlike prema obrazovanju.

Sloj. $X^2 = 62,684$; $df = 42$; $p < 0,021$. Nkv. i pkv. radnici značajno manje od očekivanih frekvencija smatraju da sve navedene institucije ne štite šire interese članova društva, već isključivo oni sami. Suprotno tome, službenici i tehničari značajno češće od očekivanih frekvencija smatraju da sve društvene interese štite navedene institucije.

Najbolji načini djelovanja za zaštitu interesa članova društva

Samo je više od četvrtine ispitanika u izborima vidjelo najbolji način za zaštitu interesa društva, dok je skoro isto toliko (22,2%) smatralo da se ti interesi mogu ostvariti zaobilaznim putem — poznanstvom sa pravim ljudima,

Tabela 34. Najbolji načini djelovanja za zaštitu interesa članova društva

	N	Validni procenat
Glasanjem na izborima za odgovarajuće stranke	223	27,7
Uličnim demonstracijama, protestima i sl.	26	3,4
Masovnim pobunama	43	5,7
Štrajkovima i drugim oblicima borbe u preduzećima	51	6,7
Ličnim vezama i poznanstvima s pravim ljudima	168	22,2
Vlastitim radom, zalaganjem i uspjehom u poslu	242	31,9
Na neki drugi način (koji?)	5	0,6
Ukupno:	758	100,0

dok je 15,8% bilo za radikalne oblike suprotstavljanja vladajućoj nomenklaturi (tabela 34). Dakle, blizu 40% ispitanika ne vidi da su legalni putevi najbolji načini za zaštitu njihovih interesa. S druge strane, skoro trećina (31,9%) vidi rad i zalaganje na poslu kao jedini način zaštite svojih interesa. Detaljniju analizu ovog opisa sagledaćemo po polu, starosti, obrazovanju, slojnoj pripadnosti, mjestu stanovanja.

Pol. Prema polu nijesu nađene statistički značajne razlike.

Starost. $X^2 = 23,927$; $df = 12$; $p < 0,021$. Mladi do 30 godina značajno češće ističu masovne pobune, a stariji od 50 godina ulične demonstracije, proteste i sl.

Obrazovanje. Prema obrazovanju nijesu utvrđene statistički značajne razlike.

Slojna pripadnost. Pripadnici potklase značajno češće kao način zaštite interesa članova društva vide masovne pobune.

Mjesto stanovanja. $X^2 = 23,320$; $df = 12$; $p < 0,025$. Pripadnici gradova, osim Podgorice, značajno manje vjeruju da su vlastiti rad, zalaganje i uspjeh ključevi za zaštitu interesa članova društva, a stanovnici Podgorice značajno više smatraju da su upravo rad i zalaganje ključni.

Postoje statistički značajne razlike između načina djelovanja članova društva i organizacija koje najbolje štite interese članova društva ($X^2 = 220,859$; $df = 36$; $p < 0,000$). Ispitanici koji smatraju da se glasanjem na izborima najbolje štite interesi članova društva značajno češće smatraju da je država najbolji zaštitnik interesa članova društva, a značajno rjeđe da su to porodica i sam čovjek. Ispitanici koji kažu da se danas interesi članova društva najbolje mogu zaštititi štrajkovima i drugim oblicima borbe u preduzećima značajno češće smatraju da porodica najbolje štiti interese članova društva, a oni koji smatraju da su lične veze i poznanstva s parvim ljudima najbolji načini djelovanja da se zaštite interesi članova društva značajno rjeđe smatraju da je država najbolji zaštitnik. Najzad, oni koji smatraju da su vlastiti rad i zalaganje najbolji

način da se zaštite interesi članova društva, značajno rjeđe smatraju da ih najbolje štite država i političke stranke, a značajno više da sam čovjek najbolje štiti svoje interese.

Završne napomene

Kao što smo u uvodnom dijelu ovog poglavlja istakli, odnosi između građana, društvenih i političkih organizacija i državnih institucija sastavni su dio svakodnevnog života i utiču na formiranje životnih stilova ne samo u dužem periodu, bez obzira na to koliko ih građani bili svjesni ili ne. Na osnovu rezultata u ovom poglavlju generalno možemo zaključiti da građani prema društvenim i političkim organizacijama te državnim institucijama pretežno gaje nepovjerenje, rezignaciju i u odnosu na njih razvijaju anomična raspoloženja i stanja. To se najprije ogleda u velikom jazu između percepcije ispitanika o tri najvažnije stvari za napredovanje u crnogorskom društvu — koje čine poznavanje pravih ljudi, porijeklo iz bogate porodice i političko angažovanje i njihovog ličnog uvjerenja o tome što bi trebalo da bude najvažnije, a to su: kvalitetno obrazovanje, naporan rad i ambicioznost. Društvo koje pretežno percipiraju kao društvo gotovo staleških privilegija u oštroj je suprotnosti sa njihovim društvenim vrijednosnim preferencijama zasnovanim na gotovo protestantskoj etici. To se vidi po tome što postoji velika nesaglasnost između percepcije ispitanika što su tri najvažnije stvari za napredovanje u crnogorskom društvu i njihovih mišljenja koje bi trebalo da budu. Neočekivano, ali po starosti nijesu nađene statistički značajne razlike, što samo po sebi ukazuje na svojevrsnu vrijednosnu konfuziju u pogledu izbora sredstava za društveno napredovanje pojedinaca. Iako posjedovanje kulturnog kapitala diferencira ispitanike time što oni sa većim kulturnim kapitalom, prema vlastitim mišljenjima, ističu ambicioznost kao ključnu za napredovanje u crnogorskom društvu, među slojevima u tom pogledu nijesu nađene statistički značajne razlike, izuzev što viša klasa ističe da je najvažniji poslovni rizik. Ta podijeljenost može se vidjeti i poređenjem samopercepcije slojne pripadnosti i stavova o tome koja partija najbolje izražava njihove interese, bez obzira na to da li su članovi te partije ili ne. Pripadnici srednje klase i nižih slojeva ne opredjeljuju se za bilo koju partiju, ali se, za razliku od nižih slojeva koji u svom negiranju bilo koje partije ostaju dosljedni, pripadnici srednje klase istovremeno u preko 50% slučajeva opredjeljuju za DPS, što govori o njihovoj podijeljenosti i u izvjesnoj mjeri konfuziji.

Određenu distinkciju među socijalnim slojevima ipak možemo zapaziti. Oni koji imaju značajno viši nivo materijalnog, kulturnog kapitala i pripadaju višim

društvenim slojevima ipak više ističu ambicioznost i preuzimanje poslovnog rizika, a oni koji sve to imaju u manjoj mjeri značajno češće ističu naporan rad i socijalni kapital (lične veze, ukoliko ih imaju). Međutim, ovi nalazi su manje važni.

Kao posljedica nemogućnosti da pomire realnost sa vlastitim društvenim vrijednosnim orijentacijama javlja se izražena pasivnost u angažovanju ispitanika u različitim društvenim organizacijama. Iako su mlađi muškarci, višeg obrazovnog nivoa i iz viših društvenih slojeva, iz gradskih područja, u cjelini više aktivni, postoji izvjesna podijeljenost ne samo između pomenutih grupa, nego povremeno i unutar njih. Oko 90% ispitanika nijesu članovi nijedne društvene ili humanitarne organizacije. Posebno je uočljivo da je i pri ovako slaboj angažovanosti najmanja angažovanost u organizacijama koje bi trebalo da zastupaju njihove vitalne interese — radničkim sindikatima i profesionalnim organizacijama. Ako su pripadnici nižih slojeva značajno češće neaktivni, pripadnici viših često osciliraju između velike aktivnosti i velike neaktivnosti, što iznova govori o njihovoj podijeljenosti i vrijednosnoj konfuziji u odnosu na socijalnu participaciju u društvenim organizacijama i udruženjima.

Posljedica svega navedenog je da je više od polovine ispitanika apolitično — ne pripada nijednoj stranci. Posebno su apolitični mladi do 30 godina. Stariji, obrazovaniji, iz viših društvenih slojeva značajno su češće članovi DPS. Prema očekivanju, postoji visoka pozitivna povezanost između pripadnosti određenoj političkoj stranci i uvjerenja da ona najbolje zastupa šire društvene interese. Pripadnici nižih društvenih slojeva su značajno više apolitični, dok su pripadnici srednjeg sloja ambivalentni: u sličnim procentima su članovi DPS ili nijedne stranke.

Zanimljivo je da se ispitanici ne razlikuju ni po kulturnom kapitalu, slojnoj pripadnosti u pogledu toga koje institucije i organizacije najbolje štite interese članova društva i koji su načini za zaštitu tih interesa, pa ni po polu ni starosti. Jedino se mladi i pripadnici potklase značajno više zalažu za radikalne metode zaštite interesa članova društva. Bez obzira na slabu izraženost razlika po ključnim demografskim i sociološkim obilježjima, na osnovu frekvencija i procentnih struktura zapaža se da ključne političke i profesionalne organizacije u tom pravcu imaju marginalnu ulogu. Jedan značajan procenat, vjerovatno kao rezultat ranijeg socijalističkog nasljeđa, i dalje u jakoj državi vidi glavnog zaštitnika, ali polovina svih ispitanika uzda se primarno u sebe, a zatim u porodicu.

Rezultat pomenute podijeljenosti je da tek nešto više od petine ispitanika smatra da su izbori najbolji način da se zaštite interesi članova društva, a 40% smatra da se to može učiniti ili poznanstvima sa pravim ljudima ili, kao što ističu studenti i pripadnici potklase, štrajkovima, masovnim pobunama, uličnim demonstracijama. Najzad, postoji i skoro trećina drugih koji se uzdaju

samo u sebe; smatraju da svoje interese mogu ostvariti samo sopstvenim radom i zalaganjem.

Zanimljivo je napomenuti da pripadnici srednje klase pokazuju relativno najveće povjerenje u društvene institucije, što može da bude i konformističko nastojanje da se njihov podijeljeni socijalni identitet definiše u pravcu pripadnosti višim socijalnim slojevima.

Posmatrano u cjelini, odnos građana prema društvu i državi odlikuje se značajnom dozom nepovjerenja ili, u najmanju ruku, velikom ambivalentnošću. Iako pripadnici viših slojeva u cjelini zbog većeg socijalnog kapitala koji imaju pokazuju nešto veće povjerenje prema društvenim i državnim institucijama i organizacijama nego pripadnici nižih slojeva, viši slojevi (sa izuzetkom više klase koja čini dio vladajuće nomenklature) pokazuju i najveći stepen ambivalentnosti. Nezadovoljstvo, nepovjerenje i zato anomična stanja i raspoloženja u manjoj ili većoj mjeri prisutna su kod svih socijalnih slojeva, izuzev više klase. Zbog slabog socijalnog kapitala — nedostatka društvenih veza koje bi im omogućile lakši pristup društvenim institucijama u cilju rješavanja svakodnevnih problema — pripadnici nižih slojeva oslonac vide jedino u sebi i porodici, a kada je reč o mladima i pripadnicima potklase u uličnim demonstracijama, masovnim protestima. Istraživači koji svoja istraživanja temelje na marksističkom teorijskom nasljeđu veliki značaj pridaju društvenim pokretima u okviru klasne analize društva (105, 106, 107, 108).

SLOBODNO VRIJEME

VRIJEME dokolice je ono područje svakodnevnog života u kome se individualnost ličnosti, lični afiniteti i ukusi ispoljavaju na najcjelovitiji način. Ličnost je u slobodnom vremenu najmanje ograničena spoljnim preprekama, te je slobodno vrijeme onaj dio kulturne potrošnje u kome najviše dolazi do izražaja kreativnost ličnosti. S razlogom se ističe da je poslije ispitivanja muzičkih ukusa dokolica ona oblast u kojoj se različiti aspekti kulturne potrošnje najpotpunije mogu sagledati (2, 195).

Iz tabele 35 vidi se da ispitanici upražnjavaju različite aktivnosti. Međutim, upadljivo je da dominiraju tri aktivnosti: gledanje TV-a, šetnja i druženje sa prijateljima. To ukazuje na priličnu stereotipnost u provođenju slobodnog vremena, što je ujedno važan indikator relativno niskog kvaliteta života.

Na 68. pitanje (prilog na kraju upitnika) — da li se svojoj omiljenoj aktivnosti u slobodnom vremenu posvećujete koliko biste željeli — 535 (67,3%) je odgovorilo potvrdno, a 260 (32,7%) odrečno.

Zanimljivo je da se spavanje po učestalosti nalazi na četvrtom mjestu u prva dva izbora najomiljenijih aktivnosti, a u trećem izboru čak na drugom mjestu (tabela 36).

Prvi najvažniji izbor je gledanje televizije. Druga dva po učestalosti u okviru prvog izbora su šetnja i druženje sa prijateljima (tabela 36). U drugom izboru na prvom mjestu je druženje sa prijateljima, na drugom šetnja, a na trećem gledanje televizije. U trećem izboru na prvom mjestu je druženje sa prijateljima, na drugom spavanje, a na trećem šetnja.

Budući da se osnovne kategorije odgovora u tri izbora ponavljaju i prepliću, ispitanike ćemo samo u prvom izboru porediti prema osnovnim demografskim i sociološkim obilježjima.

Pol. Među polovima su nađene statistički značajne razlike u pogledu izbora najomiljenije aktivnosti u slobodnom vremenu ($X^2 = 23,531$; $df = 6$; $p < 0,005$). Muškarci značajno manje u prvom izboru vole šetnju kao najomiljeniju aktivnost, a žene značajno više. Osim toga, muškarci kao svoju najomiljeniju aktivnost u slobodnom vremenu značajno češće ističu spavanje, leškarenje, a žene značajno rjeđe.

Tabela 35. Aktivnosti koje ispitanici najčešće upražnjavaju u slobodno vrijeme

	N	Procenat	Validni procenat	Kumulat. procenat
Gledanje TV-a	176	21,9	21,9	21,9
Šetnja	141	17,5	17,6	39,5
Spavanje, ležakarenje, drijemanje	54	6,7	6,7	46,2
Odlazak u bioskop	17	2,1	2,1	48,3
Čitanje novina	18	2,2	2,2	50,6
Druženje s prijateljima	117	14,5	14,6	65,1
Druženje s rodbinom (osim uže porodice)	21	2,6	2,6	67,7
Odlazak u pozorište	4	0,5	0,5	68,2
Šoping	18	2,2	2,2	70,5
Bavljenje sportom i rekreacijom	26	3,2	3,2	73,7
Kafana	14	1,7	1,7	75,5
Čitanje knjiga	31	3,9	3,9	79,3
Izlazak u kafić	23	2,9	2,9	82,2
Uređenje i uljepšavanje doma, njegovanje cvijeća	24	3,0	3,0	85,2
Ručni rad, „uradi sam” i slični hobiji	21	2,6	2,6	87,8
Izlazak u diskoteku ili klub	1	0,1	,1	87,9
Dodatno obrazovanje i usavršavanje (pohađanje raznih tečajeva, čitanje stručne literature)	9	1,1	1,1	89,0
Priprema kulinarskih specijaliteta	16	2,0	2,0	91,0
Kladionica i druge igre na sreću	5	,6	,6	91,7
Pecanje	24	3,0	3,0	94,6
Odlazak na utakmicu	13	1,6	1,6	96,3
Izleti (u prirodu, druge gradove, obilazak istorijskih spomenika i sl.)	12	1,5	1,5	97,8
Gledanje filmova na videu, DVD-ju, računaru	6	0,7	0,7	98,5
Igranje kompjuterskih igrica	12	1,5	1,5	100,0
Ukupno:	803	99,8	100,0	
Nepoznato	2	0,2		
Ukupno:	805	100		

Starost. Među različitim uzrastima postoje statistički značajne razlike u pogledu najomiljenije aktivnosti u slobodnom vremenu u prvom izboru ($X^2 = 38,233$; $df = 6$; $p < 0,000$). Mladi do 30 godina značajno rjeđe kao svoju najomiljeniju aktivnost ističu gledanje televizije, a stariji od 51 godine značajno češće. Kada je riječ o druženju sa prijateljima, situacija je obrnuta.

Tabela 36. Tri aktivnosti u slobodnom vremenu u prvom, drugom i trećem izboru po redosljedu značaja

Aktivnosti	Izbori		
	Prvi	Drugi	Treći
Gledanje TV-a	176 (21,9%)	74 (9,2%)	53 (6,6%)
Druženje sa prijateljima	117 (14,8%)	119 (14,8%)	97 (12,1%)
Šetnja	141 (17,5%)	114 (14,2%)	64 (8,0%)
Spavanje	54 (6,7%)	50 (6,2%)	69 (8,6%)

Obrazovanje. Niskoobrazovani kao svoju najomiljeniju aktivnost u slobodnom vremenu značajno češće ističu gledanje televizije, a visokoobrazovani značajno rjeđe ($X^2 = 18,718$; $df = 6$; $p < 0,005$).

Sloj. Slojevi se međusobno blago razlikuju prema izboru najomiljenije aktivnosti u slobodnom vremenu ($X^2 = 32,558$; $df = 21$; $p < 0,051$, na granici značajnosti). Stručnjaci kao najomiljeniju aktivnost u slobodnom vremenu češće biraju šetnju, a nk. i pk. radnici značajno rjeđe.

Mjesto stanovanja. Jedini značajan rezultat je da Podgoričani značajno rjeđe kao svoju najomiljeniju aktivnost u slobodnom vremenu biraju gledanje televizije ($X^2 = 15,861$; $df = 6$; $p < 0,015$).

Razlozi za neispunjenje omiljenih aktivnosti u slobodnom vremenu

Na 68. pitanje (prilog na kraju upitnika) — da li se svojoj omiljenoj aktivnosti u slobodnom vremenu posvećujete koliko biste željeli — 535 (67,3%) je odgovorilo potvrdno, a 260 (32,7%) odrečno. Nedostatak materijalnih sredstava je u prvom planu bio važan za svega 43 (5,3%) ispitanika, a posredno za 124 (15,4%). Naime, oni su isticali da u to vrijeme ne mogu da se posvete omiljenim aktivnostima jer moraju da zarađuju.

Od ukupnog broja 91 ispitanik (11,3%) te aktivnosti nije mogao sebi da priušti zbog porodičnih obaveza. Muškarci su značajno češće od očekivanih frekvencija navodili finansijske razloge, a žene opterećenost porodičnim obavezama, zbog čega nijesu mogli da se u slobodno vrijeme bave omiljenim aktivnostima. Ovi rezultati su dosta slični onima koje na istu temu saopštava profesorica Spasić (2, str. 196).

Prikazaćemo kako su ovi razlozi povezani sa polom, starošću, obrazovanjem, slojnom pripadnošću i mjestom stanovanja

Pol. Glavni razlozi zbog kojih ne uspijevaju da se u slobodno vrijeme posvete svojim omiljenim aktivnostima za muškarce su nedostatak vremena zbog

toga što to slobodno vrijeme moraju posvetiti zarađivanju, a žene zato što to slobodno vrijeme moraju posvetiti porodičnim obavezama i kućnim poslovima ($X^2=29,382$; $df=5$; $p<0,000$).

Starost. Prema starosti nijesu utvrđene statistički značajne razlike.

Obrazovanje. $X^2 = 36,967$; $df = 10$; $p < 0,000$. Niskoobrazovani značajno češće ističu da te omiljene aktivnosti ne mogu sebi materijalno da priušte, a značajno rjeđe da to vrijeme moraju da posvete dodatnom zarađivanju. Ranije smo vidjeli da niskoobrazovani inače malo dodatno zarađuju iz razloga o kojima je ranije bilo riječi, te nemaju mogućnosti da izdvoje finansijska sredstva za omiljene aktivnost u slobodnom vremenu. Suprotno tome, oni sa srednjim obrazovanjem tim omiljenim aktivnostima ne mogu da se posvete zbog dodatnog zarađivanja.

Slojna pripadnost. Prema slojnoj pripadnosti nijesu utvrđene statistički značajne razlike.

Mjesto stanovanja. Prema mjestu stanovanja nijesu utvrđene statistički značajne razlike.

Navešćemo najznačajnije razloge zbog kojih ispitanici u tri izbora ne mogu da koriste slobodno vrijeme i to prema polu, starosti, obrazovanju i slojnoj pripadnosti.

Pol. Postoji statistički značajna povezanost između pola i aktivnog, odnosno pasivnog korišćenja godišnjeg odmora kod prvog izbora: žene značajno češće koriste slobodno vrijeme na aktivan način nego muškarci ($X^2 = 9,323$; $df = 1$; $p < 0,002$). Kada je riječ o drugom izboru, nijesu utvrđene statistički značajne razlike prema polu.

Najzad, kod trećeg su opet žene značajno aktivnije koristile slobodno vrijeme nego muškarci ($X^2 = 5,410$; $df = 1$; $p < 0,020$).

Starost. Samo kod prvog izbora nađene su statistički značajne razlike prema starosti. Mlađi značajno aktivnije koriste slobodno vrijeme nego stariji ($X^2 = 23,668$; $df = 2$; $p < 0,000$). Neočekivano, kod drugog i trećeg izbora te razlike nijesu statistički značajne.

Obrazovanje. $X^2 = 34,964$; $df = 10$; $p < 0,000$. Niskoobrazovani na prvom izboru imaju značajno veće frekvencije od očekivanih na prvom odgovoru — „ne mogu sebi materijalno da priuštiti”, a značajno manje na drugom odgovoru — „nemam vremena — to vrijeme moram da posvetim zarađivanju”.

Ispitanici sa srednjim i višim obrazovanjem po prvom izboru imaju značajno veće frekvencije od očekivanih na drugom odgovoru, ali značajno manje (na granici) na trećem odgovoru — „nemam vremena — to vrijeme moram da posvetim porodičnim obavezama i kućnim poslovima”. Pripadnici ovog obrazovnog nivoa ne mogu da ispune svoje slobodno vrijeme onako kako bi željeli

iz dva razloga: primarno zbog toga što slobodno vrijeme moraju da posvete dodatnom zarađivanju, ali i zbog porodičnih obaveza. Ovom obrazovnom nivou najviše pripada sloj službenika i tehničara, čiji rezultati su nekada kontroverzni, a nekada neočekivani.

Najzad, visokoobrazovani imaju značajno više frekvencije od očekivanih na prvom odgovoru — „ne mogu sebi materijalno da priuštim”. Dakle, oni značajno rjeđe nego ostali ističu da su im finansijski problemi razlozi zbog kojih u slobodno vrijeme ne mogu da se posvete svojoj omiljenijoj aktivnosti.

Slojna pripadnost Prema prvom izboru nijesu utvrđene statistički značajne razlike.

Najneomiljenije aktivnosti u slobodnom vremenu

Nas je posebno interesovalo koje aktivnosti ispitanici najmanje žele da upražnjavaju u slobodno vrijeme. Na osnovu odgovora stiče se utisak da su ispitanici više odgovalali na aktivnosti koje upražnjava njihov partner/ka, a koje im se ne sviđaju nego o vlastitim neomiljenim aktivnostima. Ovdje smo takođe tražili tri izbora najneomiljenijih aktivnosti prema redosljedu njihovog značaja (vidjeti pitanje 70, prilog upitnik na kraju rada).

Kao što se iz tabele 37 vidi, najneomiljenije aktivnosti su igranje kompjuterskih igrica, kladionice i druge igre na sreću, dok pecanje i spremanje kulinarskih specijaliteta dijele treće mjesto. Analiziraćemo povezanost pola, starosti, obrazovanja i slojne pripadnosti sa tri najneomiljenije aktivnosti

Pol. Daljom analizom smo utvrdili da ispitanici mnogo više u odgovorima projektuju što njihov partner/ka ne bi želio da radi u slobodnom vremenu, nego što govore o sebi. Potvrdu ovog stava dobijamo kada distribuciju prvog izbora ukrstimo sa polom ($X^2 = 122,334$; $df = 22$; $p < 0,000$). Muškarci značajno više od žena ne vole odlazak u pozorište, šoping, čitanje knjiga, izlazak u kafić, uljepšavanje i njegovanje enterijera u stanu/kući, ručni rad, pravljenje kulinarskih specijaliteta; a žene značajno više od muškaraca ne vole odlazak u kafanu, kafić, kladionice i igre na sreću i odlaske na utakmice u prvom izboru.

U drugom izboru najneomiljenijih aktivnosti takođe su utvrđene statistički značajne razlike prema polu ($X^2 = 151,462$; $df = 23$; $p < 0,000$). Muškarci značajno manje od žena kao najneomiljenije aktivnosti označavaju čitanje knjiga, uljepšavanje doma, dodatno obrazovanje, izlete u prirodu, a žene značajno manje od muškaraca kao najneomiljenije aktivnosti označavaju: sport i rekreaciju, kladionice i igre na sreću, pecanje, odlazak na utakmice.

Tabela 37. Najneomiljenije aktivnosti ispitanika u slobodnom vremenu prema prvom izboru ispitanika

	N	Procenat	Validni procenat	Kumulat. procenat
Gledanje TV-a	23	2,9	2,9	2,9
Šetnja	10	1,2	1,3	4,1
Spavanje, leškarenje, drijemanje	26	3,2	3,3	7,4
Odlazak u bioskop	12	1,5	1,5	8,9
Čitanje novina	11	1,4	1,4	10,3
Druženje s rodbinom (osim uže porodice)	14	1,7	1,8	12,0
Odlazak u pozorište	24	3,0	3,0	15,0
Šoping	41	5,1	5,1	20,2
Bavljenje sportom i rekreacijom	20	2,5	2,5	22,7
Kafana	66	8,2	8,3	31,0
Čitanje knjiga	22	2,7	2,8	33,7
Izlazak u kafić	13	1,6	1,6	35,3
Uređenje i uljepšavanje doma, njegovanje cvijeća	29	3,6	3,6	39,0
Ručni rad, „uradi sam” i slični hobiji	29	3,6	3,6	42,6
Izlazak u diskoteku ili klub	39	4,8	4,9	47,5
Dodatno obrazovanje i usavršavanje (pohađanje raznih tečajeva, čitanje stručne literature)	14	1,7	1,8	49,2
Priprema kulinarskih specijaliteta	68	8,4	8,5	57,8
Kladionica i druge igre na sreću	98	12,2	12,3	70,1
Pecanje	68	8,4	8,5	78,6
Odlazak na utakmicu	52	6,5	6,5	85,1
Izleti (u prirodu, druge gradove, obilazak istorijskih spomenika, i sl.)	6	0,7	0,8	85,8
Gledanje filmova na videu, DVD-ju, računaru	10	1,2	1,3	87,1
Igranje kompjuterskih igrica	103	12,8	12,9	100,0
Ukupno	798	99,1	100	
Nepoznato.	7	0,9		
Ukupno:	805	100		

U trećem izboru žene su još selektivnije ($X^2 = 146,364$; $df = 22$; $p < 0,000$). One značajno češće kao najneomiljenije aktivnosti označavaju: gledanje TV-a, čitanje novina, dok muškarci značajno više od žena kao najneomiljenije aktivnosti u slobodnom vremenu u trećem izboru ističu: odlaske u pozorište, odlaske u šoping, čitanje knjiga, izlaske u kafić, uljepšavanje doma, dodatno obrazovanje, ručni rad, pripremanje kulinarskih specijaliteta, izlete u prirodu.

Očigledno je da su i žene i muškarci prvenstveno govorili o najneomiljenijim aktivnostima kod svojeg partnera/partnerke. Generalno, možemo zaključiti da su žene značajno više posvećene onim aktivnostima koje doprinose duhovnom i estetskom uzdizanju ličnosti i u kratkoročnom i u dugoročnom trajanju. Jedina izrazito „ženska” aktivnost od ovih dominantnih tendencija su odlasci u šoping. Zapaža se i da su žene manji konformisti i selektivnije od muškaraca u izboru osoba sa kojima se treba družiti: one su manje orijentisane prema poštovanju kolektivističkih obrazaca druženja sa rodbinom, samo zbog toga što to nalažu brastveničko-rodovski tradicionalni obrasci, od muškaraca. Muškarci su očigledno orijentisani na one aktivnosti u kojima se otvoreno ili prikriveno ispoljavaju agresivnost, moć i dominacija ili gdje se treba konformirati preovlađujućim standardima muškog ponašanja (odlazak u kafane, kafiće).

Starost. Za ispitivanje postojanja razlika u praktikovanju najneomiljenijih aktivnosti prema starosti primijenili smo X^2 -test. Postoje statistički značajne razlike prema starosnim grupama u pogledu najneomiljenijih aktivnosti na prvom izboru — 70.1 ($X^2 = 72,936$; $df = 44$; $p < 0,004$). Ispitanici preko 50 i više godina značajno više od očekivanih frekvencija kao najneomiljeniju aktivnost u prvom izboru navode spavanje, leškarenje i dr., a mlađi od 30 godina kao najneomiljenije u prvom izboru navode čitanje novina.

U drugom izboru $X^2 = 65,547$; $df = 46$; $p < 0,000$. Ispitanici do 30 godina u drugom izboru od svih aktivnosti u slobodnom vremenu najmanje žele da spremaju kulinarske specijalitete, a poslije 50 godina to najviše žele.

U trećem izboru $X^2 = 83,358$; $df = 44$; $p < 0,000$. Sasvim je neočekivan rezultat da mlađi do 30 godina kao najneomiljeniju aktivnost u trećem izboru navode profesionalno obrazovanje i usavršavanje, ali zato kao značajno manje neomiljenu ističu gledanje filmova, dok je za starije od 50 godina gledanje filmova najneomiljenija aktivnost. Iznenaduje velika intelektualna pasivnost mlađih do 30 godina, koji najmanje žele da dio slobodnog vremena posvete profesionalnom obrazovanju i usvršavnju, pa čak nijesu motivisani ni za čitanje novina u slobodno vrijeme.

S druge strane, ohrabruje što stariji od 50 godina imaju potrebu za osmišljenijim i aktivnijim provođenjem slobodnog vremena jer u prvom izboru ističu da najmanje žele u slobodnom vremenu da spavaju i leškare, a u drugom najmanje neomiljene aktivnosti su im spremanje kulinarskih specijaliteta i čitanje novina. Dok su mlađi do 30 godina skloniji pasivnom provođenju dijela slobodnog vremena, stariji od 50 godina skloniji su da djelimično aktivno i aktivno provode slobodno vrijeme.

Obrazovanje. Između obrazovanja i najneomiljenijih aktivnosti u prvom izboru postoji statistički značajna povezanost ($X^2 = 84,87$; $df = 44$; $p < 0,000$).

Kada je riječ o tri izbora najneomiljenijih aktivnosti prema obrazovanju, zapaža se da niskoobrazovani manje kockanje odbacuju od očekivanih frekvencija od srednjeobrazovanih i visukoobrazovanih. Visukoobrazovani značajno više od očekivanih frekvencija pecanje smatraju najneomiljenijom aktivnošću.

U drugom izboru povezanost obrazovanja i upražnjavanja najneomiljenije aktivnosti takođe je statistički značajna ($X^2 = 77,388$; $df = 46$; $p < 0,003$). Srednjeobrazovani značajno više od očekivanih frekvencija video-igrice doživljavaju kao najneomiljeniju aktivnost u slobodnom vremenu, a visukoobrazovani značajno manje od očekivanih frekvencija odbacuju čitanje knjiga.

U trećem izboru takođe je nađena povezanost između obrazovanja i upražnjavanja najneomiljenije aktivnosti u slobodnom vremenu ($X^2 = 83,567$; $df=44$; $p < 0,000$). Niskoobrazovani značajno više od očekivanih frekvencija doživljavaju čitanje knjiga kao svoju najneomiljeniju aktivnost, a visukoobrazovani značajno manje. Niskoobrazovani značajno manje od očekivanih frekvencija odbacuju izlete u prirodi kao najneomiljenije aktivnosti. Prema očekivanju, obrazovaniji su skloniji čitanju knjiga nego neobrazovani. Donekle, na prvi pogled, iznenađuje da su niskoobrazovani skloniji izletima u prirodi.

Slojna pripadnost. Između slojne pripadnosti i najneomiljenijih aktivnosti u slobodnom vremenu u sva tri izbora nijesu nađene statistički značajne razlike.

Aktivno i pasivno provođenje slobodnog vremena

Bez obzira na ranije iznesenu stereotipnost, tri najpoželjnija izbora aktivnosti u slobodnom vremenu, između ostalog, uslovljena su finansijskim ograničenjima. Ovaj indikator relativno niskog kvaliteta života ima i svoje u osnovi pozitivno naličje, a on se ogleda u učestalosti druženja sa prijateljima. Ti u osnovi kolektivistički obrasci imaju važnu funkciju u psihološkom odupiranju anomičnim raspoloženjima. Značajnije pitanje nije vrsta kulturnih sadržaja koji se konzumiraju, već i kakav odnos imaju korisnici prema njima (66). Aktivnost podrazumijeva selektivnost i izgrađene ukuse kulturne potrošnje, te zato postoje stavovi da je ova podjela na aktivnu i pasivnu kulturnu potrošnju danas aktuelnija nego podjela na visoku i nisku kulturu (2, str. 198). Na osnovu uključivanja nekoliko kriterijuma klasifikacije, kao što je npr. da li odluka da se opredijeli za neku aktivnost u slobodnom vremenu podrazumijeva svjesnu, ličnu odluku subjekta, da li uključuje izvjesni napor da se određena aktivnost otpočne, da li su u pitanju mentalni ili fizički napor i profesorica Spasić je iznijela jednu prihvatljivu trostepenu klasifikaciju: pasivni, prelazni i aktivni (2, str. 197–198). U pasivne oblike dokolice spadaju: gledanje TV-a, spavanje

i čitanje novina. U „prelazne”: druženje sa prijateljima, druženje s rodbinom, odlazak u kafane, čitanje knjiga, odlazak u kafić, kladionicu, odlazak na utakmicu, gledanje filmova na videu, igranje kompjuterskih igrica. U aktivne spadaju: šetnja, odlazak u bioskop, odlazak u pozorište, šoping, bavljenje sportom, uređenje doma, ručni rad i hobiji, izlazak u diskoteku, dodatno obrazovanje, priprema kulinarskih specijaliteta, pecanje, odlazak na izlet (2, 199). U tabeli su date procentne frekvencije i procentne strukture za tri stepena — počev od pasivnog do aktivnog.

Tabela 38. Pasivno, prelazno i aktivno provođenje slobodnog vremena

Aktivno i pasivno provođenje slobodnog vremena	N	Procentat	Validni procentat	Kumulat. procentat
Pasivno	248	30,8	30,9	30,9
Prelazni	242	30,1	30,1	61,0
Aktivno	313	38,9	39,0	100,0
Ukupno:	803	99,8	100,0	
Nepozn.	2	0,2		
Ukupno:	805	100		

Iako su poređenja sa sličnim istraživanjem u Srbiji dijelom neadekvatna jer su u indeks aktivnosti u srpskom istraživanju uključeni i drugi kriterijumi, ipak treba pomenuti da stanovnici Crne Gore u 2015. pokazuju više procenata aktivnog i poluaktivnog provođenja slobodnog vremena nego u Srbiji početkom ovog vijeka (2).

Navešćemo najznačajnije razloge zbog kojih ispitanici u sva tri izbora ne mogu da koriste slobodno vrijeme na aktivan način i to prema polu, starosti, obrazovanju i slojnoj pripadnosti.

Pol. Postoji statistički značajna povezanost između pola i aktivnog, odnosno pasivnog korišćenja godišnjeg odmora kod prvog izbora: žene značajno češće koriste slobodno vrijeme na aktivan način nego muškarci ($X^2 = 9,323$, $df = 1$, $p < 0,002$). Kada je riječ o drugom izboru, nijesu utvrđene statistički značajne razlike prema polu. Najzad, kod trećeg su opet žene značajno aktivnije koristile slobodno vrijeme nego muškarci ($X^2 = 5,410$; $df = 1$; $p < 0,020$).

Starost. Samo kod prvog izbora nađene su statistički značajne razlike prema starosti. Mlađi značajno aktivnije koriste slobodno vrijeme nego stariji ($X^2 = 23,668$; $df = 2$; $p < 0,000$). Neočekivano, kod drugog i trećeg izbora te razlike nijesu statistički značajne.

Obrazovanje. $X^2 = 19,903$; $df = 4$; $p < 0,001$. Visokoobrazovani značajno manje pasivno provode slobodno vrijeme, a niskoobrazovani značajno više.

Sloj. $X^2 = 30,802$; $df = 14$; $p < 0,006$. Stručnjaci značajno više aktivno provode slobodno vrijeme, a nk. i pk. radnici značajno češće pasivno.

Tri najomiljenije teme za razgovor u slobodnom vremenu

Na kraju ovog bloka pitanja o slobodnom vremenu posebno nas je interesovalo o čemu ispitanici najradije vode dijalog sa bliskim osobama. Ponuđeno je 16 tema. Uradili smo indeks tri ranga za tri najomiljenije teme dijaloga ispitanika sa bliskim osobama, tako što smo rangove ponderisali: prvi rang je dobio tri poena, drugi rang dva poena i treći rang jedan poen. Dobili smo sljedeći redosljed najomiljenijih tema u slobodnom vremenu:

- prvi: sport 37,99%;
- drugi: djeca 31,68%;
- treći: politički događaji u Crnoj Gori 30,31%.

Procenti su dati u odnosu na ispitivana tri ranga, a ne prema ukupnim odgovorima. Prvi i treći izbor (sport i politika) inače su najčešće teme u razgovorima, naročito muške populacije. Međutim, valja zapaziti da nije naročito očekivano da to budu i djeca. Moguće je da je do takvog rasporeda došlo pod uticajem ženskog dijela populacije.

U daljoj analizi nastojali smo da sagledamo da li postoje razlike u navođenju postojećih rangova prema polu, starosti, obrazovanju, slojnoj pripadnosti i tipu naselja.

Pol. Za ispitivanje razlika koristili smo Man — Vitnijev test. Razlike među polovima prema prvom izboru su značajne ($U = 39996,00$; $p < 0,000$). Kao što smo mogli i pretpostaviti, muškarcima je kod prvog izbora značajniji sport. Ženama su kod drugog izbora značajnija djeca ($U = 59721,500$; $p < 0,000$). Muškarcima su kod trećeg izbora značajniji politički događaji u Crnoj Gori ($U = 73593,00$; $p < 0,000$).

Starost. Koristili smo Spirmanov koeficijent korelacije. Sa starošću opada značajnost sporta kao najomiljenije teme u razgovoru sa drugovima i prijateljima u ($R_o = 0,178$; $p < 0,000$). Suprotno prethodnom nalazu, sa starošću značajno raste isticanje dječijih problema kao najomiljenije teme razgovora u slobodno vrijeme ($R_o = 0,198$; $p < 0,000$). Takođe, sa starošću raste značaj unutrašnje politike kao najomiljenije teme za razgovore ($R_o = -0,299$; $p < 0,000$). Ako je sport najomiljenija tema za razgovore za mlađe, onda su unutrašnja politika i djeca najomiljenije teme za starije.

Obrazovanje. Zanimljivo je napomenuti da redosljed tema i njihov značaj nijesu povezani sa obrazovanjem. Da li to znači da su sport i politika najuniverzalnije teme, a u savremenom dobu sve više i budućnost djece na koje zato ne utiče obrazovni status ispitanika, teško je reći.

Slojna pripadnost. Korišćen je Spirmanov koeficijent korelacije. Prema prvom pitanju nađene su negativne korelacije: što je klasa niža, to je sport značajno omiljenija tema za razgovor u slobodnom vremenu i *vice versa* ($R_0 = 0,107$; $p < 0,002$). Prema drugom i trećem odgovoru nijesu nađene statistički značajne korelacije.

Mesto stanovanja. Takođe je korišćen Spirmanov koeficijent korelacije. Jedina nađena statistički značajna korelacija je negativna: što je mjesto stanovanja veće, to je značajno više unutrašnja politika najomiljenija tema razgovora sa bliskim osobama.

Završne napomene

Posebno značajna oblast svakodnevnog života je način i sadržaj korišćenja slobodnog vremena. Prema sadržaju, tri najomiljenije aktivnosti su gledanje televizije u prvom izboru, a druženje sa prijateljima u drugom i trećem. Zanimljivo je da se spavanje prema učestalosti nalazi na četvrtom mjestu u prva dva izbora najomiljenijih aktivnosti u slobodnom vremenu, a u trećem izboru čak na drugom mjestu.

Možemo zaključiti da je uočeno veliko siromaštvo u izboru tri aktivnosti koje ispitanici najčešće upražnjavaju prema redosljedu njihovog značaja. Međutim, skoro 2/5 (39%) u prvom izboru upražnjava druge aktivnosti na aktivan način. Slična je situacija i sa drugim i trećim izborom. Stiče se utisak da su ta ograničenja u pogledu učestalosti više uslovljena spoljnim, objektivnim činiocima nego siromaštvom potreba za različitim oblicima rekreacije, pogotovu kada je riječ o prvom najvažnijem izboru.

Posmatrajući prema socijalno-demografskim varijablama, ipak se zapažaju neke interesantne razlike. Žene, mladi i obrazovaniji značajno aktivnije provode slobodno vrijeme nego muškarci, stariji i manje obrazovani. Muškarci navode da se omiljenim aktivnostima u slobodnom vremenu ne mogu posvetiti zbog finansijskih problema, a žene zbog porodičnih obaveza.

Niskoobrazovani kao razloge zbog kojih ne mogu da se prepuste omiljenim aktivnostima značajno češće navode materijalne probleme i zbog toga dodatne poslove koje moraju da rade, a visokoobrazovani značajno rjeđe. Viši slojevi

značajno češće aktivno provode slobodno vrijeme, a niži slojevi (nkv. i pkv. i poljoprivrednici) značajno češće pasivno.

Tri najneomiljenije aktivnosti u slobodnom vremenu su igranje kompjuterskih igrica, kladionice i druge igre na sreću, dok pećanje i spremanje kulinarских specijaliteta dijele treće mjesto. Daljom analizom smo utvrdili da ispitanici mnogo više u odgovorima o najneomiljenijim aktivnostima u slobodnom vremenu projektuju što njihov partner/ka ne bi želio da radi u slobodno vrijeme, nego što govore o sebi. Muškarci značajno više od žena u prvom izboru ne vole odlazak u pozorište, šoping, čitanje knjiga, izlazak u kafić, uljepšavanje i njegovanje enterijera u stanu/kući, ručni rad, pravljenje kulinarskih specijaliteta; a žene značajno više od muškaraca ne vole odlazak u kafanu, kafić, kladionice i igre na sreću, odlaske na utakmice. Slični su odgovori u drugom i trećem izboru. Očigledno je da su i muškarci i žene govorili o najneomiljenijim aktivnostima partnera/partnerke, a ne o svojim.

Među slojevima nijesu nađene statistički značajne razlike u sva tri izbora za najneomiljenije aktivnosti u slobodnom vremenu. Više kao napomenu i ilustraciju ipak primjećujemo da su najneomiljenije aktivnosti u slobodnom vremenu one koje nijesu povezane sa obrazovnim statusom datog sloja: čitanje novina i dodatno obrzovanje i usavršavanje predstavljaju frustrirajuće aktivnosti za poljoprivrednike, nkv. i pkv. radnike, te uređenje stana, šetnje u prirodi.

Posebno nas je interesovalo koje su tri najomiljenije teme za razgovor prema redoslijedu ranga. Prva je sport, druga djeca, a treća politička situacija u Crnoj Gori. Muškarci najčešće govore o sportu, a žene o djeci. Mlađi više o sportu, a stariji o djeci i unutrašnjoj politici, dok se prema obrazovanju ne uočavaju značajne razlike. U prvom rangu pripadnici nižih slojeva značajno češće kao najomiljeniju temu navode sport, dok slojne razlike nijesu nađene kod drugog i trećeg ranga. Najzad, u urbanijim sredinama značajno češće je najomiljenija tema za razgovor unutrašnja politika.

Generalno, može se zaključiti da su sadržaji u slobodnom vremenu dosta siromašni i stereotipni, zbog čega nijesu pretjerano izražene niti obrazovne, niti slojne razlike. Međutim, stiče se utisak da tome mnogo više doprinose objektivne mogućnosti nego siromaštvo potreba. Na takav zaključak, između ostalog, posredno upućuje i činjenica da ispitanici i u tako skućenim okvirima, zbirno posmatrajući, češće biraju poluaktivne i aktivne nego pasivne načine provođenja slobodnog vremena.

KULTURNE PRAKSE

POD pojmom kulturne prakse podrazumijevamo sve kulturne potrebe, ukuse i participaciju u potrošnji kulturnih sadržaja, kao i vrijednosti koje uplivišu ove potrebe, ukuse i stepen participacije kulturnih sadržaja.

Kao što s pravom ističe profesorica Spasić, Burdije je za svoje vrijeme iznio gotovo revolucionarnu tezu o homologiji, prema kojoj „...obrasci kulturne potrošnje imaju socijalne osnove, da su ukus i društveni sloj povezani, te da postoji paralelizam između kulturnog polja u koji su smešteni kulturni proizvodi i društvenog polja u kojem akteri zauzimaju položaje” (2, str. 172). Dakle, klase se ne razlikuju samo prema mjestu u procesu proizvodnje, nego i prema simboličkim značenjima koja se najbolje mogu sagledati anlizom kulturnih praksi. U tome poseban značaj ima habitus koji sačinjavaju interiorizovani obrasci ponašanja, mišljenja, sistema vrijednosti tokom socijalizacije. Ti procesi interiorizacije zavise od klasnih uslova, a posebno od količina i vrsta kulturnog kapitala (2, 172). Ako postoje objektivna ograničenja kapitala, onda pojedini spoljni društveni uslovi mogu imati kompezatornu ulogu (uticaj škole i društvene mreže). Glavno sredstvo međugeneracijskog transfera kapitala su centri za obrazovanje (109, 110, 111) kao i korisnost socijalnih mreža za pristup institucijama (112, 113). Prenos kapitala se odvija i mimo ovih formalnih mehanizama. U tom procesu važne su i karakteristike ličnosti povezane sa različitim količinama kulturnog kapitala (85). Niz studija pokazuje kako se razvijaju šeme kulturnih orijentacija koje su u korelaciji sa grupnim pozicijama u društvenom prostoru, mjereno u odnosu na formalne pokazatelje kulturnog kapitala, npr. obrazovanje i profesionalni status (114, 115,86).

„Klasni habitusi učestvuju u podizanju simboličkih barijera između društvenih grupa i doprinose njihovoj unutrašnjoj koheziji” (2, 173). Različite prakse različitih grupa uslovljavaju i hijerarhizaciju, ukazujući na dominantnu, legitimnu univerzalno prihvaćenu kulturu i na suprotnoj strani narodnu, manje prihvaćenu i zato manje vrednu, „nelegitmnu” kulturu (2, 173).

Kao suprotnost Burdijeovom teorijskom konceptu javljaju se postmodernistička shvatanja, prema kojima se odnosi između kulturne prakse i stilovi života mogu objasniti iz njih samih. Najzad, treća struja — teorija omnivora, predstavlja svojevrsni eklektički spoj između prethodne dvije (2,174).

Klasno-slojne pozicije su višestruko povezane sa kulturnim praksama, počev od specifičnih klasnih ukusa koji utiču na izbor, vrste i sadržaje određenih kulturnih praksi, do njihove distribucije i načina prostiranja u određenom polju. Iako je Burdije u ove analize uključivao i širi društveno-istorijski kontekst kao najširi referentni okvir analize, čini se da on nije uvijek dovoljno zastupljen u posebnim istraživanjima. Jedan od radova u čijem centru analize je upravo ovaj širi društveno-istorijski kontekst je rad Fishmana i Lizarda (116). Osim što ne dovode u pitanje shvatanje da društveni položaj sistematski oblikuje kulturne preferencije i ukuse (16, 117), oni ističu da makroistorijske promjene mogu snažno uslovljavati institucionalne prakse koje onda oblikuju individualne kulturne izbore. Navode primjere Portugalije i Španije, koje su od autoritarizma do demokratije 1970. prošle različitim putevima. Revolucija u Portugaliji je ukinula hijerarhije u brojnim društvenim institucijama i oslobodila ambiciozni program kulturne transformacije, španska je mahom bila orijentisana samo na preoblikovanje kulturnih institucija. U Portugaliji su ovi revolucionarni procesi uslovljavali duboku transformaciju društvenih struktura, što je bilo praćeno preoblikovanjem kulturnih procesa — uključujući načine definisanja i prenos nacionalnog identiteta (118). Ovaj obrazac promjene bio je sasvim drugačiji u Španiji, gdje su promjene uglavnom bile ograničene na preuređenje političkih institucija, ostavljajući druge sfere (npr. obrazovanje) relativno netaknutim. Ova otvorenost u Portugaliji uticala je da je kulturne prakse više karakterisao omnivors, različitost, a u Španiji univors i poslije revoplucije 1970. godine. Ovim rezultatima autori nijesu doveli u pitanje Burdijeovo teorijsko nasljeđe i njegovih sljedbenika (119, 120, 121), već ga samo konkretizovali u jednom širem društveno-istorijskom kontekstu. Mi smo naveli ovo istraživanje zato što ima i teorijske implikacije, iako nijesmo u istraživačkom dizajnu obuhvatili ovaj aspekt. Međutim, saznanja koje nam je pružilo za nas su značajna jer su neki globalni tranzicioni procesi modelirali odnose između kulturnih praksi i slojnih pozicija naših ispitanika.

