Arbeidsnotater

STATISTISK SENTRALBYRÅ

Dronningensgt. 16, Oslo-Dep., Oslo 1. Tlf. 41 38 20, 41 36 60

IO 73/20 Oslo, 20. juli 1973

FORBRUK OG LEVEKÅR

DATA FRA FORBRUKSUNDERSØKELSER SOM INDIKATORER PÅ LEVEKÅR

Av

Tora Houg

INNHOLD

		Side
	Innledning	3
	1.1. Hensikten med oppgaven	3
	1.2. Inndeling av oppgaven	4
2.	Målinger av velferd og levekår	5
	2.1. Definisjon av sentrale begreper	5
	2.2. Behov som utgangspunkt for velferdsmålinger. Økonomiske og psykologiske/sosiologiske tolkninger av behovsbegrepet	6
	2.3. Ressurs som utgangspunkt for velferdsmålinger	11
3.	Forbruksdata som indikatorer på levekår	16
	3.1. Forbruksundersøkelser som operasjonalisering av verdidimensjonene i levekårsbegrepet	16
	3.2. Hvor står forbruksundersøkelsene i dag?	22
	3.3. Plassering av forbruksundersøkelser i levekårssammenheng. Hvilke måter kan data anvendes på?	27

Ikke for offentliggjøring. Dette notat er et arbeidsdokument og kan siteres eller refereres bare etter spesiell tillatelse i hvert enkelt tilfelle. Synspunkter og konklusjoner kan ikke uten videre tas som uttrykk for Statistisk Sentralbyrås oppfatning.

Side

4. Anvendelse av forbruksdata på makronivå. Hvordan skapes og opprettholdes behovet for forbruk? 28

4.1. Ulike teoretiske modeller som utgangspunkt for teorier om forbruksatferd 28

4.1.1. Økonomiske teorier 28
4.1.2. Modifikasjoner av de økonomiske teoriene 30
4.1.3. Sosiologiske teorier og samfunnsmodeller 32

4.2. Vurdering av de samfunnsfunksjoner som bidrar til at bestemte mønstre for forbruksatferd skapes og opprettholdes 38

4.2.1. Samfunnets tilpassingsfunksjon: Økonomien .. 38
4.2.2. Samfunnets måloppnående funksjon: Statsmakten 46
4.2.3. Samfunnets integrerende funksjon: Organisasjonene 48
4.2.4. Samfunnets mønsteroppretholdende funksjon: "Det sosiale miljø" 51

4.3. Ulike analyser som forbruksdata kan brukes til 53

4.3.1. Diakrone undersøkelser 53
4.3.2. Synkrone undersøkelser 55
4.3.3. Sammenkopling med data fra andre undersøkelser 63

5. Anvendelse av forbruksdata på mikronivå. Hvordan tilfredsstilles behovet for forbruk? 64

5.1. Husholdning eller individ som enhet? 64

5.2. Husholdningen som sosial gruppe 65

5.3. Husholdningen som sosialt system 67

5.3.1. Mønsteroppretholdelse og konfliktløsing 67
5.3.2. Måloppnåelse 68
5.3.3. Tilpassing 69
5.3.4. Integrering 71

5.4. Beskrivelse av husholdningen etter hva den har 78

6. Metodisk vurdering av forbruksundersøkelser, særlig i levekårsammenheng 79

6.1. Er variabelbildet i overensstemmelse med virkeligheten? 79

6.2. Bruk av pretester eller prøveundersøkelser 80

6.3. Frafall 81

6.4. Reliabilitet og validitet 83

Alfabetisk litteraturliste 88

TABELLREGISTER

		Side
Tabell 1	Husholdningenes totale forbruksutgift etter inntekt. Forbruksundersøkelsen 1967	19
Tabell 2	Fordeling på husholdningstyper. Forbruksundersøkelsen 1967	24
Tabell 3	Utgifter fordelt etter varegrupper. Sammenlikning av gjennomsnittlige fordelinger fra forbruksundersøkelsene i 1958 og i 1967	40
Tabell 4	Utgifter fordelt etter varegrupper og husholdningstyper	42
Tabell 5	Husholdninger med visse varige forbruksgoder i 1967 og i 1972	43
Tabell 6	Antall avdrag fordelt på varegruppene. 1972	44
Tabell 7	Husholdninger etter avdragsutgift pr. uke og barnas alder. 1972	45
Tabell 8	Husholdninger etter avdragsutgift pr. uke og total utgift pr. uke. 1972	46
Tabell 9	Husholdninger etter hovedinntektstakerens yrkesgruppe og type bolig. 1972	56
Tabell 10	Husholdninger etter hovedinntektstakerens yrkesgruppe og husholdningens eier/leierforhold til boligen. 1972	56
Tabell 11	Husholdninger med fritidshus og bil etter hovedinntektstakerens yrkesgruppe. 1972	57
Tabell 12	Husholdninger som har visse forbruksgoder etter hovedinntektstakerens yrkesgruppe. 1972	58
Tabell 13	Gjennomsnittlige totale utgifter for husholdninger i Oslo og i Bergen og Trondheim etter yrkesgruppe og kvinnenes yrkesaktivitet. 1972	59
Tabell 14	Sammenlikning av utgiftene i de forskjellige varegruppene etter kvinnenes yrkesaktivitet. 1972	60
Tabell 15	Sammenlikning av utgiftene i de forskjellige varegruppene etter hovedinntektstakerens yrkesgruppe. 1972	61
Tabell 16	Husholdninger med betalte avdrag i regnskapsperioden etter avdragsutgift pr. uke og hovedinntektstakerens yrkesgruppe. 1972	62
Tabell 17	Husholdninger med betalte avdrag i regnskapsperioden etter avdragsutgift pr. uke og kvinnenes yrkesaktivitet. 1972	62
Tabell 18	Andel av hver utgiftsgruppe som er ført i B-heftene, dvs. hovedsakelig kjøpt av mannen etter kvinnenes yrkesaktivitet. 1972	73 73
Tabell 19	Andel av hver utgiftsgruppe som er ført i B-heftene, dvs. hovedsakelig kjøpt av mannen etter hovedinntektstakerens yrkesgruppe. 1972	74
Tabell 20	Størrelsen av frafallet etter forskjellige kjennetegn. Forbruksundersøkelsen 1967	82
Tabell 21	Intervjuernes erfaringer med visse spørsmål i Prøveundersøkelsen 1972	85

1. INNLEDNING

1.1. Hensikten med oppgaven

12 arbeiderfamilier var i 1906-07 deltakere i Det Statistiske Centralbyrå's første husholdningsregnskapsundersøkelse. De skulle føre nøyaktig regnskap i ett år over alle sine utgifter. Undersøkelsen representerte noe nytt i Byrået, og den var innledningen til en lang rekke husholdningsregnskapsundersøkelser, eller forbruksundersøkelser, som skulle få stor politisk betydning, ikke minst for arbeiderne selv. Det var den voksende interessen for arbeidernes levevilkår som gjennom Landsorganisasjonen kom til uttrykk i en henvendelse til Stortinget i 1910:

> "Den etter vår mening viktigste side av sosialstatistikken er etter vår oppfatning helt forsømt hos oss, nemlig undersøkelser over hva det koster å leve. Dette forhold danner ennå det viktigste grunnlag for lønnsbevegelsen. Også på dette område har hittil begge parter i arbeidsforholdet vært henvist til å dømme etter et mer eller mindre begrunnet skjønn og inntrykk."
> (Statistisk Sentralbyrå, 1952, s. 21.)

Den direkte foranledning til henvendelsen var forsøket med å få i stand en pålitelig vareprisindeks. Det var først etter den første verdenskrig at husholdningsregnskapsundersøkelsene ble av et slikt omfang at de kunne nyttes til å danne grunnlaget for en slik indeks, men senere har forbruksundersøkelsenes primære formål vært revidering av vektgrunnlaget for konsumprisindeksen. Denne indeksen er som kjent av vesentlig betydning når det gjelder lønns- og prisreguleringer.