Odmah treba naglasiti da smo u ovom radu obuhvatili jedan relativno uzan segment kulturnih praksi, što je, kao što smo ranije pomenuli, bilo uslovljeno veoma obimnim upitnikom i veoma ograničenim finansijskim sredstvima za realizaciju ovog istraživanja.

Kulturne prakse u ovom istraživanju ispitivali smo putem jedne petostepene intervalne skale Likertovog tipa, koju smo za ove potrebe specijalno konstruisali.

Skala sadrži 25 pitanja sa petostepenim rasponom — od odsustva upražnjavanja određene kulturne prakse do svakodnevnog upražnjavanja (vidjeti prilog — pitanje 73).

Prilikom izbora ajtema vodili smo računa da pokrijemo osnovne kulturne prakse stanovništva, bez obzira na činjenicu da su mogućnosti za participaciju u njima u različitim regionima Crne Gore dosta različiti. Jednostavno, željeli smo da svi imaju potencijalno iste mogućnosti za participaciju u različitim kulturnim sadržajima. Najvažnije ograničenje ove skale je u tome što smo prvenstveno obuhvatili pasivnu participaciju ispitanika u različitim kulturnim sadržajima, iako je bilo značajno da obuhvatimo i one koji na bilo kom nivou učestvuju u kreaciji kulturnih sadržaja. Kao što smo već pomenuli, veliki obim upitnika i vrlo ograničena finansijska sredstva nijesu nam omogućili da proširimo skalu i u tom pravcu.

Prvi zadatak u ovom prvom eksplorativnom istraživanju bio je da utvrdimo glavne karakteristike kulturnih praksi stanovništva Crne Gore, koje svakako ne mogu biti obuhvatne, s obzirom na nereprezentativnost skale sa stanovništva mogućih kulturnih praksi. Ipak, pretpostavljamo da su bar obuhvaćene one važnije, iako i one u relativno ograničenom pojavnim obimu.

Da bismo ispitili potencijalne kulturne prakse primijenili smo varimaks faktorsku analizu. Varimaks je poželjan izbor kada slabije poznajemo konstrukt i kada hoćemo da jasnije izdvojimo faktore, što je ovom prilikom bio slučaj.

Budući da se skala prvi put primjenjuje interesovalo nas je u kojoj mjeri je uzorak pogodan za faktorizaciju. Kaiser — Meyer — Olkin test je visok i iznosi 0,809, što ukazuje da je uzorak pogodan za faktorizaciju.

Skalu od 25 ajtema podvrgli smo varimaks faktorskoj analizi (tabela 36). Izdvojilo se pet faktora koji objašnjavaju 61,518% varijanse.

Na prvom najjačem faktoru, koji objašnjava 19,744% varijanse, sa saturacijama iznad 0,500 izdvojili su se ajtemi: 1, 2, 3, 4, 5, 6 i 7. Najveće saturacije imaju ajtemi koji opisuju ispitanike filmofile, kao i ljubitelje pop muzike i sličnih muzičkih žanrova. Ovaj prvi faktor smo zato nazvali faktorom zapadne pop kulture.

Na drugom faktoru, koji objašnjava 14,412% varijanse, sa saturacijama iznad 0,600 (sa izuzetkom dva) izdvojili su se ajtemi: 8, 9, 10, 11, 12, 13 i 14. Sa izuzetkom pitanja 14, svi ostali se odnose na participaciju ispitanika u informativno-političkim programima. Zato ovaj drugi faktor možemo nazvati faktorom informativno-političkih programa.

Na trećem faktoru, koji objašnjava 12,18% varijanse, sa saturacijama iznad 0,500 izdvojili su se ajtemi: 15, 16, 17, 18, 19 i 20. Sa izuzetkom ajtema 19, ovaj faktor opisuje poklonike onih kulturnih sadržaja čiji se estetski nivo teško

Tabela 39. Matrica faktorskih zasićenosti ajtema

	Faktori				
	1	2	3	4	5
1. Gledanje trilera	,849	,089	,098	-,064	-,009
2. Gledanje filmova sa dramskom radnjom	,775	,102	,142	,053	-,021
3. Gledanje ostalih filmova	,752	-,010	,028	,173	-,008
4. Gledanje klasičnih filmova	,740	,180	,170	,091	,025
5. Gledanje horor filmova	,734	-,017	-,054	,008	-,030
6. Savremena muzika (pop, rock i dr.)	,570	-,215	,190	-,005	-,217
7. Ostala muzika, slična pop muzici	,559	-,133	,139	,163	-,010
8. Gledanje informativnih emisija na televiziji	-,025	,811	-,011	-,140	,139
9. Čitanje dnevnih novina	-,099	,791	,163	,166	-,071
10. Čitanje nedjeljnih novina	-,012	,759	,257	,256	-,159
11. Gledanje obrazovnih emisija na televiziji	,132	,730	,110	-,224	,139
12. Političke emisije	-,056	,681	-,167	,004	,232
13. Čitanje časopisa	,128	,471	,413	,407	-,305
14. Zabavne emisije	,231	,451	-,243	,391	,054
15. Čitanje klasične literature	,199	,106	,757	-,206	,080
16. Opera	,051	-,026	,707	-,050	,351
17. Klasična muzika	,022	,047	,672	,015	,255
18. Pozorišne predstave	,075	,136	,661	-,098	-,117
19. Čitanje zabavne literature (ljubavni, avanturistički romani i priče)	,242	-,094	,627	,323	-,120
20. Čitanje stručne i naučne literature	,298	,028	,548	-,396	-,014
21. Folk muzičke emisije	,049	-,042	,052	,800	,254
22. Turbo-folk	,266	-,020	-,013	,771	,085
23. Gledanje rijaliti programa	,043	,130	-,321	,683	,070
24. Izvorna narodna muzika	-,109	,099	,111	,205	,860
25. Starogradska muzika	-,049	,128	,154	,153	,824

Ekstrakciona metoda: princip glavnih komponenti

Rotaciona metoda: Kajzerova sa varimaks normalizacijom

može dovesti u pitanje i zato ovaj faktor možemo uslovno nazvati faktorom elitne kulture.

Na četvrtom faktoru, koji objašnjava 9,156% varijanse, sa saturacijama iznad 0,600 izdvojili su se ajtemi: 21, 22 i 23. Oni se odnose na folk, turbo-folk muziku i rijaliti programe i ovaj faktor možemo u nešto proširenijem značenju nazvati faktorom šund kulture.

Najzad, na petom faktoru, koji objašnjava 6,01% varijanse, sa vrlo visokim saturacijama iznad 0,800, izdvojila su se dva ajtema: 24 i 25. U nešto

slobodnijoj interpretaciji ovaj faktor možemo nazvati faktorom narodne umjetnosti.

Prema ovim rezultatima, kulturne prakse stanovništva Crne Gore su raznolike i pretežno zadovoljavajuće jer dominiraju kulturni sadržaji koji se ne mogu svrstati u šund kulturu ili su njoj blizu. Podsjećamo da su se ajtemi koji opisuju šund kulturu izdvojili tek na četvrtom faktoru koji objašnjava samo 9,156% varijanse. Da li se ova relativno pozitivna slika kulturne participacije može pripisati nedovoljno reprezentativnosti uzorka?

Budući da je naše implicitno teorijsko stanovište da su kulturne prakse primarno uslovljene socijalnom stratifikacijom i u širem pogledu socijalnom strukturom društva, iako ne treba isključiti i specifičnije antropološke faktore, bilo je neophodno ispitati povezanost faktora prije svega sa slojnom pripadnošću, a zatim sa najvažnijim socijalno-demografskim varijablama: polom, starošću, obrazovanjem i tipom naselja.

Pol. U ovoj analizi primijenili smo t-test za nezavisne uzorke. Na prvom faktoru (zapadna pop kultura) nijesu utvrđene statistički značajne razlike prema polu.

Na drugom faktoru (informativno-politički programi) muškarci više konzumiraju informativne programe, iako razlike nijesu naročito značajne ($t = 2,325$; $p < 0,021$). U skladu sa nalazima niza istraživanja da se muškarci više interesuju za javnu, a žene za privatnu sferu, ovaj rezultat nije neočekivan.

Žene su više zainteresovane za elitnu kulturu, iako ni ove polne razlike nijesu statistički naročito izražene ($t = -2,468$, $p < 0,014$). Ovoj razlici najviše doprinosi što žene više prate klasičnu literaturu i pozorišne predstave.

Na četvrtom faktoru nema statistički značajnih razlika prema polu, iako je vrijednost t-testa na granici značajnosti ($t = -1,945$; $p < 0,052$). Zanimljivo je da ipak žene nešto više naginju šund kulturi. Interesovalo nas je koji od ajtema ovom blagom naginjanju najviše doprinose. Žene značajno više vole rijaliti programe od muškaraca ($t = -2,108$; $p < 0,035$) i folk muziku ($t = -2,320$; $p < 0,021$), dok u pogledu slušanja turbo-folk muzike nijesu utvrđene statistički značajne razlike.

Narodnu umjetnost (peti faktor) više konzumiraju muškarci. Iako ove razlike dostižu stepen statističke značajnosti ($t = 2,176$; $p < 0,030$), one nijesu naročito izražene.

Bez obzira na to što polne razlike između praktikovanja navedenih kulturnih sadržaja nijesu naročito izražene prema polu, ipak možemo zapaziti da su žene sklonije upražnjavanju rafiniranih kulturnih sadržaja, ali i onih kulturnih sadržaja koji podižu naše emocije (rijaliti programi i folk muzika) bez obzira na njihovu vrlo nisku estetsku vrijednost. S druge strane, muškarci pokazuju

veću glad za informacijama. Krajnje pojednostavljeno rečeno: kulturne sadržaje žene nešto više doživljavaju emocionalno, a muškarci nešto više racionalno — participirajući više u informativnim sadržajima mas-medija.

Starost. Prema očekivanju, utvrđena je visoka negativna korelacija između starosti i upražnjavanja sadržaja pop kulture. Naime, što su stariji, sve manje konzumiraju pop kulturu i *vice versa* ($r = -0,370$; $p < 0,000$).

Drugi faktor je u statistički visoko značajnoj pozitivnoj vezi sa starošću i konzumiranjem različitih informativnih programa ($r = 0,307$; $p < 0,000$). Drugim riječima: što su ispitanici stariji, to veću pažnju i vrijeme posvećuju informativnim programima.

Treći faktor je u negativnoj korelaciji sa starošću ($r = -0,092$; $p < 0,009$). Što su ispitanici stariji, to manje participiraju u elitnoj kulturi, odnosno, što su mlađi, to su više posvećeni žanrovim elitne kulture.

Između starosti i četvrtog faktora nema statistički značajne veze. To znači da ne postoje značajne starosne razlike između različitih uzrasta u pogledu konzumiranja šund kulture. Uostalom, poznato je da gotovo svi uzrasti lako prihvataju šund kulturu jer njena recepcija ne zahtijeva posebne napore, niti izgrađene estetske kriterijume, a podstiče primitivne, nagonske porive u ličnosti.

Najzad, peti faktor je u relativno visokoj pozitivnoj korelaciji sa starošću. Stariji, više okrenuti tradiciji, veći su konzumenti narodne umjetnosti nego mlađi ($r = 0,288$; $p < 0,000$).

Možemo zaključiti da su mlađi više skloni umjetničkim sadržajima u kojima je naglašenija individualna kreativnost i avangardnost, a stariji tradicionalnijim formama umjetničkog izražavanja, sa izuzetkom šund kulture koja je izgleda slično „zarazna” za sve uzraste. Smanjeno interesovanje mladih za informativne programe ipak donekle iznenađuje. Može se objasniti političkom apatijom usljed osjećanja društvene besperspektivnosti, naročito zbog visokih stopa nezapošljenosti mladih, što je, nažalost, evropski, pa i svjetski, a ne samo crnogorski fenomen.

Obrazovanje.

Tabela 40. Korelacije ukupnog skora skale obrazovanja sa faktorskim skorovima

		Korelacije					
			faktor1	faktor2	faktor3	faktor4	faktor 5
Spirmanov Ro	Obrazovanje	Koeficijent korelacije	,192**	,066	,357**	-,289**	-,082*
		Značajnost	,000	,063	,000	,000	,020
		N	795	801	796	797	802

Veze između obrazovanja i kulturnih praksi ispitivali smo primjenom Spirmanovog koeficijenta korelacije.

Prvi faktor je u pozitivnoj korelaciji sa obrazovanjem ($R_o = 0,192$; $p < 0,000$). Što su ispitanici obrazovaniji, to su veći konzumenti pop kulture i obratno.

Između obrazovanja i drugog faktora nijesu utvrđene statistički značajne veze. Vidjeli smo da kada je riječ o starosti te su veze bile statistički značajne i pozitivne. Naime, stariji su veći konzumenti informativno-političkih programa nego mladi iz razloga o kojima je bilo riječi. Izgleda da je danas potreba da u pravom trenutku imamo pravu informaciju slično zastupljena na svim obrazovnim nivoima, tako da je zato pozitivna veza između obrazovanja i konzumiranja informativno-političkih programa dosta relativna.

Treći faktor je u visokoj pozitivnoj korelaciji sa obrazovanjem ($r = 0,357$; $p < 0,000$). Prema očekivanju, obrazovaniji su više skloni potrošnji sadržaja elite kulture nego manje obrazovani.

Četvrti faktor je u relativno visokoj negativnoj korelaciji sa obrazovanjem ($r = -0,289$; $p < 0,000$). Manje obrazovani su skloniji šundu nego obrazovaniji.

Između petog faktora i obrazovanja postoji blaga negativna korelacija ($r = 0,082$; $p < 0,020$). Iako su manje obrazovani i stariji skloniji izvornoj narodnoj umjetnosti nego mlađi i obrazovaniji, izgleda da je distinkcija među generacijama u ovom slučaju veća između avangardnih, modernih i tradicionalnih oblika umjetničkog stvaralaštva nego u ukusima.

Slojevi i kulturne prakse. Glavni istraživački problem sa stanovišta našeg teorijskog polazišta u ovom poglavlju, koje je najbliže Burdijeovom teorijskom konceptu, pokušaj je sagledavanja povezanosti određenih kulturnih praksi sa slojnom pripadnošću ispitanika. Da bismo utvrdili da li postoje slojne razlike u pojedinim kulturnim praksama primijenili smo ANOVA test.

Prvi faktor. Među slojevima u pogledu praktikovanja pop kulture postoje statistički značajne razlike ($F = 6,205$; $p < 0,000$). Viša klasa manje upražnjava pop kulturu od službenika i tehničara ($I-J = -2,50676$; $p < 0,034$), a više od poljoprivrednika ($I-J = 5,30690$; $p < 0,020$), dok se od svih ostalih slojeva značajno ne razlikuje, uključujući i potklasu.

Sitni privatnici i samozapošljeni značajno više upražnjavaju sadržaje pop kulture nego kv. i vkv. radnici ($I-J = 3,16133$; $p < 0,003$), nk. i pk. radnici ($I-J = 2,87510$; $p < 0,020$) i poljoprivrednici ($I-J = 7,62151$; $p < 0,000$), dok se od svih ostalih značajno ne razlikuju.

Stručnjaci su značajno veći poklonici pop kulture nego kv. i vkv. radnici ($I-J = 2,78922$; $p < 0,003$), nk. i pk. radnici ($I-J = 2,50299$; $p < 0,009$), poljoprivrednici ($I-J = 7,62151$; $p < 0,000$), dok se od ostalih značajno ne razlikuju.

Od pripadnika potklase se značajno ne razlikuju, iako su na samoj granici značajnosti ($I-J = 1,40768$; $p < 0,051$).

Službenici i tehničari se značajno razlikuju od svih ostalih, izuzev sitnih privatnika i samozapošljenih, već smo istakli da su značajno veći poklonici pop kulture od pripadnika više klase, kv. i vkv. radnika ($I-J = 3,07137$; $p < 0,000$), nk. i pk. radnika ($I-J = 2,00286$; $p < 0,000$), poljoprivrednika ($I-J = 7,90365$; $p < 0,000$) i potklase ($I-J = 1,68983$; $p < 0,016$).

Rečeno je da su kv. i vkv. radnici slabiji konzumenti pop kulture od sitnih privatnika i samozapošljenih, stručnjaka i službenika, ali veći od poljoprivrednika ($I-J = 4,83228$; $p < 0,018$), dok se od nk. i pk. radnika i potklase ne razlikuju.

Pomenuli smo da nk. i pk. radnici značajno manje prate sadržaje pop kulture nego sitni privatnici i samozapošljeni, stručnjaci, službenici i tehničari i poljoprivrednici ($I-J = 5,11852$; $p < 0,017$), dok se ne razlikuju od pripadnika više klase, kv. i vkv. radnika i potklase.

Poljoprivrednici su najslabiji poklonici pop kulture; već smo kazali da su značajno slabiji konzumenti od više klase, sitnih privatnika i samozapošljenih, stručnjaka, službenika i tehničara, kv. i vkv. i nk. i pk. radnika, ali i od ispitanika potklase ($I-J = -0,62382$; $p < 0,002$).

Pripadnici potklase su značajno manje konzumenti pop kulture od stručnjaka, službenika i tehničara, a značajno više od poljoprivrednika, dok se značajno ne razlikuju od pripadnika više klase, sitnih privatnika i samozapošljenih, kv. i vkv. i nk. i pk. radnika.

Uz određeni izuzetak (pripadnike više klase), zapaža se da su pripadnici „viših” slojeva (sitni privatnici i samozapošljeni, stručnjaci, službenici i tehničari) značajno veći konzumenti sadržaja pop kulture od kv. i vkv. radnika, nk. i pk. radnika, poljoprivrednika, dok su pripadnici potklase podijeljeni, iako su bliži „nižim” socijalnim slojevima.

Drugi faktor. Prema drugom faktoru razlike među slojevima su visoko značajne ($F = 6,205$; $p < 0,000$). Pripadnici više klase u značajno većoj mjeri prate informativne programe nego kv. i vkv. radnici ($I-J = 2,67980$; $p < 0,012$), nk. i pk. radnici ($I-J = 3,52107$; $p < 0,003$) i poljoprivrednici ($I-J = 5,96552$; $p < 0,002$), dok se od svih ostalih značajno ne razlikuju.

Sitni privatnici i samozapošljeni takođe su značajno veći konzumenti informativnih sadržaja u mas-medijima nego kv. i vkv. radnici ($I-J = 2,20365$; $p < 0,013$), nk. i pk. radnici ($I-J = 3,04492$; $p < 0,003$) i poljoprivrednici ($I-J = 6,48936$; $p < 0,002$). Od svih ostalih se značajno ne razlikuju.

Kao i prethodna dva sloja, stručnjaci značajno više prate informativne programe nego kv. i vkv. radnici ($I-J = 2,45503$; $p < 0,000$), nk. i pk. radnici ($I-J$

= 3,29630; $p < 0,000$) i poljoprivrednici ($I-J = 5,74074$; $p < 0,001$), dok se od svih ostalih značajno ne razlikuju.

Službenici i tehničari su takođe veći poklonici informativnih programa u mas-medijima nego kv. i vkv. radnici ($I-J = 1,55212$; $p < 0,007$), nk. i pk. radnici ($I-J = 2,2,39339$; $p < 0,002$) i poljoprivrednici ($I-J = 4,83784$; $p < 0,004$). Od svih ostalih se značajno ne razlikuju, mada su pripadnici potklase nešto skloniji praćenju informativnih programa ($I-J = -1,13797$; $p < 0,051$, na granici značajnosti — prim. autora).

Kv. i vkv. radnici značajno manje prate informativne programe nego pripadnici više klase, sitni privatnici i samozapošljeni, stručnjaci, službenici i tehničari i pripadnici potklase ($I-J = -2,69009$; $p < 0,000$). Ne razlikuju se od nk. i pk. radnika i poljoprivrednika.

Nk. i pk. radnici takođe značajno manje prate informativne programe nego pripadnici više klase, sitni privatnici i samozapošljeni, stručnjaci, službenici i tehničari i pripadnici potklase ($I-J = -3,53136$; $p < 0,000$), a značajno se ne razlikuju od kv. i vkv. radnika i poljoprivrednika.

Poljoprivrednici takođe značajno manje prate informativne programe od svih ostalih, osim od kv. i vkv., nk. i pk. radnika, od kojih se značajno ne razlikuju.

Najzad, pripadnici potklase značajno više prate informativne programe u mas-medijima nego kv. i vkv., nk. i pk. radnici i poljoprivrednici, dok se ne razlikuju od svih ostalih, iako nešto više prate informativne programe od službenika i tehničara, ali je ta razlika na granici značajnosti.

U pogledu praćenja informativnih programa „viši” slojevi u većoj mjeri prate informativne programe nego „niži” i tu polarizaciju mogli smo zapaziti i kod prvog faktora, sa izuzetkom više klase kod prvog faktora, što se vjerovatno može objasniti starosnom strukturom ove populacije koja je srednjih ili starijih godina, a pop-kultura je nešto više vezana za mlađu populaciju.

Službenici i tehničari su bliži „višim” slojevima u ova dva faktora, iako predstavljaju srednje slojeve.

Treći faktor. Socijalni slojevi se značajno razlikuju po konzumiranju sadržaja elitne kulture ($F = 13,801$; $p < 0,000$). Pripadnici više klase su značajno veći poklonici elitne kulture nego sitni privatnici i samozapošljeni ($I-J = 2,04696$; $p < 0,040$), službenici i tehničari ($I-J = 2,14758$; $p < 0,010$), kv. i vkv. radnici ($I-J = 3,35264$; $p < 0,000$), nk. i pk. radnici ($I-J = 04,88186$; $p < 0,000$), poljoprivrednici ($I-J = 6,34483$; $p < 0,000$) i pripadnici potklase ($I-J = 1,88202$; $p < 0,031$).

Sitni privatnici i samozapošljeni su skloniji upražnjavanju sadržaja elitne kulture od nk. i pk. radnika ($I-J = 2,83491$; $p < 0,001$) i poljoprivrednika ($I-J$

= 4,29787; $p < 0,004$), a značajno manje od pripadnika više klase i stručnjaka (I-J = -2,00371; $p < 0,004$), dok se od ostalih značajno ne razlikuju.

Stručnjaci su značajno skloniji upražnjavanju žanrova elitne kulture nego sitni privatnici i samozapošljeni, službenici i tehničari (I-J = 2,10434; $p < 0,000$), kv. i vkv. radnici (I-J = 3,30940; $p < 0,000$), nk. i pk. radnici (I-J = 4,83862; $p < 0,000$), poljoprivrednici (I-J = 6,30159; $p < 0,000$) i pripadnici potklase (I-J = 1,83878; $p < 0,000$). Jedino se ne razlikuju od pripadnika više klase.

Službenici i tehničari su manje konzumenti elitne kulture nego pripadnici više klase i stručnjaci, a značajno više od kv. i vkv. radnika (I-J = 3,30940; $p < 0,010$), nk. i pk. radnika (I-J = 2,73428; $p < 0,000$), poljoprivrednika (I-J = 4,19725; $p < 0,002$). Ne razlikuju se od sitnih privatnika i potklase.

Kv. i vkv. radnici manji su poklonici elitne kulture od pripadnika više klase, sitnih privatnika i samozapošljenih, stručnjaka i potklase (I-J = -1,47062; $p < 0,006$), a značajno veći od nk. i pk. radnika (I-J = 1,52922; $p < 0,026$) i poljoprivrednika (I-J = 2,99219; $p < 0,031$).

Nk. i pk. radnici su manji konzumenti elitne kulture od pripadnika više klase, sitnih privatnika i samozapošljenih, stručnjaka, kv. i vkv. radnika i potklase (I-J = -2,99985; $p < 0,000$), a ne razlikuju se samo od poljoprivrednika.

Poljoprivrednici su kao i nk. i pk. radnici manji konzumenti elitne kulture od svih ostalih, a ne razlikuju se samo od nk. i pk. radnika.

Pripadnici potklase su manje skloni elitnoj kulturi od pripadnika više klase i stručnjaka, a više od kv. i vkv., nk. i pk. radnika i poljoprivrednika, dok se od ostalih značajno ne razlikuju.

Društveni slojevi se najdosljednije diferenciraju prema potrošnji sadržaja elitne kulture, sa izuzetkom potklase: pripadnici više klase i stručnjaci su veći poklonici elitne kulture; od svih ostalih značajno se ne razlikuju, dok su u tom pogledu sitni privatnici i samozapošljeni bliži službenicima i tehničarima nego višoj klasi i stručnjacima, što je izvjesno odstupanje od ove dosljednosti.

Potklasa je najprotivrječniiji socijalni sloj u pogledu recepcije kulturnih sadržaja u većini faktora, o čemu će i kasnije biti riječi. Prema rezultatima su relativno najbliži službenicima i tehničarima, što je neočekivano, ali u pojedinim faktorima bliži su nižim socijalnim slojevima. Prema našem mišljenju, ove protivrječnosti proističu iz velike obrazovne heterogenosti potklase.

Četvrti faktor. Prema konzumiranju šund kulture socijalni slojevi se značajno razlikuju ($F = 4,099$; $p < 0,000$). Pripadnici više klase ne razlikuju se od svih ostalih socijalnih slojeva u pogledu konzumiranja šund kulture, što se može reći i za sitne privatnike i samozapošljene. Sitni privatnici i samozapošljeni ne razlikuju se u pogledu potrošnje šund kulture od svih ostalih. Stručnjaci

su manji konzumenti šund kulture od službenika i tehničara ($I-J = -1,34019$; $p < 0,000$) i pripadnika potklase ($I-J = -1,63525$; $p < 0,000$), dok se od ostalih značajno ne razlikuju. Službenici i tehničari su skloniji šund kulturi od stručnjaka, kv. i vkv. radnika ($I-J = 0,92629$; $p < 0,010$). Od ostalih seznačajno ne razlikuju. Kv. i vkv. radnici su manje skloni šund kulturi od službenika i tehničara i potklase ($I-J = -1,22136$; $p < 0,003$), a od ostalih se značajno ne razlikuju. Nkv. i pkv. su manje skloni šund kulturi od pripadnika potklase, iako je razlika na granici značajnosti ($I-J = -1,04167$; $p < 0,047$). Od svih ostalih značajno se ne razlikuju. Poljoprivrednici se ne razlikuju od svih ostalih. Pripadnici potklase više konzumiraju šund kulturu od stručnjaka, kv. i vkv., nkv. i pkv. radnika. Od svih ostalih značajno se ne razlikuju.

Elitna kultura relativno najbolje razdvaja socijalne slojeve po kulturnoj potrošnji, a šund kultura relativno najdosljednije niveliše te razlike. Kao što smo već pomenuli, pripadnici potklase su najkontradiktorniji socijalni sloj u pogledu kulturne potrošnje jer su konzumiranju šund kulture skloniji od pripadnika „nižih” socijalnih slojeva.

Peti faktor. U pogledu potrošnje sadržaja narodne umjetnosti slojevi se blago razlikuju ($F = 02,156$; $p < 0,036$). Pripadnici više klase prema konzumaciji sadržaja narodne umjetnosti ne razlikuju se od svih ostalih. Stručnjaci su značajno manje poklonici narodne umjetnosti nego pripadnici potklase ($I-J = -0,53944$; $p < 0,032$), dok se od svih ostalih značajno ne razlikuju. Sitni privatnici i samozapošljenici su skloniji narodnoj umjetnosti od kv. i vkv. radnika i pripadnika potklase, a od svih ostalih se značajno ne razlikuju. Službenici i tehničari su manji konzumenti narodne kulture samo od potklase ($I-J = -0,66480$; $p < 0,006$), dok se od ostalih značajno ne razlikuju. Kv. i vkv. radnici su veći poklonici narodne umjetnosti od stručnjaka, dok se od ostalih značajno ne razlikuju. Nkv. i pkv. radnici ne razlikuju se od svih ostalih. Poljoprivrednici se takođe ne razlikuju od svih ostalih. Pripadnici potklase značajno manje konzumiraju narodnu umjetnost nego sitni privatnici i samozapošljenici, stručnjaci, službenici i tehničari, nkv. i pkv. radnici. Ne razlikuju se od pripadnika više klase i poljoprivrednika.

Tip naselja. Naselja u Crnoj Gori u ovom istraživanju klasifikovali smo u tri kategorije: Podgorica, drugi gradovi i sela. Iz Podgorice je bilo 29,8% ispitanika, iz drugih gradova 52,3% i iz sela 17,9% ispitanika. Da bismo utvrdili razlike između ispitanika različitih tipova naselja i njihovih kulturnih praksi, primijenili smo ANOVA test. Razlika među ispitanicima različitih tipova naselja u pogledu prihvatanja pop kulture je značajna ($F = 8,075$; $p < 0,000$).

Primjenom ANOVA testa pokazalo se da ispitanici koji žive u manjim gradovima više konzumiraju sadržaje pop kulture od onih iz Podgorice (I-J = 2,05387; $p < 0,000$), dok se od ispitanika koji žive u selima značajno ne razlikuju. Druge razlike nijesu utvrđene. Posebno je neočekivano da između ispitanika koji žive u selima i ispitanika iz Podgorice nijesu nađene razlike.

U pogledu recepcije informativno-političkih programa takođe nijesu nađene statistički značajne razlike među ispitanicima tri različita tipa naselja (F = 2,058; $p < 0,128$). Treba ipak zapaziti da je primjenom ANOVA testa utvrđeno da ispitanici u manjim gradovima imaju blago izraženiju tendenciju ka većem praćenju informativno-političkih programa nego oni u Podgorici (I-J = 0,174; $p < 0,058$, na granici značajnosti, iako nije statistički značajan — prim. autora).

Praćenje sadržaja elitne kulture izraženije je u drugim gradovima nego u selima Crne Gore (I-J = 1,76281; $p < 0,000$). Takođe, ispitanici iz Podgorice značajno više konzumiraju sadržaje vrhunске kulture nego u selima (I-J = 1,19904; $p < 0,010$). Zanimljivo je da između ispitanika drugih gradova i Podgorice na trećem faktoru nijesu nađene značajne razlike.

Treba istaći da su najznačajnije razlike između ispitanika Podgorice i drugih naselja nađene kada je reč o šund kulturi (F = 55,673; $p < 0,000$). Ispitanici Podgorice manje konzumiraju šund kulturu od pripadnika drugih gradova (I-J = -2,34501; $p < 0,000$), kao i od ispitanika sela (I-J = -2,82827; $p < 0,000$).

U pogledu recepcije narodne umjetnosti nađena je razlika između ispitanika tri tipa naselja (F = 5,025; $p < 0,007$). Ispitanici drugih gradova više konzumiraju narodnu umjetnost nego ispitanici Podgorice (I-J = 0,39598; $p < 0,024$), a ispitanici koji žive u selima takođe (I-J = 0,69541; $p < 0,002$).

Prema očekivanju, ispitanici iz Podgorice značajno više su publika koja participira u vrhunskoj kulturi nego svi ostali. To je dobrim dijelom artefakt činjenice da su institucije elitne kulture najvećim dijelom stacionirane u Podgorici. Kada su određene kulturne prakse dostupne svima, onda se ispitanici u Podgorici značajno ne razlikuju. Štoviše, sadržaji pop kulture značajno više se prate u drugim gradovima nego u Podgorici, a ispitanici u Podgorici se u tom pogledu značajno ne razlikuju čak ni od ispitanika u selima. Takođe je značajno zapaziti da je glad za aktuelnim informacijama jednako prisutna u svim tipovima naselja. Čak postoji blaga tendencija da je nešto izraženija u drugim gradovima nego u Podgorici. Ipak, činjenica da je elitna kultura dominantnija u Podgorici, a šund kultura značajno manje, sugerise da je Podgorica i kulturna prestonica Crne Gore. To je uslovljeno koncentracijom vrhunskih institucija kulture u Podgorici, ali i relativno najvećom koncentracijom kulturnog kapitala u Podgorici, ako kao najznačajni indikator kulturnog kapitala uzmemo obrazovni nivo.

Iako su kulturne prakse uslovljene sociološkim, socioekonomskim i socio-demografskim činiocima, ne treba izgubiti iz vida njihova univerzalna svojstva koja su „proizvod” postindustrijskih društava, koja nivelišu stratifikacijske razlike u kulturnim praksama, i antropoloških činilaca. Crna Gora je daleko od ovog nasljeđa postindustrijskih društava, ali bar jedan aspekt kulturnih praksi tih društava se u Crnoj Gori osjeća — a to je stalna glad za novim aktuelnim informacijama, prije svega iz sfere politike, a zatim i svih ostalih oblasti društvenog života

Kulturne prakse i indeks potrošnje. Da li se ispitanici koji uprznjavaju različite kulturne sadržaje značajno razlikuju prema indeksu potrošnje? Kao što ćemo vidjeti, u većini slučajeva da. Poklonici pop kulture imaju značajno viši indeks potrošnje ($R_o = 0,188$; $p < 0,000$). U kontekstu činjenica da viši indeks potrošnje imaju pripadnici viših slojeva ovaj rezultat je očekivan jer se pokazalo da poklonici pop kulture značajno češće pripadaju višim socijalnim slojevima.

Ispitanici koji prate političko-informativne programe imaju blago viši indeks potrošnje ($R_o = 0,069$; $p < 0,050$, na ivici značajnosti). Iako političko-informativne programe značajno više prate viši društveni slojevi, ta korelacija nije naročito korespondentna sa indeksom potrošnje, iako se pokazalo da su pripadnost višim slojevima i viši indeks potrošnje u visokoj pozitivnoj korelaciji. Objašnjenje se može naći u činjenici da stepen potrošnje nije uslov sticanja uvida u političko-informativne sadržaje jer su ti osnovni sadržaji lako dostupni svima putem najpopularnijih televizijskih emisija i ne zavise od finansijskih mogućnosti porodice kao što je nabavka relativno skupljih nedjeljnih političkih magazina i sl.

Poklonici elitne kulture imaju značajno viši indeks potrošnje ($R_o = 0,263$; $p < 0,000$). Osim po višoj slojnoj pripadnosti, poklonici elitne kulture se značajno diferenciraju i po indeksu potrošnje jer su programi elitne kulture skupi i često zato nedostupni nižim socijalnim slojevima.

Između šund kulture i indeksa potrošnje postoji negativna povezanost ($R_o = -0,084$; $p < 0,017$). Poklonici šund kulture imaju značajno manji indeks potrošnje jer njena potrošnja zahtijeva manje finansijskih sredstava i zato je lakše dostupna svim socijalnim slojevima.

Poklonici narodne umjetnosti imaju značajno manji indeks potrošnje ($R_o = -0,121$; $p < 0,001$). Iako su kv. i vkv. radnici značajno veći poklonici narodne umjetnosti, u cjelini među socijalnim slojevima nijesu nađene neke značajnije razlike u pogledu prihvatanja narodne umjetnosti. Manji indeks potrošnje zato je teže povezivati sa nižim socijalnim slojem, iako kv. i vkv. radnici njima ipak pripadaju, već jednostavno sa relativno većom dostupnošću i jeftinijom potrošnjom kulturnih sadržaja narodne umjetnosti.

Način slušanja, nabavljanja muzike

Budući da je muzika onaj vid kulturnog praktikovanja koji po Burdiju najbolje pokazuje distinkciju među socijalnim slojevima, željeli smo da ispitamo:

1. koliko su načini slušanja i nabavljanja muzike povezani sa kulturnim praksama;
2. koliko se socijalni slojevi međusobno razlikuju prema načinu slušanja i nabavljanja muzike.

Prvo ćemo lapidarno iznijeti distribucije koje opisuju način slušanja i nabavljanja muzike. Pitanje 74. sadrži pet potpitanja u vidu petostepene skale od „svakog dana” do „nikada” (vidjeti upitnik, prilog na kraju rada).

Tabela 41. Učestalost načina slušanja i nabavljanja muzike

R. broj	Način slušanja, nabavljanja muzike	Svaki dan	Više puta sedmično	Više puta mjesečno	Više puta godišnje	Nikada
74.1	Slušam na radiju, TV-u	477 (59,3%)	176 (21,9%)	63 (7,8%)	44 (5,5%)	44 (5,5%)
74.2	Kupujem CD, kasete	10 (1,3%)	24 (3,0%)	43 (5,4%)	147 (18,4%)	576 (72%)
74.3	Razmjenjujem s prijateljima	61 (7,6%)	55 (6,9%)	100 (12,5%)	110 (13,8%)	473 (59,2%)
74.4	Skidam s interneta, narezujem	107 (13,4%)	106 (13,3%)	143 (17,9%)	65 (8,1%)	379 (47%)
74.5	Odlazim na koncerte	15 (1,9%)	6 (0,8%)	42 (5,3%)	296 (37,0%)	440 (55%)

Kao što se iz tabele 41 vidi, ispitanici najčešće slušaju muziku na radiju i TV-u, a zatim skidaju muziku sa interneta. Znatno rjeđe odlaze na koncerte i kupuju CD i kasete. Osim novih tehnoloških mogućnosti, razlog za rjeđu kupovinu je i finansijska situacija većeg dijela stanovništva.

Ispitanici koji vole određenu vrstu muzike koriste različite načine slušanja, a naročito nabavljanja te vrste muzike. Zapažaju se visoke pozitivne korelacije svakog pitanja sa svakim, izuzev pitanja 74.1 i 74.4, gdje je ta povezanost slabija (tabela 42). Ta slabija povezanost je očekivana ako se zna da oni koji skidaju s Interneta i narezuju određenu vrstu muzike nju i ne slušaju na radiju i televiziji. Međutim, ipak se zapaža da su neke korelacije osjetno izraženije: 74.4 sa 74.2; 74.2 sa 74.3; 74.5 sa 74.4; 74.5 sa 74.4 te 74.4 sa 74.2. Riječ je o ispitanicima — poklonicima muzike, koji na najekonomičniji, najefikasniji i najbrži

Tabela 42. Interkorelacija 74. pitanja o načnima slušanja i nabavljanja muzike primjenom Spirmanovog koeficijenta korelacije

			pit74_1	pit74_2	pit74_3	pit74_4	pit74_5
Slušanje na radiju, televiziji	74.1	Koeficijent korelacije	1,000	,152**	,144**	,080*	,145**
		Značajnost	.	,000	,000	,024	,000
		N	804	800	799	800	799
Kupovanje CD-a, kasete	74.2	Koeficijent korelacije	,152**	1,000	,458**	,318**	,247**
		Značajnost	,000	.	,000	,000	,000
		N	800	800	799	800	799
Razmjernjivanje sa prijateljima	74.3	Koeficijent korelacije	,144**	,458**	1,000	,614**	,439**
		Značajnost	,000	,000	.	,000	,000
		N	799	799	799	799	798
Skidanje sa interneta, narezivanje	74.4	Koeficijent korelacije	,080*	,318**	,614**	1,000	,589**
		Značajnost	,024	,000	,000	.	,000
		N	800	800	799	800	799
Odlasci na koncerte		Koeficijent korelacije	,145**	,247**	,439**	,589**	1,000
		Značajnost	,000	,000	,000	,000	.
		N	799	799	798	799	799

** Korelacija je značajna na 0,01 stepeni

* Korelacija je značajna na 0,05 stepeni

način žele da dođu do onih muzičkih sadržaja koji najviše odgovaraju njihovim estetskim ukusima i muzičkim interesovanjima.

Načini slušanja i nabavljanja muzike i kulturne prakse

Nas je posebno interesovala povezanost kulturnih praksi i načini nabavljanja, odnosno slušanja muzike. U tom cilju smo izvršili korelacionu analizu. Faktori kulture u toj analizi uključeni su preko faktorskih skorova. Korišćen je Pirsonov koeficijent korelacije.

Iz tabele 43 može se zapaziti da sa savremenim oblicima muzičkog stvaralaštva raste pozitivna povezanost između učestalosti nabavljanja i slušanja muzike i vrste muzike. Kao što vidimo, pozitivne korelacije su najveće sa prvim faktorom — faktorom pop kulture, manje sa elitnom kulturom, koja uključuje klasičnu muziku i operu, a najmanje, pa i negativne sa narodnom umjetnošću. Muzički sadržaji pop kulture više su povezani sa savremenim tehnologijama i po nastanku i po načinu izvođenja. Koliko su načini slušanja i nabavljanja muzike povezani sa polom, starošću, obrazovanjem, slojnom pripadnošću i mjestom stanovanja?

Tabela 43. Korelacije između faktorskih skorova za pet faktora kulture sa pet modaliteta učestalosti slušanja i nabavljanja muzike

Red. broj	Faktori	Načini slušanja i nabavljanja muzike				
		Svaki dan	Više puta sedmično	Više puta mjesečno	Više puta godišnje	Nikada
74.1	Zapadna pop kultura	0,236 0,000	0,226 0,000	0,423 0,000	0,479 0,000	0,389 0,000
74.2	Informativno-politički programi	0,191 0,000	-0,12 0,739	-0,068 0,055	-0,126 0,000	0,003 0,932
74.3	Elitna kultura	0,020 0,565	0,119 0,001	0,211 0,000	0,223 0,000	0,304 0,000
74.4	Šund kultura	0,261 0,000	0,133 0,000	0,198 0,000	0,038 0,292	0,083 0,019
74.5	Narodna umjetnost	0,030 0,389	-0,19 0,594	-0,170 0,000	-0,168 0,000	-0,081 0,022

Pol. Primijenili smo T-test. Među polovima u pogledu slušanja i nabavljanja muzike nijesu nađene statistički značajne razlike.

Starost. Primijenili smo Pirsonov koeficijent korelacije. Sa starenjem opada kupovina CD-ova ($r = -0,204$; $p < 0,000$), smanjuje se razmjenjivanje muzičkih sadržaja sa prijateljima ($r = -0,424$; $p < 0,000$), smanjuje se interesovanje za skidanje muzičkih sadržaja sa interneta ($r = -0,613$; $p < 0,000$), kao i interesovanje za odlaske na koncerte ($r = -0,425$; $p < 0,000$). U pogledu gledanja i slušanja TV-a i radija nijesu nađene statistički značajne razlike. Zapaža se da interesovanje za savremenu muziku značajno opada sa starošću, što je uočeno i u drugom istraživanju (116).

Obrazovanje. Primijenili smo ANOV test. Prema slušanju na radiju i TV-u nijesu nađene statistički značajne razlike. Ispitanici različitog obrazovnog nivoa međusobno se značajno razlikuju prema učestalosti kupovine CD-ova ($F = 5,472$; $p < 0,004$). Niskoobrazovani značajno manje kupuju CD-ove nego ispitanici sa srednjim i višim obrazovanjem (I-J = $-0,23762$; $p < 0,001$) i oni sa visokim obrazovanjem (I-J = $-0,19653$; $p < 0,012$). Ispitanici sa srednjim i višim obrazovanjem ne razlikuju se od onih sa visokim.

Ispitanici različitog obrazovnog nivoa međusobno se razlikuju u pogledu učestalosti razmjene muzičkih sadržaja sa prijateljima ($F = 9,185$; $p < 0,000$). Niskoobrazovani značajno rjeđe razmjenjuju muzičke sadržaje sa prijateljima nego srednjeobrazovani (I-J = $-0,31242$; $p < 0,007$) i visokoobrazovani (I-J = $-0,51800$; $p < 0,000$), a oni sa srednjim i višim obrazovanjem značajno rjeđe nego oni sa visokim obrazovanjem (I-J = $-0,20559$; $p < 0,051$), iako je značajnost na samoj granici, te se ovaj nalaz skoro može zanemariti.

Ispitnici koji skidaju s interneta i narezuju muzičke sadržaje značajno se međusobno razlikuju po obrazovnom nivou ($F = 25,199$; $p < 0,000$). Ponovo niškoobrazovani ispitanici značajno rjeđe skidaju i narezuju muzičke sadržaje sa interneta od onih sa srednjim i višim obrazovanjem ($I-J = -0,71273$; $p < 0,000$) i onih sa visokim ($I-J = -0,95100$; $p < 0,000$), a ispitanici sa srednjim i višim obrazovanjem značajno rjeđe od onih sa visokim ($I-J = -0,23827$; $p < 0,000$).

Najzad, ispitanici različitog obrazovnog nivoa značajno se razlikuju po učestalosti posjećivanja koncerata i muzičkih priredbi ($F = 16,581$; $p < 0,000$). Niskoobrazovani značajno rjeđe posjećuju koncerte od onih sa srednjim i višim obrazovanjem ($I-J = -0,29696$; $p < 0,000$) i onih sa visokim ($I-J = 0,000$), dok se oni sa srednjim i višim i visokim, međusobno značajno ne razlikuju u pogledu učestalosti posjećivanja koncerata. Generalno, možemo zaključiti da sa obrazovnim nivoom raste učestalost interesovanja za sve načine slušanja i nabavljanja muzike.

Načini slušanja i nabavljanja muzike — slojna pripadnost

Slušanje muzike. Primijenjena je ANOVA. Među slojevima postoje statistički značajne razlike prema načinima slušanja radija i TV-a ($F = 4,997$; $p < 0,000$). Pripadnici više klase značajno manje slušaju muziku i gledaju TV od pripadnika potklase ($I-J = -5,7842$; $p < 0,013$), dok se od svih ostalih značajno ne razlikuju. Stručnjaci značajno više slušaju muziku na radiju i gledaju muzičke emisije na TV-u od kv. i vkv. radnika ($I-J = 0,34225$; $p < 0,009$), nk. i pk. radnika ($I-J = 0,49962$; $p < 0,004$), poljoprivrednika ($I-J = 0,70319$; $p < 0,056$ (na granici), a jedino manje od pripadnika potklase ($I-J = 0,30971$; $p < 0,018$), dok se od ostalih značajno ne razlikuju. Sitni privatnici i samozapošljeni značajno više slušaju muziku na radiju i gledaju muzičke emisije na televiziji od nk. i pk. radnika ($I-J = 0,49430$; $p < 0,028$). Od ostalih se značajno ne razlikuju. Službenici i tehničari značajno više slušaju muziku na radiju i gledaju muzičke emisije na TV-u od kv. i vkv. radnika ($I-J = 0,33636$; $p < 0,008$) i nk. i pk. radnika ($I-J = 0,49370$; $p < 0,004$), a značajno manje od potklase ($I-J = -0,31651$; $p < 0,013$), dok se od ostalih značajno ne razlikuju.

Kv. i vkv. radnici značajno manje slušaju muziku na radiju i gledaju muzičke emisije na TV-u od pripadnika potklase ($I-J = -0,65197$; $p < 0,000$), dok se od ostalih značajno ne razlikuju. Nk. i pk. radnici značajno manje slušaju muziku na radiju i gledaju muzičke emisije na TV-u od stručnjaka, sitnih privatnika i samozapošljenih, službenika i tehničara i pripadnika potklase ($I-J = -0,65197$; $p < 0,000$), dok se od ostalih značajno ne razlikuju. Poljoprivrednici značajno

manje slušaju muziku na radiju i gledaju muzičke emisije na TV-u od pripadnika potklase ($I-J = 1,01290$; $p < 0,007$), dok se od ostalih značajno ne razlikuju.

Najzad, pripadnici potklase značajno više slušaju muziku na radiju i gledaju muzičke emisije na TV-u od pripadnika više klase, stručnjaka, službenika i tehničara, kv. i vkv. radnika, nk. i pk. radnika i poljoprivrednika, dok se značajno ne razlikuju samo od sitnih privatnika i samozapošljenih.

Zapaža se da pripadnici donjeg dijela društvene ljestvice u cjelini značajno manje slušaju muziku od pripadnika gornjeg dijela, sa izuzetkom potklase. Potklasu jednim dijelom čine i učenici i studenti, što onda objašnjava njihovu značajno veću participaciju u slušanju muzike od svih ostalih.

Kupovanje CD-a i kasete. Među slojevima nijesu nađene statistički značajne razlike u pogledu učestalosti kupovine CD-a i kasete ($F = 1,081$; $p < 0,373$).

Razmjenjivanje muzičkih sadržaja sa prijateljima. Među slojevima postoje statistički značajne razlike u pogledu učestalosti razmjenjivanja muzičkih sadržaja ($F = 2,573$; $p < 0,013$). Viša klasa se u pogledu razmjene muzičkih sadržaja sa prijateljima ne razlikuje od svih ostalih. Stručnjaci značajno manje razmjenjuju muzičke sadržaje sa prijateljima od službenika i tehničara ($I-J = -0,41926$; $p < 0,001$), dok se od ostalih ne razlikuju. Sitni privatnici i samozapošljeni u pogledu razmjene muzičkih sadržaja sa prijateljima ne razlikuju se od svih ostalih. Službenici i tehničari značajno više razmjenjuju muzičke sadržaje od stručnjaka, kv. i vkv. radnika ($I-J = 0,34382$; $p < 0,016$), nk. i pk. radnika ($I-J = 0,38623$; $p < 0,045$), poljoprivrednika ($I-J = 0,87195$; $p < 0,036$) i pripadnika potklase ($I-J = 0,44244$; $p < 0,002$), dok se ne razlikuju samo od pripadnika više klase i sitnih privatnika i samozapošljenih. Kv. i vkv. radnici značajno manje razmjenjuju muzičke sadržaje sa prijateljima od službenika i tehničara, a od svih ostalih značajno se ne razlikuju.