Helt siden starten har imidlertid forbruksundersøkelsene også hatt andre mål og andre muligheter enn det som angår konsumprisindeksen. De første undersøkelsene var preget av interessen for spesielt arbeidernes levevilkår, men senere kom også andre grupper med; høyere og lavere funksjonærer og bønder. Ved første øyekast kan det se ut som om data fra disse undersøkelsene utelukkende forteller "hva det koster å leve" rent bokstavelig og økonomisk, men ved å se nærmere på resultatene kan vi også ane et mer sosialpolitisk perspektiv. Det kan "koste å leve" også sosialt, og data fra forbruksundersøkelsene kan si oss atskillig om den siden av saken.

I begynnelsen av dette århundre, da de første husholdningsregnskapsundersøkelsene ble foretatt, var begrepet levekår mindre komplisert enn det er i dag. De økonomiske forutsetningene for levevilkårene var av vesentlig større betydning i en tid uten overflod og almen velferd, og god økonomi betød dermed gode levekår.

Det gjør det ikke nødvendigvis i dag. Den økonomiske vekst og den rivende samfunnsutviklingen forøvrig har gitt oss levekår som våre besteforeldre ikke ville drømt om. Spørsmålet er om vi som mennesker har utviklet oss tilsvarende i forhold til våre besteforeldre? Det er vanskelig å svare på, og det kan være fristende å svare med et motspørsmål: er det ønskelig at vi skal utvikle oss tilsvarende?

I disse tankene ligger noe av ideen med våre tiders levekårsundersøkelser. Vi er kommet så langt at vi må innse at det ikke er nok å måle den økonomiske delen av våre levekår, vi må uten tvil ta enda mer hensyn til den ikke-økonomiske, iallfall i den velstående del av verden.

Hvilket utgangspunkt skal vi så ta for å kunne beskrive levekår i dag? Jeg tror forbruksdata, som den "opprinnelige" målestokken for levekår, tross alt har mye for seg, og jeg vil i denne oppgaven forsøke å vise hvordan man ut fra solide, økonomiske data kan få kunnskap også om ikke-økonomiske aspekter ved forbrukernes liv.

1.2. Inndeling av oppgaven

Den første delen av oppgaven vil jeg bruke til å gi den beskrivelsen av levekår og velferdsmålinger som er nødvendig for å kunne plassere forbruksdata i denne sammenhengen. Til å begynne med er det behov for en definisjon av sentrale begreper, og det kan videre være behov for å peke på de ulike tolkningene som ofte finnes av ett og samme begrep.

Det er naturlig i denne forbindelse å komme inn på det arbeidet som for tiden pågår med å komme fram til sosiale indikatorer. Jeg vil ta opp dette i tilknytning til en oversikt over enkelte utviklingslinjer i velferdsmålingen.

Etter å ha trukket opp en ramme for hva velferdsmålinger og levekår i vitenskapelig perspektiv innebærer, vil jeg plassere forbruksdata og forbruksatferd i denne rammen. Slike data om forbruk og forbrukere vil jeg betrakte som nødvendige komponenter i levekårsbegrepet.

Den andre delen av oppgaven vil dreie seg om forbruksatferd satt inn i det perspektivet jeg har nevnt ovenfor. Tallmaterialet jeg har nyttet, stammer for det meste fra Statistisk Sentralbyrås forbruksundersøkelser, men på enkelte punkter har jeg funnet det nødvendig å supplere med resultater fra andre undersøkelser, foretatt både innenfor og utenfor Byrået. Så langt det har vært mulig har jeg forsøkt å holde meg til norske data, iallfall når det gjelder beskrivelse av atferd.

For det første vil jeg vurdere forbruksdata rent normativt ved å angi hvilke dimensjoner av levekår slike data kan operasjonalisere. For det andre vil jeg vurdere forbruksdata metodisk, og i den forbindelse diskutere validiteten og reliabiliteten i de resultatene som legges fram.

2. MÅLINGER AV VELFERD OG LEVEKÅR

2.1. Definisjon av sentrale begreper

Hva innebærer egentlig begrepet levekår? I seg selv er det et forholdsvis nøytralt og objektivt begrep som betegner menneskenes livsvilkår, men man kan legge høyst ulike vurderinger til grunn for de dimensjonene man vil la levekårsbegrepet inneholde. Og slike vurderinger, hvor ulike de enn måtte være, kommer man ikke utenom, selv ikke i en vitenskapelig undersøkelse. I tradisjonelle økonomiske velferdsmålinger har man lenge konsentrert seg om å undersøke fordelinger av objektivt registrerbare goder. Imidlertid synes det å være av større interesse i moderne levekårsanalyser å erkjenne at det eksisterer ulike vurderinger av samfunnsforholdene og heller plassere slike vurderinger i forhold til hverandre, enn å bruke krefter på den håpløse oppgaven å unngå holdninger og subjektive vurderinger for å få analysen så vitenskapelig ren som mulig.

Et sentralt begrep i denne forbindelse er velferd. Jeg skal konsentrere meg om to tolkningsmuligheter av dette begrepet, nemlig den økonomiske og den psykologiske. I den økonomiske betydningen av velferdsbegrepet ligger en forestilling om utvikling i retning av lik fordeling av godene. Vanligvis tenkes det da på at de som har det dårligst skal få det bedre. (Jfr. f.eks. sosialpolitiske tiltak.) Enkelte vil kanskje også forestille seg at de som har det best, skal få det verre, eller at man tar fra de rike og gir til de fattige. I begge tilfeller er det økonomiske goder det her siktes til, og en velferdsstat vil som regel bety en stat hvor man legger vekt på å øke de fattiges ressurser. At begrepet velferdsstat i den senere tid også har fått en nedsettende betydning, skyldes først og fremst at det å ta fra de rike og gi til de fattige er en lite realistisk framgangsmåte, og at det alltid vil være fattige uansett hvor mange tiltak som settes i gang. Et snev av misunnelse vil dessuten ofte være til stede når noen skal hjelpes økonomisk, slik at de som følte behov for hjelp, men ikke fikk, vil bruke ordet velferdsstat i nedsettende betydning.

Allerede ut fra disse betraktningene kan vi ane problemene ved å fordele goder likt, eller i det minste å ha det som et mål. Lettere er det

imidlertid å måle fordelingen av goder på et gitt tidspunkt, særlig materielle goder. En slik måling av levestandard uttrykt ved materielle goder er gjennom årene utviklet innen de enkelte lands økonomiske institusjoner, og man har også fått internasjonale standarder for slike målinger. Disse internasjonale standardene, som er utviklet hovedsakelig av FN's økonomiske eksperter, er svært viktige i mange økonomisk/politiske avgjørelser både innen de enkelte land, mellom enkelte land og mellom de store økonomiske organisasjonene. (Se f.eks. Drewnowski, 1969.)

Det økonomiske velferdsbegrepet baserer seg på materielle verdier. Men vi har også en annen betydning av dette begrepet som mer innebærer en forestilling om lykke eller tilfredsstillelse. Dette er hva jeg vil kalle det psykologiske velferdsbegrep. I denne forbindelse vil velferd si at man er tilfreds med sin tilværelse, at man ikke har noe å klage over. En viss personlig oppfatning av ens egen situasjon kommer her med. Selvsagt kan man si at materiell velferd, eller velstand, er en forutsetning for psykologisk velferd, eller velvære, men dette behøver ikke alltid være tilfelle. Velstand er ikke alltid lykke, og omvendt er ikke lykke alltid velstand. Både virkeligheten og litteraturen har eksempler på det, og kanskje religionen er den institusjon i vårt samfunn som, iallfall i teorien, legitimerer, ja faktisk forutsetter, lykke uten velstand. Ut fra for eksempel en religiøs overbevisning kan man oppfatte sin situasjon som tilfredsstillende selv om de materielle vilkår er dårlige.

Jeg tror det er viktig å komme fram til en syntese av det økonomiske og det psykologiske syn på velferd i forbindelse med utviklingen av begrepet levekår. Foruten å ha med de ulike mål på velferd som man til enhver tid og på ethvert sted vil la inngå i levekårsbegrepet, må man også ta i betraktning hvilke holdninger til disse velferdsmålene man finner hos de menneskene man skal undersøke levekårene for.