Nk. i pk. kao i kv. i vkv., samo značajno manje, razmjenjuju muzičke sadržaje od službenika i tehničara. Od ostalih se značajno ne razlikuju. Poljoprivrednici su identični sa radničkim slojevima, ali i pripadnici potklase.

Jedini sloj koji pokazuje potpuno drugačije tendencije u pogledu razmjene muzičkih sadržaja su službenici i tehničari. Ovaj sloj povremeno pokazuje ponašanja koja odstupaju od očekivanih obrazaca za taj sloj.

Skidanje muzičkih sadržaja s interneta i narezivanje. Među slojevima su nađene statistički značajne razlike prema učestalosti skidanja s interneta i narezivanju muzičkih sadržaja ($F = 2,573$; $p < 0,000$). Pripadnici više klase ne razlikuju se od svih ostalih prema učestalosti skidanja muzičkih sadržaja s interneta i narezivanja. Stručnjaci samo više skidaju s interneta i narezuju muzičke sadržaje od poljoprivrednika ($I-J = 0,99247$; $p < 0,041$), a od svih ostalih se značajno ne razlikuju.

Sitni privatnici i samozapošljeni značajno više skidaju s interneta i narezuju muzičke sadržaje od nk. i pk. radnika ($I-J = 0,61284$; $p < 0,038$), poljoprivrednika ($I-J = 1,30213$; $p < 0,012$) i pripadnika potklase ($I-J = 0,56392$; $p < 0,006$), dok se od ostalih značajno ne razlikuju. Službenici i tehničari značajno više skidaju s interneta i narezuju muzičke sadržaje od kv. i vk. radnika ($I-J = 0,36743$; $p < 0,027$), nk. i pk. radnika ($I-J = 0,51252$; $p < 0,022$), poljoprivrednika ($I-J = 1,20181$; $p < 0,013$) i pripadnika potklase ($I-J = 0,46360$; $p < 0,006$).

Kv. i vk. radnici značajno manje skidaju s interneta i narezuju muzičke sadržaje samo od službenika i tehničara. Od ostalih se značajno ne razlikuju. Nk. i pk. radnici značajno manje skidaju s Interneta i narezuju muzičke sadržaje od sitnih privatnika i samozapošljenih, službenika i tehničara, dok se od ostalih značajno ne razlikuju. Poljoprivrednici značajno manje skidaju muzičke sadržaje s interneta i narezuju od stručnjaka, sitnih privatnika i samozapošljenih, službenika i tehničara, a od ostalih se značajno ne razlikuju. Pripadnici potklase značajno manje skidaju i narezuju muzičke sadržaje od sitnih privatnika i samozapošljenih. Od ostalih se značajno ne razlikuju.

Zapaža se tendencija da pripadnici viših slojeva društva više skidaju muzičke sadržaje s interneta i narezuju ih, ne samo iz finansijskih razloga, već i zbog češćeg korišćenja kompjutera i uštede vremena za obilazak muzičkih i sličnih prodavnica. Opet su službenici i tehničari u tom pravcu najaktivniji, iako se nalaze na sredokraći socijalne slojevitosti.

Odlasci na koncerte. Postoje statistički značajne razlike među slojevima u pogledu posjećivanja koncerata i drugih muzičkih manifestacija ($F = 4,656$; $p < 0,000$). Pripadnici više klase značajno češće posjećuju koncerte nego nk. i pk. radnici ($I-J = 36946$; $p < 0,038$) i poljoprivrednici ($I-J = 0,55517$; $p < 0,051$, na granici značajnosti), dok se od ostalih značajno ne razlikuju. Stručnjaci značajno češće posjećuju koncerte od kv. i vk. radnika ($I-J = 0,29286$; $p < 0,001$), nk. i pk. radnika ($I-J = 0,389996$; $p < 0,001$), poljoprivrednika ($I-J = 0,57568$; $p < 0,023$; $p < 0,023$) i pripadnika potklase ($I-J = 0,18787$; $p < 0,038$), a od ostalih se značajno ne razlikuju. Sitni privatnici i samozapošljeni značajno češće posjećuju koncerte od kv. i vk. radnika ($I-J = 0,42570$; $p < 0,001$), nk. i pk. radnika ($I-J = 0,52280$; $p < 0,001$), poljoprivrednika ($I-J = 0,70851$; $p < 0,009$) i pripadnika potklase ($I-J = 0,32071$; $p < 0,016$), dok se od ostalih značajno ne razlikuju. Službenici i tehničari značajno češće posjećuju koncerte od kv. i vk. radnika ($I-J = 0,29592$; $p < 0,001$), nk. i pk. radnika ($I-J = 0,39302$; $p < 0,001$), poljoprivrednika ($I-J = 0,57873$; $p < 0,021$) i pripadnika potklase ($I-J = 0,19093$; $p < 0,029$), dok se od ostalih ne razlikuju.

Kv. i vk. radnici značajno rjeđe posjećuju koncerte od stručnjaka, sitnih privatnika i samozapošljenih, službenika i tehničara, dok se od ostalih značajno

ne razlikuju. Nkv. i pkv. radnici značajno rjeđe posjećuju koncerte od pripadnika više klase, stručnjaka, sitnih privatnika i samozapošljenih, službenika i tehničara, a od ostalih se značajno ne razlikuju. Poljoprivrednici značajno rjeđe posjećuju koncerte od pripadnika više klase, stručnjaka, sitnih privatnika i samozapošljenih. Od ostalih se značajno ne razlikuju. Pripadnici potklase značajno rjeđe posjećuju koncerte od sitnih privatnika i samozapošljenih, službenika i tehničara, dok se od ostalih značajno ne razlikuju.

Najvažniji zaključak je da pripadnici gornjeg dijela društvene ljestvice uz izvjesne varijacije ipak značajno više koriste razne načine slušanja i nabavljanja muzike nego donjeg dijela, uz napomenu da službenici i tehničari u tom pogledu prije pripadaju gornjem nego donjem dijelu društvene ljestvice. Ovaj zaključak u cjelini važi i za posjećivanje koncerata.

Mjesto stanovanja i načini slušanja i nabavljanja muzike. Primijenili smo Spirmanov koeficijent korelacije. Nađene su korelacije na pitanjima 74,1 i 74,5. Sa veličinom naselja značajno se manje sluša radio i TV ($R_o = -0,204$; $p < 0,000$). Pored ove jake negativne korelacije nađena je i blaga negativna korelacija sa pitanjem 74,5; što je naselje veće, značajno manje se odlazi na koncerte ($R_o = -0,071$; $p < 0,044$).

Dok se prva negativna korelacija donekle može objasniti većom raznovršnošću kulturnih praksi i drugih interesovanja publike u većim gradovima, u kojima onda nema prevelikog prostora za dugotrajno slušanje radija i gledanje televizije, osim kod starijih, mada se i to objašnjenje s obzirom na stereotipnost provođenja slobodnog vremena može dovesti u pitanje, dosta je neočekivan nalaz da sa veličinom naselja opada interesovanje za muzičke koncerte. Jedino potencijalno objašnjenje je da stanovništvo kada su im određeni kulturnih sadržaji, u ovom slučaju muzički, rjeđe dostupni više koriste te rjeđe šanse da odu na takve priredbe nego ako su im takve priredbe često dostupne. Ako za takve priredbe često ima prilike, koristi se ona poznata racionalizacija: „Sada nemam vremena, ali tih priredbi ima često pa ću to vrijeme nekom drugom prilikom naći.”

Dvostepena klaster analiza uzorka prema faktorima kulture

Kako bismo ispitali kako se ispitanici grupišu prema izdvojenim faktorima kulturnog sadržaja, izveli smo dvostepenu klaster analizu. Izdvojeno je šest klastera. Dobijeni koeficijent siluete iznosi 0,3, što je zadovoljavajući rezultat. Dakle, možemo zaključiti da je ovakva podjela uzorka po klasterima opravdana, ali moramo imati na umu da kohezivnost unutar klastera nije sasvim

zadovoljavajuća. Od korišćenih faktora svi su imali učešća u formiranju klastera pri čemu su faktori 5, 3 i 4 imali većeg uticaja, dok su faktori 1 i 2 bili od manjeg značaja.

Tabela 44. Dvostruka klaster analiza faktora kulturnih praksi i indeks značajnosti

Faktor	Indeks značajnosti
Faktor 5 — narodna kultura	1,00
Faktor 3 — elitna kultura	0,93
Faktor 4 — šund kultura	0,91
Faktor 2 — informativno-politički programi	0,58
Faktor 1 — zapadna pop kultura	0,44

Odnos između veličina klastera je dobar; srazmjera veličine najvećeg i najmanjeg klastera iznosi 1,68, što je ispod poželjne granice od 3 jer najveći klaster ne bi trebalo da je više od tri puta veći od najmanjeg klastera.

Tabela 45. Dvostruka klaster analiza kulturnih praksi — klasteri izraženi u procentima

Klasteri	Veličina izražena u procentima
Klaster 1	14,7%
Klaster 2	15,2%
Klaster 3	14,3%
Klaster 4	24,1%
Klaster 5	16,0%
Klaster 6	15,8%

Tabela 46. Dvostruka klaster analiza — faktori i klasteri

Faktori kulture	Klasteri						Ukupni uzorak
	Klaster 1	Klaster 2	Klaster 3	Klaster 4	Klaster 5	Klaster 6	
Faktor 5	4,71	2,77	7,31	3,12	3,27	6,29	4,44
Faktor 3	17,68	10,99	14,07	8,61	11,22	7,69	11,38
Faktor 4	4,46	10,48	10,69	6,10	4,50	7,76	7,21
Faktor 1	22,5	26,49	21,69	16,49	19,00	13,87	19,61
Faktor 2	21,7	24,08	24,13	16,66	24,67	22,92	21,84

Slijedi opis karakteristika svakog izdvojenog klastera.

Klaster 1 odlikuje izrazito izražen skor na faktoru elitne kulture kao i nezamisljiv pad na faktoru šunda. Dakle, ovaj klaster karakteriše onaj dio populacije koji je zainteresovan za klasičnu umjetnost sa čime je u vezi i odbacivanje šunda.

Klaster 2 odlikuju povećani skorovi na faktorima šunda i pop kulture. Dakle, ovaj dio uzorka se zanima popularnim, često jeftinim i široko dostupnim oblicima kulture.

Klaster 3 sa sobom nosi povećanje na faktorima narodne i šund kulture, ali interesantno je i to da je za ovaj klaster blago povećan skor i na elitnoj kulturi.

Klaster 4 je klaster koji se odlikuje prosječnim skorovima na svim faktorima, izuzev jednog. Faktor koji razdvaja ovu grupu od apsolutnog prosjeka je faktor informativnih i obrazovnih programa, gdje ovaj klaster ima nešto niže skorove.

Klaster 5 odlikuju prosječni rezultati na svim faktorima, pri čemu je rezultat na faktoru šund kulture blago snižen.

Klaster 6 odlikuju smanjeni skorovi na faktorima elitne kulture i pop kulture, kao i povećanje na faktoru narodne kulture.

Poslije ovih najvažnijih slojnih razlika među kulturnim praksama nas je interesovalo da li među klasterima postoji razlika prema polu, starosti, obrazovanju i tipu naselja.

Pol. Primjenom X^2 -testa među klasterima nijesu utvrđene značajne razlike po polu.

Starost. Da bismo ispitali razlike između klastera po starosti, primijenili smo ANOVA test. Razlike između klastera su značajne ($F = 15.071$; $p < 0,000$). Ispitanici koji pripadaju prvom klasteru — klasteru klasične, uz odbacivanje šund kulture, značajno su mlađi nego na trećem klasteru — klasteru narodne i šund kulture ($I-J = -8,12613$; $p < 0,000$), a takođe i od ispitanika na šestom klasteru — klasteru prvenstveno narodne kulture ($I-J = -13,84553$; $p < 0,000$). Pripadnici drugog klastera — klastera šunda i pop kulture značajno su mlađi od pripadnika trećeg klastera ($I-J = -6,51313$; $p < 0,001$), a pogotovo šestog klastera ($I-J = -12,23253$; $p < 0,00$).

Kao što smo kazali, pripadnici trećeg klastera su značajno stariji od pripadnika prvog i drugog klastera, ali i od pripadnika četvrtog — klastera prosječnih skorova na svim faktorima izuzev informativnih programa sa smanjenim skorom ($I-J = 5,51472$; $p < 0,002$) i petog klastera — klastera sa prosječnim skorovima na svim faktorima, izuzev sniženog na faktoru šunda ($p < 0,002$). Jedino su značajno mlađi od šestog klastera ($I-J = -5,71940$; $p < 0,003$). Pored toga što su značajno mlađi od pripadnika trećeg klastera, pripadnici četvrtog

klastera su značajno mlađi od pripadnika šestog klastera ($I-J = -11,23412$; $p < 0,000$). Od svih ostalih se značajno ne razlikuju. Slično četvrtom klasteru, pripadnici petog klastera su pored pripadnika trećeg značajno mlađi i od pripadnika šestog klastera ($I-J = -10,83478$; $p < 0,000$).

Najzad, pripadnici šestog klastera — klastera koji se odlikuje smanjenim skorovima na faktorima elitne i pop kulture, kao i povećanjem na faktoru narodne kulture značajno su stariji od pripadnika svih ostalih klastera.

Možemo zaključiti da su pripadnici narodne kulture relativno najstariji, a zatim šund kulture.

Obrazovanje. Između obrazovanja i klastera postoji statistički značajna povezanost ($X^2 = 121,99$; $df = 10$; $p < 0,000$). Ispitanici sa niskim obrazovanjem značajno su zastupljeniji od očekivanih frekvencija na šestom i četvrtom klasteru, a značajno manje na prvom i petom klasteru. Može se reći da se niskoobrazovani češće nalaze među onima koji se odlikuju manjim interesovanjem za informativne programe (za neke vrste štampanih medija vjerovatno je ograničavajući faktor i nisko obrazovanje — prim. B. Đ), kao i povećanim interesovanjem za narodnu umjetnost, a smanjenim za sadržaje elitne kulture, ali i za šund kulturu. Ispitanici sa srednjim obrazovanjem značajno su zastupljeniji od očekivanih frekvencija na trećem i šestom klasteru, iako je ovdje značajnost razlika blaga, a značajno manje od očekivanog zastupljeni su na prvom i četvrtom klasteru. Suprotno prethodnim obrazovnim kategorijama, visokoobrazovani su značajno više zastupljeniji od očekivanih frekvencija na prvom i petom klasteru, ali zato su značajno manje zastupljeni na šestom, a donekle i trećem i četvrtom klasteru.

Generalno se može zaključiti da se najobrazovaniji, od niskoobrazovanih i dijelom srednjeobrazovanih prvenstveno razlikuju po značajno većoj zainteresovanosti za elitnu, a značajno manjoj za narodnu umjetnost i šund kulturu.

Slojna pripadnost. U analizi slojnih razlika među klasterima primijenili smo X^2 -test koji iznosi 122,346; $df = 35$; $p < 0,000$. Dakle, razlike među slojevima u pogledu pripadnosti klasterima su visoko značajne.

Pripadnici višeg sloja su značajno manje zastupljeni od očekivanih frekvencija na četvrtom klasteru. Dakle, oni su zainteresovaniji za informativne programe od ostalih. Zanimljivo je da viši slojevi pokazuju veće interesovanje prema narodnoj muzici (20,7% ispitanika), a manje prema pop i klasičnoj muzici (šesti klaster). U svijetlu nekih kasnijih rezultata ovaj naizgled neočekivani rezultat postaće prihvatljiviji. Interesovanje za narodnu muziku, prvenstveno onu koja afirmiše crnogorski nacionalni identitet, jači je motiv za prihvatanje ove vrste muzike od estetskih. Dakle, ovdje je više riječ o potrebi konformiranja preovlađujućim ideološkim obrascima elite, nego o estetskim kriterijumima i ukusima.

Stručnjaci pokazuju primjetan skok na prvom klasteru: značajno više od očekivanih na prvom klasteru otpada čak 1/3 stručnjaka. Odlikuju se i većim učešćem od očekivanih frekvencija i na petom klasteru — klasteru koji se odlikuje prosječnim rezultatima na svim faktorima, pri čemu je rezultat na klasteru šund kulture blago snižen. Osim toga, stručnjaci značajno podbacuju na četvrtom klasteru. To ukazuje da stručnjaci, slično pripadnicima viših slojeva, pokazuju veće interesovanje za informativne programe od očekivanih frekvencija. Takođe su značajno manje zastupljeni od očekivanih frekvencija na trećem klasteru, što znači da pokazuju smanjena interesovanja za narodnu umjetnost i šund kulturu. Očigledno je da je društveni sloj stručnjaka najveći protivnik šund kulture.

Sitni privatnici i samozapošljeni značajno su zastupljeniji od očekivanih frekvencija na četvrtom klasteru (27,4%) i petom (21,3%), koji ukazuju na smanjeno interesovanje za informativne programe i šund kulturu. Međutim, značajno manje od očekivanih frekvencija zastupljeni su na šestom i trećem klasteru. Iako u manjoj mjeri nego stručnjaci, sitni privatnici i samozapošljeni su protivnici šund kulture.

Službenici i tehničari su zastupljeni sa 22,4% na četvrtom klasteru, na kome pokazuju tendencije prema manjim frekvencijama od očekivanih, dok suprotne tendencije prema frekvencijama većim od očekivanih pokazuju na drugom i trećem, a zatim prvom klasteru (10,7%). Mogli bismo ih opisati kao sloj koji je povećano zainteresovan za informativne programe, za šund, narodnu i pop kulturu, a nešto smanjeno za elitnu kulturu.

Kvalifikovani i visokokvalifikovani radnici su sa 38,4% zastupljeni na četvrtom klasteru. Na ovom faktoru pokazuju frekvencije značajno više od očekivanih. Veće frekvencije od očekivanih pokazuju i na šestom klasteru (zastupljeni sa 21,6%), a značajno manje frekvencije od očekivanih pokazuju na prvom klasteru. Kv. i vkv. radnici pokazuju povećano interesovanje za informativne programe, nešto manje za elitnu kulturu.

Nekvalifikovani i polukvalifikovani radnici slični su kvalifikovanim i visokokvalifikovanim. Takođe, značajno su zastupljeniji na četvrtom klasteru (36,5%), a zatim na šestom (21,2%). Značajno manje od očekivanih frekvencija zastupljeni su na prvom i drugom klasteru. Kao i sloj kv. i vkv. radnika, nk. i pkv. radnici pokazuju povećano interesovanje za informativne programe i narodnu umjetnost. Značajno manje interesovanje pokazuju na klasterima koji opisuju elitnu, pop kulturu i šund kulturu. Kao što vidimo, slični su kv. i vkv. radnicima, a razlikuju se jedino po tome što kv. i vkv. radnici relativno manje odbacuju pop i šund kulturu.

Poljoprivrednici pokazuju značajno veće interesovanje od očekivanih frekvencija na četvrtom klasteru — klasteru koji odlikuju prosječni skorovi na svim faktorima, izuzev informativnih i obrazovnih programa (60%), i na drugom klasteru (40%) koji odlikuju povećani skorovi na faktorima šunda i pop kulture. Poljoprivrednici se karakterišu prosječnim interesovanjima za sve kulturne prakse, a posebno za informativno-političke programe, ali i natprosječnim interesovanjem za šund i pop kulturu.

Pripadnici potklase pokazuju nešto manje frekvencije od očekivanih na četvrtom klasteru (22,4%), dok značajno veće na trećem klasteru (21,6%). Najmanje ih je na petom klasteru (11,2%) na kome imaju nešto manje frekvencije od očekivanih. Možemo kazati da pripadnici potklase prosječno preferiraju različite kulturne sadržaje, ali manje informativno-edukativne programe, a više narodnu i šund kulturu.

Ako bismo pokušali da ukažemo na dominantne kulturne sadržaje u pojedinim klasterima, onda se ipak kao najznačajnije može zapaziti da su pripadnici društvenih slojeva u gornjem dijelu socijalne stratifikacije (viši slojevi, stručnjaci, sitni privatnici i samozapošljeni) znatno skloniji odbacivanju šund kulture. Sa izuzetkom viših slojeva, slojevi u gornjem dijelu socijalne stratifikacije manje su zainteresovani i za narodnu umjetnost nego pripadnici koji pripadaju donjem dijelu socijalne ljestvice.

Zajednički imenitelj za gotovo sve socijalne slojeve je četvrti klaster. Sa izuzetkom pripadnika potklase i stručnjaka, ostali socijalni slojevi imaju značajno više frekvencije od očekivanih na ovom klasteru. Pored ranije iznesenih razlika, ovaj klaster odlikuju prosječni skorovi na svim faktorima. To ukazuje na značajan stepen neodređenosti i, možda, konfuzije različitih socijalnih slojeva prema ispitivanim kulturnim sadržajima. Drugi zajednički imenitelj je povećano interesovanje socijalnih slojeva za informativno — edukativne programe, sa izuzetkom pripadnika potklase i sitnih preduzetnika i samozapošljenih. Pripadnici potklase, koju pored penzionera sačinjavaju učenici i studenti, iz različitih motiva su apolitični, a sitni preduzetnici i samozapošljeni imaju potrebe za informacijama koje teško mogu naći u mas-medijima, već mnogo više u neposrednoj razmjeni iskustava i informacija. Svi ostali pokazuju naglašenu potrebu za pravim i aktuelnim informacijama, bez obzira na to kom sloju pripadaju.

Najzad, treba istaći da sloj službenika i tehničara više liči na slojeve u donjem dijelu socijalne ljestvice nego gornjem jer pokazuju veća interesovanja za narodnu, šund i pop kulturu nego pripadnici u gornjem dijelu socijalne ljestvice, a manja za elitnu kulturu, dok im je zajedničko povećano interesovanje za informativno-edukativne programe.

Završne napomene

Za potrebe istraživanja kulturnih praksi konstruisali smo petopstepenu intervalnu skalu sa 25 ajtema (pitanje 73, upitnik na kraju rada). Primjenom varimaks faktorske analize izdvojilo se pet faktora sa visokim saturacijama (pretežno iznad 0,500). Faktori su dosta „čisti” i lako interpretabilni. Kiser-Meyer-Olkin test je visok i iznosi 0,809, što ukazuje da je uzorak vrlo pogodan za faktorizaciju. Svih pet faktora objašnjavaju 61,518% varijanse.

Na prvom, najjačem faktoru, koji objašnjava 19,744% varijanse, najveće saturacije imaju ajtemi koji opisuju ispitanike — filmofile, kao i ljubitelje pop muzike i sličnih muzičkih žanrova. Ovaj prvi faktor smo zato nazvali faktorom zapadne pop kulture.

Gotovo svi ajtemi sa visokim saturacijama odnose se na participaciju ispitanika u informativno-političkim programima. Zato ovaj drugi faktor, koji nosi 14,412% varijanse, možemo nazvati faktorom informativno-političkih programa.

Na trećem faktoru, koji objašnjava 12,18% varijanse, sa saturacijama iznad 0,500 izdvojili su se ajtemi koji opisuju poklonike onih kulturnih sadržaja čiji se estetski nivo teško može dovesti u pitanje i zato ovaj faktor možemo uslovno nazvati faktorom elitne kulture.

Na četvrtom faktoru, koji objašnjava 9,156% varijanse, sa saturacijama iznad 0,600 izdvojili su se ajtemi koji se odnose na folk, turbo-folk muziku i rijaliti programe i ovaj faktor možemo u nešto proširenijem značenju nazvati faktorom šund kulture.

Najzad, na petom faktoru, koji objašnjava 6,01% varijanse, sa vrlo visokim saturacijama iznad 0,800 izdvojili su se ajtemi koji u nešto slobodnijoj interpretaciji ukazuju na izvorno narodno stvaralaštvo, te ovaj peti faktor možemo nazvati faktorom narodne umjetnosti.

Pripadnike različitih kulturnih praksi poredili smo po socijalno-demografskim i sociološkim obilježjima. Žene su sklonije da prihvte polarizovane kulturne prakse — elitnu, ali i šund kulturu, a muškarci informativno-političke programe, dok su stariji ispitanici manje privrženi pop i elitnoj kulturi, a više informativno-političkim programima. Obrazovaniji su više skloni pop i elitnoj kulturi, a manje obrazovani šundu, pa i narodnoj umjetnosti. Viši slojevi skloniji su elitnoj kulturi, a manje šundu, dok se slojevi značajnije ne razlikuju u pogledu praćenja informativno-političkih programa. Pripadnici potklase donekle odstupaju od ove pravilnosti. Elitna kultura relativno najbolje razdvaja socijalne slojeve po kulturnoj potrošnji, a šund kultura relativno najdosljednije

niveliše te razlike. Ispitanici iz Podgorice više konzumiraju sadržaje elitne kulture, a manje šunda od pripadnika drugih gradova Crne Gore.

Uz izvjesne simplifikacije, mogli bismo da zaključimo da su mlađi i obrazovaniji iz viših socijalnih slojeva i Podgorice skloniji elitnoj i pop kulturi, dok se ispitanici prema polu jasno ne diferenciraju. Zapaža se da pripadnici donjeg dijela društvene ljestvice u cjelini značajno manje slušaju muziku od pripadnika gornjeg dijela, sa izuzetkom potklase. Potklasu jednim dijelom čine i učenici i studenti, što onda objašnjava njihovu značajno veću participaciju u slušanju muzike od svih ostalih.

Najvažniji zaključak je da pripadnici gornjeg dijela društvene ljestvice uz izvjesne varijacije ipak značajno više koriste razne načine slušanja i nabavljanja muzike nego donjeg dijela, uz napomenu da službenici i tehničari u tom pogledu prije pripadaju gornjem nego donjem dijelu društvene ljestvice. Ovaj zaključak u cjelini važi i za posjećivanje koncerata.

Kako bismo ispitali kako se ispitanici grupišu prema izdvojenim faktorima kulturnog sadržaja izveli smo dvostepenu klaster analizu. Među klasterima se kao najznačajnije može zapaziti da su pripadnici društvenih slojeva u gornjem dijelu socijalne stratifikacije (viši slojevi, stručnjaci, sitni privatnici i samozapošljeni) znatno skloniji odbacivanju šund kulture, a manje su zainteresovani i za narodnu umjetnost nego pripadnici koji pripadaju donjem dijelu socijalne ljestvice. Zajednički imenitelj za gotovo sve socijalne slojeve je četvrti klaster. Sa izuzetkom pripadnika potklase i stručnjaka, ostali socijalni slojevi imaju značajno veće frekvencije od očekivanih na ovom klasteru. Pored ranije iznesenih razlika, ovaj klaster odlikuju prosječni skorovi na svim faktorima. To ukazuje na značajan stepen neodređenosti i, možda, konfuzije različitih socijalnih slojeva prema ispitivanim kulturnim sadržajima.

Drugi zajednički imenitelj je povećano interesovanje socijalnih slojeva za informativno-političke programe, sa izuzetkom pripadnika potklase, sitnih preduzetnika i samozapošljenih. Pripadnici potklase, koju pored penzionera sačinjavaju učenici i studenti, iz različitih motiva su apolitični, a sitni preduzetnici i samozapošljeni imaju potrebe za specifičnom vrstom poslovnih informacija koje teško mogu naći u mas-medijima, već mnogo više u neposrednoj razmjeni iskustava. Svi ostali pokazuju naglašenu potrebu za pravim i aktuelnim informacijama, bez obzira na to kom sloju pripadaju. Najzad, treba istaći da sloj službenika i tehničara više liči na slojeve u donjem dijelu socijalne ljestvice nego gornjem jer pokazuju veća interesovanja za narodnu, šund i pop kulturu nego pripadnici u gornjem dijelu socijalne ljestvice, a manja za elitnu kulturu, dok im je zajedničko sa ostalima povećano interesovanje za informativno-edukativne programe.

Poslije svega iznesenog, možemo zaključiti da se starosno, obrazovno i slojno ispitanici diferenciraju na pripadnike savremenijih i tradicionalnih kulturnih praksi. Mlađi, obrazovaniji iz viših socijalnih slojeva i Podgorice skloniji su pop i elitnoj kulturi, a stariji narodnoj umjetnosti i šundu i dolaze iz drugih gradova Crne Gore. Kao što smo kazali, elitna kultura najviše, a šund kultura najmanje odvaja socijalne slojeve. Izvjesna odstupanja od ovih tendencija pokazuju pripadnici potklase i donekle službenici i tehničari.

Bez obzira na sva ograničenja našeg istraživanja, te to što su uključeni dosta uopšteni i nedovoljno diferencirani kulturni sadržaji, što istraživanje nije uključilo i introspektivne doživljaje određenih kulturnih praksi, nesumnjivo je da osnovni rezultati potvrđuju Burdijeova stanovišta (16, 82, 88, 89, 90, 91, 92, 117, 119). Prvi, najznačajniji nalaz koji ide u prilog ovom generalnom zaključku je da su sadržaji elite kulture značajno prisutniji među pripadnicima viših slojeva, koji baštine viši materijalni, kulturni i socijalni kapital, čime se oni dosta jasno distingviraju od nižih društvenih slojeva. Podsjetimo se da je riječ o mlađim, obrazovanijim ljudima iz viših društvenih slojeva, iz Podgorice. Drugi nalaz koji takođe treba uzeti u obzir je i da savremenije kulturne sadržaje, kao što je pop muzika, opet relativno više baštine pripadnici viših društvenih slojeva, mlađi, koji imaju veći kulturni kapital.

Burdijeovu teoriju takođe potkrepljuju i nalzi koji se tiču načina slušanja i nabavljanja muzike. Izuzetak je da su službenici i tehničari veći poklonici muzike nego pripadnici nekih viših društvenih slojeva, što se u pojedinim aspektima može reći i za pripadnike potklase. Pomenuli smo da među pripadnicima potklase ima i đaka i studenata, što objašnjava ovo odstupanje. Međutim, kada je riječ o sloju službenika i tehničara, vidjeli smo jasno izraženu tendenciju da pripadnici ovog srednjeg sloja vrše preraspodjelu dostupnih resursa, prije svega u korist kumuliranja kulturnog kapitala. Takvom preraspodjelom ovaj sloj nastoji da boljim intergeneracijskim transferom kapitala postigne veću intergeneracijsku pokretljivost i bolje slojne pozicije potomaka. S druge strane, oni su prema dominantnim kulturnim praksama sličniji nižim socijalnim slojevima.

Klaster analiza nam je pokazala da bi četvrti klaster prije išao u prilog teorijama omnivora Pitersona (122) jer se socijalni slojevi na ovom klasteru značajno ne razlikuju po kulturnim praksama. Takođe, u prilog ovoj teoriji išao bi i nalaz da se slojevi značajno ne razlikuju u pogledu praćenja informativnih programa. Treba imati u vidu da je crnogorsko društvo sa kolektivističkih kulturnih obrazaca u toku tranzicije prihvatilo obrasce masovne kulture koji su donekle nivelisali klasno-slojne barijere. Međutim, dominantnije su bile tendencije klasnog raslojavanja i nastojanja da ukusi, kulturne prakse prate te tendencije ka dosta oštrom raslojavanju u crnogorskom društvu, gdje je srednja klasa slaba.

VRIJEDNOSNE PREFERENCIJE SOCIJALNIH SLOJEVA

NA osnovu brojnih definicija vrijednosti, koje su date u jednoj studiji vrijednosti u Crnoj Gori (31), može se izvesti zaključak da su kultura, društvo i ličnost putem vrijednosti povezane brojnim vezama i da se ne može zamisliti niti integrisana ličnost niti integrisano društvo bez razvijene hijerarhije vrijednosti. Između mnogih, podsjetimo se definicije Rota i Havelke: „Vrijednosti su trajan, izrazito pozitivan odnos prema objektima koje ocjenjujemo kao važne i za čije ostvarenje postoji izrazito lično angažovanje” (31, str. 157). Nešto proširenije značenje daje prof. Kuzmanović: „Vrijednosti su shvatanja o lično i društveno poželjnim oblicima ponašanja, oblicima aktivnosti i konačnim stanjima društva ili pojedinca.” Za nas su ovom prilikom posebno važne jer direktno ili indirektno uplivišu sve aktivnosti u svakodnevnom životu. Povezane su sa kvaliteom života i životnim stilovima.

Miles i sradnici vrijednosti posmatraju kao motivacione sile koje utiču na mnoga ponašanja pojedinaca i grupa i na stvaranje socijalnog identiteta (123). Niz drugih istraživača smatra da su vrijednosti u tom kontekstu zanemarene (124, 125, 126). U ranije navedenoj studiji (123) Miles ističe da su teorijski i empirijski napredak od sredine XX vijeka omogućili da se istraživanje vrijednosti odvoji od svog funkcionalističkog nasljeđa i da se izgradi nov i uvjerljiv teorijski okvir. Dosta je dokaza da društva širom svijeta prepoznaju iste opšte kategorije vrijednosti, čak iako nijesu saglasni u vezi sa njihovim prioritetima (127). Miles smatra da se izbor vrijednosti kao motiva za akciju pretežno odvija brzo, bez napora, gotovo na nesvjesnom nivou, te se ovakvo objašnjenje uglavnom prihvata od istraživača koji se orijentišu na situacione strukture (128, 129). Nedostatak pažnje sociologa za istraživanje vrijednosti može otežati objašnjenje društveno važnih pojava, od interesa za sociologe, kao što su socijalno raslojavanje i društveni konflikti (130, 131). Npr. na individualnom nivou vrijednosti omogućavaju predviđanje političkih akcija, kao što je glasanje na izborima (134, 133,132) ili učešće u političkim grupama i pokretima

(134), aktivizam (135,132). Na širem planu analiza vrijednosti može doprinijeti razumijevanju procesa demokratizacije društva.

Neka važna pitanja su pokrenuta u ovim studijama, kao što je pitanje da li vrijednosti doprinose političkoj mobilizaciji. Kakvu ulogu igraju u formiraju i održavanju kolektivnog identiteta? Kako popularne vrijednosti utiču na dugoročnu efikasnost, političke i društvene promjene koje sprovodi elita? Koliko god da se ovim novim pristupima postiže bolje razumijevanje brojnih društvenih pojava, ostaje problem kako se vrijednosti mogu integrisati u nove sociološke teorije (135).

Sva ova istraživanja naveli smo da bismo ukazali na socijalno-psihološke pristupe koji predstavljaju značajnu dopunu sociološkim pristupima u kojima se često jasno ne vide individualni ili grupni mehanizmi uticaja određenih vrijednosti na društvene pojave i procese, već se o tim uticajima ili posredno zaključuje ili se o njima zaključuje na osnovu statističkih analiza. Nažalost, toj zamci nijesmo umakli ni u ovom istraživanju jer su nam za takve minuciozne analize nedostajali i sredstva, i kadrovi, i vrijeme.

Burdije povezuje vrijednosti sa konvertibilnošću različitih vrsta kapitala (društvenih, kulturnih, simboličkih i ekonomskih) (86, 137). Jedan od glavnih aspekata svih projekata društvenih vrijednosti je socijalni identitet. Povezivanje posebnog repertoara znakova za određene socijalne identitete je često jedan od glavnih ciljeva takvih projekata socijalnih vrijednosti. Ovim projektima nastoji se doći i do društveno poželjnih oblika ličnosti. Posebno je zanimljivo istraživanje transformacije vrijednosti u postliberalnoj Indiji primjenom detaljne etnografske analize (138).

Naš pristup vrijednostima bio je manje ambiciozan iz razloga o kojima je ranije bilo riječi. Mi smo ih vezali za svakodnevni život i stilove života primjenom statističkih analiza. Poznavanje vrijednosnih preferencija povezano je sa sistemom potreba, a time i sa svakodnevnom rutinama, te životnim stilom ličnosti. Međutim, vrijednosne preferencije pružaju trajnije orijentire za odnos ličnosti prema užoj i široj socijalnoj sredini jer su svakodnevne životne rutine i životni stilovi određeni dominantnim vrijednosnim orijentacijama. U tom cilju konstruisali smo jednu petostepenu skalu Likertovog tipa (pitanje 78, upitnik na kraju rada), kojom smo prije svega nastojali da mjerimo dominantne vrijednosne orijentacije od autoritarnosti i nacionalizma na jednom polu do individualizma na drugom.

Veliki problem u konstrukciji skale bio je njen tematski okvir. Izbor ajtema kojima se mjere autoritarnost i nacionalizam je konzistentan. Međutim, ajtemi kojima se mjere individualističko-liberalističke vrijednosne orijentacije nije sasvim konzistentan jer tvrdnje koje se odnose na porodični život, a koje

mjere individualističke vrijednosne orijentacije nijesu sasvim „čiste” jer indirektno uključuju i neke tradicionalističke vrijednosne obrasce. Mi smo toga bili svjesni prilikom izbora ajtema za skalu. Međutim, porodica i profesija su važni konstituenti životnog stila te smo ih zato uključili u skalu. Sa stanovišta dosljedne operacionalizacije tematski izbor porodičnog života činio je operacionalizaciju individualističke orijentacije donekle problematičnom. Mi smo napravili kompromis da bismo optimalizovali saznavnu vrijednost skale ne samo u pravcu mjerenja individualističke vrijednosne orijentacije, nego i u pravcu sagledavanja nekih važnih aspekata porodičnog života, relevantnih za opis životnih stilova.

Pomenuta skala sadrži 19 ajtema. Tvrdnjama od 78.1 i 78.2 mjeri se nacionalizam. Tvrdnje 78.10, 78.11, 78.17 i 78.19 mjere autoritarne vrijednosne orijentacije. Tvrdnje od 78.3 do 78.9 i od 78.12 do 78.16, kao i tvrdnja 78.18 mjere individualističko-liberalističke vrijednosne orijentacije. Nesrazmjera između malog broja tvrdnji kojima se mjere autoritarne, a naročito nacionalističke vrijednosne orijentacije i relativno velikog broja kojima se mjere individualističko-liberalističke vrijednosne orijentacije uslovljena je usmjerenošću istraživanja na vrijednosne orijentacije prema dva važna segmenta životnih stilova — porodičnom i profesionalnom.

Prvo smo nastojali da ispitamo internu konzistentnost skale. Interna konzistentnost skale je zadovoljavajuća (Krombahova alfa = 0,6). Da bismo izdvojili potencijalne vrijednosne orijentacije, izvršili smo faktorizaciju petostepene skale Likertovog tipa od 18 ajtema (pitanje 78, upitnik na kraju rada), primjenjujući varimaks faktorsku analizu. Kaiser — Meyer — Olkin = 0,796. Dakle, dosta je visok, što ukazuje na pogodnost rezultata za faktorizaciju.

Izvršili smo na osnovu Scree plot-a i smislenosti faktora. bor faktora

Izdvojila su se četiri faktora sa saturacijama većim od 0,500, sa izuzetkom jednog ajtema (78.9) čija je saturacija iznad 0,300. Sva četiri faktora nose 52,581% varijanse. Na prvom faktoru izdvojili su se ajtemi sa saturacijama iznad 0,600, ajtemi 78.13; 78.12; 78.15; 78.14; 78.16; 78.18:

- meni je važno da djeca dobiju stalni i dobro plaćen posao — 0,805 ;
- meni je u životu važno da djeca postignu što veće i kvalitetnije profesionalno obrazovanje — 0,767 ;
- posebno su mi važni sloga i razumijevanje među članovima porodice — 0,707;
- posebno mi je važno moje zdravlje i zdravlje članova porodice — 0,687;
- posebno mi je važno da živim u zemlji u kojoj nema potresa i sukoba da bi svi članovi porodice mogli da ostvare svoje životne ciljeve — 0,637;
- važni su sloga, ljubav i razumijevanje u braku — 0,604;

Tabela 47. Matrica faktorskih zasićenosti ajtema

	Component			
	1	2	3	4
pit 78_13 Meni je važno da djeca dobiju stalni i dobro plaćen posao.	,805	,130	-,013	-,053
pit 78_12 Meni je u životu važno da djeca postignu što veće i kvalitetnije profesionalno obrazovanje.	,767	,137	-,048	,047
pit 78_15 Posebno su mi važni sloga i razumijevanje među članovima porodice.	,703	,157	-,175	,107
pit 78_14 Posebno mi je važno moje zdravlje i zdravlje članova porodice.	,687	,218	-,206	-,027
pit 78_16 Posebno mi je važno da živim u zemlji u kojoj nema potresa i sukoba, da bi članovi porodice mogli da ostvare svoje životne ciljeve.	,637	-,088	,052	,249
pit 78_18 Važni su ljubav, sloga i razumijevanje u braku.	,604	,233	-,032	-,088
pit 78_6 Meni je važno da posao koji radim volim i uživam u njemu.	,141	,749	-,100	,091
pit 78_7 Uspješno obavljanje posla treba da bude glavni kriterijum napredovanja svakog pojedinca u društvu.	,075	,747	-,127	,089
pit78_4 Važnije mi je da li se poštuju moja građanska prava nego kojoj naciji pripadam.	,261	,603	,022	-,197
pit 78_3 Ljude ne cijenim po tome kojoj naciji i narodu pripadaju.	,247	,543	,117	-,119
pit 78_8 Mnogo mi je važnije da sam prihvaćen od svojih profesionalnih kolega nego od ljudi koji su naročito vezani za naciju, pleme ili bratstvo.	-,132	,362	,274	-,321
pit 78_9 Mislim da je najvažnije da ostvarim svoje lične interese, bez obzira na to da li su sredstva koja se za to koriste moralno prihvatljiva ili ne.	-,117	-,134	,791	,112
pit 78_10 Treba slušati ljude koji su moćni i uticajni u društvu, čak i ako nijesu u pravu.	-,093	-,047	,775	,223
pit 78_11 Važno mi je da budem prihvaćen od drugova, prijatelja i rodbine, bez obzira na to koje žrtve za to treba da podnesemo moja porodica i ja.	-,121	,035	,759	-,120
pit 78_17 Mislim da je vlast vlast i da svi treba da je slušamo.	-,029	-,020	,380	,311
pit 78_1 Za mene je važno da sam pripadnik crnogorske nacije.	,051	,071	,263	,732
pit 78_2 Ja sam vrlo vezan/na za svoje bratstvo i pleme.	,059	-,009	,174	,727

Prvi, najjači faktor, koji nosi 22,224% varijanse, odnosi se na postignuće individualne uspješnosti i sreće članova porodice, posebno djece, kao i slaganje među članovima porodice. Ovaj faktor, koji je indikator individualističke vrijednosne orijentacije, nazvali smo **porodičnim faktorom**.

Na drugom faktoru, koji nosi 14,172% varijanse, izdvojili su se ajtemi: 78.5; 78.6; 78.7; 78.4, 78.3; 78.8:

- meni je posebno važno da imam stalan i dobro plaćen posao — 0,757;
- meni je važno da posao koji radim volim i uživam u njemu — 0,749;
- uspješno obavljanje posla treba da bude glavni kriterijum napredovanja svakog pojedinca u društvu — 0,747;
- važnije mi je da li se poštuju moja građanska prava nego kojoj naciji pripadam — 0,603;
- ljude ne cijenim po tome kojoj naciji i narodu pripadaju — 0,503;
- mnogo mi je važnije da sam prihvaćen od svojih profesionalnih kolega nego od ljudi koji su naročito vezani za naciju, pleme i bratstvo — 0,362.

Na drugom faktoru sa saturacijama iznad 0,500 (izuzev ajtema 78.8) izdvojile su se tvrdnje koje opisuju profesionalnu uspješnost i individualna prava pojedinca, te smo ga nazvali faktorom profesionalne uspješnosti i individualnih prava.

Treći faktor, koji nosi 10,224% varijanse, obuhvata ajteme 78.9; 78.10; 78.11 i 78.17 sa saturacijama iznad 0,500 (samo jedna, a ostale tri sa saturacijama iznad 0,700):

- mislim da je važno da ostvarim svoje lične interese, bez obzira na to da li su sredstva koja se za to koriste prihvatljiva ili ne — 0,791;
- treba slušati ljude koji su moćni u društvu, čak i ako nijesu u pravu — 0,775;
- važno mi je da budem prihvaćen/na od drugova, prijatelja i rodbine, bez obzira na to koje žrtve treba da podnesemo moja porodica i ja — 0,759;
- mislim da je vlast vlast i da svi treba da je slušamo — 0,537.

Treći faktor je najmanje „čist” jer uključuje tvrdnju 78.9 koja je tipično indikator individualističke vrijednosne orijentacije. Ipak, primarno je riječ o faktoru autoritarnosti sa elementima individualizma. Tako ovaj faktor možemo nazvati faktorom dominantno autoritarnih vrijednosnih orijentacija.

Na četvrtom faktoru koji nosi 5,961% varijanse, sa saturacijama iznad 0,700 izdvojila su se prvi i drugi ajtem:

- za mene je važno da sam pripadnik crnogorske nacije — 0,732;
- ja sam vrlo vezana/na za svoje bratstvo i pleme — 0,727.

Iako samo sa dva ajtema, četvrti faktor je „čist” i možemo ga nazvati faktorom nacionalizma.

Nas je dalje interesovalo da li postoje statistički značajne razlike prema polu, starosti, obrazovanju i slojnoj pripadnosti po faktorskim skorovima.

Pol. Da bismo ispitali postojanje razlika za četiri faktorska skora po polu, primijenili smo t-test. Nađene su razlike samo na prvom faktoru ($t = -3,202$;

$p < 0,001$), dok za ostala tri nijesu. Žene su značajno zastupljenije na prvom, porodičnom faktoru, nego muškarci, što je očekivano. U strukturi vrijednosnih orijentacija porodične vrijednosti, o kojima je ranije bilo riječi, imaju dominantno mjesto. Međutim, prilično je neočekivano da se prema drugom faktoru — faktoru profesionalne uspješnosti i individualnih prava muškarci i žene značajno ne razlikuju. Rezultati jednog istraživanja o rodnim odnosima u Crnoj Gori u periodu tranzicije (139) takođe pokazuju veliku vitalnost žena u profesionalnom području svakodnevnog života.

Donekle su neočekivani nalazi da nijesu utvrđene značajne razlike prema polu između faktorskih skorova za autoritarnost i nacionalizam. Da bi smanjile polnu diskriminaciju i stigmatizaciju, jedan od najčešćih obrazaca ponašanja žena u Crnoj Gori je da prihvate muške obrasce ponašanja. Ta „identifikacija” sa muškarcima, naročito u nižim socijalnim slojevima, ide tako daleko da vlastite uspjehe pripisuju muškarcima kada je god moguće da ti uspjesi ostanu nedovoljno socijalno vidljivi ili skriveni za socijalno okruženje. Time žene svjesno i/ili nesvjesno cementiraju postojeće rodne nejednakosti.

Starost. Povezanost godina i faktorskih skorova za skalu autoritarnosti, nacionalizma i individualizma ispitivali smo primjenom Pirsonovog koeficijenta korelacije. Pirsonov koeficijent korelacije za prvi faktorski skor je $r = 0,148$; $p < 0,000$, za drugi $r = -0,192$; $p < 0,000$; za treći nije značajan ($r = 0,015$; $p < 0,0679$) i za četvrti $r = 0,096$; $p < 0,006$). Prema očekivanju, stariji su značajno zastupljeniji na prvom porodičnom faktoru, naprosto zato što se brak i porodica formiraju u zrelijim mladim godinama.

Mlađi su značajno skloniji ostvarenju individualnih prava i postignuću profesionalnog uspjeha nego stariji ($r = -0,192$; $p < 0,000$), što je takođe očekivan rezultat.

Nije očekivano da između mlađih i starijih ne postoje statistički značajne razlike u pogledu autoritarnosti. Da li je to posljedica nekoherentnosti ovog faktora — već smo istakli da je na ovom faktoru sa visokom saturacijom i jedna tvrdnja koja je indikator izrazite individualističke vrijednosne orijentacije (78.9) — teško je reći. Ako se time ne može objasniti, onda je moguće da je autoritarnost tvrdo jezgro vrijednosnih orijentacija svih uzrasta u crnogorskom društvu, ma koliko da su u posljednje dvije decenije uočljive i individualističko-liberalističke vrijednosne tendencije, iako one nijesu tako čvrsto strukturisane kao autoritarne (140).

Analizom distribucija pitanja 78.9 čak je 576 (71,7%) ispitanika odgovorilo da uopšte nijesu saglasni (42,7%) ili nije saglasni (29%) sa datom tvrdnjom, a samo 75 (9,3%) je odgovorilo da su saglasni ili su saglasni u potpunosti. Činjenica da manje od 10% ispitanika pokazuje jasne individualističke vrijednosne

preferencije, a da je više od 70% sklonije autoritarizmu, objašnjava zašto je ova tvrdnja na faktoru autoritarnosti, je i indirektna potvrda malo ranije iznesenog stava o tvrdom autoritarnom jezgru u svijesti crnogorskih građana.

Najzad, stariji su značajno skloniji nacionalizmu nego mlađi, iako vrijednosti Pirsonovog koeficijenta nijesu naročito visoke ($r=0,096$; $p<0,006$) što indirektno govori o generalnoj rasprostranjenosti nacionalizma i autoritarnosti među stanovništvom Crne Gore.

Obrazovanje. Povezanost između obrazovanja i faktorskih skorova skale nacionalizma, autoritarnosti i individualizma ispitivali smo primjenom Spirmanovog koeficijenta korelacije. Nađena je korelacija između obrazovanja i drugog faktorskog skora ($R_o = 0,216$; $p < 0,000$), dok za ostala tri faktora nije. Ovaj rezultat za drugi faktor je svakako očekivan jer su obrazovaniji generalno i profesionalno uspješniji, ali i skloniji poštovanju individualnih prava. Takođe je donekle prihvatljivo da na prvom porodičnom faktoru nijesu nađene statistički značajne razlike prema obrazovanju jer su težnja ka visokom profesionalnom postignuću ispitanika, a pogotovu njihove djece, zdravlje članova porodice i harmonični bračno-porodični odnosi vrijednosne preferencije koje su invarijantne za sve socijalne slojeve, bez obzira na slojne razlike u vrijednosnim značenjima. Međutim, zanimljivo je da nijesu nađene statistički značajne razlike između različitih obrazovnih kategorija crnogorskog stanovništva u pogledu autoritarnosti i nacionalizma, iako bi trebalo očekivati da su visoko-obrazovani značajno manje skloni nacionalističkim i autoritarnim vrijednosnim preferencijama. Ovaj nalaz osnažuje našu ranije iznesenu pretpostavku o jednom tvrdom jezgru autoritarno-nacionalističkih vrijednosnih preferencija, ma koliko da je to jezgro u kvantitativnom smislu manje rasprostranjeno. Na takav zaključak upućuju i rezultati jednog našeg istraživanja sa samog kraja XX vijeka, što ukazuje da to jezgro vjerovatno ostaje koherentno uprkos činjenici da je od tog istraživanja proteklo 18 godina (140).

Slojna pripadnost. Da bismo utvrdili da li se faktori na skali autoritarnosti — nacionalizma i individualizma razlikuju po slojnoj pripadnosti primijenili smo ANOVA test. Ispitanici se po prvom faktoru značajno ne razlikuju ($F = 1,583$; $p < 0,137$). Ipak treba zapaziti neke interesantne razlike kada je riječ o potklasi. Na prvom faktoru pripadnici potklase imaju veće skorove od svih klasa. Oni više preferiraju porodicu od službenika i tehničara ($I-J = -0,76674$; $p < 0,007$), kv. i vkv. radnika ($I-J = -0,97646$; $p < 0,013$), nk. i pk. radnika ($I-J = -1,15464$; $p < 0,023$) i poljoprivrednika ($I-J = -1,99464$; $p < 0,047$). Pripadnici potklase vjerovatno pripadaju onim socijalnim grupacijama koje doživljavaju niz osjećanja koje kompenzuju jačanjem unutarporodične kohezivnosti i podizanjem porodičnih očekivanja u različitim aspektima porodičnog života.

Prema drugom faktoru postoje statistički značajne razlike među slojevima ($F = 2,428$; $p < 0,018$). Prema očekivanju, stručnjaci imaju značajno veće skorove na drugom faktoru — faktoru profesionalne uspješnosti i individualnih prava od kv. i vkv. radnika ($I-J = 1,01859$; $p < 0,013$), nk. i pk. radnika ($I-J = 1,09817$; $p < 0,042$) i poljoprivrednika ($I-J = 3,49459$; $p < 0,002$). Sitni privatnici i samozapošljeni značajno više preferiraju profesionalnu uspješnost i individualna prava od poljoprivrednika ($I-J = 2,95225$; $p < 0,010$). Kv. i vkv. radnici imaju značajno manje skorove na ajetemima profesionalne uspješnosti i individualnih prava od stručnjaka, a značajno veće od poljoprivrednika ($I-J = 2,39643$; $p < 0,048$). Poljoprivrednici imaju značajno manje skorove od svih ostalih, uključujući i potklasu ($I-J = -2,81667$; $p < 0,016$). Najzad, potklasa ima veći skor od poljoprivrednika.

Prema trećem faktoru takođe nijesu nađene statistički značajne razlike ($F = 1,586$; $p < 0,136$). Slično prvom faktoru, neke razlike pomenućemo više ilustrativno. Na faktoru autoritarizma pripadnici više klase imaju veće skorove od stručnjaka ($I-J = 2,01224$; $p < 0,030$) i nk. i pk. radnika ($I-J = 2,29680$; $p < 0,031$). Od ostalih se značajno ne razlikuju. Kao što smo pomenuli, stručnjaci su manje skloni autoritarnosti nego pripadnici više klase i potklase ($I-J = -1,09494$; $p < 0,042$), dok se od ostalih značajno ne razlikuju. Sitni privatnici, službenici, tehničari, kv. i vkv. radnici u pogledu autoritarnosti ne razlikuju se od svih ostalih. Nk. i pk. radnici su značajno manje autoritarni od pripadnika više klase. Poljoprivrednici nijesu značajno autoritarniji od svih ostalih. Najzad, pripadnici potklase su značajno autoritarniji od stručnjaka, dok se od svih ostalih značajno ne razlikuju.

Prema četvrtom faktoru među slojevima su nađene razlike, ali su one na granici značajnosti ($X^2 = 2,038$; $p < 0,048$). Pripadnici više klase skloniji su nacionalizmu od službenika i tehničara ($I-J = 0,81267$; $p < 0,048$), kv. i vkv. radnika ($I-J = 0,83675$; $p < 0,050$) i nk. i pk. radnika ($I-J = 1,31219$; $p < 0,000$). Stručnjaci su blago skloniji nacionalizmu od službenika i tehničara ($I-J = 0,39980$; $p < 0,052$) i nk. i pk. radnika ($I-J = 0,89932$; $p < 0,005$). Sitni privatnici i samozapošljeni nijesu značajno skloniji nacionalizmu od svih ostalih. Službenici i tehničari su u relativno manjoj mjeri nacionalisti od pripadnika više klase i stručnjaka, iako su razlike na granici značajnosti. Kv. i vkv. radnici su manje skloni nacionalizmu od pripadnika više klase, dok se od ostalih značajno ne razlikuju. Nk. i pk. radnici su značajno manji nacionalisti od pripadnika više klase, stručnjaka i pripadnika potklase ($I-J = -0,75518$; $p < 0,024$). Najzad, pripadnici potklase su skloniji nacionalizmu od nk. i pk. radnika.

Analizom distribucije frekvencija na oba pitanja, kojima se mjeri nacionalizam, oko 1/3 ispitanika su tvrdi nacionalisti, 1/3 neopredijeljeni, a 1/3 nijesu.

Pripadnici potklase više preferiraju porodicu od ostalih jer zbog osujećenja i socijalno-ekonomskih problema u porodičnoj solidarnosti vide zaštitu od frustracija, stresova povezanih sa njihovom nepovoljnom socijalnom pozicijom. Očekivano je da stručnjaci, sitni privatnici i samozapošljeni pokazuju značajno veće aspiracije prema profesionalnom uspjehu i individualnim pravima nego drugi. Ostvarenje individualnih prava je pretpostavka za afirmaciju preduzetničkog duha i individualnih sposobnosti u profesiji.

Posebno su zanimljivi rezultati vezani za skale nacionalizma i autoritarnosti prije svega kada je riječ o pripadnicima više klase. Oni su značajno veći nacionalisti od službenika, tehničara i radničkih slojeva, ali su autoritarniji i od nk.v. i pk.v. radnika i stručnjaka. Ako se autoritarnost donekle može objasniti njihovim sadašnjim i ranijim rukovodećim funkcijama, jer ne treba zaboraviti da manji ili veći dio rukovodeće nomenklature (već zavisno od zemlje u tranziciji) potiče od rukovodećih slojeva ranijeg socijalističkog perioda, pojačani nacionalizam na prvi pogled nije lako objašnjiv, bez obzira na to što autoritarizam i nacionalizam često idu ruku pod ruku (141). Čini se da autoritarnost i naglašenija nacionalna retorika predstavlja obaveznu legitimaciju za zauzimanje značajnijih funkcija u različitim područjima društvenopolitičkog života, kao konstitutivnog elementa izgradnje nacionalnog identiteta na području Balkana, prije svega zemalja bivše SFRJ. To može objasniti što su i stručnjaci skloni nacionalizmu, iako uopšte nijesu autoritarniji od drugih. Najzad, veća autoritarnost i nacionalizam pripadnika potklase može se objasniti činjenicom da je u značajnom procentu čine stariji (penzioneri, domaćice i sl.), koji su inače skloniji tradicionalizmu.

Mjesto stanovanja. Postoje li razlike na skali nacionalizma — autoritarnosti i individualizma prema mjestu stanovanja ispitali smo primjenom ANOVA testa. ANOVA test smo izvršili preko faktorskih skorova. Značajnost je nađena samo za prva dva faktora — porodični faktor i faktor profesionalne uspješnosti i ljudskih prava, dok za druga dva nema statistički značajnih razlika.

Prvi faktor. Prema prvom — porodičnom faktoru postoje statistički značajne razlike ($F = 4,777$; $p < 0,009$). Nasuprot Podgorici, građani drugih gradova Crne Gore značajno su zastupljeniji na prvom faktoru ($I-J = 0,77432$; $p < 0,002$). Stanovnici sela značajnije su prisutni na prvom faktoru nego stanovnici Podgorice, iako ova razlika ne dostiže stepen statističke značajnosti, već je blizu granice ($I-J = 0,62032$; $p < 0,055$).

Drugi faktor. Razlike prema mjestu stanovanja izrazitije su na drugom faktoru — faktoru individualne uspješnosti i ljudskih prava ($F = 6,243$; $p < 0,002$). Građani drugih gradova više su zastupljeni na faktoru profesionalne uspješnosti i ljudskih prava od grđana Podgorice ($I-J = 0,68982$; $p < 0,017$),

ali još više građani sela u Crnoj Gori, što je još neobičniji rezultat ($I-J = 1,29582$; $p < 0,001$).

Oba rezultata, a pogotovu na drugom faktoru, na prvi pogled su neočekivana. Pošto smo pomenuli da ova dva faktora mjere individualističke tendencije (pogotovu drugi), dolazi se do zaključka da građani Podgorice imaju relativno slabije izražene individualističke vrijednosne preferencije nego stanovnici drugih naselja u Crnoj Gori. Pripadnici viših slojeva natprosječno su zastupljeniji u Podgorici, a vidjeli smo da su kod značajnog dijela tih slojeva naglašene tendencije prema autoritarnosti i nacionalizmu. U manjem opsegu je moguće da građani ostalih naseljenih mjesta u Crnoj Gori doživljavaju da su u odnosu na glavni grad defavorizovani u realizaciji niza životnih aspiracija, pa razvijaju individualističke vrijednosne preferencije kao „odgovor” na takvu neravnopravnu poziciju u odnosu na Podgoričane, ali i kao podstrek individualnoj motivaciji da se ta disproporcija prevaziđe ili bar ublaži.

Dvostruka klaster analiza skale autoritarnosti — nacionalizma i individualizma

Posebno nas je zanimalo kako se grupišu ispitanici prema navedena četiri faktora. U tom cilju izvršili smo dvostruku klaster analizu. Izdvojena su 4 klastera, dobijeni koeficijent siluete iznosi 0,3, što je zadovoljavajući rezultat. Dakle, možemo zaključiti da je ovakva podjela uzorka po klasterima opravdana, ali moramo imati na umu da kohezivnost unutar klastera nije sasvim zadovoljavajuća. Od korišćenih faktora svi su imali učešća u formiranju klastera, pri čemu su faktori 1 i 4 imali većeg uticaja, dok su faktori 3 i 2 bili od manjeg značaja.

Tabela 48. Doprinos faktora klasterisanju

Faktori	Indeks značajnosti
Faktor 1 — porodični faktor	1,00
Faktor 4 — nacionalizam	0,98
Faktor 2 — profesionalna uspješnost i individualizam	0,52
Faktor 3 — autoritarna vrijednosna orijentacija	0,51

Odnos između veličina klastera nije veoma dobar: srazmjera veličine najvećeg i najmanjeg klastera iznosi 4,03, što je ispod poželjne granice od 3, jer najveći klaster ne bi trebalo da bude više od tri puta veći od najmanjeg klastera.

Tabela 49. Klasteri skale autoritarnosti — individualizma

Klasteri	Veličina izražena u procentima
Klaster 1	12,2%
Klaster 2	49,1%
Klaster 3	23,5%
Klaster 4	15,2%

Slijedi opis karakteristika svakog izdvojenih klastera.

Klaster 1 odlikuje povišenje na nacionalizmu i autoritarnosti.

Klaster 2 odlikuje prosječnu populaciju koja nema značajnih isticanja ni na jednom od faktora.

Klaster 3 odlikuje manjak interesovanja za porodicu, ali i za profesionalni uspjeh i individualizam. To nas upućuje da je ovo klaster povučenih i blago pasivnih ljudi.

Klaster 4 odlikuje veoma niska etnocentričnost i povećana individualnost. Pripadnici ovog klastera pokazuje odlike individualista.

Analiziraćemo povezanost klastera sa polom, starošću, obrazovanjem, slojnom pripadnošću i mjestom stanovanja.

Pol. Između muškaraca i žena postoje statistički značajne razlike na skali autoritarnosti — nacionalizma i individualizma ($X^2 = 11,448$; $p < 0,010$). Muškarci imaju značajno veće frekvencije od očekivanih na trećem klasteru — klasteru smanjenih interesovanja za porodicu, kao i za poslovni uspjeh i individualizam, a žene na drugom — klasteru koji odlikuje prosječnost na svim faktorima. Ovaj rezultat je očekivan ako se ima u vidu da u vrijednosnim preferencijama porodica ženama ipak ima važnije mjesto, a muškarcima profesionalna uspješnost.

Starost. Primjenom ANOVA testa nađene su statistički značajne razlike između različitih klastera prema starosti ($F = 9,342$; $p < 0,000$). Ispitanici koji pripadaju prvom klasteru — klasteru autoritarnosti i nacionalizma značajno su stariji od onih koji pripadaju drugom klasteru — klasteru koji odlikuje prosječnost na svim faktorima ($I-J = 5,34340$; $p < 0,000$), i na trećem klasteru koji karakteriše manjak interesovanja za porodicu i profesionalni uspjeh ($I-J = 7,42889$; $p < 0,000$). Kao što je rečeno, pripadnici drugog klastera značajno su mlađi od pripadnika prvog klastera, dok se od svih ostalih značajno ne razlikuju. Pripadnici trećeg klastera značajno su mlađi od pripadnika prvog klastera, a značajno (ali skoro na granici značajnosti) i od pripadnika četvrtog klastera koga karakteriše naglašeni individualizam ($I-J = -4,35139$; $p < 0,042$).

Osnovni zaključak je da su autoritarci i nacionalisti očigledno stariji muškarci, a mlađi — prosječni na svim faktorima, djelimično anomični, a u još manjoj mjeri sa izraženom individualnošću i samosviješću.

Obrazovanje. Među klasterima postoje statistički značajne razlike prema obrazovanju ($X^2 = 29,291$; $df = 6$; $p < 0,000$). Niskoobrazovani su značajno rjeđe zastupljeni na trećem klasteru koji opisuje manjak interesovanja za porodicu, profesionalni uspjeh i smanjeni individualizam, dok su visokoobrazovani značajno zastupljeniji na prvom klasteru — klasteru autoritarnosti i nacionalizma.

Slojna pripadnost. Slojevi se značajno razlikuju po klasterisanju ($X^2 = 34,769$; $df = 21$; $p < 0,030$). Pripadnici više klase zastupljeniji su na prvom klasteru, a nk. i pk. na trećem koji čine povučeni i blago pasivni ljudi. Na kraju, uradili smo korelacionu analizu između faktorskih skorova na četiri faktora i indeksa potrošnje. Primjenom Spirmanovog koeficijenta korelacije pokazalo se da postoji statistički značajna povezanost samo sa četvrtim faktorom — faktorom nacionalizma ($R_o = 0,084$; $p < 0,017$). Sa porastom nacionalizma raste i indeks potrošnje. Poznato je da u određenim političkim konstelacijama nacionalizam donosi i značajne finansijske benefite.

Tri najvažnije tvrdnje sa skale autoritarnosti — nacionalizma i individualizma

Na kraju, interesovalo nas je koje tri tvrdnje sa skale autoritarnosti — nacionalizma i individualizma ispitanici smatraju najznačajnijim. Dobijen je sljedeći redosljed.

- Prvi izbor — 78.14: Posebno mi je važno moje zdravlje i zdravlje članova porodice. 28,3%.
- Drugi izbor — 78.18: Važni su ljubav, sloga i razumijevanje u braku. 11,37%.
- Treći izbor — 78.15: Posebno su mi važni sloga i razumijevanje među članovima porodice. 10,49%.

Sve tri tvrdnje odnose se na dobro funkcionisanje porodice, pri čemu s razlogom zdravlje članova porodice dobija centralnu poziciju. Sve ove tvrdnje izdvojile su se na prvom, najjačem porodičnom faktoru. Zajednički vrijednosni imenitelj ovih tvrdnji je ipak individualistički, jer u kolektivističkom obrascu nema mnogo prostora za ljubav, slogu i razumijevanje među bračnim partnerima, pa ni zdravlje nije u prvom planu, već konformizam, poslušnost članova prema dominantnoj porodičnoj figuri.

Budući da se u tri kategorije kod svakog izbora javljaju slični odgovori, mi smo po demografskim i sociološkim obilježjima poredili ispitanike samo u prvom izboru.

Pol. Nijesu nađene statistički značajne razlike.

Starost. Primjenom ANOVA testa nađene su značajne razlike u prvom izboru skale autoritarnosti — individualizma ($F = 3,420$; $p < 0,002$). Ispitanici kojima je važnije da se poštuju njihova građanska prava nego kojoj naciji pripadaju značajno su mlađi od onih kojima je važno da im djeca postignu što kvalitetnije i veće profesionalno obrazovanje ($I-J = -7,00458$; $p < 0,016$) i od onih kojima je važno da im djeca imaju stalni i dobro plaćeni posao ($I-J = -10,50000$; $p < 0,002$). Od ostalih se značajno ne razlikuju. Oni kojima je najvažnije da imaju stalan i dobro plaćen posao značajno su mlađi nego oni kojima je najvažnije da im djeca postignu što veće i kvalitetnije profesionalno obrazovanje ($I-J = -7,99493$; $p < 0,001$), nego oni da im djeca dobiju stalni i dobro plaćeni posao ($I-J = -11,49035$; $p < 0,000$) i od onih kojima je najvažnije zdravlje članova porodice ($I-J = -4,61836$; $p < 0,031$), dok se od ostalih značajno ne razlikuju.

Onima kojima je u životu posebno važno da im djeca postignu što veće i kvalitetnije profesionalno obrazovanje stariji su od onih kojima je važnije da se poštuju njihova građanska prava nego kojoj naciji pripadaju i od onih kojima je prvenstveno važno da imaju stalan i dobro plaćen posao, a od ostalih se značajno ne razlikuju.

Ispitanici kojima je važno da im djeca dobiju stalan i dobro plaćen posao stariji su od onih kojima je posebno važno lično zdravlje i zdravlje članova porodice ($I-J = 6,87199$; $p < 0,008$) od onih kojima su posebno važni sloga i razumijevanje među članovima porodice ($I-J = 7,67368$; $p < 0,025$) i onih kojima su važni ljubav, sloga i razumijevanje u braku ($I-J = 7,28233$; $p < 0,014$). Od ostalih se značajno ne razlikuju.

Onima kojima je važno lično zdravlje i zdravlje članova porodice značajno su stariji od onih kojima je važno da imaju stalni dobro plaćen posao, a značajno mlađi od onih kojima je važno da im djeca dobiju stalni i dobro plaćeni posao, dok se od ostalih značajno ne razlikuju.

Ispitanici kojima su važni sloga i razumijevanje među članovima porodice značajno su mlađi od onih kojima je posebno važno da djeca dobiju stalan i dobro plaćen posao, dok se od ostalih ne razlikuju.

Oni kojima su važni sloga i razumijevanje u braku značajno su mlađi od onih kojima je posebno važno da djeca dobiju stalan i dobro plaćen posao, a od ostalih se značajno ne razlikuju.

Zapaža se da se vrijednosne preferencije mijenjaju sa uzrastom: mlađi su usmjereni na ostvarenje svojih građanskih prava, prvenstveno stalnog i dobro

plaćenog posla, što očigledno percipiraju kao osnovu za sve druge životne planove, dok su stariji orijentisani prema porodičnim vrijednostima, gdje se opet stalan i dobro plaćen posao djece implicitno doživljava kao osnova za dobro porodično funkcionisanje.

Ispitanici se prema obrazovanju i slojnoj pripadnosti značajno ne razlikuju prema prvom izboru (79.1) na skali autoritarnosti — individualizma, te ih zato nećemo prikazivati.

Mjesto stanovanja. Ispitanici kojima je u životu posebno važno da im djeca postignu što veće i kvalitetnije profesionalno obrazovanje značajno rjeđe žive na selu, a značajno češće u drugim gradovima, osim Podgorice ($X^2 = 23,494$; $df = 12$; $p < 0,024$).

Završne napomene

Za potrebe ovog istraživanja konstruisali smo petostepenu skalu Likertovog tipa od 18 ajtema, kojom smo mjerili dominantne vrijednosne orijentacije, pri čemu smo u konstrukciji napravili kompromis između dosljedne operacionalizacije dominantnih vrijednosnih orijentacija i specifičnih istraživačkih ciljeva da opišemo životne stilove ispitanika. Interna konzistentnost skale je zadovoljavajuća (Krombahova alfa = 0,6). Da bismo izdvojili potencijalne vrijednosne orijentacije, izvršili smo faktorizaciju petostepene skale Likertovog tipa od 18 ajtema (pitanje 78, upitnik na kraju rada), primijenjujući varimaks faktorsku analizu. Kaiser — Meyer — Olkin = 0,796. Dakle, dosta je visok, što ukazuje na pogodnost rezultata za faktorizaciju.

Izbor faktora vršili smo na osnovu skri plot-a i smislenosti faktora. Saturacije na faktorima su, sa jednim izuzetkom, iznad 0,500, a često i iznad 0,600 i 0,700. Prvi, najjači faktor, koji nosi 22,224% varijanse, odnosi se na postignuće individualne uspješnosti i sreće članova porodice, posebno djece, kao i slogu među članovima porodice. Ovaj faktor, koji je indikator individualističke vrijednosne orijentacije, nazvali smo porodičnim faktorom. Na drugom faktoru, koji nosi 14,172% varijanse, izdvojile su se tvrdnje koje opisuju profesionalnu uspješnost i individualna prava pojedinca, te smo ga nazvali faktorom profesionalne uspješnosti i individualnih prava. Treći faktor, koji nosi 10,224% varijanse, najmanje je „čist” jer uključuje tvrdnju 78.9 koja je tipično indikator individualističke vrijednosne orijentacije. Ipak, primarno je riječ o faktoru autoritarnosti sa elementima individualizma. Tako ovaj faktor možemo nazvati faktorom dominantno autoritarnih vrijednosnih orijentacija. Četvrti faktor, koji nosi 5,961% varijanse, „čist” je i možemo ga nazvati faktorom nacionalizma.

Faktorske skorove smo poredili prema sociodemografskim i sociološkim obilježjima. Prema polu jedina značajna razlika nađena je na prvom faktorskom skor: prema očekivanju, žene su značajno zastupljenije na prvom porodičnom faktoru. Na druga tri nema razlika prema polu, što ukazuje da u profesionalnim aspiracijama muška dominacija nestaje, a žene se sve više identifikuju sa muškarcima i u autoritarno-nacionalističkim vrijednosnim orijentacijama.

Iako su mlađi zastupljeniji na drugom faktoru — faktoru profesionalne uspješnosti i individualnih prava, značajno je da se u pogledu autoritarnosti ne razlikuju od starijih. Bez obzira na to što su stariji značajno češće nacionalisti, postoji jezgro autoritarnosti i nacionalizma među stanovništvom Crne Gore, na što ukazuje i prosta distribucija odgovora na tvrdnje kojima se mjere ove dvije vrijednosne orijentacije.

Obrazovaniji su značajno više zastupljeni na drugom faktoru profesionalne uspješnosti i individualnih prava. Važno je da u pogledu autoritarnosti i nacionalizma nijesu nađene statistički značajne razlike među različitim obrazovnim kategorijama crnogorskog stanovništva.

Posebno su zanimljivi rezultati vezani za skale nacionalizma i autoritarnosti, prije svega kada je riječ o pripadnicima više klase. Pripadnici više klase su značajno veći nacionalisti od službenika, tehničara i radničkih slojeva, ali su autoritarniji i od nk. i pk. radnika i stručnjaka. Čini se da autoritarnost i naglašenija nacionalna retorika, između ostalog, predstavljaju gotovo obaveznu legitimaciju za zauzimanje značajnijih funkcija u različitim područjima društvenopolitičkog života. Čak je i sloj stručnjaka skloniji nacionalizmu od pripadnika nižih slojeva. Inače, stručnjaci i sitni privatnici i samozapošljeni značajno su zastupljeniji na drugom faktoru — faktoru profesionalne uspješnosti individualnih prava.

Zanimljivo je da su ispitanici iz drugih gradova i sela takođe značajno zastupljeniji na drugom faktoru — faktoru profesionalne uspješnosti i individualnih prava, što je na prvi pogled neobičan rezultat. Međutim, njihove aspiracije u ovom pravcu su očekivane posljedice pojačanih frustracija u manjim sredinama te željom za profesionalnom i ličnom afirmacijom. Značajniji razlog je da su pripadnici viših slojeva češće stanovnici Podgorice.

Posebno nas je zanimalo kako se grupišu ispitanici prema navedena četiri faktora. U tom cilju izvršili smo dvostruku klaster analizu.

Klaster 1, koji obuhvata 12,2% ispitanika, odlikuje povišenje na nacionalizmu i autoritarnosti.

Klaster 2, koji obuhvata 49,1% ispitanika, odlikuje prosječnu populaciju koja nema značajnih isticanja ni na jednom od faktora.

Klaster 3, koji obuhvata 23,5% ispitanika, odlikuje manjak interesovanja za porodicu, ali i za profesionalni uspjeh i individualizam. To nas upućuje da je ovo klaster povučениh i blago pasivnih ljudi.

Klaster 4, koji obuhvata 15,2% ispitanika, odlikuje veoma niska etnocentričnost i povećana individualnost. Pripadnici ovog klastera pokazuju odlike individualista.

Gotovo dvostruko veći značaj za klasterisanje imali su prvi i četvrti klaster, nego drugi i treći.

Osnovni zaključak analize klastera prema polu i starosti je da su autoritarci i nacionalisti očigledno stariji muškarci, a mlađi — prosječni na svim faktorima, djelimično anomični, a u još manjoj mjeri sa izraženom individualnošću i samosviješću. Pripadnici više klase zastupljeniji su na prvom klasteru — klasteru autoritarnosti i nacionalizma, a nk. i pk. na trećem klasteru, u kome se grupišu povučени i blago pasivni ljudi. Analiza prema mjestu stanovanja ukazuje na neke zanimljive tendencije: stanovnici drugih gradova, osim Podgorice, značajno su zastupljeniji na drugom klasteru, a značajno manje na trećem, dok su stanovnici sela najzastupljeniji na prvom klasteru — klasteru autoritarnosti i nacionalizma. Najzad, Podgoričani su značajno više zastupljeni na trećem klasteru koji opisuje manjak intresovanja za porodicu, profesionalni uspjeh i individualizam, a značajno manje na četvrtom klasteru — klasteru individualizma. U cjelini, prevlađuju tendencije pasivnosti i anomičnosti.

Indeks potrošnje pozitivno korelira sa autoritarnošću i nacionalizmom. Vidjeli smo da je viša klasa naglašeno autoritarno i nacionalistički nastrojena, a ona ima veći indeks potrošnje, tako da je ova veza vrlo jasna.

Na pitanje o tri najvažnije tvrdnje sa skale autoritarnosti — individualizma prema redosljedu značaja ispitanici su izdvojili: zdravlje članova porodice; ljubav, sloga i razumijevanje u braku, kao i slogu i razumijevanje među članovima porodice. Sve ove tvrdnje izdvojile su se na prvom, najjačem porodičnom faktoru. Zajednički vrijednosni imenitelj ovih tvrdnji je ipak individualistički, jer u kolektivističkom obrascu nema mnogo prostora za ljubav, slogu i razumijevanje među bračnim partnerima, pa ni zdravlje nije u prvom planu, već konformizam, poslušnost članova dominantnoj porodičnoj figuri.

Za razliku od svih dosada istraživanih aspekata svakodnevnog života, vrijednosne orijentacije ne ukazuju na jasnu distinkciju među socijalnim slojevima, već bi se prije moglo reći da je ona atipična, a zatim fluidna i konfuzna. Najznačajniji je rezultat da su pripadnici više klase, a polovično i stručnjaci, relativno više nosioci nacionalističkih, a zatim autoritarnih tendencija, za koje bi više trebalo očekivati da su vrijednosne orijentacije nižih slojeva (samo pripadnici potklase značajno dijele takve orijentacije sa višim slojevima) zato što

su u ranijem socijalističkom periodu oni bili nosioci dominantnih kolektivističkih obrazaca, bilo da je riječ o personalnim ili društvenim vrijednosnim orijentacijama. U tom pogledu Burdijeovi teorijski stavovi (16) nijesu u skladu sa ovim nalazima, ako ne uključimo širi istorijski kontekst. Prije svega, crnogorsko društvo (i većina društava Balkana — prim. B. Đ.) je karakterisala blokirana transformacija, koja je na vrijednosnom planu imala za posljedicu normativno-vrijednosnu disonancu (više o tome, Lazić, M., Petrović, I., 3). Zbog zastoja u izgradnji novog kapitalističkog društva, iz razloga o kojima ovdje ne može biti više riječi, da bi zadržala svoje vodeće pozicije, nomenklatura je inagurirala vrijednosne obrasce koji nijesu odgovarali društvenim promjenama, ali su bili „funkcionalni” sa stanovišta održavanja grupnih interesa nomenklature. Nije onda neobično što su u značajnom stepenu pripadnici viših slojeva prihvatili nacionalističke i autoritarne obrasce kao isplative sa stanovišta očuvanja i uvećanja materijalnog, kulturnog i socijalnog kapitala. Istini za volju, među najobrazovanijim ima u značajnom procentu i onih koji su nosioci individualističko-liberalnih tendencija, što bi išlo u prilog Burdijeovoj teoriji, ali oni su ipak među višim slojevima marginalni. Da ovdje ipak nije riječ o istinskim vrijednosnim opredjeljenjima već o političkom konformizmu, najbolje govori pitanje o tri najvažnije tvrdnje sa skale autoritarnosti — nacionalizma i individualizma, gdje među pripadnicima različitih socijalnih slojeva ne postoje značajne razlike u prioritetima u sva tri izbora koja su na liniji individualističkih vrijednosnih orijentacija.

Ništa manje nije značajan nalaz da dominantni drugi klaster, u kome nijedna vrijednosna orijentacija nije dominantna, već je ona amalgam svih, a često, i protivrječnih otpada 49,1%. Na treći, koji karakteriše nedostak jasnih vrijednosnih orijentacija kada je riječ o prođici i poslu, dolazi skoro četvrtina ispitanika (23,5%). Drugi klaster bi karakterisala vrijednosna konfuziija, a treći vrijednosno anomična stanja. Na taj način skoro se $\frac{3}{4}$ ispitanika nalaze se u vrijednosnom vakuumu. To je očekivano ako postoji vrijednosno-normativna disonanca.

Treba zapaziti da je analiza kulturnih praksi takođe pokazala njihovu izmještanost i konfuziju, iako u manjoj mjeri, jer u cjelini naši vezani za kulturne prakse ipak prvenstveno idu u prilog ukupnom Burdijeovom teorijskom nasljeđu (16, 82, 88, 89, 90, 91, 92, 119), dok se za analizu vrijednosnih orijentacija to ne može reći, već idu više u prilog teoretičarima omnivora (122, 142).

Na kraju, još jedanput treba napomenuti da je u istraživanju svakodnevnog života i stilova života važno u istraživačkom dizajnu uzeti u obzir kulturno-istorijski (116) i antropološki kontekst (138).

BUDŽET VREMENA

IAKO budžet vremena u različitim teorijskim pristupima svakodnevnom životu ima različita značenja, mi smo nastojali da ga analiziramo na pojavnom nivou — kao prosječno vrijeme koje ispitanici provode u najvažnijim dnevnim aktivnostima. Naše je uvjerenje da u proučavanju stilova života treba neizostavno uključiti i budžet vremena, bez obzira na to što se izračunavanje budžeta vremena smatra tipičnim izrazom pozitivističkog pristupa, budući da se brojni isprepletani segmenti svakodnevnog života nastoje vještački odvojiti i staviti u posebne vremenske okvire, usljed čega se dobija vještačka cjelina. To nije netačno. Međutim, ma koliko da mehaničko zbrajanje često artifičijelno izdvojenih vremenskih sekvenci za pojedine svakodnevne životne aktivnosti daje vrlo uprošćenu sliku svakodnevnog života, ona je, ma koliko simplizikovana, objektivna i samjerljiva slika svakodnevnog života za istraživače različitih teorijskih orijentacija, koji s njom mogu dalje krenuti u skladu sa svojim teorijsko-metodološkim pristupom. Ma koliko uprošćen, ovaj izrazito pozitivistički pristup je dostupan najlakšoj, najjednostavnijoj operacionalizaciji.

Tabela 50. Prosječno vrijeme provedeno na osnovne dnevne životne aktivnosti

Dnevne aktivnosti	N	Min.	Maks.	Aritmetička sredina	Standardna devijacija
76.1 Pripreme za odlazak na posao	432	5,00	180,00	37,3958	23,68075
76.2 Odlazak i povratak sa posla	438	1,00	350,00	48,3562	41,58360
76.3 Vrijeme provedeno na poslu	428	60,00	750,00	480,3505	84,83967
76.4 Honorarni (dopunski) rad	221	30,00	600,00	148,8688	106,14457
76.5 Učenje za sticanje školske spreme i kvalifikacija	175	20,00	480,00	150,6286	99,98795
76.6 Obavljanje svih porodičnih aktivnosti	737	30,00	900,00	225,5292	142,12381
76.7 Sve aktivnosti u slobodnom vremenu	747	30,00	720,00	211,01	125,89

Budžet vremena pokazuje da su zaposljeni ispitanici veoma opterećeni. Prosječno, na poslu ostaju osam sati, a na pripremu, odlazak i povratak sa posla utroše još skoro sat i po. Pod pretpostavkom da su oženjeni, na porodične obaveze i slobodno vrijeme troše još oko sedam sati, što je sve zajedno šesnaest i po sati. Budući da gotovo polovina i honorarno radi, to je još dva i po sata. Dakle, petini ispitanika dan traje najmanje 18 sati u neprestanim aktivnostima. Ako uz sve ovo treba da provedu i prosječno vrijeme za učenje i sticanje kvalifikacija, onda im za noćni odmor ostaje veoma malo vremena. Međutim, to je ipak manji dio populacije. U daljoj analizi ispitaćemo da li postoje razlike prema socijalno-demografskim i sociološkim obilježjima ispitanika u pogledu rasporeda budžeta vremena.

Pol. Primijenili smo t-test. Muškarci troše manje vremena na pripreme za odlazak na posao nego žene ($t = -5,405$; $p < 0,000$). Značajno manje vremena provode na odlazak i dolazak sa posla nego žene ($t = -1,970$; $p < 0,049$), a značajno više vremena provode na poslu nego žene ($t = 3,481$; $p < 0,001$). U pogledu honorarnog (dopunskog) rada i vremena za učenje i sticanje školske spreme i kvalifikacija nijesu nađene statistički značajne razlike. Muškarci značajno manje vremena provode u obavljanju porodičnih aktivnosti nego žene ($t = -8,945$; $p < 0,000$), dok se ne razlikuju u dužini provođenja slobodnog vremena.

Najznačajnija razlika je u obavljanju porodičnih aktivnosti, gdje izrazito dominiraju žene, o čemu je već ranije bilo riječi, dok muškarci dominiraju u obavljanju profesionalnih obaveza, iako razlike među polovima nijesu toliko izražene kao kada je riječ o obavljanju porodičnih poslova. Još uvijek se u osnovi održava tradicionalna podjela na „muške” i „ženske” poslove, iako su žene izgleda osjetno opterećenije od muškaraca jer su brojnim porodičnim poslovima pridodale i profesionalne obaveze u značajnom procentu slučajeva.

Starost. Između starosti i vremena provedenog na poslu postoji pozitivna povezanost: stariji značajno više vremena provode na poslu ($r = 0,104$; $p < 0,032$, pitanje 76.3) i u obavljanju porodičnih poslova ($r = 0,226$; $p < 0,000$, pitanje 76.6), obavljaju više aktivnosti u slobodno vrijeme ($r = 0,119$; $p < 0,001$, pitanje 76.7), ali značajno manje u učenju ($r = -0,422$; $p < 0,000$). U pogledu vremena potrebnog za odlazak na posao i dolazak sa posla i vremena provedenog u dopunskom (honorarnom) radu nijesu nađene korelacije.

Obrazovanje. Obrazovaniji manje honorarno rade ($R_o = -0,140$; $p < 0,037$, pitanje 76.4) i manje vremena posvećuju porodičnim aktivnostima ($R_o = -0,143$; $p < 0,000$, pitanje 76.6). U ostalim pitanjima nijesu utvrđene korelacije.

Slojevi. Što je sloj niži, ispitanici više honorarno rade ($R_o = 0,214$; $p < 0,000$, pitanje 76.4), više vremena provode učeći ($R_o = 0,237$; $p < 0,002$, pitanje 76.5), više vremena provode u porodičnim aktivnostima ($R_o = 0,186$; $p < 0,000$).

Kada je riječ o vremenu utrošenom za odlazak na posao i dolazak sa posla, te vremenu provedenom na poslu, nijesu nađene korelacije.

Mjesto stanovanja. Primjenom ANOVA testa nijesu nađene statistički značajne razlike prema mjestu stanovanja u dužini priprema za odlazak na posao, ali u dužini vremena za vraćanje sa posla jesu ($F = 9,723$; $p < 0,000$). Podgoričanima treba značajno manje vremena za odlazak na posao i povratak sa posla nego stanovnicima drugih gradova ($I-J = 13,34801$; $p < 0,002$) i sela ($I-J = 25,61458$; $p < 0,000$), a stanovnicima sela značajno više vremena i od drugih gradova ($I-J = 12,26658$; $p < 0,034$).

Prema vremenu provedenom na poslu postoje statistički značajne razlike između stanovnika različitih tipova naselja ($F = 3,928$; $p < 0,020$). Podgoričani provode više vremena na poslu od pripadnika drugih gradova ($I-J = 25,39286$; $p < 0,005$).

Među stanovnicima različitih tipova naselja nađene su statistički značajne razlike prema vremenu provedenom na honorarnim (dopunskim) poslovima ($F = 9,244$; $p < 0,000$). Pripadnici drugih gradova troše značajno manje vremena na honorarni (dopunski) rad od Podgoričana ($I-J = -41,29267$; $p < 0,034$), ali i od stanovnika sela ($I-J = -88,26914$; $p < 0,000$).

Primjenom ANOVA testa nađeno je da postoje statistički značajne razlike između stanovnika različitih tipova naselja prema učenju i sticanju školske spreme i kvalifikacija ($I-J = 6,177$; $p < 0,003$). Stanovnici drugih gradova troše manje vremena na učenje i sticanje školske spreme i kvalifikacija od Podgoričana ($I-J = -36,57489$; $p < 0,031$) i od sela ($I-J = -75,20755$; $p < 0,002$).

Prema dužini vremena za obavljanje porodičnih aktivnosti među stanovnicima različitih tipova naselja nađene su statistički značajne razlike ($F = 5,673$; $p < 0,004$). Stanovnici drugih gradova troše značajno manje vremena na porodične aktivnosti nego Podgoričani ($I-J = -29,42452$; $p < 0,015$) i stanovnici sela ($I-J = -41,67069$; $p < 0,003$).

ANOVA je pokazala da među stanovnicima različitih tipova naselja postoje statistički značajne razlike u budžetu vremena za aktivnosti provedene u dokolici ($F = 6,873$; $p < 0,001$). Stanovnici drugih gradova troše značajno manje vremena od Podgoričana ($I-J = -27,95383$; $p < 0,008$) i stanovnika sela ($I-J = -40,87013$; $p < 0,001$).

Indeks potrošnje i budžet vremena

Primijenjen je Pirsonov koeficijent korelacije. Između pitanja 76.01, 76.02, 76.03 i indeksa potrošnje nijesu nađene korelacije. Što ispitanici imaju viši indeks potrošnje, manje honorarno rade ($r = -0,325$; $p < 0,000$, pitanje 76.04).

Ispitanici koji imaju viši indeks potrošnje manje vremena troše na učenje i sticanje školske spreme i kvalifikacija ($r = -0,273$; $p < 0,000$, pitanje 76.05). Ispitanici koji imaju viši indeks potrošnje manje vremena provode na porodične aktivnosti ($r = -0,278$; $p < 0,000$, pitanje 76.06). Najzad, ispitanici koji imaju viši indeks potrošnje manje imaju slobodnog vremena ($r = -0,222$; $p < 0,000$, pitanje 76.07).

Završne napomene

Budžet vremena pokazuje da su zapošljeni ispitanici veoma opterećeni. Prosječno na poslu ostaju osam sati, a na pripremu, odlazak na posao i povratak sa posla utroše još skoro sat i po. Pod pretpostavkom da su oženjeni, na porodične obaveze i slobodno vrijeme troše još oko sedam sati, što je sve zajedno šesnaest i po sati. Budući da gotovo polovina i honorarno radi, to je još dva i po sata. Dakle, petini ispitanika dan traje najmanje 18 sati u neprestanim aktivnostima. Ako uz sve ovo treba da provedu i prosječno vrijeme za učenje i sticanje kvalifikacija, onda im za noćni odmor ostaje veoma malo vremena. Međutim, to je ipak manji dio populacije.

Najznačajnija razlika je u obavljanju porodičnih aktivnosti, gdje izrazito dominiraju žene, o čemu je već ranije bilo riječi, dok muškarci dominiraju u obavljanju profesionalnih obaveza, iako razlike među polovima nijesu toliko izražene kao kada je riječ o obavljanju porodičnih poslova. Još uvijek se u osnovi održava tradicionalna podjela na „muške” i „ženske” poslove, iako su žene izgleda osjetno opterećenije od muškaraca jer su brojnim porodičnim poslovima pridodale i profesionalne obaveze u značajnom procentu.

Prema očekivanju, stariji značajno više vremena na posao (jer su češće zapošljeni) i na porodicu (jer su češće u braku) zbog čega imaju i bolje strukturisan budžet vremena u kome slobodne aktivnosti zauzimaju posebno mjesto. Obrazovaniji su više posvećeni osnovnom poslu zbog čega manje honorarno rade i zato im manje vremena ostaje i za porodične aktivnosti.

Pripadnici nižih socijalnih slojeva su značajno više angažovani u honorarnom radu. Prema očekivanju, imaju i potrebu za dodatnim profesionalnim obrazovanjem. Međutim, značajno više vremena provode u profesionalnim aktivnostima i aktivnostima u slobodno vrijeme, što su svojevrstne kompenzacije za frustracije na profesionalnom planu. Veće angažovanje u porodičnim aktivnostima je i potreba veće kooperacije i solidarnosti među članovima porodica nižih slojeva, kako bi lakše prebrodile različite krizne situacije, od kojih su finansijske najčešće.

Prema mjestu stanovanja očekivano je da stanovnicima Podgorice treba manje vremena za odlazak na posao i povratak sa posla, pa i da tamo provode više vremena, vjerovatno i zato što imaju atraktivnije i bolje plaćene poslove. Međutim, neočekivani su rezultati da stanovnici drugih gradova (osim Podgorice) po svim drugim oblastima potrošnje budžeta vremena troše značajno manje vremena ne samo od Podgoričana, nego i od stanovnika sela. Oni su pasivniji i u profesionalnom osposobljavanju i u porodičnom angažovanju, pa čak i u aktivnostima u slobodno vrijeme i od Podgoričana i od stanovnika sela. Teško je ponuditi bilo koje objašnjenje.

Najznačajniji nalaz je da vremenska organizacija i podjela svakodnevnih životnih aktivnosti stvara dosta jasnu distinkciju među socijalnim slojevima i predstavlja jednu od linija razgraničenja među višim i nižim socijalnim slojevima, kao što je to slučaj sa većinom drugih aspekata svakodnevnog života. Pripadnici nižih slojeva značajno se razlikuju od viših po tome što troše značajno više vremena na honorarni dopunski rad, kako bi povećali novčana primanja i dostigli kakav-takav materijalni standard. Značajno više troše vremena na postizanje višeg stručnog obrazovanja (kako bi uvećali svoj kulturni kapital) nego pripadnici viših socijalnih slojeva. Štoviše, troše i nešto više vremena za odlazak na posao i dolazak s posla, iako te razlike nijesu naročito izražene. Uz sve to, pripadnici nižih socijalnih slojeva su još značajno više opterećeni porodičnim obavezama jer obavljanje nekih porodičnih aktivnosti nijesu u mogućnosti da plate ili kompenzuju drugim oblicima razmjene. Te razlike postaju vrlo jasne i kada se poredе navedene aktivnosti sa indeksom potrošnje. Ranije smo vidjeli da pripadnici viših socijalnih slojeva imaju viši indeks potrošnje, a sve navedene aktivnosti značajno manje obavljaju oni sa višim indeksom potrošnje. Javlja se i jedno naizgled paradoksalno odstupanje, a ono se ogleda u činjenici da, uprkos tome što pripadnici viših društvenih slojeva troše značajno manje vremena na navedene svakodnevne aktivnosti, ostaje im manje vremena za dokolicu. U neformalnim intervjuima saznali smo da pripadnici viših slojeva u slobodno vrijeme nastoje da povećaju svoj socijalni kapital time što nastoje da uspostave i učvrste veze sa značajnim ličnostima kako bi ostvarili lakši pristup važnim institucijama i time povećali konvertibilnost i materijalnog i kulturnog kapitala, koje inače posjeduju u većoj mjeri nego pripadnici nižih društvenih slojeva. Generalno, možemo zaključiti da vremenska organizacija i distribucija budžeta vremena empirijski potvrđuje Burdijeove teorijske stavove o kojima je bilo riječi.

ZADOVOLJSTVO SVAKODNEVNIM ŽIVOTOM

U dosadašnjim poglavljima uglavnom smo se orijentisali na prikaz podataka o različitim aspektima svakodnevnog života, ukoliko se izuzme prethodno poglavlje o vrijednosnim orijentacijama. Ovim poglavljem željeli smo da obuhvatimo i psihološku dimenziju — stepen zadovoljstva ispitanika različitim aspektima svakodnevnog života, što nam se činilo važnim bar iz dva razloga. Prvo, važno je sagledati da li pretežno osnovne linije razdvajanja između slojeva po osnovu ekonomskog, kulturnog i socijalnog kapitala prate i odgovarajući subjektivni doživljaji ili između ta dva plana postoji kolizija. Ako postoji, u kojim aspektima. Odgovor na ovo pitanje je važan sa stanovišta naše osnovne teorijske pozicije, ma koliko ona bila samo implicitno prisutna — Burdijeovog teorijskog nasljeđa. Drugi praktični aspekt je takođe značajan: ukoliko su ispitanici zadovoljni različitim aspektima svakodnevnog života, to ima veliku motivacionu snagu da se te pozicije održe, učvrste i profilišu u posebne životne stilove. Nasuprot tome, nezadovoljstvo u jednom ili više područja svakodnevnog života može u konstelaciji određenih društvenih uslova motivisati na društvene promjene. U tom pogledu, stepen zadovoljstva svakodnevnim životom predstavlja, slično vrijednosnim orijentacijama, najširu i najvažniju motivacionu osnovu za promjene ponašanja u različitim aspektima svakodnevnog života.