2.2. Behov som utgangspunkt for velferdsmålinger. Økonomiske og psykologiske/sosiologiske tolkninger av behovsbegrepet

Etterkrigstiden, og særlig tiden etter 1960, har vært meget begivenhetsrik når det gjelder levekårsteorier spesielt og velferdsmålinger generelt. Utviklingen har etter hvert ført til en tilnærming mellom vitenskapsgrener som tradisjonelt har stått langt fra hverandre, for eksempel økonomi og sosiologi. På den ene siden har økonomisk velferdsteori etter hvert gått over til å bli sosial velferdsteori ved å inkludere en rekke ikke-økonomiske variable. På den annen side har en rekke andre samfunnsvitenskapelige og

atferdsvitenskapelige faggrupper fattet interesse for dette området, slik at sosiologer, psykologer, statsvitere og geografer ut fra sine forskjellige forutsetninger har utviklet teorier som er av interesse for velferdsforskningen. (Holmberg, 1972, s. 4.)

Vanligvis ser man i sosialøkonomisk teori på et individs velferd som en funksjon av en rekke variable som i større eller mindre grad påvirker velferden. (Jfr. f.eks. Duesenberry, 1949, s. 95.) Disse variablene kan være miljøforhold eller individuelle forhold, og det er lagt hovedvekt på de materielle variablene selv om man ikke ser bort fra at begrepet velferd også innebærer ikke-materielle aspekter. Men fordi det hele blir satt opp som en funksjon, som regel uttrykt ved en formel, må nødvendigvis materielle og ikke-materielle variable behandles nokså likt. I en beskrivelse av om en vare for en kjøper dekker et fysisk eller et psykisk behov, sier Galbraith (1972, s. 49):

> "I sin alminnelighet avviser sosialøkonomien enhver differensiering mellom fysiske og psykiske behov, idet man delvis trekker fordel av det ubestridelige faktum at det ikke lar seg gjøre å trekke noen klar grense mellom disse to begreper. Således setter man ut av betraktning begrepet om en gruppe behov som, fordi de oppstår i sinnet, lar seg påvirke ad psykologisk vei, noe som vanskelig lar seg gjøre med behov av rent fysisk art."

Galbraith bruker uttrykket fysisk og psykisk behov, et uttrykk som også er meget sentralt i forbindelse med velferd og levekår. I likhet med begrepet velferd er begrepet behov vagt og upresist, og det er gjenstand for ulike tolkninger. Jeg vil også her legge vekt på den økonomiske og den psykologiske tolkningen av begrepet behov. I sosialøkonomisk teori har man tradisjonelt benyttet begrepet behovstilfredsstillelse, eller nytte, for grad av velferd. (Jfr. Holmberg, 1972, s. 8.) Forutsetningene var da at individene ville forsøke å tilfredsstille sine behov ved fritt å kunne velge det handlingsalternativ som ville gi størst nytte under forhold med fri konkurranse.

I kapitlet "Økonomi og livsstandard" poengterer Galbraith (1972, s. 7-27) sosialøkonomiens fundamentale rolle i vårt samfunnssystem. Fordi økonomien er så viktig i alle politiske avgjørelser har sosialøkonomiske teorier fått meget stor betydning for hele samfunnets utvikling. Galbraith mener at dette ikke bare har vært av det gode, særlig fordi sosialøkonomien som vitenskap har virket konserverende ved at den har unnlatt å følge med i den generelle samfunnsutviklingen for å bevare sine teorier. For å belyse dette nevner Galbraith to typer forandringer i et samfunn som sosialøkonomien er underkastet. For det første er det fortolkningen av gitte

fenomener, for eksempel ved overgang til moderne EDB-teknikk, og for det andre er det nødvendig tilpassing til forandringer i økonomisk atferd eller økonomiske institusjoner, for eksempel utviklingen av de store konsernene eller menneskenes relative velstandsøkning (s. 11-12).

I den første typen forandringer har sosialøkonomien vært sterkt progressiv og tatt i bruk stadig nye metoder og teknikker. Men når det gjelder å tilpasse seg fundamentale forandringer i samfunnet, mener Galbraith at den har vært meget konservativ.

Det kan være nyttig å vurdere det økonomiske behovsbegrepet på bakgrunn av Galbraith's tankegang, særlig fordi utvikling av stadig nye behov er et stikkord for hva den samme Galbraith har kalt overflodssamfunnet. Hvis man i et overflodssamfunn, som vi må sies å ha i den rike delen av verden i dag, unnlater å ta i betraktning nye institusjoner og nye verdier som dukker opp i forbindelse med utviklingen av nye behov, så får man ikke et korrekt bilde av de ulike samfunnspolitiske forhold man vil analysere. Økonomene kan dermed sies å ha et skjevt utgangspunkt når det gjelder moderne velferdsmålinger: på den ene siden har de en meget avansert teknikk og store økonomiske og faglige ressurser for å kunne gjennomføre undersøkelser og målinger, men på den annen side er dimensjonene i velferdsbegrepet og i behovsbegrepet svekket fordi man unnlater å ta i betraktning moderne institusjoner og verdinormer som ofte påvirker individenes valg.

Et velkjent eksempel på økonomiske mål på velferd eller behovstilfredsstillelse i betydningen nytte, er inntekt. Da det ikke tidligere har vært lagt så stor vekt på å måle enkeltindividers velferd, har man vesentlig konsentrert seg om å sammenlikne velferd i enkelte land, og man har brukt mål som nasjonalinntekten og nasjonalproduktet for å vurdere graden av velferd. Den kjente økonomen Pigou uttrykker seg på denne måten:

> "Just as economic welfare is that part of total welfare which can be brought directly or indirectly into relation with a money measure, so the national dividend is that part of the objective income of the community, including, of course, income derived from abroad, which can be measured in money." (Pigou, 1950, s. 31.)

En konsekvens av at sosialøkonomisk teori er så stabil i forhold til utviklingen av behov i samfunnet ellers, er at de begrepene som brukes som målestokk på økonomiske tilstander, for eksempel nasjonalproduktet, får en plass i folks bevissthet. Begrepet virker stabilt, selv om det i virkeligheten ikke er det. Vi opplever i disse dager en debatt omkring nettopp det å bruke nasjonalproduktet som velferdsmål, fordi vi etter hvert blir klar over hva den ettertraktede økningen i nasjonalproduktet egentlig innebærer.

Et økt nasjonalprodukt betyr ikke bare økonomisk vekst i form av økte inntekter og økt produksjon. Det kan også bety økte forurensinger, økte trygdeutgifter fordi flere og flere mennesker bukker under, og økt biltrafikk som kan bety flere trafikkulykker.

Økonomene ser på behovsbegrepet ut fra tilfredsstillelsen av behovet, det vil si den handlingen man velger å foreta seg for å få behovet tilfredsstilt. Ut fra psykologisk tankegang, derimot, er behovet et behov bare så lenge det er utilfredsstilt.

> "Behov refererer seg til en spenning i organismen; en spenning som opphører idet tilfredsstillelse blir oppnådd."
> (Berit Ås, 1966, s. 62.)

Når et behov er til stede, er individet motivert til en bestemt atferd for å redusere denne spenningstilstanden. Man kan si at psykologene legger et noe mer dynamisk perspektiv på behovstilfredsstillelsen og avgrenser også begrepet atskillig skarpere enn økonomene gjør. Tradisjonelt skiller man i psykologien mellom medfødte og tillærte behov, et skille man kan betrakte som parallelt til økonomenes fysiske og psykiske behov. Psykologenes betegnelse sier imidlertid noe mer om hvordan man tilegner seg behovene, og man kan ut fra dette komme fram til at det eksisterer ulike typer behov. Psykologen Maslow mener at vi kan betrakte disse ulike behovene som et hierarki av behov hvor forutsetningen for tilfredsstillelse av et behov er at behovene på de lavere nivåer, først og fremst de primære behov, er tilfredsstilt. (Maslow, 1954.)