Na kraju ovog rada postavili smo pitanje o zadovoljstvu u različitim životnim oblastima (pitanje 77, upitnik na kraju rada). Stepem zadovoljstva je mjereno na skali od 1 (potpuno nezadovoljstvo) do 10 (potpuno zadovoljstvo). Obuhvaćene su sljedeće životne oblasti: ljubavni život, finansijska situacija, profesionalni status, zdravstveno stanje, posao, ostvarenje građanskih prava u Crnoj Gori, efikasnost rada državnih institucija u rješavanju njihovih svakodnevnih problema, politička situacija u zemlji, svakodnevni život u cjelini.

Srednja vrijednost svih 9 aritmetičkih sredina je 5,7319 (tabela 51). Dakle, ispitanici su u cjelini nešto iznad prosjeka zadovoljni ukupnom životnom situacijom. Najmanje su zadovoljni političkom situacijom u zemlji, efikasnošću rada državnih institucija, ostvarenjem građanskih prava i finansijskom situacijom, a

Tabela 51. Aritmetičke sredine za desetostepenu skalu zadovoljstva životom u devet različitih životnih oblasti

	pit77_1	pit77_2	pit77_3	pit77_4	pit77_5	pit77_6	pit77_7	pit77_8	pit77_9
N ukupno	800	804	794	804	775	804	804	803	803
N nepoznato	5	1	11	1	30	1	1	2	2
	6,7100	5,3358	5,7343	7,2500	5,8026	4,9938	4,6443	4,3138	6,8032

relativno najviše zdravstvenim stanjem, svakodnevnim životom u cjelini i ljubavnim životom. Posebno nas je zanimalo da li postoje razlike prema, polu, starosti, obrazovanju, slojnoj pripadnosti, mjestu stanovanja.

Pol. Primjenom Pirsonovog koeficijenta korelacije nijesu utvrđene statistički značajne veze između pola i bilo kojeg od devet životnih područja.

Starost. Zanimljivo je napomenuti da su u samo tri područja nađene statistički značajne razlike prema starosti. Sasvim je očekivano da su mlađi zadovoljniji ljubavnim životom nego stariji ($r = -0,149$; $p < 0,000$). Slično tome, mlađi su značajno zadovoljniji svojim zdravstvenim stanjem nego stariji ($r = -0,425$; $p < 0,000$). Mlađi su u cjelini zadovoljniji svakodnevnim životom ($r = -0,106$; $p < 0,003$), što je vjerovatno uslovljeno i sadržajnijim emotivnim životom i boljim zdravstvenim stanjem.

U svim ostalim područjima nijesu ustanovljene značajne povezanosti između starosti i tih područja, što ukazuje da mladi nemaju veća očekivanja od starijih u bilo kojoj od šest oblasti: finansijskoj, profesionalnom položaju, poslu koji obavljaju, ostvarenju građanskih prava, efikasnosti rada državnih institucija i političkoj situaciji u zemlji. Zanimljivo je napomenuti da je nezadovoljstvo finansijskom i političkom situacijom, stanjem građanskih prava i efikasnošću rada državnih organa nezavisno i od pola i od starosti.

Obrazovanje. Obrazovanje je dobar pokazatelj stepena zadovoljstva u različitim životnim područjima. Da bismo ovu povezanost ispitali, upotrijebili smo Pirsonov koeficijent korelacije. U cjelini, životom je osjetno zadovoljniji obrazovaniji dio populacije. Obrazovaniji su zadovoljniji ljubavnim životom ($r = 0,110$; $p < 0,02$), a posebno finansijskom situacijom ($r = 0,194$; $p < 0,000$), profesionalnim statusom ($r = 0,269$; $p < 0,000$), zdravstvenim stanjem ($r = 0,296$; $p < 0,000$), poslom koji obavljaju ($r = 0,202$; $p < 0,000$) i svakodnevnim životom ($r = 0,225$; $p < 0,000$), dok su te povezanosti slabije kada je riječ o ostvarivanju građanskih prava ($r = 0,091$; $p < 0,010$), a uopšte ne postoje kada je riječ o procjeni efikasnosti državnih institucija i političkoj situaciji u zemlji, oblastima u kojima je nezadovoljstvo stanovništva relativno najveće, bez obzira na pol, starost obrazovanje.

Slojna pripadnost

Da bismo ispitali slojne razlike u pogledu zadovoljstva različitim životnim područjima primijenili smo ANOVA test.

Ljubavni život. ANOVA je pokazala da postoje značajne slojne razlike u zadovoljstvu ljubavnim životom ($F = 3,153$; $p < 0,003$). Pripadnici više klase su značajno zadovoljniji nego kv. i vkv. radnici ($I-J = 1,43198$; $p < 0,015$), nk. i pk. radnici ($I-J = 1,93227$; $p < 0,003$), poljoprivrednici ($I-J = 3,19655$; $p < 0,002$) i pripadnici potklase ($I-J = 1,64035$; $p < 0,006$), a od ostalih se značajno ne razlikuju. Stručnjaci su značajno zadovoljniji seksualnim životom od nk. i pk. radnika ($I-J = 0,92460$; $p < 0,034$) i poljoprivrednika ($I-J = 2,18889$; $p < 0,019$), dok se od ostalih značajno ne razlikuju. Sitni privatnici i samozapošljeni su značajno zadovoljniji seksualnim životom od nk. i pk. radnika ($I-J = 1,36180$; $p < 0,017$), poljoprivrednika ($I-J = 2,62609$; $p < 0,009$) i pripadnika potklase ($I-J = 1,06989$; $p < 0,031$). Službenici i tehničari su značajno zadovoljniji seksualnim životom od nk. i pk. radnika ($I-J = 0,97716$; $p < 0,023$), poljoprivrednika ($I-J = 2,24144$; $p < 0,015$) i pripadnika potklase ($I-J = 0,68524$; $p < 0,034$). Kv. i vkv. radnici su značajno manje zadovoljni seksualnim životom od pripadnika više klase. Od svih ostalih značajno se ne razlikuju.

Nk. i pk. radnici su značajno manje zadovoljni seksualnim životom od pripadnika više klase, stručnjaka, sitnih privatnika i samozapošljenih, službenika i tehničara. Poljoprivrednici su značajno manje zadovoljni seksualnim životom od pripadnika više klase, sitnih privatnika i samozapošljenih, službenika i tehničara, dok se od ostalih značajno ne razlikuju. Pripadnici potklase su značajno manje zadovoljni seksualnim životom od pripadnika više klase, sitnih privatnika i samozapošljenih, službenika i tehničara, dok se od ostalih značajno ne razlikuju.

Financijska situacija. Na osnovu ANOVA testa postoje značajne slojne razlike u pogledu zadovoljstva finansijskom situacijom ($F = 11,128$; $p < 0,000$). Pripadnici više klase su značajno zadovoljniji finansijskom situacijom od stručnjaka ($I-J = 1,9834$; $p < 0,000$), sitnih privatnika i samozapošljenih ($I-J = 1,28936$; $p < 0,018$), službenika i tehničara ($I-J = 2,59351$; $p < 0,000$), kv. i vkv. radnika ($I-J = 2,3257$; $p < 0,000$), nk. i pk. radnika ($I-J = 3,58128$; $p < 0,000$), poljoprivrednika ($I-J = 3,92414$; $p < 0,000$) i pripadnika potklase ($I-J = 3,00640$; $p < 0,000$).

Stručnjaci su značajno manje zadovoljni finansijskom situacijom od pripadnika više klase, a više od službenika i tehničara ($I-J = 0,61011$; $p < 0,008$), nk. i pk. radnika ($I-J = 1,59788$; $p < 0,000$), poljoprivrednika ($I-J = 1,94074$; p

< 0,010) i pripadnika potklase (I-J = 1,02300; $p < 0,000$), dok se od sitnih privatnika i samozapošljenih, kao i kv. i vkv. radnika značajno ne razlikuju.

Sitni privatnici i samozapošljeni su značajno manje zadovoljni finansijskom situacijom od pripadnika više klase, a značajno više od službenika i tehničara (I-J = 1,30415; $p < 0,000$), kv. i vkv. radnika (I-J = 1,03635; $p < 0,009$), nk. i pk. radnika (I-J = 2,29193; $p < 0,000$), poljoprivrednika (I-J = 2,63478; $p < 0,001$) i pripadnika potklase (I-J = 1,71704; $p < 0,000$), dok se jedino značajno ne razlikuju od stručnjaka.

Službenici i tehničari su značajno manje zadovoljni finansijskom situacijom nego pripadnici više klase, stručnjaci i sitni privatnici i samozapošljeni, a značajno više od nk. i pk. radnika (I-J = 0,98777; $p < 0,004$), dok se značajno ne razlikuju od kv. i vkv. radnika, poljoprivrednika i pripadnika potklase.

Kv. i vkv. radnici značajno su nezadovoljniji finansijskom situacijom od pripadnika više klase, sitnih privatnika i samozapošljenih, a značajno više od nk. i pk. radnika (I-J = 1,25558; $p < 0,001$), poljoprivrednika (I-J = 1,59844; $p < 0,015$) i pripadnika potklase (I-J = 0,68070; $p < 0,019$). Značajno se ne razlikuju od stručnjaka i službenika i tehničara.

Nk. i pk. radnici značajno manje su zadovoljni od svih ostalih, osim od poljoprivrednika i pripadnika potklase. Poljoprivrednici su značajno manje zadovoljni finansijskom situacijom od pripadnika više klase, stručnjaka, sitnih privatnika i samozapošljenih, kv. i vkv. radnika, dok se značajno ne razlikuju od službenika i tehničara, nk. i pk. radnika i pripadnika potklase. Pripadnici potklase su značajno manje zadovoljni finansijskom situacijom od pripadnika više klase, stručnjaka, sitnih privatnika i samozapošljenih, kv. i vkv. radnika, a od svih ostalih se značajno ne razlikuju.

Profesionalni status. Primjenom ANOVA testa nađene su statistički značajne razlike među slojevima u pogledu zadovoljstva profesionalnim statusom ($F = 9,504$; $p < 0,000$). Pripadnici više klase značajno su zadovoljniji profesionalnim statusom nego stručnjaci (I-J = 1,35002; $p < 0,007$), sitni privatnici i samozapošljeni (I-J = 1,28036; $p < 0,032$), službenici i tehničari (I-J = 2,09953; $p < 0,000$), kv. i vkv. radnici (I-J = 2,31768; $p < 0,000$), nk. i pk. radnici (I-J = 3,47291; $p < 0,000$), poljoprivrednici (I-J = 3,53640; $p < 0,000$) i pripadnici potklase (I-J = 2,60160).

Stručnjaci su manje zadovoljni profesionalnim statusom od pripadnika više klase, a zadovoljniji su od službenika i tehničara (I-J = 0,74951; $p < 0,003$), kv. i vkv. radnika (I-J = 0,96766; $p < 0,001$), nk. i pk. radnika (I-J = 2,12289; $p < 0,000$), poljoprivrednika (I-J = 2,18638; $p < 0,011$) i pripadnika potklase (I-J = 1,25158; $p < 0,000$), a ne razlikuju se samo od sitnih privatnika i samozapošljenih.

Sitni privatnici i samozapošljeni su značajno manje zadovoljni profesionalnim statusom od pripadnika više klase, a značajno više od službenika i tehničara ($I-J = 0,81917$; $p < 0,045$), kv. i vkv. radnika ($I-J = 1,03732$; $p < 0,017$), nk. i pk. radnika ($I-J = 2,49253$; $p < 0,000$), poljoprivrednika ($I-J = 2,25604$; $p < 0,014$) i pripadnika potklase ($I-J = 1,32124$; $p < 0,002$), dok se značajno ne razlikuju od stručnjaka.

Službenici i tehničari imaju značajno lošiji status od pripadnika više klase, stručnjaka i sitnih privatnika i samozapošljenih, a značajno bolji od nk. i pk. radnika ($I-J = 1,37338$; $p < 0,000$). Značajno se ne razlikuju od kv. i vkv. radnika, poljoprivrednika i pripadnika potklase.

Kv. i vkv. radnici su značajno nezadovoljniji profesionalnim statusom nego pripadnici više klase, stručnjaci, sitni privatnici i samozapošljeni, a značajno su zadovoljniji od nk. i pk. radnika ($I-J = 1,15523$; $p < 0,004$), dok se se ne razlikuju od službenika i tehničara, poljoprivrednika i pripadnika potklase.

Nk. i pk. radnici su značajno manje zadovoljni profesionalnim statusom nego pripadnici više klase, stručnjaci, sitni preduzetnici i samozapošljeni, kv. i vkv. radnici, službenici i tehničari i pripadnici potklase, a značajno se ne razlikuju samo od poljoprivrednika.

Poljoprivrednici su značajno manje zadovoljni profesionalnim statusom nego pripadnici više klase, stručnjaci, sitni privatnici i samozapošljeni, dok se od svih ostalih značajno ne razlikuju. Pripadnici potklase su značajno nezadovoljniji profesionalnim statusom nego pripadnici više klase, stručnjaci, sitni privatnici i samozapošljeni, a značajno više nego nk. i pk. radnici, dok se od svih ostalih značajno ne razlikuju.

Zdravstveno stanje. Na osnovu ANOVA testa utvrđene su statistički značajne slojne razlike u pogledu zadovoljstva zdravstvenim stanjem ($F = 3,903$; $p < 0,000$). Pripadnici više klase značajno su zadovoljniji zdravstvenim stanjem od nk. i pk. radnika ($I-J = 1,29865$; $p < 0,002$), poljoprivrednika ($I-J = 1,83793$; $p < 0,027$) i pripadnika potklase ($I-J = 1,25890$; $p < 0,007$), dok se od ostalih značajno ne razlikuju. Stručnjaci su značajno zadovoljniji zdravstvenim stanjem od kv. i vkv. radnika ($I-J = 0,83908$; $p < 0,001$), nk. i pk. radnika ($I-J = 0,69511$; $p < 0,044$) i pripadnika potklase ($I-J = 0,65536$; $p < 0,013$), dok se od ostalih značajno ne razlikuju. Sitni preduzetnici i samozapošljeni značajno su zadovoljniji zdravstvenim stanjem od kv. i vkv. radnika ($I-J = 1,21773$; $p < 0,002$), nk. i pk. radnika ($I-J = 1,07376$; $p < 0,018$), poljoprivrednika ($I-J = 1,61304$; $p < 0,042$) i pripadnika potklase ($I-J = 1,03401$; $p < 0,008$), dok se od ostalih značajno ne razlikuju. Službenici i tehničari značajno su zadovoljniji zdravstvenim stanjem od kv. i vkv. radnika ($I-J = 0,73262$;

$p < 0,004$) i pripadnika potklase ($I-J = 0,54890$; $p < 0,031$), dok se od ostalih značajno ne razlikuju.

Kv. i vkv. radnici su značajno manje zadovoljni svojim zdravstvenim stanjem od pripadnika više klase, stručnjaka, sitnih preduzetnika i samozapošljenih, službenika i tehničara, dok se od ostalih značajno ne razlikuju. Nkv. i pkv. radnici su značajno manje zadovoljni svojim zdravstvenim stanjem od pripadnika više klase, stručnjaka, sitnih preduzetnika i samozapošljenih, a od ostalih se značajno ne razlikuju. Poljoprivrednici su značajno manje zadovoljni zdravstvenim stanjem od pripadnika više klase, sitnih preduzetnika i samozapošljenih, dok se od ostalih značajno ne razlikuju. Pripadnici potklase su značajno manje zadovoljni zdravstvenim stanjem od pripadnika više klase, stručnjaka, sitnih preduzetnika i samozapošljenih, službenika i tehničara, dok se od ostalih se značajno ne razlikuju.

Zadovoljstvo poslom. ANOVA je pokazala da postoje značajne slojne razlike u zadovoljstvu poslom ($F = 9,134$; $p < 0,000$). Pripadnici više klase značajno su zadovoljniji poslom nego službenici i tehničari ($I-J = 1,41173$; $p < 0,000$), kv. i vkv. radnici ($I-J = 1,65712$; $p < 0,002$), nkv. i pkv. radnici ($I-J = 2,52853$; $p < 0,000$), poljoprivrednici ($I-J = 3,31034$; $p < 0,001$) i pripadnici potklase ($I-J = 2,72106$; $p < 0,000$). Stručnjaci su značajno zadovoljniji poslom od službenika i tehničara ($I-J = 0,61504$; $p < 0,020$), kv. i vkv. radnika ($I-J = 0,86044$; $p < 0,005$), nkv. i pkv. radnika ($I-J = 1,73184$; $p < 0,000$), poljoprivrednika ($I-J = 2,51366$; $p < 0,003$) i pripadnika potklase ($I-J = 1,92438$). U pogledu zadovoljstva poslom jedino se ne razlikuju od pripadnika više klase i sitnih preduzetnika i samozapošljenih. Sitni privatnici i samozapošljeni značajno su zadovoljniji poslom od kv. i vkv. radnika ($I-J = 0,90233$; $p < 0,049$), nkv. i pkv. radnika ($I-J = 1,77374$; $p < 0,001$), poljoprivrednika ($I-J = 2,55556$; $p < 0,006$) i pripadnika potklase ($I-J = 1,96627$; $p < 0,000$).

Službenici i tehničari su manje zadovoljni poslom nego pripadnici više klase, stručnjaci, a više nego nkv. i pkv. radnici ($I-J = 1,11680$; $p < 0,005$), poljoprivrednici ($I-J = 1,89862$; $p < 0,026$) i pripadnici potklase ($I-J = 1,30933$; $p < 0,000$). Kv. i vkv. radnici su manje zadovoljni poslom nego pripadnici više klase, stručnjaci, sitni privatnici i samozapošljeni, a značajno više od nkv. i pkv. radnika ($I-J = 0,87141$; $p < 0,041$) i pripadnika potklase ($I-J = 1,06394$; $p < 0,002$), dok se značajno ne razlikuju od službenika i tehničara i poljoprivrednika. Nkv. i pkv. radnici su značajno manje zadovoljni poslom od pripadnika više klase, stručnjaka, sitnih privatnika i samozapošljenih, službenika i tehničara, kv. i vkv. radnika, a jedino se ne razlikuju od poljoprivrednika i pripadnika potklase.

Poljoprivrednici su značajno manje zadovoljni poslom od pripadnika više klase, stručnjaka, sitnih privatnika i samozapošljenih, službenika i tehničara, a ne razlikuju se od kv. i vkv. radnika, nk. i pk. radnika i pripadnika potklase. Pripadnici potklase su relativno najmanje zadovoljni poslom: nezadovoljniji su od pripadnika više klase, stručnjaka, sitnih privatnika i samozapošljenih, službenika i tehničara, kv. i vkv. radnika. Jedino nijesu nezadovoljniji od nk. i pk. radnika i poljoprivrednika.

Ostvarenje građanskih prava u Crnoj Gori. U pogledu ostvarenja građanskih prava među slojevima postoje statistički značajne razlike ($F = 5,991$; $p < 0,000$). Pripadnici više klase su značajno zadovoljniji ostvarenjem građanskih prava u Crnoj Gori od stručnjaka ($I-J = 1,58183$, $p < 0,001$), sitnih privatnika ($I-J = 1,25712$; $p < 0,032$), kv. i vkv. radnika ($I-J = 1,98572$; $p < 0,000$), nk. i pk. radnika ($I-J = 3,00246$; $p < 0,000$), poljoprivrednika ($I-J = 2,73103$; $p < 0,003$) i pripadnika potklase ($I-J = 2,43103$; $p < 0,000$). Dakle, pripadnici više klase pozitivnije procjenjuju ostvarenje građanskih prava u Crnoj Gori na-prosto zato što su dio vladajuće nomenklature.

Stručnjaci su značajno manje zadovoljni ostvarenjem građanskih prava u Crnoj Gori od pripadnika više klase, a značajno više od nk. i pk. radnika ($I-J = 1,14921$; $p < 0,000$) i pripadnika potklase ($I-J = 0,84921$; $p < 0,006$), dok se od ostalih značajno ne razlikuju. Sitni privatnici i samozapošljeni su značajno manje zadovoljni ostvarenjem građanskih prava od pripadnika više klase, a značajno više od nk. i pk. radnika ($I-J = 1,74534$; $p < 0,000$) i pripadnika potklase ($I-J = 1,17391$; $p < 0,006$), dok se od svih ostalih značajno ne razlikuju. Službenici i tehničari su značajno manje zadovoljni ostvarenjem građanskih prava u Crnoj Gori od pripadnika više klase i sitnih preduzetnika i samozapošljenih, a značajno više od nk. i pk. radnika ($I-J = 0,97683$; $p < 0,008$). Od svih ostalih značajno se ne razlikuju. Kv. i vkv. radnici su značajno manje zadovoljni ostvarenjem građanskih prava od pripadnika više klase, a značajno više od nk. i pk. radnika ($I-J = 1,01674$; $p < 0,010$). Od svih ostalih značajno se ne razlikuju. Nk. i pk. radnici su značajno nezadovoljniji ostvarenjem građanskih prava u Crnoj Gori od pripadnika više klase, stručnjaka, sitnih privatnika i samozapošljenih, službenika i tehničara, kv. i vkv. radnika. Jedino se ne razlikuju od poljoprivrednika i pripadnika potklase. Poljoprivrednici su jedino manje zadovoljni ostvarenjem građanskih prava od pripadnika više klase, dok se od svih ostalih značajno ne razlikuju. Pripadnici potklase su značajno manje zadovoljni ostvarenjem građanskih prava od više klase, stručnjaka, sitnih preduzetnika i samozapošljenih, a značajno se ne razlikuju od svih ostalih.

Efikasnost rada državnih institucija u rješavanju svakodnevnih problema građana. Primjenom ANOVA testa nađene su značajne razlike među slojevima

u pogledu zadovoljstva efikasnošću državnih institucija u rješavanju svakodnevnih problema građana ($F = 5,157$; $p < 0,000$). Viša klasa je značajno zadovoljnija efikasnošću državnih organa u rješavanju svakodnevnih problema građana od stručnjaka ($I-J = 1,70261$; $p < 0,002$), sitnih preduzetnika i samozapošljenih ($I-J = 12969$; $p < 0,057$), službenika i tehničara ($I-J = 2,19432$; $p < 0,000$), kv. i vkv. radnika ($I-J = 1,82839$; $p < 0,0,000$), nkv. i pkv. radnika ($I-J = 2,71121$; $p < 0,000$) i potklase ($I-J = 2,30395$; $p < 0,000$).

Stručnjaci su značajno manje zadovoljni efikasnošću državnih institucija u rješavanju svakodnevnih problema građana nego pripadnici više klase, a značajno više od sitnih preduzetnika i samozapošljenih ($I-J = 0,49171$; $p < 0,047$). Sitni privatnici i samozapošljeni su značajno manje zadovoljni efikasnošću državnih institucija od pripadnika više klase, stručnjaka, od službenika i tehničara ($I-J = 1,06963$; $p < 0,009$), nkv. i pkv. radnika ($I-J = 1,58152$; $p < 0,001$), poljoprivrednika ($I-J = 1,75652$; $p < 0,044$) i pripadnika potklase ($I-J = 1,17426$; $p < 0,007$), dok se od ostalih značajno ne razlikuju. Službenici i tehničari su značajno manje zadovoljni efikasnošću rada državnih organa od pripadnika više klase, stručnjaka, sitnih privatnika i samozapošljenih, a od ostalih se značajno ne razlikuju. Kv. i vkv. radnici su značajno manje zadovoljni efikasnošću rada državnih organa od pripadnika više klase, a značajno više od nkv. i pkv. radnika ($I-J = 0,88281$; $p < 0,021$). Od svih ostalih se značajno ne razlikuju. Nkv. i pkv. su značajno manje zadovoljni efikasnošću rada državnih organa u rješavanju svakodnevnih problema građana od pripadnika više klase, stručnjaka i kv. i vkv. radnika, dok se od ostalih značajno ne razlikuju. Poljoprivrednici su značajno manje zadovoljni efikasnošću rada državnih organa od pripadnika više klase, sitnih preduzetnika i samozapošljenih, dok se od ostalih značajno ne razlikuju. Pripadnici potklase su značajno manje zadovoljni efikasnošću rada državnih organa u zaštiti prava građana od pripadnika više klase, stručnjaka, sitnih privatnika i samozapošljenih, a od ostalih se značajno ne razlikuju.

Politička situacija u zemlji. ANOVA je pokazala da među pripadnicima različitih slojeva postoje značajne razlike u pogledu zadovoljstva političkom situacijom u Crnoj Gori ($F = 4,711$; $p < 0,000$). Pripadnici više klase su značajno zadovoljniji političkom situacijom u Crnoj Gori od stručnjaka ($I-J = 1,73588$; $p < 0,001$), sitnih privatnika i samozapošljenih ($I-J = 1,46252$; $p < 0,016$), službenika i tehničara ($I-J = 2,15719$; $p < 0,000$), kv. i vkv. radnika ($I-J = 2,02128$; $p < 0,000$), nkv. i pkv. radnika ($I-J = 2,68534$; $p < 0,000$), poljoprivrednika ($I-J = 3,71034$; $p < 0,000$) i pripadnika potklase ($I-J = 2,29422$; $p < 0,000$).

Stručnjaci su značajno manje zadovoljni političkom situacijom od pripadnika više klase, a značajno više od nkv. i pkv. radnika ($I-J = 0,94947$; $0,015$) i poljoprivrednika ($I-J = 1,97447$; $p < 0,017$), a od ostalih se značajno ne razlikuju.

Sitni preduzetnici i samozapošljeni su značajno manje zadovoljni političkom situacijom od pripadnika više klase, a značajno više od nkv. i pkv. radnika (I-J = 1,22283; $p < 0,010$), poljoprivrednika (I-J = 2,24783; $p < 0,012$), dok se od ostalih značajno ne razlikuju. Službenici i tehničari su značajno manje zadovoljni političkom situacijom u Crnoj Gori nego pripadnici više klase, dok se od svih ostalih značajno ne razlikuju. Kv. i vkv. radnici su značajno manje zadovoljni političkom situacijom od pripadnika više klase, a značajno više od poljoprivrednika (I-J = 1,68906; $p < 0,044$), dok se od svih ostalih značajno ne razlikuju. Nkv. i pkv. radnici su značajno manje zadovoljni političkom situacijom od pripadnika više klase, stručnjaka, sitnih preduzetnika i samozapošljenih, a od svih ostalih značajno se ne razlikuju. Poljoprivrednici su značajno manje zadovoljni političkom situacijom od svih ostalih, izuzev nkv. i pkv. radnika i pripadnika potklase, od kojih se značajno ne razlikuju. Najzad, pripadnici potklase značajno su manje zadovoljni političkom situacijom u Crnoj Gori od pripadnika više klase, dok se od svih ostalih značajno ne razlikuju.

Zadovoljstvo svakodnevnim životom. Slojevi se statistički značajno razlikuju u pogledu zadovoljstva svakodnevnim životom ($F = 6,576$; $p < 0,000$). Pripadnici više klase značajno su zadovoljniji svakodnevnim životom od stručnjaka (I-J = 0,78723, $p < 0,000$), službenika i tehničara (I-J = 1,27477; $p < 0,001$), kv. i vkv. radnika (I-J = 1,50781; $p < 0,000$), nkv. i pkv. radnika (I-J = 1,78571; $p < 0,000$), poljoprivrednika (I-J = 2,20000; $p < 0,003$) i pripadnika potklase (I-J = 1,64516; $p < 0,000$), a jedino se ne razlikuju od sitnih privatnika i samozapošljenih.

Stručnjaci su značajno manje zadovoljni svakodnevnim životom od pripadnika više klase, a značajno više od službenika i tehničara (I-J = 0,48754; $p < 0,014$), kv. i vkv. radnika (I-J = 0,72058; $p < 0,002$), nkv. i pkv. radnika (I-J = 0,99848; $p < 0,001$), poljoprivrednika (I-J = 1,41277; $p < 0,029$) i pripadnika potklase (I-J = 0,85793; $p < 0,000$). Ne razlikuju se samo od sitnih preduzetnika i samozapošljenih.

Sitni preduzetnici i samozapošljeni značajno su zadovoljniji svakodnevnim životom od službenika i tehničara (I-J = 1,03564; $p < 0,001$), kv. i vkv. radnika (I-J = 1,26868, $p < 0,000$), nkv. i pkv. radnika (I-J = 1,54658; $p < 0,000$), poljoprivrednika (I-J = 1,96087; $p < 0,005$) i pripadnika potklase (I-J = 1,40603; $p < 0,000$).

Službenici i tehničari značajno su manje zadovoljni svakodnevnim životom od pripadnika više klase, stručnjaka, sitnih privatnika i samozapošljenih, dok se značajno ne razlikuju od svih ostalih. Kv. i vkv. radnici značajno su manje zadovoljni svakodnevnim životom od pripadnika više klase, stručnjaka, sitnih privatnika i samozapošljenih, a značajno se ne razlikuju od svih ostalih. Nkv.

Tabela 52. Korelacije slojne pripadnosti i zadovoljstva u devet različitih životnih područja primjenom Spirmanovog koeficijenta korelacije

Redni broj	Zadovoljstvo u devet životnih područja	Spirmanov Ro	Značajnost
77.1	Ljubavni život	0,128	0,000
77.2	Finansijska situacija	0,235	0,000
77.3	Profesionalni status	0,253	0,000
77.4	Zdravstveno stanje	0,145	0,000
77.5	Posao koji obavlja	0,278	0,000
77.6	Ostvarenje građanskih prava u Crnoj Gori	0,190	0,000
77.7	Efikasnost rada državnih institucija u rješavanju svakodnevnih problema građana	0,143	0,000
77.8	Politička situacija u zemlji	0,145	0,000
77.9	Svakodnevni život građana	0,210	0,000

i pkv. radnici su identični sa kv. i vkv. radnicima: značajno su manje zadovoljni svakodnevnim životom od pripadnika više klase, stručnjaka, sitnih privatnika i samozapošljenih, dok se ne razlikuju od svih ostalih. Isti rezultati kao za dva prethodna radnička sloja važe i za poljoprivrednike i pripadnike potklase, te ih nećemo navoditi.

Generalno, možemo zaključiti da su u gotovo svim od devet navedenih životnih oblasti pripadnici socijalnih slojeva koji se nalaze u gornjem dijelu društvene ljestvice zadovoljniji od onih koji se nalaze u donjem, pri čemu službenici i tehničari, kv. i vkv. radnici donekle zauzimaju središnju poziciju: službenici i tehničari nešto češće bliže gornjem, a kv. i vkv. radnici donjem dijelu društvene ljestvice, iako bi taj zaključak trebalo uslovno prihvatiti. U cjelini, najzadovoljnija je viša klasa, a najnezadovoljniji nkv. i pkv. radnici. Iako su poljoprivrednici u cjelini nezadovoljniji i pripadaju u tom pogledu donjem dijelu društvene ljestvice, može se zapaziti da njihovo nezadovoljstvo u nekim oblastima života ipak nije toliko koliko bi se očekivalo, npr: ostvarenjem građanskih prava i političkom situacijom u zemlji. Da li je to posljedica manje društvene zainteresovanosti i angažovanosti poljoprivrednika, teško je reći. Takođe, oni su zadovoljniji i svojim zdravstvenim stanjem nego što bi se očekivalo, što je vjerovatno uslovljeno i slabijom informisanošću o svom zdravstvenom stanju.

Pripadnici više klase su najzadovoljniji političkom situacijom u zemlji, što je očekivano, budući da su dio vladajuće nomenklature. Već istaknutu povezanost između slojne pripadnosti i stepena zadovoljstva možemo potvrditi i primjenom Spirmanovog neparametrijskog testa, gdje se jasno vidi da između

slojne pripadnosti i stepena zadovoljstva u devet navedenih područja postoji visoka korelacija. Tačnije, što je slojna pozicija ispitanika viša, to je stepen zadovoljstva veći (vidjeti tabelu 52).

Zapaža se da su relativno najveće korelacije na onim ajtemima kojima se definiše slojna pripadnost (77,2; 77,3 i 77,5), što predstavlja tautologiju.

Posebno nas je zanimalo da li između samopercepcije slojne pripadnosti (vidjeti 64. pitanje na kraju rada) i zadovoljstva životom u devet navedenih područja postoji povezanost. Da bismo ispitali ove veze koristili smo Spirmanov koeficijent korelacije.

Tabela 53. Korelacije samopercepcije slojne pripadnosti i zadovoljstva u devet različitih životnih područja primjenom Spirmanovog koeficijenta korelacije

Redni broj	Zadovoljstvo u devet životnih područja	Spirmanov R_o	Značajnost
77.1	Ljubavni život	0,157	0,000
77.2	Finansijska situacija	0,475	0,000
77.3	Profesionalni status	0,479	0,000
77.4	Zdravstveno stanje	0,157	0,000
77.5	Posao koji obavlja	0,387	0,000
77.6	Ostvarenje građanskih prava u Crnoj Gori	0,303	0,000
77.7	Efikasnost rada državnih institucija u rješavanju svakodnevnih problema građana	0,226	0,000
77.8	Politička situacija u zemlji	0,218	0,000
77.9	Svakodnevni život građana	0,219	0,000

Korelacije između samopercepcije slojne pripadnosti i zadovoljstva životom u devet navedenih područja (tabela 53) čak su izrazitije (finansijska situacija, profesionalni status, posao koji obavlja, ostvarenje građanskih prava i dr., uporediti tabelu 52 i 53), što je još jednom indirektni pokazatelj da ispitanici imaju veoma dobru percepciju svoje slojne pripadnosti, ali i još izrazitija potvrda nalaza da sa rastom pozicije sloja u socijalnoj stratifikaciji značajno raste i stepen zadovoljstva u svih devet navedenih životnih područja. Treba napomenuti da je negativni predznak posljedica skorovanja, gdje su višoj slojnoj poziciji pridavani manji brojevi, a manjoj veći.

Mjesto stanovanja i zadovoljstvo u devet životnih područja. Da bismo saznali postoje li statistički značajne razlike između ispitanika koji žive na selu, u Podgorici i drugim gradovima Crne Gore u pogledu zadovoljstva u devet navedenih životnih područja primijenili smo ANOVA test.

Pokazala je da postoje statistički značajne razlike samo na pitanju 77.2 — finansijska situacija ($F = 9,312$; $p < 0,000$), dok u svih ostalih osam područja nijesu utvrđene statistički značajne razlike. Ispitanici koji žive u drugim gradovima Crne Gore imaju značajno lošiju finansijsku situaciju nego oni u Podgorici ($I-J = -0,76161$; $p < 0,000$), ali i oni koji žive na selima ($I-J = -0,85953$; $p < 0,000$). Ovaj rezultat je sasvim očekivan. Međutim, nije očekivano da se te razlike ne pojave i u drugim oblastima koje se značajnim dijelom mogu smatrati indikatorima kvaliteta života. Na kraju, nastojali smo da ispitamo povezanost indeksa potrošnje sa zadovoljstvom životom u devet životnih područja. Primijenili smo Pirsonov koeficijent korelacije (tabela 54).

Tabela 54. Zadovoljstvo životom i indeks potrošnje

	Zadovoljstvo životom u devet životnih područja	Indeks potrošnje Pirsonov r	Značajnost
77.01	Vašim ljubavnim životom	0,070	0,037
77.02	Finansijskom situacijom	0,302	0,000
77.03	Profesionalnim statusom	0,238	0,000
77.04	Zdravstvenim stanjem	0,075	0,033
77.05	Poslom koji obavljate	0,252	0,000
77.06	Ostvarenjem građanskih prava u Crnoj Gori	0,216	0,000
77.07	Efikasnošću rada državnih institucija u rješavanju njihovih svakodnevnih problema	0,211	0,000
77.08	Političkom situacijom u zemlji	0,188	0,000
77.089	Svakodnevnim životom kojim živite u cjelini.	0,178	0,000

Uočavaju se relativno visoke pozitivne korelacije između zadovoljstva životom i indeksa potrošnje. Najslabije su kada je riječ o ljubavnom životu i zdravstvenom stanju, ali ipak su i u ovim slučajevima nađene blage pozitivne korelacije. Čini se da su oba ova područja u pozitivnoj povezanosti sa godinama; mlađi imaju manje mogućnosti za trošenje, a zdravstveno stanje je sa malim izuzecima najbolje u mladosti.

U savremenim potrošačkim društvima jedan od ključnih indikatora kvaliteta života je stepen potrošnje. Ove naše korelacije idu u prilog tom stavu, iako bi se osnovna dogma savremenih liberalnih kapitalističkih društva da je uspjeh novac, a novac uslov za sve veću potrošnju — mogao podvrći kritici sa jednog šireg humanističko-antropološkog stanovišta, što su još dosta ranije učinili From, Markuze i dr.

Završne napomene

Na kraju ovog rada postavili smo pitanje o zadovoljstvu u različitim životnim oblastima (pitanje 77, upitnika na kraju rada). Stepen zadovoljstva je mjereno na skali od 1 (potpuno nezadovoljstvo) do 10 (potpuno zadovoljstvo). Obuhvaćene su sljedeće životne oblasti: ljubavni život, finansijska situacija, profesionalni status, zdravstveno stanje, posao, ostvarenje građanskih prava u Crnoj Gori, efikasnost rada državnih institucija u rješavanju njihovih svakodnevnih problema, politička situacija u zemlji, svakodnevni život u cjelini. Srednja vrijednost svih devet aritmetičkih sredina je 5,7319. Dakle, ispitanici su u cjelini nešto iznad prosjeka zadovoljni ukupnom životnom situacijom.

Ispitali smo povezanost između socijalno-demografskih i socioloških obilježja i stepena zadovoljstva životom. Među polovima nijesu nađene statistički značajne razlike, a samo u tri oblasti mlađi su zadovoljniji od starijih — ljubavnim životom, zdravstvenim stanjem i svakodnevnim životom u cjelini, što je vjerovatno najviše uslovljeno prethodnim dvjema oblastima. Nažalost, u svim ostalim oblastima mladi nemaju veća očekivanja od starijih. U cjelini, životom je osjetno zadovoljniji obrazovaniji dio populacije. Obrazovaniji su zadovoljniji ljubavnim životom, a posebno finansijskom situacijom, profesionalnim statusom, zdravstvenim stanjem, poslom koji obavljaju i svakodnevnim životom, dok su te povezanosti slabije kada je riječ o ostvarivanju građanskih prava, a uopšte ne postoje kada je riječ o procjeni efikasnosti državnih institucija i političkoj situacije u zemlji, oblastima u kojima je nezadovoljstvo stanovništva relativno najveće, bez obzira na pol, starost i obrazovanje.

Generalno možemo zaključiti da su u gotovo svim od devet navedenih životnih oblasti pripadnici socijalnih slojeva koji se nalaze u gornjem dijelu društvene ljestvice zadovoljniji od onih koji se nalaze u donjem. U cjelini, najzadovoljnija je viša klasa, a najnezadovoljniji nk. i pk. radnici. Pripadnici više klase su najzadovoljniji političkom situacijom u zemlji, što je očekivano, budući da su dio vladajuće nomenklature. Međutim, zanimljivo je napomenuti da su između ostalih društvenih slojeva razlike u pogledu zadovoljstva političkom situacijom najmanje od svih ostalih osam područja, što indirektno ukazuje na dominantno anomična raspoloženja stanovništva Crne Gore prema političkoj situaciji u zemlji. Između samopercepcije svoje slojne pozicije, koja se u značajnoj mjeri poklapa sa realnom slojnom pozicijom, i zadovoljstva u devet navedenih područja veoma su visoke i pozitivne korelacije, a takođe i sa indeksom potrošnje: ispitanici koji sebe percipiraju kao pripadnike viših slojeva značajno su zadovoljniji životom u svih devet navedenih područja, a ista je situacija i sa indeksom potrošnje. Prema mjestu stanovanja postoji samo jedna značajna

razlika: ispitanici u drugim gradovima Crne Gore značajno su manje zadovoljni finansijskom situacijom od onih koji žive u Podgorici i onih koji žive u selima.

Bez obzira na to što su ispitanici prosječno zadovoljni različitim aspektima svakodnevnog života, taj prosjek je na liniji razdvajanja viših i nižih socijalnih slojeva. Viši slojevi se nalaze iznad tog prosjeka, a niži ispod. Razlike među slojevima su osjetno manje kada je riječ o zadovoljstvu ostvarenjem građanskih prava u Crnoj Gori, a naročito o zadovoljstvu efikasnošću rada državnih organa u rješavanju svakodnevnih problema građana, dok nema razlike kada je riječ o zadovoljstvu političkom situacijom u zemlji, kojom su zadovoljni samo pripadnici nomenklature. Između pripadnika onih koji su nosioci materijalnog bogastva, kulturnog i socijalnog kapitala i zadovoljstva životom u gotovo svim pomenutim područjima svakodnevnog života postoje visoke pozitivne korelacije. Iste pozitivne korelacije nalazimo između indeksa potrošnje i zadovoljstva životom u većini navedenih područja, a znamo da je indeks potrošnje takođe u visokoj pozitivnoj korelaciji sa slojnom pripadnošću. Najzad, vidjeli smo da je samopercepcija naših ispitanika u visokoj korelaciji sa njihovom realnom slojnom pripadnošću. I ova samopercepcija visoko pozitivno korelira sa zadovoljstvom životom u većini navedenih područja svakodnevnog života. Očigledno, postoji značajna korespondentnost između psiholoških procjena i objektivnih situacija u različitim područjima svakodnevnog života, kao, uostalom, što postoji i visoka korespondentnost između kognitivne procjene slojnog položaja i realnog slojnog položaja ispitanika. Sa malim izuzecima, svi ovi nalazi idu u prilog ukupnom teorijskom opusu Pjera Burdijea (16, 82, 88, 89, 90, 91, 92, 119).

STILOVI ŽIVOTA SOCIJALNIH SLOJEVA

U ovom istraživanju pošli smo od stila života kao pojma koji prema našem uvjerenju omogućava da se operacionalno najbolje integrišu različite dimenzije svakodnevnog života, a ne zato što je ovaj pojam teorijski najprihvatljiviji. O različitim značenjima pojma stila života kroz razvoj teorijske misli u sociologiji već je bilo ranije riječi (1). Mi smo se primarno opredijelili ne za ono pojmovno određenje stila života koje je bilo preovlađujuće u našoj sociološkoj tradiciji, gdje je akcenat na zadovoljavanju potreba pojedinca (Pešić, 1977, prema Spasić 1, str. 172), već za stil života kao oblik potrošnje i prakse koja definiše te oblike potrošnje. Istovremeno, u ovo istraživanje uključujemo i onaj teorijski aspekt iz prvog, starijeg i kod nas dominantnijeg staništa da su stilovi života uslovljeni klasno-slojnom pripadnošću, koje je bliže marksističkim teoretičarima, Burdijeu i dr. Poznato je da ovo hibridno rješenje nije teorijski konzistentno, niti kompatibilno, ali smo na njega bili prinuđeni prvenstveno iz metodoloških razloga — lakše operacionalizacije.

U određenju pojma stila života polazi se od načina zadovoljenja ljudskih potreba, pri čemu istraživački ostaje problematično da li su potrebe univerzalne i istorijski invarijantne ili su broj, vrsta i načini zadovoljavanja potreba uslovljeni datim istorijskim tipom društva. Većina teoretičara prihvata ovo drugo određenje. Oba određenja dovode nas pred gotovo nerješivi istraživački problem: kako operacionalizovati broj, vrstu i načine zadovoljenja potreba koje treba uključiti u istraživački dizajn. Drugi problem nije vezan samo za istraživačko-operacionalni dizajn, nego je i teorijsko-epistemološke prirode. Koncept stila života kao načina na koji pojedinci i grupe zadovoljavaju te potrebe je u osnovi kroz čitavu istoriju bio determinisan klasno-slojnom pripadnošću. U tom slučaju u velikoj mjeri gubi se iz teorijsko-istraživačkog okvira antropološka dimenzija za koju ima mnogo više prostora u našem hibridnom određenju pojma stila života jer je izučavanje stilova života došlo u fokus interesovanja onih sociologa koji nijesu bili skloni analizi društava u rigidnijim determinističkim okvirima. Uostalom, interesovanje za svakodnevni život nastalo je sa većom otvorenošću savremenih društava u XIX, a naročito XX vijeku, u kojima su

mного više nego u ranijim društvima došle do izražaja individualne slobode i prava pojedinaca, čije je realizovanje bilo moguće efikasno pratiti kroz svakodnevne životne aktivnosti. S druge strane, sve veća otuđenost ljudi u savremenim postindustrijskim društvima, čije funkcionisanje pojedinci sve manje razumiju i prema kojima se osjećaju sve nemoćnijim, o čemu su briljantne analize dali Risman, Makluan, Mils, From i drugi — aktualizovala je istraživanja svakodnevnog života ne samo da bi potvrdila ove teorijske paradigme, nego i da bi ponudila moguće alternative. Naravno, podsticaji za istraživanja svakodnevnog života i stilove života dolazili su i sa drugih strana i sa drugačijim predznacima, o čemu je ranije bilo riječi.

Istraživanje svakodnevnog života i stilova života bilo je povezano sa otvorenim, razvijenim i relativno stabilnim savremenim društvima, koja su uz to dosta jasno diferencirana na različitim nivoma funkcionisanja. Sve se to ne može reći za većinu društava Jugoistočne Evrope, pa ni za crnogorsko. Ova društva u tranziciji odlikuju se socijalno-ekonomskom nerazvijenošću, neizgrađenošću institucija, nestabilnom, neizdiferenciranom socijalnom strukturom, sukobima na vrijednosnom i, šire, kulturnom planu, sa naglašenom vrijednosnom konfuzijom i anomičnim raspoloženjima stanovništva. Budući da se stil života obično vezuje za grupu ili sloj sa jasnim sociološkim i kulturološkim obilježjima, dosta je teško očekivati da oni budu u ovim društvima sociološki profilisani.

Međutim, kako je ovo prvo istraživanje svakodnevnog života i stilova života društvenih slojeva u Crnoj Gori ono, je pored činjenice da je crnogorsko društvo u intenzivnim tranzicionim previranjima, suočeno sa nizom teorijskih, istraživačkih i praktičnih ograničenja na koje još jednom treba podsjetiti.

Budući da je pionirsko, naše istraživanje stilova života i svakodnevnog života je eksplorativno i prvenstveno je opisnog karaktera, bez jedinstvene teorijske osnove. Prije svega, istraživanje koje bi predstavljalo dosljedniju operacionalizaciju određene teorije, koja uključuje i sociološke i antropološke aspekte, zahtijevalo bi složeniju metodologiju, za koju nije bilo niti dovoljno vremena, niti kadrova, a ponajmanje finansijskih sredstava. U tom slučaju, pored ovog upitnika bilo je neophodno organizovati dosta fokus grupa, zašto nijesu postojali uslovi. O subjektivnim, psihološkim aspektima svakodnevnih životnih aktivnosti mogli smo najčešće posredno zaključivali, kao i o simboličkom značaju tih aktivnosti. Istini za volju, zadovoljstvo životom mjerili smo putem jedne desetostepene intervalne skale, koju smo za potrebe ovog istraživanja specijalno konstruisali.

Imajući sve dosada rečeno u vidu, do mnogih saznanja koja izmiču istraživanjima ovog problema putem upitnika pribjegli smo tako što smo na osnovu brojnih pitanja iz različitih područja svakodnevnog života ispitanika (potrošnje,

porodičnog života, slobodnog vremena, odnosa građana prema državi, kulturnih praksi, budžeta vremena, zadovoljstva životom) dobili podatke koje smo poslije analitičkih sagledavanja sklopili u osobeni mozaik koji nam je pružao sliku stila života određenog društvenog sloja.

Sljedeće važno ograničenje je nedovoljna reprezentativnost uzorka zbog veoma ograničenih finansijskih sredstava. Zato su pojedini slojevi nedovoljno reprezentovani u uzorku, te se onda može postaviti pitanje pouzdanosti zaključivanja na osnovu nedovoljnog broja ispitanika za taj društveni sloj, prije svega za poljoprivrednike. Budući da smo mozaik o stilovima života socijalnih slojeva donijeli na osnovu slaganja statističkih podataka o ključnim područjima svakodnevnog života slojeva, moguće je da bi njihov opis izgledao drugačije da su bili prisutni slojevi srednjih i krupnih preduzetnika i vrha nomenklature i da su svi bili reprezentativno zastupljeni u uzorku kao u opštoj populaciji. Problem djelimične reprezentativnosti ostaje trajan i nepopravljiv iz svih onih finansijskih i drugih razloga o kojima je ranije bilo riječi. Međutim, može se opravdano pretpostaviti da kada bi se ova oštra polarizacija uspostavila na nižem nivou diferencijacije (viša klasa — niži sloj, stručnjaci, sitni privatnici i samozapošljeni, sa jedne strane, a kv. i vkv., nkv. i pkv., poljoprivrednici, potklasa, s druge), diferencijacija bi bila još oštija da su bili uključeni srednji i viši privatnici i srednji i viši slojevi više klase.

Iako smo preuzeli niz pitanja iz istraživanja Cvejića i sradnika (2), kao i Lazića i Petrovičke (3), na čemu im ponovo izražavamo zahvalnost, za neke oblasti nijesmo imali adekvatne uzore sa stanovišta ekonomičnosti upitnika, te smo za potrebe ovog istraživanja konstruisali posebne serije pitanja sa petostepenim intervalnim odgovorima (vidjeti pitanja o kulturnim praksama — pitanje 73, upitnik na kraju rada) i slične skale vrijednosnih preferencija (78. pitanje upitnika na kraju rada) — već pomenuta desetostepena skala zadovoljstva životom (77. pitanje), petostepena skala porodičnog funkcionisanja (44. pitanje upitnika), skala budžeta vremena (76. pitanje upitnika) kao i seriju pitanja o zavisnostima od psihoaktivnih supstanci i bihevioralnih zavisnosti (42. i 43. pitanje upitnika).

Bez obzira na sva navedena ograničenja, mi ćemo pokušati da opišemo stilove života socijalnih slojeva koje smo uključili u naše istraživanje, a zatim da opišemo i one aspekte svakodnevnog života stanovništva Crne Gore koji nijesu povezani sa slojnom pripadnošću. Prije toga, važno je istaći neke značajne teorijske razlike u pristupu klasi/sloju, jer se one direktno reflektuju na našu temu odnosa klase/sloja i stila života.

U klasičnim sociološkim analizama preovlađivao je stav o povezanosti načina života i položaja društvenih klasa. Ovaj stav je došao pod udar kritika da su

društvene klase izgubile unutrašnju koherentnost i opšti značaj da bi predstavljale društveni život, tako da shvatanja o povezanosti društvenih klasa sa stilovima života postaju suvišna (143, 144). Kritika klasne analize dovodi u pitanje tradicionalno shvatanje društvene klase, pod koju se podvode druge dimenzije društvenog diferenciranja kao što su: pol, godine starosti, etničko porijeklo, nacionalnost, seksualnost. Rasa, nacionalnost, religioznost, pol, uzrast po pojedinim istraživačima izgleda da imaju veći uticaj nego klasa (145, 146, 147).

Nasuprot takvim shvatanjima, Burdije nastoji da u novim okvirima rehabilituje klasnu analizu, redefinišući društvenu klasu u njenim granicama i njenom uticaju na način života. Burdije daje snažnu inspiraciju za taj poduhvat (16). U njegovom radu se prepliće nekoliko teorijskih tradicija (Marks, Dirken, Veber). Burdijeov rad je bio inspiracija čitavoj plejadi teoretičara i empirijskih istraživača (66,148, 144, 149, 150, 151, 152, 153).

Teorija klasa Burdijea zasniva se na tri ključne konceptualne kategorije: polja, oblici kapitala i habitus. Polja su specifične društvene arene u kojima ljudi žive svoje živote i na kojima se odvija svakodnevna borba za resurse. Ona su prije svega određena, mada ne obavezno, na bazi ekonomskih zanimanja i profesija. Hijerarhijski odnosi moći unutar polja umreženi su širom društvenom diferencijacijom, uključujući i klase. Oblici kapitala uključuju ekonomski, socijalni i kulturni kapital (91). Habitus instinktivno određuje socijalne orijentacije pojedinca, što se manifestuje u svakodnevnom ponašanju, stavovima, praksi potrošnje, međuljudskim udruživanjima i dr. Oblici kapitala, polja i habitus međusobno se odnose na proizvodnju i ispoljavanje društvenog raslojavanja.

Ovi lapidarno izneseni stavovi implicitno su sadržani i u našem teorijskom pristupu, te ćemo naše osnovne nalaze komentarisati u svijetlu Burdijeovog teorijskog nasljeđa.

Viši sloj

Stil života pripadnika više klase najviše određuje potrošnja u svim njenim dimenzijama. Pripadnici ove klase imaju najviši indeks potrošnje, ali se od drugih socijalnih slojeva razlikuju najviše po tome što potrošnja za njih ima i duboko simbolično statusno značenje: insistiraju na kvalitetu bez obzira na cijenu proizvoda i vrstu robe. Kupuju je u specijalizovanim prodavnicama velikih, reprezentativnih šoping-centara. Osim toga, i izbor hrane za kupovinu odvija se u najboljim radnjama, pri čemu više od ostalih izbjegavaju brzu hranu.

Za viši sloj obavljanje distribucije porodičnih poslova i donošenje porodičnih odluka obavijeni su velom tajanstvenosti, što može da bude izraz potrebe da je privatnost u tim sferama porodičnog života dio simboličkog doživljaja njihove socijalne izuzetnosti. Ipak, treba primijetiti da uprkos visokom indeksu potrošnje imaju gotovo protestantsku sklonost ka štednji i planiranju ekonomskih aktivnosti u domaćinstvu: detaljno planiraju mjesečni porodični budžet i mnoge popravke i radove u domaćinstvu često samostalno obavljaju kako bi smanjili finansijske izdatke i podigli materijalni standard.

Visoki indeks potrošnje za ovaj sloj simboliše moć, uspjeh i prestiž, zbog čega su materijalne dobiti visoko vrednovane. Kao pokazatelji uspjeha i moći pripadnici ovog sloja pokazuju protestantsku racionalnost sa novcem u planiranju mjesečnog porodičnog budžeta i spremni su na poslovne rizike (prodaja stana da bi u novom biznisu ostvarili dobit).

Oni imaju najmanji indeks deprivacije od svih socijalnih slojeva i, istovremeno, najzadovoljniji su u gotovo svim životnim sferama od drugih društvenih slojeva. Kao i sferu porodičnog života, sadržaje koje upražnjavaju u slobodno vrijeme i načine provođenja slobodnog vremena pripadnici ovog sloja brižljivo prikrivaju. Oni su pripadnici nomenklature i vladajuće partije DPS-a i jedini sloj koji najpozitivnije ocjenjuje ostvarenje građanskih prava, efikasnost u radu državnih organa u zaštiti prava građana i političku situaciju u zemlji.

Kada je riječ o kulturnim praksama, pripadnici ovog sloja najviše preferiraju elitnu kulturu koja je u funkciji potvrde njihove društvene izuzetnosti. Takođe nastoje da budu što bolje informisani o političkim događajima. Zanimljivo je da pored toga preferiraju i izvornu narodnu muziku, što je dio jednog šireg kulturno-vrijednosnog sindroma, povezanog sa jakom nacionalnom identifikacijom. Vrijednosne preferencije su im dominantno autoritarne i nacionalističke, što je u funkciji očuvanja materijalnog i socijalnog kapitala, te očuvanja moći i dominacije. Sve to pojačava osjećanja društvene izuzetnosti i grupnog narcizma pripadnika ovog sloja.

Na kraju, stiče se utisak da je stil života pripadnika višeg sloja prije svega u funkciji očuvanja jedne idealizovane slike o sebi, koja se ogleda prvenstveno u sferi potrošnje, glorifikaciji državnih institucija, kulturnim praksama i dominantnim vrijednosnim autoritaro-nacionalističkim identifikacijama.

Njihov stil života karakterišu etablirani oblici potrošnje i etablirane kulturne prakse, ukusi i simbolički obrasci sa njima povezani, što je sve u funkciji potvrde njihove društvene izuzetnosti kojom i na simbolički način nastoje da potvrde društvenu moć.

Stručnjaci

Pripadnici sloja stručnjaka samo na prvi pogled liče višem sloju, ali se od njega više suštinski razlikuju jer imaju jedan jasno profilisan i neprotivurječan životni stil. Stručnjaci poslije pripadnika više klase imaju najviši indeks potrošnje. Takođe preferiraju kvalitet, ali ih od pripadnika višeg sloja razlikuje to što vrste i načini potrošnje ne simbolišu samo dominantnu slojnu poziciju, nego služe i zadovoljenju razvijenijih i sadržajnijih potreba; pored raznovrsnosti, nastoje u većoj mjeri da zadovolje i diferenciranije estetskih potreba, koje su više uslovljene naglašenijom individualnošću, nego nastojanjem da načini i mjesta potrošnje simbolično pokažu i dominantnu slojnu poziciju u društvu. Imaju veće potrebe od drugih društvenih slojeva da upoznaju evropska i vanevropska društva i kulture.

Iako se osjećaju manje depriviranim od pripadnika nižih socijalnih slojeva, istovremeno smatraju da su više socijalno deprivirani od drugih viših društvenih slojeva i imaju subjektivni osjećaj da to nijesu zaslužili. Životni stil ovog sloja karakteriše se naglašenim individualizmom, koji se ne ogleda samo u sferi potrošnje materijalnih dobara, već i u raspodjeli porodičnog budžeta. Ona se zasniva na zadržavanju novca, a postoji dogovor što ko plaća u porodici. Stručnjaci taj naglašeni individualizam ispoljavaju i u odnosu na porodične obaveze, prije svega kada je riječ o podizanju i vaspitanju djece, brizi o njihovim školskim i vanškolskim aktivnostima koje prepuštaju starijim odraslim ćerkama. Taj naglašeni individualizam ogleda se i u nastojanjima da se distanciraju od rodbine, pa i od roditelja, sa kojima dolaze u sukob vjerovatno zato što roditelji nastoje da ih usmjeravaju u životnim aktivnostima i da umanje njihov individualizam.

Naglašeni individualizam je prvenstveno u funkciji ostvarenja profesionalnih aspiracija i posebnih znanja i vještina, koji ih u profesiji čine još konkurentnijim. Pripadnici ovog sloja su zato relativno najzadovoljniji svojim profesionalnim životom. Pokazuju tendenciju da dugoročno planiraju profesionalno usavršavanje, ali bi rado sami ili sa drugim osnovali privatnu firmu. Pošto smatraju da nijesu plaćeni prema svojim sposobnostima, nemaju zadovoljavajuća finansijska sredstva. Zbog nedostatka finansijskih sredstava nijesu u stanju da samostalno otvaraju firme. Međutim, ipak o ozbiljnim profesionalnim promjenama ne bi samostalno odlučivali već sa članovima porodice, što ukazuje da njihov individualizam ipak ima granice. Osciliraju između izražene aktivnosti i neaktivnosti u društvenim organizacijama. Aktivni su posebno u onim društvenim organizacijama u kojima se afirmišu profesionalni interesi.

Pripadnicima višeg sloja su slični u tome što su sadržaji i načini korišćenja slobodnog vremena obavijeni velom tajnosti. Sudeći po tome da u slobodno

vrijeme natprosječno slušaju radio i gledaju televiziju, stiče se utisak da je provođenje slobodnog vremena u sjenci njihovih profesionalnih interesovanja.

U pogledu kulturnih praksi slični su višem sloju jer preferiraju sadržaje elite i pop kulture i političko-informativnih programa. Pop kulture i zato što se stručnjaci češće nalaze među mlađima. Međutim, u značajno većoj mjeri odbacuju šund kulturu.

U vrijednosnim preferencijama se vrlo razlikuju od pripadnika višeg sloja: dok su pripadnici višeg sloja skloni autoritarnosti, stručnjaci akcenat stavljaju na profesionalnu uspješnost i ostvarivanje individualnih prava.

Sa pripadnicima višeg sloja slični su po tome što naginju nacionalizmu, iako u značajno manjoj mjeri. S obzirom na njihovu naglašeno individualističku orijentaciju, stiče se utisak da je to konformiranje sa očekivanjima nomenklature koja u cilju pojačanja nacionalne identifikacije očekuje da vodeći društveni slojevi otvorenije ističu obilježja nacionalnog identiteta. Time dobijaju određene privilegije različitih vrsta i povećavaju socijalni kapital u pogledu lakšeg i bržeg uspostavljanja kontakata s institucijama radi ostvarivanja različitih interesa. Podsjetimo još jednom da je za sloj stručnjaka to mnogo manje karakteristično nego za pripadnike višeg sloja.

Stil života ovog sloja primarno je usmjeren prema ostvarenju profesionalne uspješnosti i realizaciji individualnih prava, a ostale životne oblasti su u funkciji ostvarenja tih osnovnih životnih ciljeva. Ako nijesu u toj funkciji, onda igraju sekundarnu ulogu u životnom stilu stručnjaka.

Sitni privatnici i samozapošljeni

Sitni privatnici i samozapošljeni pokazuju niz sličnosti u stilu života sa stručnjacima, ali se od njih i razlikuju prije svega po manjem samopouzdanju i individualizmu. Imaju niži indeks potrošnje samo od pripadnika više klase i pripadnicima ovog sloja liče po tome što u potrošnji favorizuju kvalitet robe, ne pitajući za cijenu. Za razliku od stručnjaka, koji potrošnjom zadovoljavaju i razvijene estetske potrebe, sitnim privatnicima su načini potrošnje i izbor robe više statusni simbol, po čemu su sličniji pripadnicima višeg sloja.

Kao što smo kazali, ključna razlika u stilu života stručnjaka i sitnih privatnika je u tome što sitni privatnici gotovo sve porodične i profesionalne odluke donose zajedno sa drugim članovima porodice. Štaviše, u porodičnom odlučivanju, ako nije riječ o najvažnijim odlukama, dominantnu riječ imaju supruge. Javlja se jedna zanimljiva tendencija u porodicama viših slojeva crnogorskog društva: ženskim članovima porodice prepuštaju se porodične funkcije i

odluke — stručnjaci gotovo cjelokupno podizanje i vaspitanje prepuštaju odraslim ćerkama, a sitni privatnici i samozapošljeni porodićno odlučivanje ženama. Ipak, važnije porodićne i profesionalne odluke donose se porodićnim konsenzusom, tako da su porodice sitnih privatnika i samozapošljenih najbliže egalitarnom tipu porodićnog odlučivanja. Međutim, neki elementi modernog matrijarhata ipak su prisutni u crnogorskim porodicama viših slojeva društva, a kao što ćemo kasnije vidjeti i nižim.

Druga razlika u životnom stilu privatnika u odnosu na stručnjake je što su sitni preduzetnici i samozapošljeni spremniji da uđu u nove poslovne aranžmane i da rizikuju. Skloniji su planiranju u profesionalnoj i drugim životnim oblastima od pripadnika svih slojeva, uključujući i stručnjake. Zato posebnu pažnju poklanjaju dobijanju pravovremenih poslovnih informacija.

Za razliku od pripadnika višeg sloja, značajno češće su članovi Socijaldemokratske partije. Poklonici su pop kulture, političko-informativnih programa, a u manjoj mjeri i narodne umjetnosti. Za razliku od pripadnika višeg sloja, opredjeljenje za kulturne prakse ne proizilazi iz potrebe za simbolićkim izražavanjem viših socijalnih pozicija u društvu, što ih u odnosu na pripadnike višeg sloja ćini manje konformistićkim i konvencionalnim. U cjelini, oni su poslije pripadnika višeg sloja prosjećno najzadovoljniji različitim područjima svakodnevnog života.

Uoćljivo je da naglašeni preduzetnićki duh kao glavna odlika stila života ovog socijalnog sloja nije u velikom skladu sa donošenjem važnih profesionalnih i porodićnih odluka, gdje sitni privatnici i samozapošljeni rizik žele da podijele sa bliskim osobama iz porodićnog okruženja. To je donekle razumljivo ako se ima u vidu da su materijalni resursi za ispravljanje pogrešnih poslovnih poduhvata vrlo ogranićeni. Njihov socijalni identitet i stil života nijesu tako konzistentni kao višeg sloja i stručnjaka, pri ćemu znaćajnije podsjećaju na višu klasu, ali njihov preduzetnićki duh ćini da je njihov životni stil uprkos svemu ipak jedinstven, prije svega zbog najveće spremnosti na poslovni rizik.

Službenici i tehničari

Stil života službenika i tehničara karakteriše se nizom protivurjećnosti, tako da je njihov stil života najmanje konzistentan od svih društvenih slojeva, što je vjerovatno posljedica toga što ovaj prelazni sloj ima karakteristike viših i nižih socijalnih slojeva. Iako imaju relativno visok indeks potrošnje, koji se znaćajno ne razlikuje od sitnih privatnika i samozapošljenih, ipak hranu, kozmetiku, tehnićku robu kupuju na buvljim pijacama, a godišnji odmor provode

kod rodbine i prijatelja. Čime se može objasniti izbor objekata i nizak kvalitet robe koji je ispod njihovog društvenog statusa? Da li je potreba za takvom racionalizacijom u kupovini različite robe izraz njihove psihološke podijeljenosti ili nastojanja da velikim uštedama obezbijede i finansijska sredstva za sticanje posebnih znanja i vještina djece (kulturnog kapitala), koja u tom pogledu prednjače nad djecom bilo kog drugog društvenog sloja? Odgovor je vjerovatno i jedno i drugo. Kao prelazni društveni sloj očigledno im je veoma stalo da svojoj djeci stvore bolje osnove za profesionalnu utakmicu i preskoče socijalnu ljestvicu u više socijalne slojeve, budući da im je aktuelni kulturni, a pogotovu socijalni kapital oskudan.

Slično prethodnim socijalnim slojevima, službenici i tehničari odgajanje i vaspitanje djece značajno češće prepuštaju odraslim ćerkama koje odlučuju o raspodjeli novca za svakodnevnu potrošnju, a supruge o donošenju drugih porodičnih odluka. I u ovom društvenom sloju savremeni matrijarhat je još više zastupljen.

Jedan od glavnih razloga prepuštanja porodičnih obaveza ženskim članovima porodice je nastojanje da honorarnim poslovima, koje uglavnom ne biraju, poboljšaju finansijski status porodice. Iako razmišljaju o privatnoj inicijativi, u nju se očigledno ne upuštaju zbog slabe osnove i prevelikog rizika od neuspjeha.

Njihova podijeljenost kao dominantno obilježje njihovog životnog stila ogleđa se i u činjenici da smatraju da sve društvene i državne institucije štite interese članova društva, a ipak su prevashodno članovi opozicionog Demosa. Veliku podijeljenost pokazuju i u upražnjavanju kulturnih praksi. Iako favorizuju pop kulturu, ništa manje nijesu zainteresovani ni za šund, a nalaze se i na onim klasterima koji uključuju elitnu kulturu, pa i narodnu. Ipak je pored pop kulture najdominantnija šund kultura. Da li je kombinacija pop i šund kulture kao najfavorizovanijih ventil da se uz laku i neobaveznu zabavu privremeno oslobode unutrašnjih tenzija zbog podijeljenosti po raznim osnovama, teško je reći.

Na kraju, treba istaći da su manji nacionalisti od pripadnika viših društvenih slojeva jer očigledno nacionalizam osjetno teže mogu konvertovati u materijalne privilegije i povećanje socijalnog kapitala.

Životni stil službenika i tehničara dominantno se karakteriše podijeljenošću i ambivlencijom u gotovo svim pravcima. Imaju relativno visok indeks potrošnje, a po izboru robe, cijenama i mjestu kupovine su na najnižoj socijalnoj poziciji. Ambivalenciju osjećaju u porodičnom životu. Imaju neizgrađene ukuse u sferi materijalne potrošnje, a vrlo su angažovani na uvećanju kulturnog kapitala djece, ali i vlastitog. Konformiraju se vladajućim institucijama, a preferiraju

opozicione partije. Imaju preduzetničke aspiracije, ali ne i materijalni i socijalni kapital da to realizuju, niti su spremni na poslovni rizik. Takođe su poklonici različitih i često opozitnih kulturnih praksi.

Kv. i vkv. radnici

Kv. i vkv. radnici imaju manji indeks potrošnje od viših slojeva i zato se osjećaju više depriviranim u zadovoljenju životnih potreba od pripadnika viših društvenih slojeva. Zbog ograničenog budžeta češće traže robu u kineskim radnjama, a godišnji odmor u skladu sa svojim mogućnostima i statusom provode u Crnoj Gori.

Kao i u nekim ranije pomenutim društvenim slojevima, supruge se bave raspoređivanjem novca za svakodnevnu potrošnju. U roditeljskim porodicama ovog socijalnog sloja prisutnije su socijalno-patološke pojave, a kv. i vkv. radnici su često zavisnici od duvana.

Za razliku od službenika i tehničara, koji bi paralelno radili više poslova u više firmi, kv. i vkv. radnici bi prihvatili samo dodatni posao uz redovni. Razlog je veća preopterećenost kv. i vkv. radnika, zbog čega im ostaje malo energije i vremena za prihvatanje više poslova.

Zbog nesigurne egzistencije nijesu skloni dugoročnijem planiranju — u narednih pet godina, počev od proširenja broja članova porodice do ostalih porodičnih i profesionalnih planova. Zbog toga što smatraju da je ključ napredovanja u crnogorskom društvu naporan rad, ispod prosjeka su aktivni u različitim organizacijama i udruženjima, pored navedenog i zbog nedostatka vremena i prezapošljenosti.

Nemaju jasnije izgrađene kriterijume u izboru kulturnih praksi. Nešto više su zainteresovani za narodnu umjetnost, a manje za pop i elitnu kulturu. Dakle, skloniji su tradicionalnim kulturnim vrijednostima. Izvjesna neodređenost i anomičnost indirektno se ogleda i u vrijednosnim preferencijama: manje preferiraju profesionalne vrijednosti i individualna prava, ali su manje skloni i nacionalizmu od pripadnika viših društvenih slojeva.

Životni stil kv. i vkv. radnika karakteriše se neizrgrađenošću ukusa zbog selektivne potrošnje, usmjerene na zadovoljenje osnovnijih potreba, opreznosti u nastojanjima da se prilagode postojećim nepovoljnim ekonomskim i profesionalnim uslovima, slabom planiranju budućnosti zbog manjka materijalnih sredstava i socijalnih veza, neizrgrađenošću estetskih kriterijuma kada je riječ o kulturnim praksama, uz izvjesno preferiranje narodne umjetnosti, ali i svojevrsnu vrijednosnu konfuziju. Osjećanje da ne mogu ništa da promijene u nepovoljnom okruženju praćeno je nastojanjem da se njemu prilagode putem napornog rada.

Nkv. i pkv. radnici

Nkv. i pkv. radnici imaju najniži indeks potrošnje zajedno sa poljoprivrednicima i pripadnicima potklase. Njihov stil potrošnje karakteriše kupovanje samo najneophodnijih roba, od lične higijene, do hrane, a glavni kriterijum za izbor su im niske cijene, a ne mjesta kupovine, iako se zbog niskih cijena često snabdijevaju u kineskim radnjama.

Kao i kv. i vkv. radnici godišnji odmor provode u Crnoj Gori, ako za to uopšte imaju priliku. Stil života nkvi. i pkvi. radnika je najkarakterističniji po svojevrsnom ženskom patrijarhatu. Zbog ograničenosti porodičnog budžeta novac se sliva u zajedničku kasu i o njegovoj svakodnevnoj distribuciji više odlučuju muškarci. Međutim, o većim kupovinama i ulaganjima oni značajno manje odlučuju. Gotovo sve druge važne porodične poslove i odluke vode babe ispitanika: od podizanja i školovanja djece, o tome koje će specifične vještine i znanja djeca usvajati, do provođenja godišnjeg odmora. Zajedno sa poljoprivrednicima i pripadnicima potklase najviše su deprivirani. Relativno često su zavisnici od alkohola.

Neaktivni su u različitim organizacijama i udruženjima, a poznanstvo drugih im je važno zbog pozajmica novca i kada su im potrebni njihov savjet i podrška za rješavanje problema, dakle da bi poboljšali finansijsku situaciju i da bi eventualno uvećali socijalni kapital, budući da kulturni ne posjeduju. Nemaju povjerenja u društvene organizacije i državne organe i zato smatraju da se jedino mogu osloniti na sebe, bez obzira na to što im planovi propadaju, prema njihovom mišljenju, zato što nijesu imali sreće. Dosta su pasivni i u provođenju slobodnog vremena. Što se tiče kulturnih praksi veoma su slični kv. i vkv. radnicima. Ne posjeduju posebna znanja i vještine, što im otežava nalaženje adekvatnih poslova i zbog čega se osjećaju frustriranim, a posebno zbog vrlo neredovnih isplata plata. Najzad, manje su skloni autoritarnosti i nacionalizmu od pripadnika viših slojeva. Obilježje stila života nkvi. i pkvi. radnika je suočavanje sa brojnim finansijskim i profesionalnim problemima i opšte osjećanje nemoći da ih riješe, zbog čega su pasivni i anomični.

Da li bi se za sloj nkvi. i pkvi. radnika moglo reći da je njihov stil života odsustvo izgrađenog stila? Ukuse nijesu mogli da razviju jer naprosto za to nijesu postojali osnovi: kupuju samo najneophodnije stvari za puko preživljavanje, koje su lišene svake druge funkcije osim puke upotrebne vrijednosti. Ne posjeduju ekonomski, kulturni ni socijalni kapital: ekonomski se vidi po strukturi, vrstama roba, mjestima kupovine i niskom indeksu potrošnje, opštoj deprivaciji porodice u kojoj je ekonomska deprivacija najznačajnija, a kulturni po niskom obrazovnom statusu i nedostatku osnovnih znanja i vještina. Zbog nedostatka socijalnih

veza nepreduzimljivi su da planiraju i bilo što značajnije poboljšaju u različitim sferama svakodnevnog života. Kulturna potrošnja je relativno slaba, neodređena i konfuzna, a u slobodno vrijeme pokazuju naglašenu pasivnost. Vrijednosne orijentacije su im neizdijerencirane i konfuzne, iako im autoritarno-nacionalistički obrasci nijesu bliski. Zbog sega navedenog pasivni su i nepovjerljivi prema društvenim organizacijama i državnim institucijama, što rezultira njihovim naglašenim odbacivanjem, praćenim snaženim osjećanjima besperspektivnosti i anemije prema tim organizacijama i institucijama i zato oslanjanjem samo na sebe.

Poljoprivrednici

Budući da je broj poljoprivrednika u uzorku vrlo mali, ovaj opis njihovog stila života više ima ilustrativni karakter. Prema izboru roba i mjestima kupovine, poljoprivrednici su vrlo slični nk. i pk. radnicima; kupuju najneophodnije stvari za ličnu higijenu i za ishranu. U prvi plan kod kupovine dolazi cijena, a kvalitet im nije važan. Zato se često snabdijevaju u kineskim radnjama. Paradoksalno, manje nego ostali proizvode hranu i piće za vlastite potrebe. Ćerkama prepuštaju odlučivanje o vannastavnim aktivnostima mlađe djece.

Budući da ne posjeduju posebna znanja i vještine (kulturni kapital), osjećaju se nesigurni i neuklopljeni u društvo. Zato teže da se konformiraju društvenim zahtjevima. Smatraju da je najsigurniji put napredovanja u crnogorskom društvu poslušnost. Poznanstvo drugih osoba im je važno zbog pomoći u obavljanju administrativnih poslova. Na taj način izvjesnim sticanjem socijalnog kapitala kompenzuju nedostatak kulturnog.

U provođenju slobodnog vremena pasivniji su od pripadnika svih ostalih društvenih slojeva. Takođe, posebno su pasivni u političkom životu jer najčešće nijesu članovi nijedne političke stranke. Pokazuju nedostatak interesovanja za kulturne sadržaje i lake zabave oličene u šund i pop kulturi. Kao i nk. i pk. radnici manje su autoritarni i nacionalisti od pripadnika nekih viših socijalnih slojeva. Prema izboru roba i mjestima kupovine poljoprivrednici su vrlo slični nk. i pk. radnicima: kupuju najneophodnije stvari za ličnu higijenu i za ishranu.

Stil života poljoprivrednika karakteriše se egzistencijalnim problemima. Po izboru roba, mjestima kupovine i indeksu potrošnje poljoprivrednici su vrlo slični nk. i pk. radnicima: kupuju najneophodnije stvari za ličnu higijenu i za ishranu. Karakteriše ih profesionalna nesigurnost, nesnalaženje u društvu zbog niskog obrazovanja i nedostatka socijalnih veza. Iz sličnih razloga kao i pripadnici radničkih slojeva slabo planiraju budućnost, u čemu su posebno slični nk. i

pkv. radnicima. Zbog svega toga teže socijalnoj izolaciji i neučestvovanju u društvenom i političkom životu. Konformizam i poslušnost prema državnim institucijama im je garancija da će biti društveno prihvaćeni. Pasivnost u provođenju slobodnog vremena, nedostatak interesovanja za kulturne sadržaje, neizgrađenost i izvjesna konfuznost u vrijednosnim orijentacijama su im zajedničke sa slojem nkv. i pkv. radnika. U cjelini, pokazuju velike sličnosti sa nkv. i pkv. radnicima, tako da se i za ovaj sloj može reći da je njihov stil života u stvari da nemaju izgrađen životni stil. Jedina manja razlika je da odnos nkv. i pkv. radnika prema državnim i društvenim institucijama karakteriše nepovjerenje, povlačenje u sebe i anonmija, a poljoprivrednike zbog očigledno slabije, nejasnije percepcije svog socijalnog položaja u odnosu na državne institucije veći strah od njih i zato naglašeniji konformizam.

Potklasa

Pripadnici potklase predstavljaju demografski i sociološki dosta šarolik sloj, od penzionera i domaćica do učenika i studenata. Ta šarolikost utiče na neusklađenosti u različitim aspektima svakodnevnog života, ali najviše na vrijednosne preferencije. Kao što smo već kazali, zajedno sa nkv. i pkv. radnicima i poljoprivrednicima pripadnici potklase imaju najniži indeks potrošnje i sa njima imaju najviši indeks deprivacije. Stil potrošnje karakteriše prvenstveno tražanje za najnižim cijenama proizvoda, kupovina najneophodnijih proizvoda za ličnu higijenu, uz izbjegavanje svakog luksuza u kupovini roba uopšte i kupovina najneophodnijih prehrambenih namirnica.

Zbog posljedica loše socijalno-ekonomske situacije pripadnici potklase nisu u stanju da planiraju unaprijed raspodjelu porodičnog budžeta, već novac raspoređuju prema trenutnim potrebama, u čemu presudnu riječ imaju članovi bliže rodbine (baba, a rjeđe djed), kao i kod kupovine trajnijih potrošnih dobara. Preraspodjelu stambenog prostora češće obavljaju svi zajedno, a odluke o provođenju godišnjeg odmora donosi žena, iako rjeđe od drugih slojeva idu na godišnji odmor. I u porodicama potklase pretežno vlada svojevrzni savremeni matrijarhat. Očigledno da pripadnici potklase zbog ženske dominacije u odlučivanju češće dolaze sa ženskom rodbinom u sukobe. Ti sukobi su dijelom „naslijeđeni” iz roditeljskih porodica jer su značajno češće nego pripadnici drugih slojeva iskusili razvod roditelja. Jedina oblast samostalnog odlučivanja muškaraca je profesionalna sfera. Moguće je da je to posljedica demografske heterogenosti pripadnika potklase u kojoj ima učenika i studenata, koji su danas osjetno nezavisniji u donošenju odluka o budućem zanimanju.

Neobično, ali pripadnici potklase ne nastoje da svoj nepovoljni socijalni položaj poboljšaju samoprovizijom — članovi domaćinstva ne popravljaju niti odjeću, niti obuću. Možda se više od svih drugih socijalnih slojeva stil života pripadnika potklase karakteriše pasivnošću, jer ovaj sloj pretežno čine profesionalno neaktivni (penzioneri, domaćice i dr.). Osim što su značajno češće nezapošljeni, oni su, ako su zapošljeni, spremni da redovni posao napuste i rade privremeni, ali znatno bolje plaćen, ali nijesu spremni da pored redovnog rade honorarne poslove, iako im je to potrebnije nego pripadnicima većine drugih slojeva.

Njihova djeca slabije posjeduju posebna znanja i vještine, posebno poznavanje stranih jezika, te im je kulturni kapital u cjelini nizak. Poznanstva sa drugim osobama važna su im da im obezbijede lakšu dostupnost zdravstvenim ustanovama. Slično poljoprivrednicima, pa i nk. i pk. radnicima, na ličnu akciju ih pokreće mogućnost povećanja socijalnog kapitala u cilju lakšeg zadovoljenja nekih svakodnevnih potreba, u ovom slučaju zdravstvenih.

Političku pripadnost vide kao jedini način napredovanja u crnogorskom društvu, a masovne pobune kao jedini način promjene sadašnjeg stanja. Moguće je da su nosioci ovih „revolucionarnih” tendencija mladi unutar potklase.

Dominantno su zainteresovani za lake oblike zabave — šund i pop kulturu, manje za političko-informativne programe, a manjim dijelom za elitnu kulturu. Više od svih socijalnih slojeva preferiraju porodične vrijednosti, što presudno utiče na stil života pripadnika potklase. Pripadnici potklase pripadaju onim socijalnim grupacijama koje doživljavaju niz osujećenja koje kompenzuju jačanjem unutarporodične kohezivnosti i podizanjem porodičnih očekivanja u različitim aspektima porodičnog života. Međutim, pripadnici potklase karakterišu se i nekim protivrječnim vrijednosnim preferencijama koje ne nalazimo kod ostalih društvenih slojeva. Više od pripadnika nekih nižih slojeva preferiraju profesionalnu uspješnost i individualna prava (vjerovatno zbog prisutva mladih), ali su autoritarniji od pripadnika stručnjaka i skloniji nacionalizmu od nk. i pk. radnika. I jedan i drugi nalaz netipičan je za pripadnike druga dva najniža sloja.

Stil života pripadnika potklase nije konzistentan zbog velike socijalno-demografske šarolikosti ovog sloja. Stalni egzistencijalni problemi utiču na povlačenje unutar porodice i traženje rješenja u unutarporodičnim aranžmanima, koje nije lako ostvariti bez intergeneracijskih sukoba. Velika pasivnost prema društvenim organizacijama i neučestvovanje u društvenom životu posljedica su jakih frustracija i uvjerenja da se na društvo i državne institucije ne mogu osloniti, što pojačava pasivnost i anomiju, slično sloju nk. i pk. radnika.

Kulturne prakse ovog sloja djelimično odudaraju od druga dva najniža društvena sloja, ali su raznovrnije jer uključuju u manjoj mjeri i elitnu kulturu. Vrijednosne preferencije su različite i kontradiktorne. Iako su porodične vrijednosti i ostvarenje profesionalnih prava dominantna odlika u stilu života i ponašanju pripadnika potklase, suočavamo se i sa svim ostalim, pa i sa autoritarno-nacionalističkim.

Stil života pripadnika potklase nije usaglašen zbog velike socijalno-demografske heterogenosti, tako da se prije može govoriti o neizgrađenosti životnog stila, kao i kod nk.v. i pk.v. radnika i poljoprivrednika sa kojima su slični u nizu aspekata svakodnevnog života, pa i sa slojem kv. i vk.v. radnika, ali postoje i neke značajnije razlike: pripadnici potklase su za razliku od nk.v. i pk.v. radnika skloonniji otvorenom suprotstavljanju društvu i državi zbog svog veoma nepovoljnog socijalnog položaja, tako da ako išta čini specifično obilježje životnog stila ovog sloja, onda je to buntovništvo. Druga specifičnost je veća heterogenost kulturnih praksi, koja uključuje u manjoj mjeri i sadržaje elitne kulture. U ostalom liče na nk.v. i pk.v. radnike i poljoprivrednike, a prije svega u vrlo niskoj potrošnji materijalnih dobara i usluga, izboru i vrsti roba, mjestima kupovine i indeksu potrošnje, u čemu su veoma slični nk.v. i pk.v. radnicima i poljoprivrednicima. Žive od danas do sutra i teško bilo što mogu da planiraju zbog nedostatka ekonomskog, kulturnog i socijalnog kapitala i njih i njihove djece. U dokolici su pasivni, ali su u vrijednosnim orijentacijama više orijentisani na porodicu i posao nego pripadnici drugih socijalnih slojeva, ali pokazuju i neke autoritarno-nacionalističke tendencije. Kulturna potrošnja im je šarolika, iako nešto više tendira i prema elitnoj kulturi (prisustvo studenata). Političku korupciju vide kao glavni razlog nepovoljnog položaja i zato se zalažu za otvorene masovne pobune (ovdje je opet prisustvo studenata najvažnije). Zbog odbacivanja društvenih organizacija, političkih partija i udruženja u kojima vide glavne uzročnike svoje opšte socijalne deprivacije, okreću se unutarporodičnim odnosima u kojima traže resurse za izlazak iz svog lošeg socijalno-ekonomskog položaja. Nažalost, zbog ograničenih mogućnosti da to ispune, dolazi do unutarporodičnih sukoba, kao u svim nižim, a vidjećemo kasnije i višim socijalnim slojevima, ali su u ovom posebno intenzivni.

Na kraju, teško je odrediti stil života pripadnika potklase. U nizu područja, kao i kod nk.v. i pk.v. radnika i poljoprivrednika, karakteriše se odsustvom bitnih socijalno-identiteskih elemenata po kojima bismo ih mogli razlikovati od drugih, posebno nk.v. i pk.v. radnika i poljoprivrednika. Međutim, u sistemu kulturnih praksi, vrijednosnih preferencija njihov stil života se slično službenicima i tehničarima karakteriše protivurječnošću, a u odnosu prema društvu, političkim organizacijama i državi izrazitom buntovnošću, te bi ove protivurječnosti

i buntovnosti koje nije lako dovesti u međusobnu vezu kod pripadnika potklase predstavljale jedine specifičnosti u osnovi nejasno profilisanog stila života pripadnika potklase.

Viši i niži socijalni slojevi

Ne ulazeći u pojedinosti, sintetisaćemo bitnije razlike između viših (viši sloj, stručnjaci, sitni privatnici i samozapošljeni) i nižih slojeva (kv. i vkv. radnici, nk. i pk. radnici, poljoprivrednici, potklasa), dok službenici i tehničari čine prelazni sloj. Prije svega, pripadnici viših slojeva imaju znatno viši indeks potrošnje od pripadnika nižih slojeva, što uslovljava znatno diferenciraniji i raznovrsniji stil potrošnje pripadnika viših slojeva. Najviši od najnižih socijalnih slojeva četiri i po puta više mjesečno izdvajaju za hranu. Izdaci za hranu, stan i komunalne usluge su u visokoj pozitivnoj povezanosti sa pozicijom sloja u socijalnoj stratifikaciji i visinom indeksa potrošnje.

Pripadnici viših slojeva u prvi plan ističu kvalitet, raznovrsnost i estetski izgled proizvoda, a cijena im je sekundarna. Snabdijevaju se u velikim šoping-centrima i elitnim specijalizovanim radnjama ako ih u gradu ima, a ako ih nema, idu u druge veće gradove, Podgoricu, okolne zemlje i druge evropske zemlje. Godišnji odmor češće provode u luksurnijim hotelima van Crne Gore. Hranu češće naručuju ili se hrane u dobrim restoranima.

S druge strane, stil potrošnje nižih slojeva karakteriše se primarnim interesovanjem za niže cijene, a ne za kvalitet, raznovrsnost i estetski izgled proizvoda. Kupuju u kineskim radnjama ili na buvljim pijacama, eventualno u najbližim prodavnicama u blizini stana. Kupuju samo najneophodniju hranu, proizvode za higijenu i jeftinu tehničku opremu. Ako provode godišnje odmore, provode ih kod rodbine i prijatelja ili u svojoj vikendici.

Zapaža se da se sa porastom sloja na društvenoj ljestvici poboljšava finansijska i stambena situacija, raste otvorenost, bliskost, povezanost i solidarnost među članovima porodice, što se ogleda i u češćem zajedničkom odlučivanju o važnim poslovima, ali i u usklađenosti metoda roditelja u vaspitanju djece. Rastu i zajednička interesovanja roditelja. Uočava se i bolje zdravstveno stanje članova porodice viših slojeva.

Zapaža se da su pripadnici viših slojeva skloniji novim preduzetničkim poslovima, dijelom zbog boljeg socijalno-ekonomskog statusa, boljeg položaja u socijalnoj stratifikaciji, ali i zbog većeg samopouzdanja usljed posjedovanja specijalnih znanja i vještina i boljih socijalnih veza za pristup važnim poslovnim informacijama i odgovarajućim važnim državnim institucijama.

Osim toga, realnije procjenjuju svoje poslovne neuspjehe nego pripadnici nižih slojeva.

Izuzev sitnih privatnika i samozapošljenih, koji su češće pripadnici SDP-a, ostala dva viša sloja su češće pripadnici DPS-a, dok su pripadnici radničkih slojeva češće pripadnici „drugih partija” (bez konkretnog navođenja koje), a poljoprivrednici i pripadnici potklase češće ne pripadaju nijednoj. Zanimljivo je napomenuti da između samopercepcije pripadnosti određenom sloju i stvarne pripadnosti tom sloju postoji visoka korelacija.

Viši slojevi generalno su aktivniji u društvenim organizacijama i udruženjima, ali i u provođenju slobodnog vremena od nižih slojeva. U pogledu kulturnih praksi viši slojevi se od nižih najviše diferenciraju po češćem upražnjavanju sadržaja elitne kulture, političko-informativnih programa i pop kulture. Istovremeno, pripadnici viših slojeva više slušaju muziku na radiju i televiziji, razmjenjuju muzičke sadržaje sa prijateljima, narezuju i kupuju muzičke diskove i idu na koncerte. Pripadnici nižih slojeva su više poklonici šund kulture i narodne umjetnosti, a slični su višim slojevima po upražnjavanju pop kulture.

U cjelini, viši slojevi su od nižih slojeva značajno zadovoljniji u devet navedenih životnih područja: ljubavnim životom, finansijskom situacijom, profesionalnim statusom, zdravstvenim stanjem, poslom, ostvarenjem građanskih prava u Crnoj Gori, efikasnošću rada državnih institucija u rješavanju svakodnevnih problema građana, političkom situacijom u Crnoj Gori i, najzad, svakodnevnim životom u cjelini.

Generalno, možemo zaključiti da je stil života najviše određen slojnom pripadnošću. Stil života viših slojeva je bogatiji, raznovrsniji i sadržajniji u gotovo svim ispitivanim aspektima od stila života nižih slojeva. Navedeni nalazi gotovo u potpunosti idu u prilog Burdijeovim teorijskim stavovima. Prije svega, osnovna linija diferencijacije je slojna. Ako smo stepen školske spremne uzeli kao ključni pokazatelj kulturnog kapitala, onda je obrazovanje skoro jednako kao i sloj osnova distinkcije među slojevima. Slojne razlike u najvećoj mjeri pozitivno koreliraju sa distribucijom ekonomskog, socijalnog i kulturnog kapitala i njihovom konvergencijom (16, 88, 89, 90, 91, 92, 119). Koja vrsta kapitala u crnogorskom društvu relativno najviše doprinosi ovoj slojnoj diferencijaciji? Čini se da je to ekonomska u različitim aspektima: slojevi se najjasnije i najjače diferenciraju prema posjedovanju novčanih i materijalnih resursa i, paralelno sa time, svim ispitivanim aspektima potrošnje. To se može reći i za socijalni kapital: lakše preduzimaju nove poslove i poslovne rizike ne samo zbog većeg bogastva, obrazovanja i dodatnih znanja i vještina, već prvenstveno zbog boljih i raznovrsnijih formalnih i neformalnih veza prema važnim ličnostima i institucijama, koji su im u tom pogledu od

značajne pomoći. Kada je riječ o kulturnom kapitalu u najširem značenju ovog pojma, onda možemo zapaziti i određene tendencije koje nije moguće objasniti Burdijeovim teorijskim stavovima, ukoliko ne uzmemo u obzir širi kulturno-istorijski kontekst. Iako se kulturne prakse diferenciraju prema obrazovnom i slojnom nivou, valja zapaziti da one sadrže i mješavine različitih i oprečnih kulturnih sadržaja sa stanovišta slojne diferencijacije; relativno najveći broj ispitanika karakteriše se upražnjavanjem različitih kulturnih sadržaja koje nije moguće diferencirati po osi slojne pripadnosti — na „višu” i „nižu” kulturu. Još izrazitija je tendencija kada je riječ o vrijednosnim orijentacijama. Suprotno očekivanjima, viši sloj, pa djelčimično i stručnjaci, ima dominantno autoritarno-nacionalističke orijentacije, a pripadnici nižih slojeva ili su bez profilisanih vrijednosnih orijentacija ili su skloniji demokratskim i egalitarnim vrijednosnim orijentacijama. Najzad, iako o tome nije bilo riječi u ovom odjeljku, već će o tome biti riječi u sljedećem, treba imati u vidu da neki aspekti porodičnog života (prije svega porodično odlučivanje, a zatim sukobi u porodici) takođe nijesu kongruentni sa Burdijeovom teorijom. Ovom prilikom pomenućemo da su obrasci porodičnog odlučivanja, pa i sukoba u porodici atipični sa stanovišta preovlađujućih kulturnih obrazaca i, što je sa stanovišta prihvaćenog teorijskog pristupa važnije, ti obrasci često ne diferenciraju slojeve međusobno.

Čini se da ova odstupanja najbolje objašnjava prof. Mladen Lazić svojim stavovima o blokiranoj transformaciji crnogorskog društva i kao posljedica toga vrijednosno normativnoj disonanci (3). U različitom obimu i intenzitetu ovih pojava, to je zajedničko većini postsocijalističkih društava Jugoistočne Evrope. Pored toga, naše je uvjerenje da u Crnoj Gori djeluju i specifični kulturno-istorijski obrasci koji nam omogućavaju da izvjesnu nekongruentnost između različitih vrsta kapitala u Crnoj Gori bolje razumijemo. Tek uzimajući u obzir sve ove činioce izvejsna odstupanja od Burdijeovog teorijskog nasljeđa postaće nam prihvatljivija i razumljivija, što onda neće učiniti Burdijeovu teoriju distinkcije izlišnom, već naprotiv, proširiće njenu saznavnu vrijednost na širu empirijsku osnovu savremenih društava.

U društveno-istorijskom smislu, neophodno je staviti i određene stilove života nižih socijalnih slojeva. Vidjeli smo da kada je riječ o sloju nk. i pkv. radnika i poljoprivrednika nije moguće govoriti o stilu života jer ih uglavno karakteriše ili nedostatak bitnih obilježja koja ukazuju na stil života i njihova nedovoljna povezanost i konzistentnost ili, jednostavno, njihovo nepostojanje. To je u većem stepenu prisutno i kod pripadnika potklase, a u ograničenoj mjeri u sloju kv. i vkv. radnika. Na prvi pogled utisak je da ovi nalazi ne afirmišu Burdijeova teorijska polazišta. Međutim, gubi se iz vida da sve ključne

Burdijeove kategorije (polja, kapital, habitus i dr.) podrazumijevaju razvijena društva, što se za crnogorsko teško može reći. Jednostavno, da bi se izgradili ukusi, između ostalog, potreban je i određeni nivo i raznovrsnost potrošnje, koja se, kao u većini ovih slojeva, prvenstveno svodi na puko zadovoljavanje osnovnih bioloških potreba. Lišeni osnovnih materijalnih resursa, socijalno izolovani sa niskim ili naikakvim kulturnim i socijalnim kapitalom, bez socijalnog statusa, rezignirani i anomični prema društvenim organizacijama i državnim institucijama, pripadnici ovih slojeva naprosto ne dolaze u pozicije da se sagledaju međusobni odnosi i konvergencije različitih oblika kapitala, njihovo sukobljavanje u poljima, uzajamna povezanost sa habitusom, bar ne u aktualnom presjeku, a pogotovu ne uticaj kulturnih praksi i vrijednosnih orijentacija na stilove potrošnje.

SVAKODNEVNI ŽIVOT

SUDEĆI prema našem uzorku ispitanika, koji nije reprezentativan, ali je opravdano pretpostaviti da bi reprezentativan uzorak još više pokazivao osnovnu karakteristiku crnogorskog društva, a to je njegova izražena polarizacija po ključnim sociološkim obilježjima i sa slabom srednjom klasom. Najznačajnije vertikale te polarizacije su slojna pripadnost i obrazovanje, pa i stepen urbanizovanosti, a zatim starost, iako u nešto majoj mjeri, dok je ta polarizovanost najmanje jasna kada je riječ o polu.

Kao što smo vidjeli, osnovna linija razlikovanja ispitanika je klasno-slojna, o čemu je detaljno bilo riječi u prikazu stilova života društvenih slojeva u Crnoj Gori u prethodnom poglavlju. Ako je klasno-slojna diferencijacija prema Burdiju osnova za razumijevanje geneze i oblika svakodnevnog života, onda je stepen posjedovanja kulturnog kapitala, čiji je najznačajniji indikator u našem istraživanju stepen obrazovanja, tijesno povezan sa rastom slojne pozicije, te je ovom prilikom nećemo ponovo prikazivati. Sa nekoliko manjih izuzetka, ovo je potvrđeno u svim ispitivanim područjima svakodnevnog života; sadržaj i raznovrsnost svakodnevnog života su u pozitivnoj vezi sa obrazovanjem u gotovo svim ispitivanim područjima: cijeni, raznovrsnosti i mjestima kupovine roba, motivima za kupovinu, mjestima i kvalitetu objekata za provođenje godišnjeg odmora, djelimično planiranju i raspodjeli porodičnog budžeta, zadovoljstvu poslom, razrješenju finansijskih kriza, posjedovanju posebnih znanja i vještina, uspješnosti ranijih planova i donošenju novih životnih planova, aktivizmu u slobodnom vremenu, aktivizmu u nevladinim organizacijama i udruženjima, pripadnosti vladajućim političkim partijama, zadovoljstvu u devet ispitivanih područja svakodnevnog života. Postoji negativna povezanost između socijalne deprivacije, porodičnih sukoba, nezapošljenosti i opterećenosti svakodnevnim aktivnostima u budžetu vremena. Tačnije, obrazovaniji su značajno manje socijalno deprivirani, manje imaju destruktivnih porodičnih sukoba, imaju više slobodnog vremena mjenog distribucijom budžeta vremena. Jedino se značajnije ne razlikuju u pogledu zadovoljstva radom državnih organa i političkom situacijom u zemlji. U pogledu kulturnih praksi obrazovaniji

su značajno češće pripadnici „elitne” kulture. Međutim, izražena je i prilična difuznost kulturnih praksi. Najveće odstupanje je u vrijednosnim orijentacijama, gdje nasuprot vrijednosnoj konfuziji, pa i demokratskim tendencijama niskoobrazovanih, imamo naglašenu autoritarnost i nacionalizam dijela viših slojeva. U svemu navedenom postoji veliki paralelizam između nivoa slojne pripadnosti i obrazovanja.