Denne behovsteorien som Maslow har utviklet, har dannet utgangspunkt for mye av det arbeidet som pågår med å finne riktige mål på sosial velferd, og enkelte mener at man kan snakke om en psykologisk velferdsteori i likhet med den økonomiske. (Jfr. Holmberg, 1972, s. 10.) For ikke å bli fanget opp i ensidige psykologiske eller økonomiske teorier, tror jeg det kan være på sin plass å forsøke å samle disse ytterpunktene i en sosiologisk vurdering av behov og behovstilfredsstillelse.

Behov kan defineres sosialt ved å si at det oppstår på grunnlag av en sosial samhandlingssituasjon. En slik situasjon kan være egen erfaring eller læring; det vil si at man kan føle behov for en opplevelse eller en ting fordi man tidligere har opplevd tilfredsstillelse med det, eller man kan føle behov for noe som andre har snakket om. Dette innebærer at tilstander av behovstilfredsstillelse reflekterer verdier, noe man mener er "godt". Slike verdier kan være underlagt normer, eller forventet atferd i visse situasjoner, og et individ kan også hente sine verdier utenfor det

daglige systemet av forventninger om handling, for eksempel fra ulike referansegrupper.

Det er viktig å komme fram til dette verdimønsteret når man skal sette opp teorier om individenes velferd og levekår. Imidlertid kan det være vanskelig å måle disse verdiene, å komme fram til operasjonelle definisjoner på dem. En av dem som etter min mening har lykkes best i dette, er Erik Allardt. (Se Allardt & Uusitalo, 1972.) Med utgangspunkt i Maslows behovshierarki setter Allardt opp tre nødvendige verdibegreper:

1. Det å ha ("Having"), uttrykt ved individets ressurser og menneskets fysiske behov.
2. Det å like, foretrekke, ("Loving"), uttrykt ved vennskap, tilhørighet, solidaritet.
3. Det å være ("Being"), uttrykt ved selvrealisering, uerstattelighet, personlig vekst.

Ved å finne mål for spredninger og fordelinger av disse tre begrepene og for korrelasjoner mellom dem, kan man etter Allardts mening komme fram til en samfunnsmodell som kan vise hvordan de forskjellige elementene i samfunnet henger sammen.

Er det så mulig å forene sosialøkonomiens mange teknisk/vitenskapelige fordeler med en sosiologisk behovsteori som baserer seg på en vurdering av samfunnets verdisystem? Jeg håper denne oppgaven til en viss grad vil gi svar på dette spørsmålet. Men selv om vi nettopp på velferdsteoriens område er vitne til en tilnærmelse mellom sosialøkonomien og sosiologien, står disse to vitenskapene i praksis nokså langt fra hverandre.

Ståle Seierstad beskriver denne fundamentale forskjellen mellom sosialøkonomiske og sosiologiske teorier ved hjelp av de modellene som blir benyttet. (1967, s. 294.) Sosialøkonomene benytter seg stort sett av <u>valgmodeller</u> hvor det forutsettes at individene kan foreta frie valg og at disse valgene reflekterer individenes preferanser. Valghandlingen kan enten være <u>optimal</u>, det vil si at man velger det alternativ som gir maksimalt utbytte, eller den kan være <u>adaptiv</u>, det vil si at et alternativ som gir tilfredsstillende utbytte velges. Den optimale valgmodellen, som blir mest benyttet i sosialøkonomien, forutsetter at individet har informasjon om de eksisterende valgmuligheter, og at det ut fra disse muligheter og egne preferanser handler rasjonelt. Den adaptive valgmodellen, som lettere kan tilpasses sosiologisk tankegang, innebærer handlinger preget av prøving og feiling, og man slår seg til ro med et tilfredsstillende alternativ fordi man innser at det blir for komplisert å finne fram til det optimale.

Sosiologene benytter seg også av valgmodeller, men det mest alminnelige er de såkalte norm-modeller. Norm-modellene innebærer antakelsen om at atferden er foreskrevet av normer og forventninger, individene kan med andre ord ikke foreta frie handlingsvalg.

Jeg tror det kan være nyttig å forsøke å komme fram til en syntese av disse to modellene, for på en måte kan man si at de utfyller hverandre. Særlig tror jeg at valgperspektivet uttrykt ved mennesket som handlende, kan være nyttig for sosiologiske norm-modeller, og at normer og verdisystemer kan være nyttig for sosialøkonomiske teorier, spesielt i forbindelse med velferd. En slik syntese kunne være at man antar at individenes valg, for eksempel når det gjelder handlinger i forbindelse med deres levekår, tas på grunnlag av preferanser, og at det systemet som ethvert individs preferanser utgjør, er bestemt av de verdier som gjelder i individets miljø.

Det som kan være interessant i denne forbindelse er hvordan dette verdisystemet dannes og hvordan det forandres i samfunnet og hos hvert enkelt individ. Jeg tror at dette er en kontinuerlig prosess, eller rettere sagt et kretsløp. Samfunnsutviklingen, som i vår tid representeres ved økonomisk vekst med økt nasjonalprodukt som mål og mennesket som middel, fører til at det skapes behov for stadig mer. Behovene skapes og opprettholdes på en slik måte at mennesket i realiteten har svært få valgmuligheter. For å holde følge med utviklingen, tilegner det seg behovene, utvikler nye behov i tilknytning til disse igjen og skaper seg derved et verdisystem. Dette verdisystemet blir så formidlet "tilbake" til samfunnet, som i sin tur bygger sin videre planlegging på det.

2.3. Ressurs som utgangspunkt for velferdsmålinger

Jeg har tidligere vært inne på at det er i ferd med å skje en interessant tilnærming mellom forskjellige faggrupper når det gjelder synet på levekårsundersøkelser. En undersøkelse som har benyttet seg av slik tverrfaglig ekspertise, er den svenske Låginkomstutredningen (heretter kalt LIU). LIU baserte seg på en omfattende intervjuing av et representativt utvalg av den svenske befolkning mellom 15 og 75 år, og selv om mange setter spørsmålstegn ved enkelte av undersøkelsens resultater, må man innrømme at LIU har utløst et skred av forslag til modeller og teorier om hvordan levekår best kan måles. Utviklingen mot å skape en samfunnsteori for levekår som helst flere faggrupper skal kunne akseptere, har med LIU fått et kraftig puff framover, og vitenskapelige diskusjoner er i gang både om de normative og de metodiske aspekter ved undersøkelsen.

LIU benyttet ikke behovsbegrepet som utgangspunkt for teorien bak undersøkelsen. Man mente at det var lettere å få objektive sammenliknbare mål på individets ressurser enn det var å få på grad av behovstilfredsstillelse. (Jfr. Johansson, 1970.) Ut fra den engelske sosiologen Titmuss' teorier om et utvidet ressursbegrep i forhold til det økonomiske begrepet om materielle ressurser, gikk man ut fra at levekår best kunne måles ved å se på

> "individets disposisjon over ressurser i penger, eiendeler, kunnskaper, psykisk og fysisk energi, sosiale relasjoner, sikkerhet m.m. ved hvis hjelp individet kan kontrollere og bevisst styre sine livsvilkår."

Per Holmberg uttrykker LIU's grunnleggende teori på denne måten:

> "Velferd er å kunne styre sitt eget liv og å faktisk gjøre det." (Tiden 1972:1.)

LIU betraktet levekårsfunksjonen som en input/output-modell hvor individene var utstyrt med en viss mengde ressurser (input) og hvor det endelige utbyttet (output) var grunnlaget for levekår. Bruken av begrepet utbytte stammet egentlig fra at LIU til å begynne med gikk ut på å analysere inntektsstrukturen i Sverige. Utbytte var da et riktigere begrep for "det man hadde å rutte med" enn inntekt var. Senere ble så utbyttebegrepet overført til de andre levekårskomponentene, slik at levekår ble betraktet som et utvidet utbytteregnskap. For å avgjøre hvilke komponenter som til sammen skulle utgjøre levekår, tok LIU utgangspunkt i "de onde forhold" i samfunnet. Man mente det var lettere fordi det hersker så stor uenighet om hva som egentlig er gode forhold. (Johansson, 1970.)