Takođe se pokazalo da je veličina indeksa potrošnje visoko pozitivno povezana sa slojnom pripadnošću i obrazovanjem. Nije onda neobično što je indeks potrošnje u pozitivnoj vezi sa svim navedenim obilježjima u devet ispitivanih područja porodičnog života, baš kao i obrazovanje i slojna pripadnost, te ga ovom prilikom nećemo posebno prikazivati.

Slojnu podijeljenost crnogorskog društva u priličnoj mjeri prati i stepen urbanizovanosti, mada ne u mjeri kao što je to slučaj sa slojnom pripadnošću, obrazovanjem i indeksom potrošnje. Ta razlika najprije se ogleda između Podgorice i sela, a zatim između Podgorice i drugih gradova u Crnoj Gori. U Podgorici, kao najvećoj i najurbanizovanijoj cjelini, najveća je koncentracija materijalnog bogatstva, kulturnog i socijalnog kapitala. Iako se slojne, obrazovne i materijalne razlike dobrim dijelom prepliću sa razlikama između Podgorice i drugih naselja Crne Gore, ipak je zanimljivo napomenuti da su stanovnici drugih gradova aktivniji u društvenim organizacijama i profesionalnim udruženjima nego Podgoričani, što se može objasniti nastojanjem da zadobijanjem manjeg socijalnog kapitala kompenzuju inferiornost u distribuciji svih drugih oblika kapitala. U prilog tome idu i uvjerenja građana drugih gradova da ambicioznost i naporan rad nijesu putevi profesionalnog i društvenog napretka, već političke i druge socijalne veze. S druge strane, u vrijednosnim preferencijama stanovnici drugih gradova i sela su naglašenije individualistički nastrojeni nego Podgoričani (zbog toga što su pripadnici nomenklature koncentrisani u Podgorici) pa i vrijednosne orijentacije produbljuju podjele i antagonizme između Podgorice i drugih naselja u Crnoj Gori. Ova diferencijacija takođe neće biti ovdje posebno prikazana.

Starost je takođe osnovna distinkcija u pojavnim oblicima svakodnevnog života, ali se u nizu oblasti svakodnevnog života ne mogu uočiti razlike naprosto zato što mladi zbog godina ne učestvuju u njima. Ipak, tamo gdje učestvuju, pored očekivanih javljaju se i neki atipični obrasci u svakodnevnim aktivnostima mladih.

Od očekivanih je da mladi radije idu u kupovinu, značajno su aktivniji u slobodnom vremenu, više praktikuju sport, elitnu i pop muziku od starijih. Međutim, veoma je neuobičajeno da mladi kao najneomiljeniju aktivnost navode profesionalno usavršavanje. Prema državnim institucijama pokazuju nepovjerenje,

a prema političkom životu nezainteresovanost i odbojnost, te vjeruju da se socijalne prilike mogu poboljšati masovnim pobunama. Inače, u vrijeme dokolice ne pokazuju veliku maštovitost, već više stereotipnost i održanje adolescentnih obrazaca ponašanja, što se djelimično može objasniti i relativno najvećom nezapošljenošću ove demografske kategorije.

Očigledno je da su mladi relativno najveće žrtve slojne, obrazovne i urbane podijeljenosti crnogorskog društva. Ako prve tri ose distinkcije (slojna pripadnost, obrazovanje i urbanizovanost) potkrepljuju Burdijeovo teorijsko nasljeđe, onda bi demografska obilježja starosti, a naročito pola, teško mogli da dovedemo u tu vezu, ne uzimajući u obzir širi društveno-istorijski i kulturno-istorijski kontekst.

Najznačajnije pozitivne promjene u crnogorskom društvu desile su se u pogledu rodne ravnopravnosti. Iako šoping tradicionalno ženama pruža veće zadovoljstvo, važno je reći da su žene značajno racionalnije jer traže optimalan odnos između kvaliteta, raznovrsnosti roba i cijene. Ako ne pune porodični budžet više nego muškarci, bolje planiraju dnevnu i mjesečnu potrošnju budžeta. U obavljanju porodičnih poslova izrazito dominiraju. Iako nešto manje učestvuju u donošenju porodičnih odluka, jer se održavaju pseudoegalitarni obrasci, ipak se njihovo učešće u odlučivanju osjetno povećalo u svim socijalnim slojevima, više u višim nego u nižim. Važno je istaći da u svim socijalnim slojevima žene i ćerke imaju dominantnu ulogu u socijalizaciji djece, tako da se sve više može govoriti o savremenom matrijarhatu u višim, a anahroničnim matrijarhalnim obrascima u nižim slojevima (dominacija baka u odlučivanju). U slučaju sukoba sa rodbinom i prijateljima žene su mnogo više okrenute zaštiti interesa i ličnosti članova porodice nego muškarci, što su principijelno zreliji obrasci ponašanja. Tačnije nego muškarci percipiraju što bi trebalo da budu najvažnije stvari za napredovanje u crnogorskom društvu. Aktivnije provode slobodno vrijeme kada ga imaju. Više preferiraju elitnu kulturu nego muškarci (doduše i šund zbog rijaliti programa, koji su povezani sa spektaklom, a žene su veći ljubitelji spektakla nego muškarci), ali su u vrijednosnim preferencijama manje sklone autoritarnosti i nacionalizmu, a više individualnim vrijednostima nego muškarci. Muškarci u cjelini pokazuju veću vrijednosnu konfuziju i socijalnu apatiju nego žene.

Crnogorski muškarci u nižima, a donekle i u srednjim slojevima su veliki gubitnici tranzicije. Mnogi anahronični autoritarni vrijednosni obrasci, koje su muškarci nastojali da održe, u periodu tranzicije i naglog prodora liberalnog kapitalizma u sve društvene sfere uticali su da se ti obrasci rasprše kao mjehur od sapunice. Bez obzira na izvjesne anahronizme (pervertirani obrasci matrijarhalnog paternalizma — dominantno odlučivanje baka), nesumnjivo

je da je riječ o najznačajnim i najdubljim pozitivnim promjenama crnogorskog društva prema modernosti.

Pokušaćemo da opišemo svakodnevni život građana Crne Gore bar prema bitnijim empirijskim rezultatima iz većine ispitivanih područja svakodnevnog života. Dominantno obilježje je prosječna relativno nepovoljna ekonomska pozicija jer se skoro polovina ispitanika nalazi u prve dvije najniže kategorije indeksa potrošnje, a sa trećom središnjom kategorijom taj procenat je veći od 70%. Odnos između najviše i najniže kategorije primanja je 1 : 4,5, što nije previše veliki raspon, ali nije ni zanemarljiv ako se uzme u obzir da su prosječna primanja dosta niska i da su prosječne vrijednosti ekonomskog kapitala niske. U tim slučajevima relativne razlike u potrošnji su veoma izražene. Tako npr., najviši sloj troši dva i po puta više na hranu od najnižeg, a sličan je odnos i sa ostalim vidovima potrošnje. To ograničava da se oni aspekti potrošnje koji se tiču ukusa ne mogu dovoljno razviti i sagledati jer ne postoje objektivne mogućnosti za većinu građana da u kupovini roba istovremeno zadovolje potrebe za kvalitetom, estetskim svojstvima i raznovrsnošću roba; vidi se po tome da samo 9,6% ispitanika kupuje kvalitetnu robu i robu čiji dizajn im se sviđa, ne vodeći računa o cijeni, dok više od polovine (54,6%) prvenstveno traži nisku cijenu, a ostali dobijaju robu kao pomoć ili na neki drugi način. Skoro polovina ispitanika troši samo osnovna sredstva za ličnu higijenu, osnovne kozmetičke preparate i osnovna sredstva za čišćenje u domaćinstvu. S druge strane, više od $\frac{3}{4}$ ispitanika uzima brzu hranu na ulici, a skoro 80% je nikada ili samo nekoliko puta uzelo hranu u restoranu. Skoro 40% ispitanika kupuje stvari *ad hoc* — prema potrebi, a trećina jednom sedmično. Preko $\frac{3}{4}$ ne odlaze u druga mjesta zbog kupovine. I kada odlaze, to su najčešće susjedna mjesta u Crnoj Gori, a dosta rijetko susjedna prekogranična mjesta. Nikada ili rijetko kupovine se obavljaju u tržnim centrima, u trećini slučajeva, a još oko trećine povremeno. Preko polovine često kupuje u prodavnicama u blizini stana, a još skoro trećina povremeno. U kineskim radnjama robu kupuje 41,9% domaćinstava ispitanika, a 58,1% ne kupuje. Trećina ispitanika neprehrambenu robu kupuje na buvljim pijacama, a $\frac{2}{3}$ ne kupuju ili rijetko kupuju. U šoping-centrima oko trećine ispitanika kupuje tehničku robu, opremu za domaćinstvo, a 45,8% odjeću i obuću, dok ispod 20% kupuje sredstva za higijenu, hranu i kozmetiku. Svu robu u prodavnicama u centru grada kupuje oko četvrtine domaćinstava, izuzev kozmetike koju kupuju u 39% slučajeva. Aparate za domaćinstvo i tehničku robu kupuju u kineskim radnjama i na buvljim pijacama u prosječno nešto ispod 15% slučajeva, ali u sličnim procentima na buvljim pijacama kupuju hranu, odjeću i obuću. Najzad, u prodavnicama u blizini stana u 71,3% slučajeva se kupuje hrana, u 31,2% sredstva za higijenu i u 16,5% kozmetika.

Osim što se različita kupovna moć, odnosno indeks potrošnje, reflektuju na učestalost i mjesta kupovine, pa se hrana i piće češće kupuju u prodavnicama u blizini stana, a trajna potrošna roba češće u prodavnicama u centru grada i šoping-centrima, može se konstatovati da se roba bira ne samo u skladu sa cijenom, nego i sa određenim estetskim standardima, odnosno relativno izgrađenim ukusima. Ukusi su relativno izgrađeni jer o njihovom prisustvu možemo indirektno zaključivati; jaku motivaciju za kupovinu ispitanicima pruža kvalitet robe u 95,7% slučajeva i raznovrsnost u 93,1% slučajeva, što indirektno ukazuje na ukus, dok je biranje baš određene marke robe (dakle biranje isključivo prema ukusu) zastupljeno u 55,2% slučajeva.

Prošle godine na godišnji odmor nije išlo 52,8% ispitanika. Od onih koji su išli samo je 22,4% odsjelo u hotelu, oko 30% u privatnom smještaju, a ostali kod rodbine i prijatelja ili u sopstvenoj vikendici. Od svih koji su bili na godišnjem odmoru oko 15% je godišnji odmor provelo u inostranstvu.

Porodični budžet se formira tako što sva sredstva svih članova u 57,6% slučajeva idu u zajedničku kasu, dok još četvrtina daje dio za zajedničku kasu, a dio zadržava za sebe. Supruga u 49,1% slučajeva raspoređuje sredstva za svakodnevnu potrošnju, ćerka u 5,3%, baka u 6,5%, a drugi ženski član u 0,3% slučajeva. Dakle, ženski članovi domaćinstva dominantno odlučuju o raspodjeli porodičnog budžeta za svakodnevnu potrošnju — 61,2% slučajeva, a muž u 30,2%. Kada je riječ o većim ulaganjima, muž odlučuje u 36,4% slučajeva, žena u 44%, ćerka u 3,1%, baka u 7,4% i drugi ženski član u 0,1%. Ženski članovi dominiraju i u velikim kupovinama (54,6%), iako nešto manje nego kod svakodnevne raspodjele porodičnog budžeta. Čak 60,6% domaćinstava ne planira ili samo djelimično planira raspodjelu porodičnog budžeta za naredni mjesec, a 39,4% detaljno planira. Zapaža se da zbog ograničenih sredstava ne postoje ozbiljnije mogućnosti za detaljno planiranje dnevne ili mjesečne distribucije porodičnog budžeta, ali zbog veće racionalnosti taj posao je u crnogorskim domaćinstvima više prepušten ženama.

Od deprivacija u 11 područja svakodnevnog života građani Crne Gore imaju ozbiljne deprivacije u tri i više, tako da je indeks deprivacije 3,62 (raspon od 0 do 11). Ispitanici su u 12,4% slučajeva izjavili da nemaju kvalitetnu ishranu, 45,9% da ne mogu da preurede stambeni prostor prema vlastitim potrebama, 28,6% da nemaju novca za uređenje stambenog prostora, 53,6% da nemaju novca za nabavku boljeg automobila, 22,9% da ne mogu da nabave neophodne kućne aparate, 38,4% da ne mogu da nabave i druge kućne aparate, 57,8% da nemaju novca za ljetovanje ili zimovanje, 15,8% da nemaju novca za nabavku odjeće i obuće, 33,8% da nemaju novca za restorane i kafiće, 15,8% za posjete prijateljima, a 40,9% za kulturne potrebe. Čak šest nezadovoljenih potreba

ima blizu 40% do čak 60% svih ispitanika. Kada nastupi finansijska kriza, čak 54,4% ispitanika koristi nepovoljne načine razrješavanja: redukuju osnovne potrebe, pozajmljuju od rodbine i prijatelja ili podižu nepovoljne kredite i idu u minus, a samo 12,8% uspijeva da krizu djelimično riješi dodatnom zaradom. Prodaja stana nije rješenje za bilo koje bitno pitanje osim za nekoliko procenata domaćinstava. Samoprovizija u domaćinstvu je važan način smanjenja deprivacija: čak 60,3% domaćinstava proizvodi hranu i piće za sopstvene potrebe, 49,5% obavlja popravku instalacija, krećenje i popravku aparata u domaćinstvu, 55,2% popravku odjeće, uključujući pletenje i šivenje, a 67,1% redovno čuvanje djece, njegu bolesnih i starih.

Svakodnevni život u sferi potrošnje karakteriše se relativno skromnim sredstvima za potrošnju, pri čemu se najprije zadovoljavaju osnovne potrebe u prodavnicama blizu stana, dok se za kupovinu drugih trajnijih porodičnih dobara nastoji naći optimalni odnos između kvaliteta, cijene i raznovrsnosti robe. U toj funkciji je i izbor mjesta za kupovinu. Sve to utiče na vrlo postepenu izgradnju i diferenciranje ukusa, makar u ograničenom obimu. Zbog toga što su u šet područja svakodnevnog života članovi domaćinstva deprivirani, često su suočeni sa nepovoljnim načinima razrješavanja finansijskih kriza u više od polovine slučajeva. Samoprovizijom proizvodnje hrane i obavljanja usluga u domaćinstvu u prosječno blizu 60% domaćinstava direktno ili indirektno ublažavaju neke vrste deprivacija.

Kada je riječ o obavljanju kućnih poslova onda žene dominiraju u više od 50% slučajeva, a sa svim ženskim članovima i u preko 70%; supruge kuvaju u 55,9% slučajeva, a svi ženski članovi u domaćinstvu, uključujući i žene, u 73,7%; peru sudove i garderobu u 53,3%, a svi ženski članovi u 73,4%; čiste u 50,8%, a svi ženski članovi u 72,1%; peglaju u 53,5%, a svi ženski članovi u 72,6%, brinu o maloj djeci u 49,2%, a svi ženski članovi u 60,9%; vrše kontrolu školskih obaveza djece u 45,7%, a svih ženskih članova u 56,7%. Muževi u svim kućnim poslovima učestvuju između 7% i 8%, izuzev u kontroli školskih obaveza — 11%.

U donošenju odluka o važnim poslovima u domaćinstvu opet su dominantni ženski članovi, iako relativno nešto manje nego kada je riječ o obavljanju kućnih poslova; ženski članovi u 60,1% slučajeva odlučuju o načinima preuređenja stambenog prostora, u 57,1% o podjeli prostora među članovima domaćinstva, u 56,8% o načinu korišćenja prostora članova domaćinstva, u 50,6% o načinu provođenja godišnjeg odmora, u 51,8% o školovanju djece i u 52,8% o dodatnim aktivnostima djece. Muževi u svim ovim odlukama učestvuju u rasponu od 27,5 do 30,5%, dok su ostale kombinacije pretežno vezane za egalitarno donošenje porodičnih odluka. Međutim, o različitim vlastitim poslovnim

aranžmanima ispitanici samostalno donose odluke u 72,9% slučajeva, a u 25,3% savjetuju se sa članovima porodice i rodbinom.

Skoro u 80% crnogorskih porodica javljaju se povremeni ili stalni konflikti: u 37,8% su pretežno između supružnika, a u 39,8% pretežno između roditelja i djece. Ti sukobi se prvenstveno javljaju zbog loše finansijske situacije, zatim zbog raspodjele poslova u domaćinstvu među supružnicima, ali gotovo trostruko rjeđe i to češće u višim slojevima. Sukobi između roditelja i djece vezani su za nedovoljno učenje i nezadovoljavajući školski uspjeh, noćne izlaske, džeparac, međusobno nerazumijevanje i sl.

Poznanstvo drugih ljudi ispitanicima je najvažnije za pronalaženje redovnog, dodatnog ili bolje plaćenog posla, zatim za druženje u slobodno vrijeme. Kao treće po redoslijedu značaja je pružanje savjeta i podrške, a kao četvrto lakše rješavanje administrativnih poslova.

Djeca mlađa od 15 godina posebna znanja i vještine stekla su u relativno skromnim procentima: 19,3% je učilo strane jezike, 10,3% je pohađalo časove muzike, 10,9% računarstva, 7,5% sticalo je tehnička znanja, a 16,6% bavilo se sportom.

Zavisnosti od psihoaktivnih supstanci (naročito od alkohola) natprosječno su prisutne u porodicama naših ispitanika (54,8%), a kompulzivno upražnjavanje aktivnosti ispod prosjeka (25,5%). Treba posebno pomenuti da su različite socijalno-patološke pojave bile prisutne u 9,3% roditeljskih porodica ispitanika, što nije zanemarljiv procenat.

Naši ispitanici relativno nepovoljno ocjenjuju stanje u različitim područjima porodičnog života: odnosi između članova porodice manje ili više su poremećeni u 19% slučajeva, stambena situacija ili je djelimično loša ili loša u 33,7%, finansijska u čak 64,5%, bliskost među članovima je poremećena u 26,4%, povezanost i solidarnost u 24,2%; usklađenost roditelja u metodama vaspitanja djece u 38,8%, nedovoljna ili nepostojeća zajednička interesovanja roditelja u 42,7%, slaba povezanost članova porodice sa rodbinom u 37,9%, slaba povezanost sa prijateljima u 26,9% i slabo zdravstveno stanje članova porodice u 34% slučajeva. Kao što se vidi, najlošije je procijenjena porodična situacija, ali i emocionalne i socijalne veze među članovima porodice: nedostatak zajedničkih interesovanja roditelja, neusklađenost metoda u vaspitanju djece, poremećeni odnosi sa rodbinom, ali i loše zdravstveno stanje i stambena situacija. Ispitanici su od svih ocijenjenih područja subjektivno kao najnegativnije procijenili ekonomsku, zatim stambenu situaciju i na kraju zdravstveno stanje članova porodice.

Najveće promjene u crnogorskom društvu desile su se u porodičnom životu. U svakodnevnom porodičnom životu (obavljanju porodičnih poslova, donošenju važnih porodičnih odluka, ali i u distribuciji porodičnog budžeta)

dominiraju žene, tako da je savremeni matrijarhat glavno obilježje svakodnevnog života u crnogorskim porodicama. Značajnim dijelom i zbog toga crnogorske porodice se karakterišu konfliktima između roditelja i djece u brojnim aspektima koji uključuju nedostatak zajedničkih interesovanja, sukobe oko podjele porodičnih poslova, a prije svega sukobe zbog loše finansijske situacije, sukobe zbog neusaglašenih metoda vaspitanja, sukobe sa djecom zbog nedovoljnog učenja i uspjeha ispod prosjeka, sukobe zbog intergeneracijskog nerazumijevanja i dr. Uz ove sukobe naglašene su i zavisnosti od psihoaktivnih supstanci u porodicama ispitanika, kao i natprosječna zastupljenost drugih socijalno-patoloških pojava u roditeljskim porodicama ispitanika. Da su porodice otuđene i socijalno izolovane i nesigurne najbolje svjedoči nalaz da je poznanstvo drugih ljudi, poslije nalaženja posla, važno i za druženje u slobodno vrijeme i dobijanje savjeta i podrške od njih. Uz sve navedeno, ispitanicima posebno teško pada loša finansijska i stambena situacija, kao i loše zdravstveno stanje članova porodice.

Turbulencije u svakodnevnom životu posebno su povezane sa profesionalnim životom jer je 30% radno sposobnih nezapošljeno, a taj procenat je još nepovoljniji kada su u pitanju mladi. Osim toga, odnos izdržavanog stanovništva i radno aktivnog prema rezultatima našeg istraživanja je takođe vrlo nepovoljan (52% : 48%). Kod nalaženja novog posla ili dopunskog ako su zapošljeni 48,9% dobija te poslove preko rođaka i prijatelja, a još 21,1% preko drugih neformalnih veza. Dakle, 70% poslova dobija se zaobilaznim socijalnim kanalima. Zanimljivo je napomenuti da poslje višegodišnjeg neuspješnog traženja posla legalnim kanalima na kraju odustaju. U dvije trećine slučajeva onih koji su ostali bez posla, posao su izgubili iz objektivnih razloga i bez svoje krivice (tehnološki višak, poslodavac prestao da radi, dobio otkaz bez vlastite krivice), a u više od četvrtine slučajeva iz subjektivnih razloga, ali opet bez vlastite krivice (bolest, povreda, starost i sl.). Kada je riječ o posebnim znanjima i vještinama važnim za nalaženje novog posla, oko četvrtine posjeduju ta znanja i vještine, pretežno vezane za poznavanje stranih jezika i rad na računaru (oko trećine od onih koji ih posjeduju).

Koliko je profesija važna, ako ne i najvažnija karika svakodnevnog života jer je presudna za smanjenje najveće deprivacije — finansijske, pokazuju podaci o tome što su sve ispitanici spremni da rade i u kojim procentima da bi osigurali neophodna sredstva za život: čak 71% promijenili bi mjesto stanovanja ako bi tako došli do zapošljenja i veće zarade, 55,6% radilo bi svaki plaćeni posao, 79,1% radilo bi duže od normalnog radnog vremena, 63% istovremeno bi radilo više poslova u više firmi, 69,7% radilo bi posao ispod svoje kvalifikacije, ali za znatno veću platu, 43% bilo bi spremni da iz stalnog radnog odnosa pređu na

privremeni, ali za znatno veću platu, 79,1% radilo bi uz stalan posao i dodatne poslove po ugovoru, honorarno, 38,2% radilo bi neformalno, u „sivoj ekonomiji”, 73,2% steklo bi nova znanja, vještine i kvalifikacije, 73,20% započeli bi neki samostalni posao — „samozaposlilo se”, 69,2% osnovalo bi sopstvenu firmu ili sa nekim drugim vlasnicima, 65,4% pominje i niz drugih razloga pored navedenih da bi svojoj porodici osigurali dodatna sredstva za život.

Ispitanici su dosta skeptični prema društvenim organizacijama i državi u pogledu zaštite svojih interesa. U državu imaju relativno najveće povjerenje, ali tek nešto više od petine ispitanika. Međutim, četvrtina se uzda samo u sebe, toliko isto ne zna jer su neodlučni, skoro petina nije odgovorila jer u postojećoj situaciji ne može da se opredijeli za bilo koga. Dakle, više od 70% ispitanika ne može se osloniti na društvene, političke organizacije ili državne institucije.

Zapošljeni se na radnom mjestu suočavaju sa brojnim problemima: 25,2% prima neredovnu platu, 34,1% ne dobija naknadu za prekovremeni rad, uskraćivanje bolovanja doživjelo je 18,5% zaposlenih, a 19,7% uskraćivanje godišnjeg odmora, 20,2% žali se na nedefinisane radne zadatke, 8,9% na omalovažavanje, 1,3% na seksualno uznemiravanje, a 12% na neuplaćivanje doprinosa.

Životne planove u narednih pet godina napravilo je 45,2% u pogledu karijere, 26,5% u pogledu školovanja, 48,0% u pogledu stanovanja i 41,3% u pogledu planiranja porodice. Uprkos tome što je većini već propao neki važni životni plan, vidjeli smo da su spremni i dalje da planiraju: 19,2% je saopštilo da uopšte nijesu mogli da planiraju, a isto toliko da su im planovi propali jer nijesu bili realni s obzirom na okolnosti, 11,3% je smatralo da su planovi bili realni, ali su se okolnosti promijenile, dok je samo 26,5 saopštilo da su planovi realizovani u skladu sa očekivanjima.

Profesionalni život je najvažnije područje svakodnevnog života, a istovremeno sa najvećim problemima. Veliki procenat ispitanika ili nema nikakav posao ili povremeno radi poslove koji ne garantuju bilo kakvu egzistencijalnu sigurnost. Jedan od razloga povećane nezapošljenosti je nedovoljno posjedovanje specijalizovanih znanja i vještina, iako nije zanemarljiv procenat onih koji poznaju strane jezike i rad na računaru. Pošto nezapošljenost traje više godina, do dopunskog ili novog posla najčešće se dolazi rođaćkim, prijateljskim ili drugim dopunskim kanalima. Ako su izgubili posao, većini se to desilo bez ikakve vlastite krivice. Obeshrabreni višegodišnjom nezapošljenošću i nailaženjem na stalne prepreke da institucionalnim kanalima nađu posao, više od polovine nezapošljenih poslije više godina potpuno odustaje od traženja novog posla.

Da bi popravili lošu finansijsku situaciju porodice, ispitanici su zbog veće zarade spremni na nove ili dodatne poslove u u 2/3 slučajeva, bez obzira na to što su ti poslovi nesigurni i rizični.

Mnogi su pokušali da ranije ostvare neke važne životne planove, ali više od polovine u tome nije uspjelo, uglavnom zbog spoljnih nepovoljnih okolnosti. Bez obzira na ova nepovoljna iskustva, skoro polovina ispitanika napravila je životne planove u narednih pet godina, prije svega u pogledu profesionalne karijere i stanovanja, planiranja porodice, a četvrtina i u pogledu dodatnog školovanja.

U percepciji odnosa građana prema državi posebno je izražena diskrepanca između njihovog mišljenja o tome koje su danas tri najvažnije stvari za napredovanje u crnogorskom društvu i mišljenja o tome koje bi to tri najvažnije stvari trebalo da budu. Prema mišljenju ispitanika, sada su tri najvažnije stvari po redoslijedu značaja: poznavanje pravih ljudi (41,13%), porijeklo iz bogate porodice (36,67%) i političko angažovanje (34,2%). Istovremeno, prema mišljenju ispitanika to bi trebalo po redoslijedu značaja da budu: kvalitetno obrazovanje (43,8%), naporan rad (25,2%) i ambicioznost (16,2%). Dijelom kao posljedica navedene diskrepance, ispitanici su vrlo malo aktivni u različitim društvenim organizacijama i udruženjima: 7,1% je aktivno u crkvenim organizacijama, 7,7% u sportskorekreativnim organizacijama, 4,1% u umjetničkim udruženjima, 2,5% u radničkim sindikatima, 3,6% u organizacijama za zaštitu okoline, 5,7% u profesionalnim organizacijama, 10,7% u humanitarnim organizacijama i 5,9% u nevladinim i sličnim organizacijama. Nepovjerenje se ogleda u tome da ih je svega 2,5% aktivno u radničkim sindikatima, a u svim profesionalnim udruženjima još 5,7%. Takođe, nepovjerenje se ogleda i prema članstvu u političkim strankama jer 78,9% nijesu članovi bilo koje političke stranke. Sa ovim nepovjerenjem povezana je i činjenica da na pitanje o tome koja politička stranka najbolje izražava njihove interese više od 50% je odbilo da odgovori: ili su rekli da ne znaju, ili nijesu htjeli da otkriju ime stranke, ili su jednostavno rekli „nijedna stranaka”. Ta rezignacija i nepovjerenje vidi se i po mišljenju ispitanika o tome koje organizacije/ustanove najbolje štite interese članova društva: da je to država saopštilo je 25,1%, 6% političke stranke, 4,3% sindikati, 7,7% profesionalna udruženja, 20,6% porodica i čak 29,3% je odgovorilo da oni sami najbolje štite svoje interese. Polovina se u zaštiti interesa uzda u sebe i porodicu. Posljedica takvog stava je izbor metoda djelovanja kojim se najbolje mogu zaštititi interesi članova društva: 27,7% smatra da je to glasanje, 3,4% ulične demonstracije i protesti, 5,7% masovne pobune, 6,7% štrajkovi i drugi oblici borbe u preduzeću, 22,2% lične veze i poznanstva s pravim ljudima, 31,9% vlastiti rad, zalaganje i uspjeh u poslu, a 0,6% na drugi način. Samo nešto više od četvrtine smatra da je to moguće postići putem demokratskih procedura glasanja, a 38% na razne nelegalne načine.

U odnosu građana prema državi postoji oštra diskrepanca između nelegalnih kanala napredovanja u crnogorskom društvu i njihovih uvjerenja kojim putevima bi trebalo napredovati. Dijelom kao posljedica te diskrepance javlja se velika pasivnost u radu čak i onih organizacija koje direktno štite profesionalne interese ispitanika (sindikati i profesionalna udruženja), slabo učlanjenje u političke stranke zbog uvjerenja da one nedovoljno štite ili uopšte ne štite interese građana i da te interese najbolje štite oni sami i porodica. Ishod toga je da skoro 40% nelegalne kanale zaštite interesa smatra najboljim načinom, nešto više od četvrtine zalaže se za demokratsku proceduru glasanja, dok se skoro trećina rezigniranih oslanja samo na vlastiti naporan rad.

Od brojnih aktivnosti u slobodnom vremenu ispitanici su u prvom izboru izabrali gledanje televizije (21,9%), šetnju (17,5%) i druženje sa prijateljima (14,8%). U drugom i trećem izboru najomiljenijih aktivnosti druženje sa prijateljima i šetnja zauzimaju prva mjesta. Zanimljivo je da je poslije ove tri spavanje najomiljenija aktivnost. Trećina (32,7%) ispitanika ne uspijeva da posveti omiljenim aktivnostima dovoljno slobodnog vremena koliko bi željela. Najznačajniji razlog je nedostatak slobodnog vremena zbog neophodnosti dodatne zarade (45,9%), a zatim opterećenost porodičnim obavezama (33,7%), dok se nemogućnost da upražnjava omiljenu aktivnost u slobodno vrijeme jer nema potrebna finansijska sredstva nalazi na trećem mjestu (15,9%). Bez obzira na dosta stereotipne i sadržajno siromašne aktivnosti u slobodnom vremenu, ispitanici nastoje da slobodno vrijeme ipak provode na što aktivniji način: 30,9% provodi slobodno vrijeme na pasivan način, 30,1% na poluaktivan, a 39% na aktivan način. Najneomiljenije aktivnosti su igranje kompjuterskih igrica, kladionice i druge igre na sreću, dok pećanje i spremanje kulinarskih specijaliteta dijele treće mjesto. Podsjetimo se da su ispitanici/ce u odgovoru na ovo pitanje u stvari isticali kao svoje najneomiljenije aktivnosti one koje je rado praktikovao drugi bračni partner/ka, što takođe svjedoči o jakim prikrivenim bračnim antagonizmima.

U najkreativnije vrijeme dokolice evidentna je prilična stereotipnost sadržaja slobodnih aktivnosti, što je, izgleda, više uslovljeno objektivnim novčanim deprivacijama nego nedostatkom i nerazvijenošću ukusa. Tome indirektno ide u prilog činjenica da gotovo dvije trećine ispitanika provodi slobodno vrijeme na aktivan ili poluaktivan način uprkos objektivnim ograničenjima.

Kulturne prakse ispitivali smo primjenom jedne petostepene skale Likertovog tipa koja sadrži 25 tvrdnji. Primjenom varimaks faktorske analize dobijeno je pet dosta „čistih” faktora sa visokim saturacijama: prvi je faktor zapadne pop kulture koji nosi 19,744 varijanse, drugi faktor informativno-političkih programa sa 14,412% varijanse, treći faktor elitne kulture sa 12,8; četvrti faktor šund

kulture sa 9,156% i peti faktor narodne umjetnosti sa 6,1% varijanse. Skala je pokazala ne samo raznovrsnost kulturnih praksi, nego i njihovu relativnu posebnost, bar na strukturalnom nivou, što ukazuje na postojanje posebnih ukusa u polju kulturnog kapitala. Međutim, posmatrano po klasterima ispitanika, evidentna je prilična šarolikost kulturnih praksi u okviru klastera.

Klaster 1 odlikuje izrazito izražen skor na faktoru elitne kulture kao i nezanimljiv pad na faktoru šunda. Dakle, ovaj klaster karakteriše onaj dio populacije koji je zainteresovan za klasičnu umjetnost, sa čime je u vezi i odbacivanje šunda.

Klaster 2 odlikuju povećani skorovi na faktorima šunda i pop kulture. Dakle, ovaj dio uzorka se zanima popularnim, često jeftinim i široko dostupnim oblicima kulture.

Klaster 3 sa sobom nosi povećanje na faktorima narodne i šund kulture, ali interesantno je i to da je za ovaj klaster blago povećan skor i na elitnoj kulturi.

Klaster 4 je klaster koji se odlikuje prosječnim skorovima na svim faktorima, izuzev jednog. Faktor koji razdvaja ovu grupu od apsolutnog prosjeka je faktor informativnih i obrazovnih programa, gdje ovaj klaster ima nešto niže skorove.

Klaster 5 odlikuju prosječni rezultati na svim faktorima, pri čemu je rezultat na faktoru šund kulture blago snižen.

Klaster 6 odlikuju smanjeni skorovi na faktorima elitne kulture i pop kulture kao i povećanje na faktoru narodne kulture.

Primjećuje se šarolikost i konfuzija kulturnih praksi unutar klastera, pri čemu u kvantitativnom smislu dominiraju različiti oblici „lake” kulture.

Budući da je muzika važan indikator razvijenosti kulturnih ukusa, nastojali smo da ispitamo načine i učestalost slušanja muzike. Često sluša muziku na radiju i TV-u 59,3% ispitanika; CD često kupuju u 3,2% slučajeva; muziku razmjenjuju sa prijateljima u 9%; narezuju s interneta u 14,5% i idu na koncerte u 2,7% slučajeva. Očigledno da su finansijska ograničenja za kupovinu CD-a, a objektivna odlasci na koncerte, dok drugi načini, koji ne zavise od ova dva faktora, utiču da se u osjetno većoj mjeri koriste i drugi načini, što indirektno ukazuje da su kod crnogorskog stanovništva relativno razvijeni ukusi za različite vrste muzike.

Postoje različite kulturne prakse kod crnogorskog stanovništva koje su u strukturalnom pogledu relativno dobro definisane. Međutim, ako se posmatraju kvantitativno prema klasterima njihovih poklonika, pokazuje se značajna šarolikost i difuznost, gdje u kvantitativnom pogledu ipak dominiraju prvo šund, a zatim i pop kultura. Kada je riječ o načinima i učestalosti slušanja muzike, onda izrazito dominira slušanje muzike putem radija i televizije. Objektivne okolnosti (finansijska situacija i relativno rijetki veći muzički koncerti)

presudno utiču na druge načine slušanja muzike i njihovu učestalost. Ako se izuzmu ova spoljna ograničenja, može se zapaziti da kod crnogorskog stanovništva postoji težnja i ka učestalijim raznovrsnim načinima slušanja muzike, što indirektno ukazuje na relativnu zastupljenost diferenciranih muzičkih ukusa.

Primjenom petostepene skale Likertovog tipa od 19 tvrdnji ispitivali smo vrijednosne orijentacije u rasponu od autoritarnosti i nacionalizma do individualizma. Skalu smo podvrgli varimaks faktorskoj analizi i dobili smo četiri relativno „čista” faktora. Prvi faktor, koji nosi 22,224 varijanse, nazvali smo porodičnim faktorom. Drugi faktora sa 14,172 varijanse nazvali smo faktorom profesionalne uspješnosti i ljudskih prava. Treći faktor sa 10,224% varijanse je faktor autoritarnosti, a četvrti sa 5,961% faktor nacionalizma. Nedovoljno „čistoj” faktorskoj strukturi najviše doprinosi treći faktor autoritarnosti. Vjerujemo da je ova nedovoljna strukturalna izdiferenciranost faktora posljedica i već pominjane vrijednosno-normativne disonance, ali i činjenice da nas analiza svakodnevnog života u gotovo svim dosada analiziranim područjima upućuje da su frustracije u ovim oblastima snažan katalizator ove vrijednosne konfuzije, što će se još upečatljivije vidjeti kada prikažemo dvostruku klaster analizu. Izdvojila su se četiri klastera.

Klaster 1 — odlikuje ih povišenje na nacionalizmu i autoritarnosti.

Klaster 2 odlikuje prosečnu populaciju koja nema značajnih isticanja ni na jednom od faktora.

Klaster 3 odlikuje manjak interesovanja za porodicu, ali i za profesionalni uspjeh i individualizam. To nas upućuje da je ovo klaster povučenih i blago pasivnih ljudi.

Klaster 4 odlikuje veoma niska etnocentričnost i povećana individualnost. Pripadnici ovog klastera pokazuje odlike individualista.

Vrijednosne orijentacije crnogorskog stanovništva dominantno karakteriše osciliranje između individualizma, s jedne, a autoritarnosti i nacionalizma, s druge strane, pri čemu su individualističke vrijednosne tendencije izraženije, iako strukturalne razlike između ovih vrijednosnih polariteta nijesu uvijek dovoljno jasne. U kvantitativnom pogledu izražena je svojevrsna vrijednosna apatija i rezigniranost, a zatim blaga vrijednosna konfuzija, koje karakterišu skoro 2/3 ispitanika.

Budžet vremena pokazuje da su zapošljeni ispitanici veoma opterećeni. Prosječno na poslu ostaju osam sati, a na pripremu, odlazak na posao i povratak sa posla utroše još skoro sat i po. Pod pretpostavkom da su oženjeni, na porodične obaveze i slobodno vrijeme troše još oko sedam sati, što je sve zajedno šesnaest i po sati. Budući da gotovo polovina i honorarno radi, to je još dva i po sata. Dakle, petini ispitanika dan traje najmanje 18 sati u neprestanim aktivnostima.

Na kraju, ispitivali smo stepen zadovoljstva u osam područja svakodnevnog života, a zatim zadovoljstvo samim svakodnevnom životom kao deveto. Koristili smo desetostepenu intervalnu skalu. Zadovoljstvo životom pratili smo preko vrijednosti aritmetičkih sredina. Aritmetička sredina za zadovoljstvo ljubavnim životom je 6,7100, za zadovoljstvo finansijskom situacijom 5,3358, profesionalnom situacijom 5,7343, zdravstvenim stanjem 7,2500, poslom koji obavlja ju 5,8026, ostvarivanjem građanskih prava u Crnoj Gori 4,9938, efikasnošću rada državnih institucija 4,6443, političkom situacijom u zemlji 4,3138 i svakodnevnim životom u cjelini 6,8032. Ispitanici su relativno najnezadovoljniji političkom situacijom u zemlji, efikasnošću rada državnih institucija i ostvarenjem građanskih prava u Crnoj Gori, a zatim finansijskom situacijom, profesionalnim statusom i poslom koji obavljaju. Relativno su najzadovoljniji zdravstvenim stanjem, svakodnevnim životom u cjelini i ljubavnim životom. Da li su na relativno zadovoljavajuću situaciju svakodnevnim životom najviše uticali zdravstveno stanje i ljubavni život, koji vjerovatno u vrijednosnoj hijerarhiji zauzimaju centralna mjesta, teško je reći.

Na osnovu svih dosada iznesenih podataka, nastojaćemo da prikazemo sliku svakodnevnog života stanovnika Crne Gore.

Svakodnevni život građana karakteriše se prosječno nižim finansijskim sredstvima, što najviše utiče na obim, raznovrsnost i cijenu u kupovini proizvoda i usluga. Prilikom odlučivanja o kupovini roba traži se najoptimalniji odnos između kvaliteta, raznovrsnosti i cijene, pri čemu u prvi plan ipak izbija cijena. Hranu i piće češće kupuju u prodavnicama u blizini stana, a trajnu potrošnu robu češće u prodavnicama u centru grada i šoping-centrima. Može se konstatovati da se roba bira ne samo u skladu sa cijenom, nego i sa određenim estetskim standardima, odnosno relativno izgrađenim ukusom, ukoliko potrošači nijesu suviše limitirani cijenom. Nepovoljna finansijska situacija ograničava druge vidove potrošnje, a naročito one vezane za turizam. U takvoj situaciji porodice nalaze unutrašnje resurse u boljoj preraspodjeli, uštedama, u čemu se žene mnogo bolje snalaze nego muškarci. Zato u ekonomskom vođenju domaćinstva (raspodjeli porodičnog budžeta, pa kupovini trajnih potrošnih dobara) preuzimaju vodeću ulogu. Izraženu deprivaciju u mnogim područjima svakodnevnog života stanovništvo djelimično umanjuje samoprovizijom važnih proizvoda i usluga, dok većim dijelom nepovoljnim mjerama smanjuje akutne finansijske krize. Te nepovoljne mjere u konačnom dovode do kumulativnih i hroničnih egzistencijalnih kriza. Značajnim dijelom i zbog toga crnogorske porodice se karakterišu konfliktima između roditelja i roditelja i djece u brojnim aspektima koji uključuju nedostatak zajedničkih interesovanja, sukobe oko podjele porodičnih poslova, a prije svega sukobe zbog loše finansijske situacije, sukobe zbog neusaglašenih metoda

vaspitanja, sukobe sa djecom zbog nedovoljnog učenja i potprosječnog uspjeha, sukobe zbog intergeneracijskog nerazumijevanja i dr. Uz ove sukobe naglašene su i zavisnosti od psihoaktivnih supstanci u porodicama ispitanika, kao i natprosječna zastupljenost drugih socijalno-patoloških pojava u roditeljskim porodicama ispitanika. Da su porodice otuđene, socijalno izolovane i nesigurne najbolje svjedoči nalaz da je poznanstvo drugih ljudi, pored nalaženja posla, važno i za druženje u slobodno vrijeme i za dobijanje savjeta i podrške od njih. Uz sve navedeno, ispitanicima posebno teško pored loše finansijske pada i loša stambena situacija, kao i loše zdravstveno stanje članova porodice.

Profesionalni život je najvažnije područje svakodnevnog života, a istovremeno sa najvećim problemima. Veliki procenat ispitanika ili nema nikakav posao, ili povremeno radi poslove koji ne garantuju bilo kakvu egzistencijalnu sigurnost. Jedan od razloga povećane nezapošljenosti je nedovoljno posjedovanje specijalizovanih znanja i vještina, iako nije zanemarljiv procenat onih koji poznaju strane jezike i rad na računaru. Pošto nezapošljenost traje više godina, do dopunskog ili novog posla najčešće se dolazi rođaćkim, prijateljskim ili drugim dopunskim kanalima. Ako su izgubili posao, većini se to desilo bez ikakve vlastite krivice. Obehrabreni višegodišnjom nezapošljenošću i nailaženjem na stalne prepreke da institucionalnim kanalima nađu posao, više od polovine nezapošljenih poslije više godina potpuno odustaje od traženja novog posla. Uprkos ovim nepovoljnim saznanjima, da bi popravili lošu finansijsku situaciju nalaženjem redovnog i/ili dodatnog posla spremni su u 2/3 slučajeva da prihvate brojne, često nepovoljne i rizične šanse da bi povećali porodični budžet.

Mnogi su pokušali da ranije ostvare neke važne životne planove, ali više od polovine u tome nije uspelo, uglavnom zbog spoljnih nepovoljnih okolnosti. Bez obzira na ova nepovoljna iskustva, skoro polovina ispitanika napravila je životne planove u narednih pet godina, prije svega u pogledu profesionalne karijere i stanovanja, planiranja porodice, a četvrtina i u pogledu dodatnog obrazovanja. Dobija se utisak da se građani u suočavanju sa teškom, nesigurnom profesionalnom situacijom, koju ne znaju kako da razriješe u „svoju korist”, ponašaju po principu pokušaja i pogrešaka, jer su značajni planovi nerealizovani, a poslovi izgubljeni gotovo bez ikakve vlastite krivice.

Kao posljedica ovih preovlađujućih anomičnih raspoloženja u odnosu građana prema državi postoji oštra diskrepanca između nelegalnih kanala napredovanja u crnogorskom društvu i njihovih uvjerenja kojim putevima bi trebalo napredovati. Dijelom kao posljedica te diskrepance javlja se pasivnost ispitanika u radu čak i onih organizacija koje direktno štite njihove profesionalne interese (sindikati i profesionalna udruženja), slabo učlanjenje u političke stranke zbog uvjerenja da one nedovoljno štite ili uopšte ne štite interese građana, kao i uvjerenja da te

interese najbolje štite oni sami i porodica. Ishod toga je da skoro 40% nelegalne kanale zaštite interesa smatra najboljim načinom, nešto više od četvrtine zalaže se za demokratsku proceduru glasanja, dok se skoro trećina rezigniranih oslanja samo na vlastiti naporan rad.

U najkreativnije vrijeme dokolice evidentna je prilična stereotipnost sadržaja slobodnih aktivnosti, što je, izgleda, više uslovljeno objektivnim novčanim depri-vacijama, nego nedostatkom i nerazvijenošću ukusa. Tome indirektno ide u prilog činjenica da gotovo dvije trećine ispitanika provodi slobodno vrijeme na aktivan ili poluaktivan način uprkos objektivnim ograničenjima. Zanimljivo je da su informacije o najneomiljenijim aktivnostima mnogo više ukazivale na jake brač-ne antagonizme nego na postojanje najneomiljenijih aktivnosti kod ispitanika.

Postoje različite kulturne prakse kod crnogorskog stanovništva koje su u struk-turalnom pogledu relativno dobro definisane. Međutim, ako se posmatraju kvan-titativno prema klasterima njihovih poklonika, pokazuje se značajna šarolikost i difuznost, gdje u kvantitativnom pogledu ipak dominiraju prvo šund, a zatim i pop kultura. Kada je riječ o načinima i učestalosti slušanja muzike, onda izrazito dominira slušanje muzike putem radija i televizije. Objektivne okolnosti (finan-sijska situacija i relativno rijetki veći muzički koncerti) presudno utiču na druge načine slušanja muzike i njihovu učestalost. Ako se izuzmu ova spoljna ograniče-nja, može se zapaziti da kod crnogorskog stanovništva postoji težnja i ka učestali-jim raznovrsnim načinima slušanja muzike, što indirektno ukazuje na relativnu zastupljenost diferenciranih muzičkih ukusa. Čini se važnim istaći da ovdje bo-gatiji i raznovrsniji kulturni kapital nije jedino generisan slojno-klasnim pola-rizacijama i na njima nastalom ekonomskom bogatstvu, već treba uzeti u obzir i društveno-istorijski kontekst — socijalističko nasljeđe koje je favorizovalo uve-ćanje kulturnog kapitala u raznim pravcima, pod uslovom da on nije dovodio u pitanje određene ideološko-političke obrasce. Pored kulturnih praksi, nasljeđe ra-nijeg socijalističkog društva imalo je pozitivne uticaje i na nastojanja da se na ra-zličite načine zadovolje relativno diferencirani muzički ukusi.

Vrijednosne orijentacije crnogorskog stanovništva dominantno karakteriše osci-liranje između individualizma, s jedne, a autoritarnosti i nacionalizma, s druge strane, pri čemu su individualističke vrijednosne tendencije izraženije, iako struk-turalne razlike između ovih vrijednosnih polariteta nijesu uvijek dovoljno jasne. U kvantitativnom pogledu dominantno je izražena svojevrsna vrijednosna apa-tija i rezigniranost, a zatim blaga vrijednosna konfuzija, koje karakterišu skoro 2/3 ispitanika. One su dijelom posljedica blokirane transformacije i stoga vrijed-nosno-normativne disonance, o čemu je ranije bilo riječi.