Levekårsperspektivet, slik det kommer til uttrykk i LIU, legger stor vekt på det aktivt handlende individ som med en viss mengde ressurser vil styre sitt eget liv. I alle disse uttrykkene ligger noe positivt, skapende som svært mange mennesker ikke har del i. Det kan sammenliknes med organisasjonslivet i enkelte moderne institusjoner som "presser" sine medlemmer til kreativitet, autonomi og individualisme og med det utelukker stadig flere. Selvsagt kan man i en levekårsundersøkelse måle ressurs negativt, en handling er også å unnlate å handle, og passivitet kan vurderes så vel som aktivitet, men det hele blir likevel en tolkning av virkeligheten.

Jeg tror det ligger en stor fare her i å forkaste behovsbegrepet og bare basere seg på måling av ressurser, iallfall hvis forskeren selv skal vurdere hvilke ressurskomponenter som skal være med ut fra det synet han har på gode eller dårlige forhold. Man kan ganske riktig få et bilde av den sosiale virkelighet, men sammenhengen denne virkeligheten skal settes inn i,

vurderingen av om den er god eller dårlig, blir fullt og helt avhengig av forskerens virkelighetsbilde. Dette virkelighetsbildet kan selvsagt falle sammen med undersøkelsesobjektets oppfatning av virkeligheten, men i svært mange tilfelle vil det være uoverensstemmelser her. Ville det ikke da være riktig at de som beskriver sin virkelighet også skulle få uttale seg om sine holdninger til denne virkeligheten?

Imidlertid tror jeg det er mye positivt ved LIU's input/output-modell, nettopp fordi den legger vekt på handlingene som utgjør vår sosiale tilværelse. Det er de samme fordelene som knytter seg til valgmodellen som jeg har beskrevet ovenfor: vi lever ikke i et statisk miljø, men gjør miljøet dynamisk ved våre handlinger og samhandlinger. Stort sett kan input i modellen defineres som ressurser i vid forstand (jfr. Titmuss' ressursbegrep), men jeg tror output-begrepet "utbytte" må utvides ytterligere til også å omfatte behovstilfredsstillelse på andre nivåer enn "Having". (Jfr. Allardt's verdibegreper som jeg beskrev på side 10.) Riktignok fører det utvidete ressursbegrepet til at man ved å betrakte både sosiale relasjoner og politiske ressurser streifer inn på nivåene "Loving" og "Being", men verdibegrepene som danner sammenhengen mangler.

Et kjennetegn ved verdibegrepet "Loving" er for eksempel at man ved å tilhøre en gruppe eller et kollektiv er forankret i et verdisystem. LIU gikk primært ut fra individet som enhet, men det er et spørsmål om man ikke må legge vel så stor vekt på den gruppen eller kollektivet som individet måtte tilhøre som på individet selv. Det er like mye kollektivene (for eksempel familiene) som har ressurser i fellesskap som det er individer som har sine egne ressurser, og det at et individ kan få et visst utbytte av sine ressurser, avhenger ofte av andre medlemmer i kollektivet. Et eksempel på dette er en mann som kan ha stort utbytte på sitt arbeid (jeg tenker ikke her på det økonomiske utbyttet) fordi han ikke behøver å bekymre seg om tilfredsstillelsen av sine fysiske behov i og med at hans kone sørger for det. Kona på sin side ville kanskje ikke ha det samme utbytte av en eventuell jobb fordi hun ville få jobben i tillegg til husarbeidet.

Dersom man kan bygge opp en teori om samfunnets sosiale handlinger ut fra verdier som til enhver tid er gjeldende, tror jeg man er kommet et godt stykke lenger i forbindelse med levekårsundersøkelser enn man er nå. I denne sammenhengen tror jeg mer på verdier enn på "onde forhold".

I et foredrag på den nordiske sosiologkongress i 1972 kom Johan Galtung med forslag om en meget enkel modell for samfunnet som inneholder nettopp det jeg har nevnt. (Galtung, 1972.) Foredraget ble holdt i

forbindelse med diskusjonen om såkalte sosiale indikatorer som skulle vurderes på internasjonal basis, og Galtungs modell gjelder verden som sosialt system. Han mener at det eksisterer følgende tre grunnleggende former for gjensidig avhengighet mellom individene:

1) Individene former kollektiver,
2) mellom disse kollektivene er det interaksjonshandlinger, og
3) alle disse handlingene utgjør en interaksjonsstruktur.

Dessuten er det to grunnleggende former for ulikevekt med Naturen:

1) Uttømming av ressurser for tilfredsstillelse av primære menneskelige behov, og
2) forurensing av disse ressursene.

På denne måten blir verden et system, og systemet har en struktur og kan bli gjenstand for sosial analyse av sosial handling.

Interessant i vår sammenheng er at Galtung mener at man bør finne fram til det gode liv definert i verdidimensjoner som er meningsfylte for verdens innbyggere, ikke bare for vitenskapen. I motsetning til Sten Johansson i LIU mener han at det eksisterer enighet om hva som ikke er ondt, selv om det ikke er så stor enighet om hva som er godt. Galtung framhever betydningen av at vi må ha en forestilling om verden for å kunne velge våre dimensjoner, og at alle skal kunne være med å foreslå sosiale indikatorer som i dette tilfellet er operasjonalisering av dimensjonene.

Jeg tror dette er meget vesentlig. Arbeidet med å utvikle sosiale indikatorer har vesentlig foregått på "høyt hold" i samfunnet, man forsøker å legge opp til et sosialregnskap i likhet med nasjonalregnskapet. (Se f.eks. Bauer, 1966.) Fordi man her anvender økonomiske modeller som innebærer en velutviklet teknikk, kan det være en fare for at det legges større vekt på å få med komponenter som "passer" i modellen enn på å få med komponenter som egentlig er av sosial betydning. Og å ta med en komponent eller en variabel bare fordi den er lett å måle eller fordi den lett kan samkjøres med andre komponenter eller variable, er ikke noe holdbart argument for å ta den med.

Arbeidet med å utvikle sosiale indikatorer, som begynte i internasjonal målestokk i FN's regi (se f.eks. Drewnowski, 1969), er ennå preget av famling og endel usikkerhet, selv om flere har bidratt med forslag til teorier og indekser. (For en fullstendig bibliografi på dette området, se Langsether, 1970.) Langsether skriver (s. 4) at

"Indikator i begrepene sosial- og velferdsindikator er brukt i flere betydninger. Man bruker betegnelsen indikator både om en enkelt variabel og om en representativ variabel, dvs. en variabel som er slik korrelert med et sett av andre variable at utviklingen i den ene man velger å studere er representativ for utviklingen av alle de andre. Dessuten brukes betegnelsen om en funksjon av et sett av variable. Betegnelsen brukes også om både de vi kaller målsettingsvariable, virkemidler og irrelevante variable, og dessuten brukes den om ressurser."

Vi står her overfor minst seks ulike betydninger av begrepet sosial indikator, en tilstand som sier noe om hvor diffust dette området egentlig er. På dette tidspunkt kommer vi heller ikke noe særlig lenger i enighet om hva en sosial indikator kan defineres som målestokk for, selv om de fleste kanskje samler seg om den snevreste definisjonen: at sosiale indikatorer er de enkelte variable i en sosial sammenheng. Det er imidlertid enighet om at betegnelsen indikator bør reserveres for variable som man har tidsseriedata for, og dessuten er det enighet om at det er viktig å finne fram til hvilke sosiale fenomener man er interessert i å måle og å finne gode operasjonelle mål for disse fenomener. (Langsether, 1970, s. 5.)

Allardt sier det på denne måten:

"Sosiale indikatorer utmerker seg ved

1. de er tidsserier som muliggjør sammenlikninger over lengre tidsperioder og således også gir muligheter for å fastsette gjennomgripende sosiale forandringer,
2. de konstrueres slik at man ikke bare får et nasjonalt middeltall, de kan også disaggregeres til å gjelde regioner og spesielle grupper i samfunnet, og
3. sosiale indikatorer utgjør eksempler på sosiale mål."

(Allardt. Artikkel i Social Tidskrift 1971:4.)

Holmberg mener at sosiale indikatorer som regel gjøres altfor aggregert. (Holmberg, 1972, s. 6.) Man er avhengig av å benytte tilgjengelig statistikk på de forskjellige områdene indikatorene skal måle for å kunne få inn tidsserieperspektivet. Dessuten er man vesentlig opptatt av å få så mange indikatorer som mulig med så enkle mål som mulig, slik at fordelingsmål og spredningsmål ikke blir tilgodesett.

"Det förefaller som om man i välfärdsstudierna ansett sig nödsakad att träffa ett slags val: antingen vill man utarbeta ett större antal grova välfärdsindikatorer utan fördelingsmått eller vill man behandla ett smärre antal indikatorer med väl utformade fördelingsmått. Konsekvenserna av denna valsituationen har hittills varit att "social-indikator-rörelsen" fått till större delen utvecklas på bekostnad av fördelningsforskningen, trots att de teoretiska och praktiskt-politiska relationerna däremellan måste anses ytterst betydelsesfulla." (S. 6.)

Det er store fordeler ved å benytte seg av eksisterende statistikk, men det er et farlig argument å benytte den bare fordi den gjør forskningsprosessen i en undersøkelse mer lettvint. Man bør i alle tilfelle være kritisk overfor grunnlag, metoder, utvalg og forutsetninger ellers for den statistikken det dreier seg om. Det er nettopp på dette punktet det jeg har nevnt ovenfor om betydningen av verdisystemene kommer inn: Man kan kritisere, men likevel godta, at statistikk om sosiale forhold samles inn på økonomiske premisser og ut fra økonomiske teorier, utsettes for avansert teknisk behandling og deretter benyttes som sosial indikator. Men når man skal analysere hele levekårssituasjonen eller alle aspekter av velferden i et samfunn, da trenger man en videre teoretisk bakgrunn enn den økonomiske. Da trenger man målestokker også for menneskenes kulturelle verdier, som kanskje er de viktigste indikatorer på hvorfor man velger de handlinger man gjør.

3. FORBRUKSDATA SOM INDIKATORER PÅ LEVEKÅR

3.1. Forbruksundersøkelser som operasjonalisering av verdidimensjonene i levekårsbegrepet

Vi kan foreløpig konstatere at data fra forbruksundersøkelser, slik de for eksempel foreligger i Statistisk Sentralbyrå, fyller kravene til sosiale indikatorer. Undersøkelsene blir foretatt med visse mellomrom, slik at man kan foreta sammenlikninger over tid, man kan disaggregere materialet til å gjelde visse grupper i samfunnet, og man kan med rette si at forbruksdata er eksempler på sosiale mål fordi de utgjør det primære grunnlaget for revidering av sammensetningen av konsumprisindeksen.

Fordi det er umulig å finne et felles mål på levekår, innebærer en levekårsundersøkelse som regel at man måler en rekke komponenter som man mener inngår i levekår. Jeg vil i denne sammenhengen se på en sosial indikator som ett av målene for en eller flere av komponentene. Data fra forbruksundersøkelser vil først og fremst være indikator på komponenten "økonomiske ressurser", særlig hvis vi tar ressursbegrepet som utgangspunkt for våre teorier. Hvis vi derimot innfører behovsdimensjonen, vil forbruksdata få en mye videre betydning. Vi vil da få et inntrykk av hvilke behov de ulike husholdningene har og hvordan de tilfredsstiller dem. Ved å se på de ulike utgiftspostenes andel av de totale forbruksutgifter innen forskjellige grupper i befolkningen, vil vi også få et inntrykk av hvordan de forskjellige behov prioriteres.

Metodisk sett må en indikators oppgave i forskningsprosessen være å operasjonalisere dimensjonene, det vil si å finne målestokker for variablene i undersøkelsen.

> "Å operasjonalisere en dimensjon er å antyde en prosedyre hvor den verdien en gitt aktør (kollektiv) har på den dimensjonen kan gis et algebraisk, vanligvis numerisk, uttrykk."
> (Galtung, 1972.)

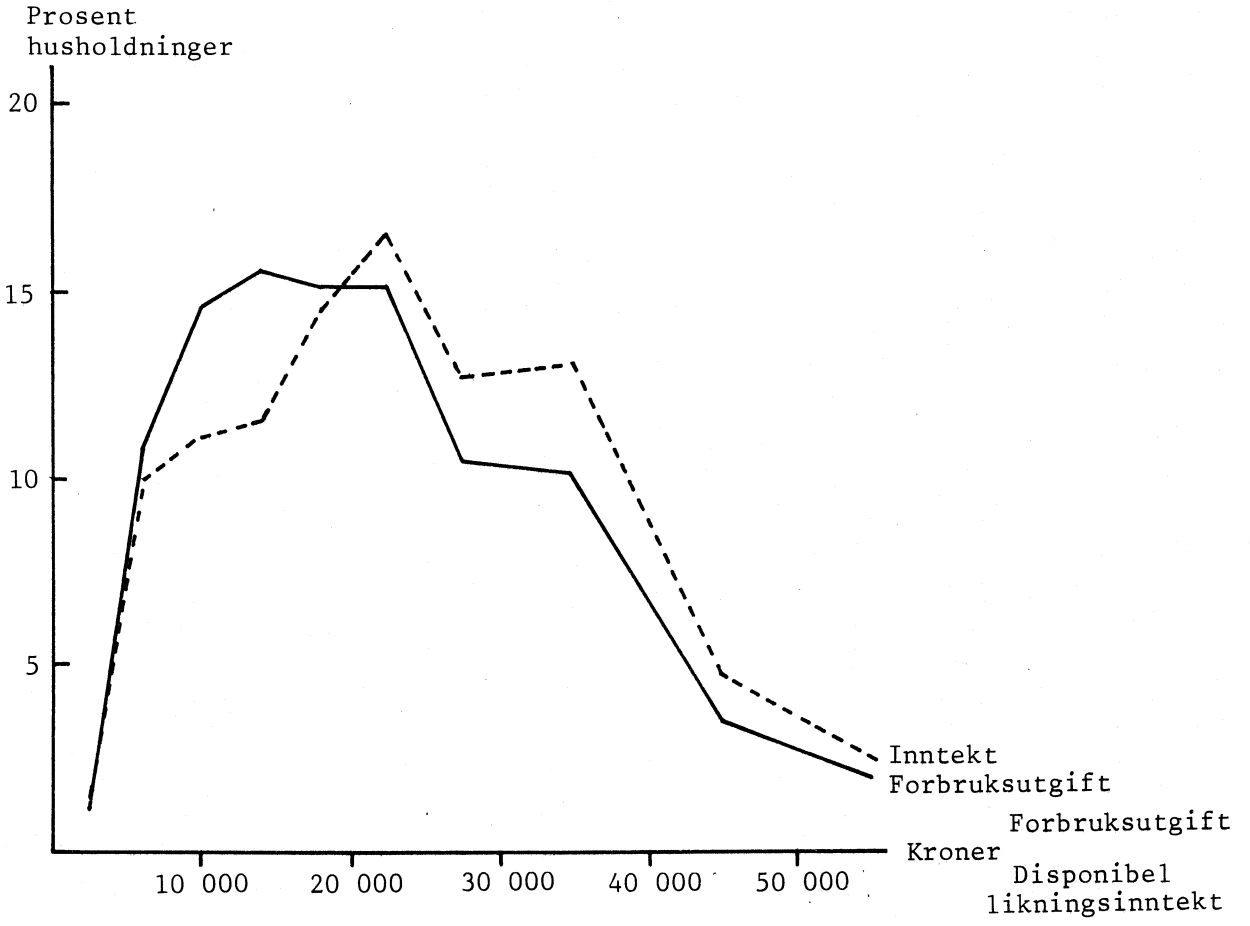
En mulig operasjonalisering av komponenten økonomiske ressurser er å måle inntekten, eller, som man gjorde i LIU, å måle utbyttet, det man har til disposisjon. Til mange samfunnsforskeres fortvilelse spør man sjelden intervjuobjektene om inntekt i undersøkelser fra offentlige institusjoner: for det første er det et såkalt "ubehagelig" spørsmål som man helst vil unngå av hensyn til de andre spørsmålene i undersøkelsen, og for det andre kan disse større institusjonene lett skaffe seg inntektsdata fra likningskontorene om de personene som har vært med i en undersøkelse. Man bruker som regel begrepet "disponibel inntekt", og selv om de tallene man får gir et godt bilde av inntektenes fordeling, er det mange svakheter ved denne framgangsmåten:

> "Alle skattefrie inntekter faller utenom. Dette gjelder mange sosiale ytelser som syketrygd, barnetrygd, en rekke ytelser under folketrygden, arbeidsløshetstrygd, sosialhjelp, husleiestønad etter husbankloven og dagpenger i frivillig syke- og ulykkesforsikring. Andre skattefrie inntekter er stipendier til studenter, dagpenger for vernepliktige, lotterigevinster, arv, gaver og en del private stønader."
> (Statistikk over lavinntektsgrupper, NOS A 462, 1971, s. 9.)

Vi ser her at de fleste av de inntekter som ikke kommer med i begrepet "disponibel inntekt" er av interesse i levekårssammenheng. Jeg vil derfor foreslå en annen mulig operasjonalisering av komponenten økonomiske ressurser, nemlig forbruksutgift. Forbruksutgiften er uttrykk for den realiserte levestandard. Ved å se på forbruksutgiften får vi ikke bare et inntrykk av de økonomiske ressurser, men også hvordan disse ressursene realiseres.

For å vise hvor ensartet fordelingen av de to operasjonelle definisjonene "disponibel likningsinntekt" og "forbruksutgift" er i en representativ populasjon, har jeg laget diagrammet på neste side etter to tabeller fra undersøkelsen "Statistikk over lavinntektsgrupper 1967". Den ene tabellen viser hvor mange prosent av husholdningene som hadde en disponibel likningsinntekt innenfor bestemte grenser, og den andre tabellen viser hvor mange prosent som hadde forbruksutgift innenfor de samme grensene.

Diagram som viser fordelingen av visse størrelser på disponibel inntekt og på forbruksutgift pr. år i husholdninger.
N = 1 282 940



K i l d e : Statistikk over lavinntektsgrupper 1967, NOS A 462, Statistisk Sentralbyrå, 1971. Tabell 38 og tabell 56.

Vi ser at de to kurvene stort sett faller sammen, og det skulle bety at vi finner omtrent like mange husholdninger med en gitt disponibel likningsinntekt og med den samme forbruksutgiften. Modus for de to kurvene ligger på ca. kr. 14 000 for forbruksutgift og på nesten kr. 21 000 for inntekt, medianen er ca. 18 000 for forbruk og ca. 20 000 for inntekt, mens det aritmetiske gjennomsnitt er kr. 20 180 for forbruksutgiften og kr. 22 020 for inntekten. Overensstemmelsen mellom de to kurvene kan derfor sies å være stor, tatt i betraktning de ulike innsamlingsmetodene. Avvikene mellom inntekten og forbruket for de lavere inntekts-/forbruksgruppene kan skyldes det forholdet jeg har nevnt, nemlig at skattepliktig inntekt ikke nødvendigvis faller sammen med "det de har å rutte med".

Diagrammet forteller imidlertid ikke noe om det er de samme husholdningene med en gitt inntekt som forbruker det samme beløpet. Dette kan vi få et inntrykk av i en tabell fra Forbruksundersøkelsen 1967, Hefte III, som viser som konklusjon følgende fordeling på husholdningenes totale forbruksutgift etter inntekt:

TABELL 1

Inntekt (kr. pr. år)	Total forbruksutgift (kr. pr. år)	Antall husholdninger
Under 10 000	10 248,31	918
10 000 - 14 900	14 463,39	531
15 000 - 19 900	16 912,11	583
20 000 - 24 900	20 102,51	721
25 000 - 34 900	24 158,12	1 078
35 000 - 49 900	29 754,42	770
50 000 og over	38 962,84	407
I a l t	21 233,20	5 008

Kilde: Forbruksundersøkelsen 1967, Hefte III, tabell 3, NOS A 334.

Total forbruksutgift er her regnet ut som et gjennomsnitt av forbruksutgiften i hver inntektsgruppe. Vi ser at det også her er stort samsvar mellom inntekt og forbruk, og avvikene er de samme som på diagrammet. Ut fra dette må vi kunne trekke den slutning at forbruksutgift er et like godt mål på økonomiske ressurser som de inntektsdata man får gjennom likningskontorene.

I en artikkel i Socialt Tidskrift skriver Erling Jørgensen om mulighetene for å måle levestandard ved hjelp av forbruksdata. (Jørgensen, 1971.) Han mener at det da foreligger bedre muligheter til sammenlikning av levestandard både innen det enkelte land og mellom landene, på ett bestemt tidspunkt eller over tid enn ved å bruke inntekt, nasjonalprodukt og liknende

mål som indikatorer. Ved forbruksdata får man uttrykk også for måten inntekten er anvendt på, man får et bilde av fordelingen på de forskjellige forbruksvarer og -tjenester både for grupper i samfunnet og for de enkelte land eller de store organisasjonene, og dermed får man et uttrykk for graden av oppnådd velferd. Heller enn å utarbeide nye indekser for velferdsmålinger, bør man derfor utbygge de forbruksdata man allerede skaffer seg regelmessig. For det første bør, etter Jørgensens mening, forbruksanalysene utbygges når det gjelder de ikke prissatte ytelser, og for det andre bør man komme fram til det reelle innholdet av de varer og tjenester som utgjør forbruksstrukturen, med andre ord det som ikke kan måles i penger.

Mens inntekt som indikator bare kan gi uttrykk for en ressurs, kan, som vi har sett, data om forbruk både benyttes som indikator for ressurs og som uttrykk for behovstilfredsstillelse. Endelig forteller forbruksdata noe om hvilke verdier som er av betydning i menneskenes handlinger ved å gi opplysninger om hva de har og hva de foretrekker. I enkelte tilfeller kan forbruksdata også vise hvordan de enkelte medlemmene av et kollektiv, for eksempel en husholdning, innretter seg i forhold til hverandre. Og fordi forbruksdata også kan gi informasjon om det kulturelle verdimønster som forbrukerne ved sin atferd formidler tilbake til samfunnet, og som ligger til grunn for de fleste av de viktige økonomiske planleggingsprosesser, kan man si at forbruksdata kan analyseres både på mikro-nivå (innen den enkelte husholdning) og på makro-nivå (som en del av samfunnsstrukturen).

I resten av denne oppgaven vil jeg sette tilgjengelige data fra forbruksundersøkelser inn på disse forskjellige nivåene og i de sammenhenger jeg har nevnt, for derved å gjøre oppmerksom på de mulighetene som eksisterer for ulike analyser av undersøkelsenes resultater.

Beskrivelse av de data en forbruksundersøkelse gir

Statistisk Sentralbyrås Forbruksundersøkelse 1967 bestod av et representativt utvalg på 5 008 husholdninger fordelt over hele landet. Utvalget blir trukket i to trinn; først blir et antall utvalgsområder trukket ut etter visse stratifiseringsvariable, deretter blir husholdningene trukket ut etter adresser i hvert av utvalgsområdene. Der hvor husholdningen nekter å delta, eller på annen måte faller fra, har man etter de samme kriteriene trukket ut reserveadresser, slik at man så langt det er mulig forsøker å fylle det opprinnelige utvalg.