Uz sve navedeno, budžet vremena upotpunjuje ovu nepovoljnu sliku svakod-nevnog života građana koji su veoma opterećeni. Prosječno na poslu ostaju osam

sati, a na pripremu, odlazak na posao i povratak sa posla troše još skoro sat i po. Pod pretpostavkom da su oženjeni, na porodične obaveze i slobodno vrijeme troše još oko sedam sati, što je sve zajedno šesnaest i po sati. Budući da gotovo polovina i honorarno radi to je još dva i po sata. Dakle, petini ispitanika dan traje osamnaest sati u neprestanim aktivnostima.

Na kraju, ispitan je stepen zadovoljstva životom u osam područja svakodnevnog života te zadovoljstvo svakodnevnim životom u cjelini. Ispitanici su relativno najnezadovoljniji političkom situacijom u zemlji, efikasnošću rada državnih institucija i ostvarenjem građanskih prava u Crnoj Gori, a zatim finansijskom situacijom, profesionalnim statusom i poslom koji obavljaju. Relativno su najzadovoljniji zdravstvenim stanjem, svakodnevnim životom u cjelini i ljubavnim životom. Da li su na relativno zadovoljavajuću situaciju u svakodnevnom životu najviše uticali zdravstveno stanje i ljubavni život, koji vjerovatno u vrijednosnoj hijerarhiji zauzimaju centralna mjesta, teško je reći.

Kao što smo vidjeli, osnovna linija razlikovanja ispitanika je klasno-slojna, o čemu je detaljno bilo riječi u prikazu stilova života društvenih slojeva u Crnoj Gori u prethodnom poglavlju. Najznačajnije vertikale te polarizacije su slojna pripadnost i obrazovanje, pa i stepen urbanizovanosti, a zatim starost, iako u nešto majoj mjeri, dok je ta polarizovanost najmanje jasna kada je riječ o polu. Ovi rezultati značajno afirmišu Burdijeovo teorijsko nasljeđe (16, 82, 88, 89, 90, 91, 9, 119). Nalazi vezani za pol, a djelimično starost, više idu u prilog teoriji omnivora. Takođe, rezultati o kulturnim praksama djelimično, a o vrijednosnim orijentacijama u cjelini, više idu u prilog teoriji omnivora (122).

LITERATURA

- [1] Spasić, I. (2004) *Sociologija svakodnevnog života*. Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd
- [2] Cvejić, S., Radonjić, O., Kokotović, S., Vujović, S., Babović, M., Petrović, M., Mojić, D., Spasić, I. (2010) *Suživot sa reformama. Građani Srbije pred izazovima tranzicijskog nasleđa*. Čigoja štampa i ISIF, Beograd.
- [3] Lazić, M., Petrović, I. (2015) *Strukturalne i vrednosne promene u Crnoj Gori u periodu postsocijalističke transformacije*. CANU, Podgorica, rukopis.
- [4] Lazić, M.: „Restrukturisanje društva u Srbiji tokom 90-ih”. U: Bolčić, S., Milić, A. (2002) *Srbija krajem milenijuma, razaranje društva. Promene i svakodnevni život*. ISF FF, Beograd, str. 17–34.
- [5] Lazić, M. (2005) *Promene i otpori*. Filip Višnjić, Beograd.
- [6] Pešić, V.: „Društvena slojevitost i stil života”. U: Popović, M. i sar. (1977) *Društveni slojevi i društvena svest*. IDN, Beograd, str. 121–196.
- [7] Spasić, I.: „Jugoslavija kao mesto normalnog života: sećanja običnih ljudi u Srbiji”. *Sociologija*, Vol. LIV (201) No 4, str. 577–594.
- [8] Blagojević — Hjuson, M. *Rodni barometar u Srbiji. Razvoj i svakodnevni život*. Program UN za razvoj, Beograd.
- [9] Adler, P. A. Adler, P. (1987) *Everyday life sociology*. *Ann. Rev. Sociol.*, 13:217–35.
- [10] Kilibarda, B., Viktor, (2014) *Nacionalno istraživanje o stilovima života stanovništva Srbije 2014. Osnovni rezultati o korišćenju psihoaktivnih supstanci i igrama na sreću*. Institut za javno zdravlje „Milan Jovanović — Batut”, Beograd.
- [11] Lazić, M., Cvejić, S. (2013) *Promene osnovnih struktura društva Srbije u periodu ublažene transformacije*. ISIF i Čigoja štampa, Beograd, 2013.
- [12] Milić, A., Tomanović, S. (2009) *Porodice u Srbiji danas. U komparativnoj perspektivi*. ISIFF, Beograd.
- [13] Petrović, M. (2012) *Glokalnost transformacijskih promena u Srbiji*. ISIFF, Beograd.
- [14] Petrović, M., priređivač (2013) *Izazovi održivog razvoja*. Sociološko udruženje Srbije i Crne Gore. ISIFF, Beograd.
- [15] Tomanović, S. (2012) *Odrastanje u Beogradu. ISIFF i Čigoja štampa. Beograd*.
- [16] Burdije, P. (2013) *Distinkcija. Društvena kritika suda*. CID, Podgorica.
- [17] Lazić, M. (2013) *Čekajući kapitalizam. Nastanak novih klasnih odnosa u Srbiji*. Službeni glasnik, Beograd.
- [18] Arijes, F., Dibi, Ž. (2001) *Istorija privatnog života, tom II*, Clio, Beograd.
- [19] Arijes, F., Dibi, Ž. (2002) *Istorija privatnog života, tom III*, Clio, Beograd.
- [20] Arijes, F., Dibi, Ž. (2003) *Istorija privatnog života, tom IV*, Clio, Beograd.
- [21] Grupa autora (Vujović, S., urednik, 2008) *Društvo rizika. Promene, nejednakosti i socijalni problemi u današnjoj Srbiji*. Čigoja, Beograd.
- [22] Turen, A. (1983) *Sociologija društvenih pokreta*. Radnička štampa, Beograd, 1983.

- [23] Milić, A. (priređivač, 2004) Društvena transformacija i strategija društvenih grupa. Svakodnevnica Srbije na početku trećeg milenijuma. ISIFF, Beograd.
- [24] Tomanović, S. i sar. (2006) *Sociološke studije nekih aspekata društvene transformacije u Srbiji*. ISIFF, Beograd.
- [25] Cvejić, S. (2006) Korak u mestu. Društvena pokretljivost u Srbiji u procesu post-socijalističke transformacije. ISIFF, Beograd.
- [26] Filipović, M. (2004) Društvena moć žena u Crnoj Gori. CID, Podgorica.
- [27] Bobić, M. (2003) *Brak ili partnerstvo*. ISIFF, Beograd.
- [28] Bolčić, S., Milić, A. (2002) *Srbija krajem milenijuma. Razaranje društva, promene i svakodnevni život*. ISIFF, Beograd.
- [29] Pavićević, V., Uljarević, D. (2001) *Vrijednosne orijentacije i nivoi društvenog aktivizma studenata Crne Gore*. Nansen Dialogue Centre, Podgorica.
- [30] Douglas, D. J., Adler, A. P., Adler, F., Fontana, A., Freeman, R. C., Kotaba, A. I. (1980) *Introduction to the Sociologies of Everyday life*. Allyn and Bacon, Boston.
- [31] Đukanović, B., Bešić, M. (2000) *Svetovi vrijednosti*. CID, Podgorica.
- [32] Zbornik radova (1993) „Privreda u tranziciji”. (Savez ekonomista, Budva.)
- [33] Jakšić, B. (1986) *Svest socijalnog protesta. Istraživačko-izdavački centar SSO Srbije, Beograd*.
- [34] Pilić-Rakić, S. (1994) *Siva ekonomija. Drugo dopunjeno izdanje*, Beograd. U: Lazić, M.: *Sistem i slom. Filip Višnjić, Beograd*.
- [35] Lazić, M. (1999) *Razaranje društva. Jugoslovensko društvo u krizi 90-ih*. Filip Višnjić, Beograd.
- [36] Lazić, M. (1987) *U susret zatvorenom društvu*. Naprijed, Zagreb.
- [37] Grupa autora (Urednica: Prošić-Dvornić, M., 1999) *Kulture u tranziciji*. Plato, Beograd.
- [38] Grupa autora (1997) *Kultura, razvoj i saradnja na Balkanu*. Filozofski fakultet, Niš.
- [39] Pečujlić, M. (1997) *Izazovi tranzicije*. Pravni fakultet, Podgorica.
- [40] Zbornik radova (1997) „Ka savremenom društvu”. Procesi tranzicije. FPN, Beograd.
- [41] Gidens, E. (1998) *Sociologija*. CID, Podgorica.
- [42] Milić, V. (1996) *Društvena struktura i pokretljivost Jugoslavije*. FF, Novi Sad.
- [43] Vuković, S. (1994) *Pokretljivost i struktura društva*. IKSI, Beograd.
- [44] Milić, A.; Čučković, L. (1998) *Generacije u protestu*. ISIFF, Beograd.
- [45] Meneras, H. (1985) *Seljačka društva. Elementi za jednu teoriju seljaštva*. Globus, Zagreb.
- [46] Vuković, D.: (1998) *Sistem socijalne sigurnosti. Institut za političke studije, Beograd*.
- [47] Zec, M. i sar. (1994) *Privatizacija*. Jugoslovenska knjiga i Ekonomski institut, Beograd.
- [48] Vidojević, Z. i sar. (1997) *Promene postsocijalističkih društava iz sociološke perspektive*. Univerzitet u Beogradu i ISSIF, Beograd.
- [49] Janićijević, M. i sar. (1990) *Novi pravci promene društvene strukture Jugoslavije*. Univerzitet u Beogradu i ISIFF, Beograd.
- [50] Zbornik radova (1997) „Integrativni i dezintegrativni procesi u zemljama tranzicije”. Novi Sad.
- [51] Zbornik radova sa Naučnog skupa (1995) „Ciljevi i putevi društava u tranziciji”, Beograd.
- [52] Zbornik radova (1996) „Socijalni konflikti u zemljama u tranziciji”. Institut društvenih nauka — Beograd, Institut za socijalno-politička istraživanja — Moskva, Moskva.
- [53] Pantić, I. D. (1990) *Promene vrednosnih orijentacija mladih u Srbiji*. Univerzitet u Beogradu i IDN, Beograd.
- [54] Golubović, Z., Kuzmanović, B. (1995) *Društveni karakter i društvene promene u svetlu nacionalnih sukoba. Institut za filozofiju i društvenu teoriju i Filip Višnjić, Beograd*.
- [55] Vratuša-Zunić, V. (1995) *Razvoj, religija, rat*. ISIFF, Beograd.
- [56] Blagojević, M. (1997) *Roditeljstvo i fertilitet. Srbija devedesetih*. ISIFF, Beograd.
- [57] Bolčić, S. (priređivač, 1995) *Društvene promene i svakodnevni život*. ISIFF, Beograd.

- [58] Bolčić, S. (1994) Tegobe prelaza u preduzetničko društvo. ISIFF, Beograd.
- [59] Milić, A. (1994) *Žene, politika, porodica*. Institut za političke studije, Beograd.
- [60] Jovanović, S. (1991) *Etnopsihologija danas*. Dom Kulture Studentski grad, Beograd.
- [61] Mimica, A. (1991) *Ogled o srednjoj klasi*. ICSSO Srbije, Beograd.
- [62] Popović, M. (1987) *Društvene nejednakosti*. ISIFF, Beograd.
- [63] Golubović, Z. (1988) *Kriza identiteta i savremeno jugoslovensko društvo. Filip Višnjić, Beograd*.
- [64] DiMaggio, Paul and Toquir Mukhtar (2004) „Arts Participation as Cultural Capital in the Ubited states 1982–2002: Signs of Decline”, *Poetics* 32: 169–94.
- [65] Bennett, T. (2011) ‘Culture, Choice, Necessity: A Political Critique of Bourdieu’s Aesthetic’, *Poetics* 39 (6): 530–46.
- [66] Bennett, T., M. Savage, E. B. Silva, A. Warde, M. Gayo-Cal and D. Wright (2009) *Culture, Class, Distinction*. London: Routledge.
- [67] Gripsrud, J., J. F. Hovden and H. Moe (2011) ‘Changing Relations: Class, Education and Cultural Capital’, *Poetics*.
- [68] Lahire, B. (2004) *La Culture des individus: dissonances culturelles et distinctions de soi*. Paris: Editions de Découverte. 39 (6): 507–29.
- [69] Lamont, M. (1992) *Money, Morals and Manners: The Culture of the French and American Upper-middle Class*. Chicago: University of Chicago Press.
- [70] Prieur, A. and M. Savage (2011) ‘Updating Cultural Capital Theory: A Discussion Based on Studies in Denmark and Britain’, *Poetics* 39(6): 56.
- [71] Savage, M. (2010) *Identities and Social Change in Britain since 1940: The Politics of Method*. Oxford: Oxford University Press. 6–80.
- [72] Holt, D. (1997) „Distinction in America? Recovering Bourdieu sTheory of Taste from its Critics”, *Poetics* 25: 93–120.
- [73] Warde, A. (1997) *Consumption, Food and Taste*. London: Sage.
- [74] Bauman, Z. (1988) *Freedom*. Milton Keynes: Open University Press.
- [75] Beck, U. (1992) *Risk Society: Towards a New Modernity*. London: Sage.
- [76] Giddens, A. (1991) *Modernity and Self-identity: Self and Society in the Late Modern Age*. Cambridge: Polity Press.
- [77] Best, J. (1998) ‘Too Much Fun: Toys as Social Problems and the Interpretation of Culture’, *Symbolic Interaction* 21(2): 197–212.
- [78] Chin, E. (1999) ‘Ethnically Correct Dolls: Toying with the Race Industry’, *American Anthropologist* 101(2): 305–21.
- [79] Seiter, E. (1993) *Sold Separately: Parents and Children in Consumer Culture*. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press.
- [80] Buckingham, D. (2000) *After the Death of Childhood: Growing up in the Age of Electronic Media*. Malden, MA: Polity Press.
- [81] Bernstein, B. (1971) *Class, Codes and Control*, Vol. 1. London: Routledge.
- [82] Bourdieu, P. and Passeron, J. (1977) *Reproduction in Education, Society and Culture*. London: Sage.
- [83] Coleman, J. (1988) ‘Social Capital in the Creation of Human Capital’, *American Journal of Sociology* (supplement) 94: 95–120.
- [84] Portes, A. (1998) ‘Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology’, *Annual Review of Sociology* 24: 1–24.
- [85] Warde, A., Martens, L. and Olsen, W. (1999) ‘Consumption and the Problem of Variety: Cultural Omnivorousness, Social Distinction and Dining out’, *Sociology* 33(1): 105–27.
- [86] Lamont, M. (1992) *Money, Morals and Manners: The Culture of the French and American Upper-middle Class*. London: University of Chicago Press.

- [87] Southerton, D. (2001) 'Consuming Kitchens: Taste, Context and Identity Formation', *Journal of Consumer Culture* 1(2): 179–204.
- [88] Bourdieu, P. (1986) The forms of capital. In: Richardson J (ed.) *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New York, NY: Greenwood, 241–58.
- [89] Bourdieu, P. (1987) What makes a social class. *Berkeley Journal of Sociology* 32: 1–18.
- [90] Bourdieu, P. (1990) *In Other Words: Essays towards a Reflexive Sociology*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- [91] Bourdieu, P. (1997) *Language and Symbolic Power*. Cambridge: Polity.
- [92] Bourdieu, P. (1998) The myth of globalization and the European welfare state. In: Bourdieu, P. *Acts of Resistance*. Cambridge: Polity, 29–44.
- [93] Nickson, D., Warhurst, C., Witz, A. and Cullen, A. (2001) The importance of being aesthetic: work, employment and service organization. In: Sturdy A et al. (eds) *Customer Service*. Basingstoke: Palgrave, 170–90.
- [94] Pettinger, L. (2008) Developing aesthetic labour: the importance of consumption. *International Journal of Work Organisation and Emotion* 2(4): 327–43.
- [95] Šarma, K. L. „Nastajuća potrošačka klasa i njen način života”. U: Pejlin, L., Gorškov, K. M., Skalon, S., Šarma, K. L. (2014.) *Društvena stratifikacija u zemljama BRIK-a. Promene i perspektive*. Zavod za udžbenike, Beograd, 2014, str. 665.
- [96] Heisig, P. J (2011) Who Does More Housework: Rich or Poor? A Comparison of 33 Countries. *American Sociological Association*, 76(1)74–99.
- [97] Cohen, Philip N. 1998. “Replacing Housework in the Service Economy: Gender, Class, and Race/Ethnicity in Service Spending.” *Gender & Society* 12: 219–31.
- [98] De Ruijter, Esther, Judith K. Treas, and Philip N. Cohen. 2005. “Outsourcing the Gender Factory: Living Arrangements and Service Expenditures on Female and Male Tasks.” *Social Forces* 84: 305–322.
- [99] Spitze, Glenna. 1999. “Getting Help with Housework: Household Resources and Social Networks.” *Journal of Family Issues* 20: 724–45. 100.
- [100] Gupta, Sanjiv. 2006. “Her Money, Her Time: Women’s Earnings and Their Housework Hours.” *Social Science Research* 35: 975–99.
- [101] Gershuny, Jonathan. 2000. *Changing Times: Work and Leisure in Postindustrial Society*. Oxford: Oxford University Press.
- [102] Vanek, J. (1978) “Household Technology and Social Status: Rising Living Standards and Status and Residence Differences in Housework.” *Technology and Culture* 19: 361–75.
- [103] Gupta, S. 2007. “Autonomy, Dependence, or Display? The Relationship between Married Women’s Earnings and Housework.” *Journal of Marriage and Family* 69: 399–417.
- [104] Gupta, Sanjiv, Marie Evertsson, Daniela Grunow, Magnus Nermo, and Liana C. Sayer. 2009. “Housework, Earnings, and Nation: A Crossnational Investigation of the Relationship between Women’s Earnings and Their Time Spent on Housework.” University of Massachusetts-Amherst. Unpublished manuscript. Retrieved June 24, 2009 (<http://www.umass.edu/>)
- [105] Benton, T. (1996a) ‘Marxism and natural limits’, in T. Benton (ed.) *The Greening References of Marxism*. The Guilford Press, New York & London.
- [106] Benton, T. (1996b) ‘Introduction to Part 111’, in *ibid*.
- [107] Carter, B. (1995) ‘A growing divide: Marxist class analysis and the labour process’, in *Capital&Class* 55, Spring 1995.
- [108] Dawkins, R. (1988) *The Blind Watchmaker*. Penguin, Harmondsworth
- [109] Bernstein, B. (1971) *Class, Codes and Control*, Vol. 1. London: Routledge.
- [110] Allat, P. (1993) ‘Becoming Privileged’, in I. Bates and G. Riseborough (eds) *Youth and Inequality*, pp. 139–59. Milton Keynes: Open University Press.

- [111] Bourdieu, P. and Passeron, J. (1977) *Reproduction in Education, Society and Culture*. London: Sage.
- [112] Coleman, J. (1988) 'Social Capital in the Creation of Human Capital', *American Journal of Sociology* (supplement) 94: 95–120.
- [113] Portes, A. (1998) 'Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology', *Annual Review of Sociology* 24: 1–24.
- [114] Warde, A. (1997) *Consumption, Food and Taste*. London: Sage.
- Southerton, D. (2001) 'Consuming Kitchens: Taste, Context and Identity Formation', *Journal of Consumer Culture* 1(2): 179–204.
- [115] Fishman, M. R., Lizardo, O. (2013.) How Macro-Historical Change Shapes Cultural Taste: Legacies of Democratization in Spain and Portugal. 78(2) 213–239. American Sociological Association.
- [116] Katz-Gerro, Tally. 2006. „Comparative Evidence of Inequality in Cultural Preferences: Gender, Class, and Family Status.” *Sociological Spectrum* 26: 63–83.
- [117] Fishman, Robert M. 2011. „Democratic Practice after the Revolution: The Case of Portugal and Beyond.” *Politics & Society* 39: 233–67.
- [118] Bourdieu, Pierre. 1991. „First Lecture. Social Space and Symbolic Space: Introduction to a Japanese Reading of Distinction.” *Poetics Today* 12: 627–38.
- [119] Griffin, Larry J., Christopher Botsko, Ana-Maria Wahl, and Larry W. Isaac. 1991. „Theoretical Generality, Case Particularity: Qualitative Comparative Analysis of Trade Union Growth and Decline.” *International Journal of Comparative Sociology* 32: 110–36.
- [120] Ragin, Charles C. 2008. *Redesigning Social Inquiry: Fuzzy Sets and Beyond*. Chicago: University of Chicago Press.
- [121] Peterson, R. A. (2005) Problems in comparative research. The example of omnivorousness. *Poetics*. 33, 257–282.
- [122] Miles, Andrew. 2014. „Addressing the Problem of Cultural Anchoring: An Identity-Based Model of Culture in Action.” *Social Psychology Quarterly* 77(2): 210–27.
- [123] Ignatow, Gabriel. 2009. „Culture and Embodied Cognition: Moral Discourses in Internet Support Groups for Overeaters.” *Social Forces* 88(2): 643–69.
- [124] Vaisey, Stephen, and Andrew Miles. 2014. „Tools from Moral Psychology for Measuring Personal Moral Culture.” *Theory and Society* 43(3–4): 311–32.
- [125] Joas, Hans. 2000. *The Genesis of Values*. Chicago: University of Chicago Press.
- [126] Schwartz, Shalom H. 2012. „An Overview of the Schwartz Theory of Basic Values.” *Online Readings in Psychology and Culture* 2(1) (<http://dx.doi.org/10.9707/2307-0919.1116>).
- [127] Di Maggio, Paul. 1997. „Culture and Cognition.” *Annual Review of Sociology* 23(1): 263–87.
- [128] Swidler, Ann. 1986. „Culture in Action: Symbols and Strategies.” *American Sociological Review* 51(2):273–86.
- [129] Hitlin, Steven, and Jane Allyn Piliavin. 2004. „Values: Reviving a Dormant Concept.” *Annual Review of Sociology* 30(1): 359–93.
- [130] Hitlin, Steven. 2008. *Moral Selves, Evil Selves: The Social Psychology of Conscience*. New York: Palgrave MacMillan.
- [131] Schwartz, Shalom H. 2010. „Basic Values: How They Motivate and Inhibit Prosocial Behavior.” Pp. 221–42 in *Prosocial Motives, Emotions, and Behavior*, edited by M. Mikulincer and P. R. Shaver. Washington, DC: American Psychological Association.
- [132] Johnson, Kate M., Ravi Iyer, Sean P. Wojcik, Stephen Vaisey, Andrew Miles, Veronica Chu, and Jesse Graham. 2014. „Ideology-Specific Patterns of Moral Indifference Predict Intentions Not to Vote.” *Analyses of Social Issues and Public Policy* 14(1): 61–77.

- [133] Miles, Andrew, and Stephen Vaisey. 2014. „Comparing Alternate Theories of Moral Influence on Political Outcomes: A Research Report from the Measuring Morality Project” (<http://kenan.ethics.duke.edu/attitudes/files/2014/02/20140217-Research.Report.Morality.Politics>).
- [134] Barnes, Samuel H., Max Kaase, Klaus R. Allerback, Barbara Farah, Felix Heunks, Ronald Inglehart, M. Kent Jennings, Hans D. Klingemann, Allan Marsh, and Leopold Rosenmayr. 1979. *Political Action: Mass Participation in Five Western Democracies*. Beverly Hills, CA: Sage Publications
- [135] Inglehart, Ronald, and Christian Welzel. 2005. *Modernization, Cultural, Change, and Democracy: The Human Development Sequence*. New York: Cambridge University Press.
- [136] Walder, Andrew G. 2009. „Political Sociology and Social Movements.” *Annual Review of Sociology* 35: 393–412.
- [137] Bourdieu, P. and Passeron, J. (1977) *Reproduction in Education, Society and Culture*. London: Sage.
- [138] Nakassis, C., Searle, G. L. (2013) Introduction: Social value projects in post-liberalisation India. *Contributions to Indian Sociology* 47, 2, 169–183.
- [139] Bešić, M. (2006) *Rodni odnosi u savremenoj crnogorskoj porodici*. Doktorska disertacija odbranjena na Filozofskom fakultetu u Nikšiću.
- [140] Đukanović, B., Bukelić, J., Dimitrijević, I., Stojović, Z., Knežević-Tasić, J., Bešić, M. (2001) *Iluzija stvarnosti. Alkohol i droge*. CID i SoCen, Podgorica
- [141] Đukanović, B., Kuzmanović, B., Lazić, M., Bešić, M. (2001) *Nacija i država*. CID i SoCen, Podgorica.
- [142] Peterson, R. A. (1997) The rise and falloff of highbrow snobbery as a status marker. *Poetics*. 25, 75–92.
- [143] Pakulski, Jan and Malcolm Waters. 1996. *The Death of Class*. London, UK: Sage.
- [144] DiMaggio, Paul. 1987. „Classification in Art.” *American Sociological Review* 52: 440–55.
- [145] Katz-Gerro, Tally. 2002. „Highbrow Cultural Consumption and Class Distinction in Italy, Israel, West Germany, Sweden, and the United States.” *Social Forces* 81: 207–229.
- [146] Lamont, Michèle and Virág Molnár. 2002. „The Study of Boundaries in the Social Sciences.” *Annual Review of Sociology* 28: 167–95.
- [147] Lizardo, Omar. 2006b. „The Puzzle of Women’s Highbrow Culture Consumption: Integrating Gender and Work into Bourdieu’s Class Theory of Taste.” *Poetics* 34: 1–23.
- [148] Coulangeon, Philippe and Yannick Lemel. 2007. „Is Distinction Really Outdated? Questioning the Meaning of Omnivorization of Musical Taste in Contemporary France.” *Poetics* 35: 95–111.
- [149] DiMaggio, Paul and Michael Useem. 1978. „Social Class and Art Consumption: Origins and Consequences of Class Differences in Exposure to the Arts in America.” *Theory and Society* 5:109–132.
- [150] Holt, Douglas B. 1998. „Does Cultural Capital Structure American Consumption?” *Journal of Consumer Research* 25: 1–25.
- [151] Hughes, Michael and Richard A. Peterson. 1983. „Isolating Cultural Choice Patterns in a U. S. Population.” *American Behavioral Scientist* 26: 459–78.
- [152] Kane, Danielle. 2003. „Distinction Worldwide? Bourdieu’s Theory of Taste in International Context.” *Poetics* 31: 403–421.
- [153] Ostrower, Francie. 1998. „The Arts as Cultural Capital among Elites: Bourdieu’s Theory Reconsidered.” *Poetics* 26: 43–53.
- [154] Đukanović, B., Knežević-Tasić, J. (2015) *Bihavioralne zavisnosti u Srbiji*. Izdavačka knjižarnica Svetozara Stojanovića, Sremski Karlovci — Novi Sad.
- [155] Čejni, D. (2003) *Životni stilovi*. Klio, Beograd.

Borislav ĐUKANOVIĆ

SVAKODNEVNI ŽIVOT I STILOVI ŽIVOTA SOCIJALNIH SLOJEVA U CRNOJ GORI

Rezime

Prvi cilj ovog istraživanja je da se opišu dominantna područja svakodnevnog života ispitanika i njihova strukturalna svojstva: potrošnja, porodični život, profesionalni život, odnos građana prema društvu i državi, slobodno vrijeme, kulturne prakse, vrijednosne preferencije socijalnih slojeva, budžet vremena i zadovoljstvo životom.

Drugi cilj je da na osnovu integracije podataka, primjenom deskriptivne, neparametrijske statistike i multivarijantnih statističkih metoda, opišemo stilove života socijalnih slojeva u Crnoj Gori: više klase, stručnjaka, privatnika i samozapošljenih, službenika i tehničara, kv. i vkv. radnika, nk. i pk. radnika, poljoprivrednika i pripadnika potklase.

Uzorak za ovo istraživanje čini 805 ispitanika iz sva tri regiona Crne Gore i Podgorice. Iz sjevernog regiona ispitan je 271 ispitanik (33,7%), iz centralnog 89 (11,1%), južnog 206 (25,6%) i Podgorice 239 ispitanika (29,7%). Iz gradova je ispitano 653 (81,5%) ispitanika i iz sela 152 (18,9%). Primijenjen je slučajni izbor. U prvom stepenu su birane opštine, u drugom biračka mjesta, a u trećem slučajnim izborom sa svakog biračkog mjesta po 8 ispitanika.

Istraživanje svakodnevnog života i stilova života socijalnih slojeva u Crnoj Gori sprovedeno je primjenom jednog obimnog upitnika koji je pored osnovnih socijalno-demografskih, socioloških i socioekonomskih obilježja sadržao pitanja o sedam područja svakodnevnog života: potrošnji, porodičnom životu, profesionalnom životu, odnosu građana prema društvu i državi, slobodnom vremenu, kulturnim praksama, vrijednosnim orijentacijama, budžetu vremena i zadovoljstvu životom u osam najvažnijih područja svakodnevice.

Na osnovu integracije empirijskih podataka došli smo do saznanja da se svakodnevni život građana karakteriše posjedovanjem prosječno nižih finansijskih sredstava, što najviše utiče na obim, raznovrsnost i cijenu u kupovini proizvoda i usluga. Prilikom odlučivanja o kupovini roba traži se najoptimalniji odnos između kvaliteta, raznovrsnosti i cijene, pri čemu u prvi plan ipak izbiće cijena. Hranu i piće češće kupuju u prodavnicama u blizini stana, a trajnu potrošnu robu češće u prodavnicama u centru grada i šoping-centrima. Može se konstatovati da se roba bira ne samo u skladu sa cijenom, nego i sa određenim estetskim standardima, odnosno relativno izgrađenim ukusom, ukoliko potrošači nijesu suviše limitirani cijenom. Nepovoljna finansijska situacija ograničava druge vidove potrošnje, a naročito one vezane za turizam. U takvoj situaciji porodice nalaze unutrašnje resurse u boljoj preraspodjeli, uštedama, u čemu se žene mnogo bolje snalaze nego muškarci. Zato u ekonomskom vođenju domaćinstva (raspodjeli porodičnog budžeta, pa i kupovini trajnih potrošnih dobara) preuzimaju vodeću ulogu. Izraženu deprivaciju u mnogim područjima svakodnevnog života stanovništvo djelimično umanjuje samoprovizijom važnih proizvoda i usluga, dok većim dijelom nepovoljnim mjerama smanjuje akutne finansijske krize. Te nepovoljne

mjere u konačnom dovode do kumulativnih i hroničnih egzistencijalnih kriza. Značajnim dijelom i zbog toga crnogorske porodice se karakterišu konfliktima između roditelja i roditelja i djece u brojnim aspektima koji uključuju nedostatak zajedničkih interesovanja, sukobe zbog podjele porodičnih poslova, a prije svega sukobe zbog loše finansijske situacije, sukobe zbog neusaglašenih metoda vaspitanja, sukobe sa djecom zbog nedovoljnog učenja i uspjeha ispod prosjeka, sukobe zbog intergeneracijskog nerazumijevanja i dr. Uz ove sukobe naglašene su i zavisnosti od psihoaktivnih supstanci u porodicama ispitanika, kao i natprosječna zastupljenost drugih socijalno-patoloških pojava u roditeljskim porodicama ispitanika. Da su porodice otuđene, socijalno izolovane i nesigurne najbolje svjedoči nalaz da je poznanstvo drugih ljudi, pored nalaženja posla, važno i za druženje u slobodno vrijeme i za dobijanje savjeta i podrške od njih. Uz sve navedeno, ispitanicima posebno teško pored loše finansijske pada i loša stambena situacija, kao i loše zdravstveno stanje članova porodice.

Profesionalni život je najvažnije područje svakodnevnog života, a istovremeno sa najvećim problemima. Veliki procenat ispitanika ili nema nikakav posao, ili povremeno radi poslove koji ne garantuju bilo kakvu egzistencijalnu sigurnost. Jedan od razloga povećane nezapošljenosti je nedovoljno posjedovanje specijalizovanih znanja i vještina, iako nije zanemarljiv procenat onih koji poznaju strane jezike i rad na računaru. Pošto nezapošljenost traje više godina, do dopunskog ili novog posla najčešće se dolazi rođaćkim, prijateljskim ili drugim dopunskim kanalima. Ako su izgubili posao, većini se to desilo bez ikakve vlastite krivice. Obeshrabreni višegodišnjom nezapošljenošću i nailaženjem na stalne prepreke da institucionalnim kanalima nađu posao, više od polovine nezapošljenih poslije više godina potpuno odustaje od traženja novog posla. Uprkos ovim nepovoljnim saznanjima, da bi popravili lošu finansijsku situaciju nalaženjem redovnog i/ili dodatnog posla spremni su u 2/3 slučajeva da prihvate brojne, često nepovoljne i rizične poslovne šanse.

Mnogi su pokušali da ranije ostvare neke važne životne planove, ali više od polovine u tome nije uspjelo, uglavnom zbog spoljnih nepovoljnih okolnosti. Bez obzira na ova nepovoljna iskustva, skoro polovina ispitanika napravila je životne planove u narednih pet godina, prije svega u pogledu profesionalne karijere i stanovanja, planiranja porodice, a četvrtina i u pogledu dodatnog obrazovanja. Dobija se utisak da se građani u suočavanju sa teškom, nesigurnom profesionalnom situacijom, koju ne znaju kako da razriješe u „svoju korist”, ponašaju po principu pokušaja i pogrešaka, jer su značajni planovi nerealizovani, a poslovi izgubljeni gotovo bez ikakve vlastite krivice.

Kao posljedica ovih preovlađujućih anomičnih raspoloženja u odnosu građana prema državi postoji oštra diskrepanca između nelegalnih kanala napredovanja u crnogorskom društvu i njihovih uvjerenja kojim putevima bi trebalo napredovati. Dijelom kao posljedica te diskrepance javlja se pasivnost ispitanika u radu čak i onih organizacija koje direktno štite njihove profesionalne interese (sindikati i profesionalna udruženja), slabo učlanjenje u političke stranke zbog uvjerenja da one nedovoljno štite ili uopšte ne štite interese građana, kao i uvjerenja da te interese najbolje štite oni sami i porodica. Ishod toga je da skoro 40% nelegalne kanale zaštite interesa smatra najboljim načinom, nešto više od četvrtine zalaže se za demokratsku proceduru glasanja, dok se skoro trećina rezigniranih oslanja samo na vlastiti naporan rad.

U najkreativnije vrijeme dokolice evidentna je prilična stereotipnost sadržaja slobodnih aktivnosti, što je, izgleda, više uslovljeno objektivnim novčanim deprivacijama, nego nedostatkom i nerazvijenošću ukusa. Tome indirektno ide u prilog činjenica da gotovo dvije trećine ispitanika provodi slobodno vrijeme na aktivan ili poluaktivan način uprkos objektivnim ograničenjima. Zanimljivo je da su informacije o najneomiljenijim aktivnostima mnogo više ukazivale na jake bračne antagonizme nego na postojanje najneomiljenijih aktivnosti kod ispitanika.

Postoje različite kulturne prakse kod crnogorskog stanovništva koje su u strukturalnom pogledu relativno dobro definisane. Međutim, ako se posmatraju kvantitativno prema klasterima njihovih poklonika, pokazuje se značajna šarolikost i difuznost, gdje u kvantitativnom pogledu ipak dominiraju prvo šund, a zatim i pop kultura. Kada je riječ o načinima i učestalosti slušanja

muzike onda izrazito dominira slušanje muzike putem radija i televizije. Objektivne okolnosti (finansijska situacija i relativno rijetki veći muzički koncerti) presudno utiču na druge načine slušanja muzike i njihovu učestalost. Ako se izuzmu ova spoljna ograničenja, može se zapaziti da kod crnogorskog stanovništva postoji težnja i ka učestalijim raznovrsnim načinima slušanja muzike, što indirektno ukazuje na relativnu zastupljenost diferenciranih muzičkih ukusa. Čini se važnim istaći da ovdje bogatiji i raznovrsniji kulturni kapital nije jedino generisan slojno-klasnim polarizacijama i na njima nastalom ekonomskom bogatstvu, već treba uzeti u obzir i društveno-istorijski kontekst — socijalističko nasljeđe koje je favorizovalo uvećanje kulturnog kapitala u raznim pravcima, pod uslovom da on nije dovodio u pitanje određene ideološko-političke obrasce. Pored kulturnih praksi, nasljeđe ranijeg socijalističkog društva imalo je pozitivne uticaje i na nastojanja da se na različite načine zadovolje relativno diferencirani muzički ukusi.

Vrijednosne orijentacije crnogorskog stanovništva dominantno karakteriše osciliranje između individualizma, s jedne, a autoritarnosti i nacionalizma, s druge strane, pri čemu su individualističke vrijednosne tendencije izraženije, iako strukturalne razlike između ovih vrijednosnih polariteta nijesu uvijek dovoljno jasne. U kvantitativnom pogledu dominantno je izražena svojevrsna vrijednosna apatija i rezigniranost, a zatim blaga vrijednosna konfuzija, koje karakterišu skoro 2/3 ispitanika. One su dijelom posljedica blokirane transformacije i stoga vrijednosno-normativne disonance, o čemu je ranije bilo riječi.

Uz sve navedeno, budžet vremena upotpunjuje ovu nepovoljnu sliku svakodnevnog života građana koji su veoma opterećeni ako su zapošljeni. Prosječno na poslu ostaju osam sati, a na pripremu, odlazak na posao i povratak sa posla troše još skoro sat i po. Pod pretpostavkom da su oženjeni, na porodične obaveze i slobodno vrijeme troše još oko sedam sati, što je sve zajedno šesnaest i po sati. Budući da gotovo polovina i honorarno radi, to je još dva i po sata. Dakle, petini ispitanika dan traje bar petnaest sati u neprestanim aktivnostima.

Na kraju, ispitan je stepen zadovoljstva životom u osam područja svakodnevnog života i svakodnevnim životom u cjelini. Ispitanici su relativno najzadovoljniji političkom situacijom u zemlji, efikasnošću rada državnih institucija i ostvarenjem građanskih prava u Crnoj Gori, a zatim finansijskom situacijom, profesionalnim statusom i poslom koji obavljaju. Relativno su najzadovoljniji zdravstvenim stanjem, svakodnevnim životom u cjelini i ljubavnim životom. Da li su na relativno zadovoljavajuću situaciju u svakodnevnom životu najviše uticali zdravstveno stanje i ljubavni život, koji vjerovatno u vrijednosnoj hijerarhiji zauzimaju centralna mjesta, teško je reći.

Kao što smo vidjeli, osnovna linija razlikovanja ispitanika je klasno-slojna. Najznačajnije vertikale te polarizacije su slojna pripadnost i obrazovanje, pa i stepen urbanizovanosti, a zatim starost, iako u nešto majoj mjeri, dok je ta polarizovanost najmanje jasna kada je riječ o polu. Ovi rezultati značajno afirmišu Burdijevo teorijsko nasljeđe. Nalazi vezani za pol, a djelimično i starost, više idu u prilog teoriji omnivora. Takođe, rezultati o kulturnim praksama djelimično, a o vrijednosnim orijentacijama značajno više idu u prilog teoriji omnivora.

Takođe, na osnovu sinteze dobijenih podataka opisani su stilovi života socijalnih slojeva: višeg sloja, stručnjaka, sitnih privatnika i samozapošljenih, službenika i tehničara, kv. i kvk. radnika, nk. i pkv. radnika, poljoprivrednika i pripadnika potklase.

Stil života pripadnika višeg sloja je prije svega u funkciji očuvanja jedne idealizovane slike o sebi, koja se prvenstveno ogleda u sferi potrošnje, glorifikaciji državnih institucija, kulturnim praksama i dominantnim vrijednosnim autoritarno-nacionalističkim identifikacijama.

Njihov stil života karakterišu etabrirani oblici potrošnje i etabrirane kulturne prakse, ukusi i simbolički obrasci sa njima povezani, što je sve u funkciji potvrde njihove društvene izuzetnosti, kojom i simboličko nastoje da potvrde društvenu moć.

Stil života stručnjaka primarno je usmjeren prema realizaciji profesionalne uspješnosti i realizaciji individualnih prava, a ostale životne oblasti su u funkciji ostvarenja tih osnovnih životnih ciljeva. Ako nijesu u toj funkciji onda igraju sekundarnu ulogu u životnom stilu stručnjaka.

Stil sitnih preduzetnika i samozapošljenih karakteriše preduzetnički duh, ali glavna odlika stila života ovog socijalnog sloja nije u velikom skladu sa donošenjem važnih profesionalnih i porodičnih odluka, gdje sitni privatnici i samozapošljeni rizik žele da podijele sa bliskim osobama iz porodičnog okruženja. To je donekle razumljivo ako se ima u vidu da su materijalni resursi za ispravljanje pogrešnih poslovnih poduhvata vrlo ograničeni. Njihov socijalni identitet i stil života nijesu tako konzistentni kao višeg sloja i sloja stručnjaka, pri čemu značajnije podsjećaju na višu klasu, ali njihov preduzetnički duh čini da je njihov životni stil uprkos svemu ipak jedinstven, prije svega zbog najveće spremnosti na poslovni rizik.

Životni stil službenika i tehničara dominantno se karakteriše podijeljenošću i ambivlencijom u gotovo svim pravcima. Imaju relativno visok indeks potrošnje, a prema izboru robe, cijenama i mjestu kupovine su na najnižoj socijalnoj poziciji. Ambivalenciju pokazuju i u porodičnom životu. Imaju neizgrađene ukuse u sferi materijalne potrošnje, a vrlo su angažovani na uvećanju kulturnog kapitala djece, ali i vlastitog. Konformiraju se vladajućim institucijama, a preferiraju opozicione partije. Imaju preduzetničke aspiracije, ali ne i materijalni i socijalni kapital da to realizuju, niti su spremni na poslovni rizik. Takođe su poklonici različitih i često opozitnih kulturnih praksi.

Životni stil kv. i vkv. radnika karakteriše se neizrgrađenošću ukusa zbog selektivne potrošnje, usmjerene na zadovoljenje osnovnijih potreba, oprežnošću u nastojanjima da se prilagode postojećim nepovoljnim ekonomskim i profesionalnim uslovima, slabim planiranjem budućnosti zbog manjka materijalnih sredstava i socijalnih veza, neizrgrađenošću estetskih kriterijuma kada je riječ o kulturnim praksama, uz izvjesno preferiranje narodne umjetnosti, ali i svojevrsnom vrijednosnom konfuzijom. Osjećanje da ne mogu ništa da promijene u nepovoljnom okruženju praćeno je nastojanjem da se njemu prilagode putem napornog rada.

Životni stil nk. i pk. radnika karakteriše neizrgrađenost. Ukuse nijesu mogli da razviju jer naprosto za to nijesu postojali osnovi; kupuju samo najneophodnije stvari za preživljavanje, koje su lišene svake druge funkcije osim puke upotrebne vrijednosti. Ne posjeduju ekonomski, kulturni ni socijalni kapital; nedostatak ekonomskog vidi se po strukturi, vrstama roba, mjestima kupovine i niskom indeksu potrošnje, opštoj deprivaciji porodice u kojoj je ekonomska deprivacija najznačajnija, a kulturni po niskom obrazovnom statusu i nedostatku osnovnih znanja i vještina. Zbog nedostatka socijalnih veza nepreduzimljivi su da planiraju i bilo što značajnije poboljšaju u različitim sferama svakodnevnog života. Kulturna potrošnja je relativno slaba, neodređena i konfuzna, a u korišćenju slobodnog vremena pokazuju naglašenu pasivnost. Vrijednosne orijentacije su im neizdiferencirane i konfuzne, iako im autoritarno-nacionalistički obrasci nijesu bliski. Zbog svega navedenog pasivni su i nepovjerljivi prema društvenim organizacijama i državnim institucijama, što rezultira njihovim naglašenim odbacivanjem, praćenim snažnim osjećanjima besperspektivnosti i anomalije prema tim organizacijama i institucijama i zato oslanjanjem samo na sebe.

Životni stil poljoprivrednika karakteriše se egzistencijalnim problemima. Prema izboru roba, mjestima kupovine i indeksu potrošnje poljoprivrednici su vrlo slični nk. i pk. radnicima; kupuju najneophodnije stvari za ličnu higijenu i za ishranu. Karakteriše ih profesionalna nesigurnost, nesnalaženje u društvu zbog niskog obrazovanja i nedostatka socijalnih veza. Iz sličnih razloga kao i pripadnici radničkih slojeva slabo planiraju budućnost, u čemu su posebno slični nk. i pk. radnicima. Zbog svega toga teže socijalnoj izolaciji i neučestvovanju u društvenom i političkom životu. Konformizam i poslušnost prema državnim institucijama im je garancija da će biti društveno prihvaćeni. Pasivnost u provođenju slobodnog vremena, nedostatak interesovnja za kulturne sadržaje, neizrgrađenost i izvjesna konfuznost u vrijednosnim orijentacijama su im zajedničke sa slojem nk. i pk. radnika. U cjelini, pokazuju velike sličnosti sa nk. i pk. radnicima, tako da se i za ovaj sloj može reći da je njihov stil života ustvari da nemaju izgrađen životni stil. Jedina manja razlika je da odnos nk. i pk. radnika prema državnim i društvenim institucijama karakteriše nepovjerenje, povlačenje u sebe i anomalija, a poljoprivrednike zbog očigledno slabije,

nejasnije percepcije svog socijalnog položaja u odnosu na državne institucije veći strah od njih i zato naglašeniji konformizam.

Životni stil pripadnika potklase nije usaglašen zbog velike socijalno-demografske heterogenosti, tako da se prije može govoriti o neizgrađenosti životnog stila, kao i kod nk.v. i pk.v. radnika i poljoprivrednika sa kojima su slični u nizu aspekata svakodnevnog života, pa i sa slojem kv. i vkv. radnika, ali postoje i neke značajnije razlike: pripadnici potklase su za razliku od nk.v. i pk.v. radnika skloniji otvorenom suprotstavljanju društvu i državi zbog svog veoma nepovoljnog socijalnog položaja, tako da ako išta čini specifično obilježje životnog stila ovog sloja, onda je to buntovništvo. Druga specifičnost je veća heterogenost kulturnih praksi, koja uključuje u manjoj mjeri i sadržaje elitne kulture. U ostalom, liče na nk.v. i pk.v. radnike i poljoprivrednike, a prije svega u vrlo niskoj potrošnji materijalnih dobara i usluga, izboru i vrsti roba, mjestima kupovine i indeksu potrošnje u čemu su veoma slični nk.v. i pk.v. radnicima i poljoprivrednicima. Žive od danas do sutra i teško bilo što mogu da planiraju zbog nedostatka ekonomskog, kulturnog i socijalnog kapitala i njih i njihove djece. U dokolici su pasivni, ali su u vrijednosnim orijentacijama više usmjereni na porodicu i posao nego pripadnici drugih socijalnih slojeva, ali pokazuju i neke autoritaro-nacionalističke tendencije. Kulturna potrošnja im je šarolika, iako nešto više tendira i prema elitnoj kulturi (prisustvo studenata). Političku korupciju vide kao glavni razlog nepovoljnog položaja i zato se zalažu za otvorene masovne pobune (ovdje je opet prisustvo studenata najvažnije). Zbog odbacivanja društvenih organizacija, političkih partija i udruženja, u kojima vide glavne uzročnike svoje opšte socijalne deprivacije, okreću se unutarporodičnim odnosima u kojima traže resurse za izlazak iz svog lošeg socijalno-ekonomskog položaja. Nažalost, zbog ograničenih mogućnosti da to ispune, dolazi do unutarporodičnih sukoba, kao u svim nižim, pa i višim socijalnim slojevima, ali su u ovom posebno intenzivni.

Na kraju, teško je odrediti stil života pripadnika potklase. U nizu područja, kao i kod nk.v. i pk.v. radnika i poljoprivrednika, karakteriše se odsustvom bitnih socijalno-identiteskih elemenata prema kojima bismo ih mogli razlikovati od drugih, posebno nk.v. i pk.v. radnika i poljoprivrednika. Međutim, u sistemu kulturnih praksi, vrijednosnih preferencija njihov stil života se slično službenicima i tehničarima karakteriše protivurječnošću, a u odnosu prema društvu, političkim organizacijama i državi izrazitom buntovnošću, te bi ove protivurječnosti i buntovnost, koje nije lako dovesti u međusobnu vezu kod pripadnika potklase, predstavljale jedine specifičnosti u osnovi nejasno profilisanog stila života pripadnika potklase.

Na osnovu integracije empirijskih podataka opisani su stilovi života sljedećih socijalnih slojeva: viši, stručnjaci, sitni privatnici i samozapošljeni, službenici i tehničari, kv. i vkv. radnici, nk.v. i pk.v. radnici, poljoprivrednici, pripadnici potklase.