Data blir samlet inn på to måter, ved intervju og ved regnskapsføring av alle husholdningenes utgifter i et bestemt tidsrom. Ved intervjuet

blir følgende bakgrunnsopplysninger om alle husholdningens medlemmer innhentet:

1. Navn
2. Alder
3. Kjønn
4. Sivilstand
5. Stilling i husholdningen
6. Yrke
7. Yrkesstatus (ansatt eller selvstendig)
8. Næring

Dessuten blir det ved hjelp av intervju innhentet opplysninger om boligforhold, og det blir nøyaktig registrert hva husholdningen har av varige goder, når de kjøpte det, hva det kostet og hva de har kjøpt i løpet av det siste året. Eventuelle frie ytelser som husholdningen mottar, blir også registrert.

Ved regnskapsføringen skal alle husholdningens faktiske utgifter i regnskapsperioden bokføres. Bokføringsperioden, som i de tidligste forbruksundersøkelsene strakte seg over ett år, var i 1967 på en måned, og i Forbruksundersøkelsen 1973 er den på to uker. En av årsakene til at regnskapsperioden kan reduseres, er at man kan ha større utvalg og dermed likevel få valide gjennomsnittstall.

De fleste andre vestlige land utfører forbruksundersøkelser tilsvarende de som Statistisk Sentralbyrå utfører, og spesielt innen de nordiske land er det samarbeidsfora på dette området hvor man diskuterer og sammenlikner både resultater og metoder.

I forbindelse med Statistisk Sentralbyrås Forbruksundersøkelse 1973 ble det i 1972 gjennomført en prøveundersøkelse som jeg her skal beskrive litt nærmere. Jeg har nemlig i foreliggende oppgave vesentlig benyttet meg av materialet fra denne prøveundersøkelsen, både fordi det var det ferskeste og fordi undersøkelsen tok opp informasjon om en rekke metodiske og vurderingsmessige spørsmål som ikke tidligere er tatt opp i forbruksundersøkelsene.

Det ble trukket et spesielt utvalg til prøveundersøkelsen. Utvalget bestod av 298 byhusholdninger (fra Oslo, Bergen og Trondheim) med to barn og hvor mannen (man forutsatte ektepar) var mellom 35 og 40 år. Med andre ord har vi her for oss representanter for den veletablerte norske gjennomsnittsfamilie. Ifølge Statistisk årbok var gjennomsnittlig antall barn pr. ekteskap i 1960 2,28. (Statistisk årbok 1972, NOS XII 274, tabell 16.) Selv om alle marginalgrupper faller bort i et slikt utvalg, kan derfor likevel de rene forbruksdata være av interesse nettopp fordi utvalget representerer en referansegruppe. Med referansegruppe mener jeg i denne forbindelse en av de gruppene i samfunnet som har størst innflytelse på formidlingen av

verdier og holdninger fordi de befinner seg på et høydepunkt i sin livssyklus. Jeg tenker da spesielt på mannens alder som skulle indikere at han befinner seg nær høydepunktet av sin arbeids-/inntektskarriere.

I prøveundersøkelsen ble det stilt spørsmål om alle bakgrunnsvariablene som er vanlige ved forbruksundersøkelser (jfr. forrige side). Ved hjelp av intervju ble alle større utgifter de siste 12 måneder registrert ved siden av at det var spørsmål om boligforhold, bilhold, utgifter til tobakk og tidsrom mellom lønnsutbetalinger. Dessuten ble eventuelle frie ytelser registrert.

Ca. 40 prosent av husholdningene (131 husholdninger) skulle føre flere regnskapsbøker i hver husholdning. Regelen er at den person i husholdningen som har hånd om de fleste innkjøpene, skal føre regnskapsheftet. I disse 131 husholdningene skulle de øvrige husholdningsmedlemmene over 12 år føre særskilt regnskap over sine egne innkjøp og utbetalinger. I praksis gjaldt dette stort sett mennene, da husholdningene var så unge at svært få hadde barn over 12 år. For disse 131 husholdningene får vi med andre ord også data for hvem av ektefellene som tar seg av hvilke innkjøp og utbetalinger, et materiale som kan danne utgangspunkt for en analyse av husholdningenes økonomiske arbeidsdeling.

3.2. Hvor står forbruksundersøkelsene i dag?

> "Hovedformålet med (forbruks)undersøkelsen var å skaffe detaljert oversikt over de private husholdningers forbruk til bruk ved revisjonen av vektgrunnlaget i konsumprisindeksen. Materialet fra forbruksundersøkelsen gir dessuten muligheter for å måle husholdningens utgift etter forskjellige forbruksmotiverende faktorer som husholdningstype og -størrelse, inntekt, yrkesstatus, alder, bosetting m.v."
> (Forbruksundersøkelsen 1967, Hefte I, NOS A 280, s. 7.)

Selv om forbruksundersøkelsene primært har et økonomisk/politisk formål, har dette formålet, som jeg var inne på i innledningen, også store sosiale konsekvenser. Utallige overenskomster, både på arbeidsmarkedet og på andre markeder, reguleres etter konsumprisindeksen, og det er da av vesentlig betydning å konstruere indeksen så "riktig" som mulig.

Det ser ut som om man i den senere tid har blitt mer og mer oppmerksom på også ikke-økonomiske anvendelsesmuligheter for forbruksdata. Riktignok dominerer ennå forbruksundersøkelsenes anvendelse til nasjonalregnskapet, økonomiske planleggingsmodeller, markedsforskning og andre etterspørselsanalyser og analyser av den personlige inntektsfordeling, men forbruksundersøkelsenes betydning som husholdningsundersøkelser, hvor de er med på å gi

et bilde av norske husholdningers atferd og levemåte, er i rask utvikling. (Arbeidsnotat IO 71/4, Statistisk Sentralbyrå, 1971, s. 4-10.) Materiale fra Forbruksundersøkelsen 1967 er blant annet benyttet av Institutt for anvendt sosialvitenskapelige forskning og av Barnefamilieutvalget som skulle utrede forhold omkring barnefamilienes økonomi.

Forbruksundersøkelsen 1973 skal danne grunnlaget for Levekårsundersøkelsen i Norge. Levekårsundersøkelsen skal benytte seg av Forbruksundersøkelsens utvalg og det meste av Forbruksundersøkelsens materiale i forbindelse med sin egen intervjuundersøkelse. Forbruksundersøkelsen 1973 har dessuten et eget avsnitt om funksjonshemmedes forhold. Dette avsnittet, som utgjør endel spørsmål i intervjuskjemaet, er blitt til etter initiativ fra Rådet for omsorgen for funksjonshemmede. Ved hjelp av disse spørsmålene skal man kunne kartlegge de funksjonshemmedes forbruksforhold, samtidig som man får en registrering av funksjonshemmingens art og de funksjonshemmedes hjelpebehov. Imidlertid kan man ikke regne med å få et godt nok utvalg av funksjonshemmede ved bare å stille tilleggsspørsmål i en forbruksundersøkelse. For å få et tilfredsstillende analysegrunnlag, må man overrepresentere de funksjonshemmede i utvalget, fordi de ellers bare vil utgjøre en ganske liten gruppe av totalutvalget. Ved spesialanalyse av spørsmålene om de handikappede i Boligundersøkelsen 1967, fant Bente Puntervold Bø at de handikappede personer representerte 6,5 prosent av samtlige personer i undersøkelsen (Bø, 1971, s. 17), og tilsvarende tall kan vi sannsynligvis vente i Forbruksundersøkelsen.

En overrepresentering av spesielle grupper blir det imidlertid mulig å foreta i forbindelse med forbruksundersøkelsene fra 1974. Da vil nemlig Byrået gå over til løpende forbruksundersøkelser. Grunnene til dette er for det første at man kan stå i bedre beredskap når det gjelder forbruksstatistikk, og for det andre at man kan gi muligheter til systematiske studuer av levekår hos spesielle grupper i befolkningen ved at man på forholdsvis kort varsel og med relativt små kostnader kan trekke spesialutvalg innen visse grupper som man ønsker data om. (Arbeidsnotat IO 71/4, s. 21.)

Som enhet for forbruksundersøkelsene er valgt husholdningen. Undersøkelsene blir dermed en del av Byråets husholdningsundersøkelser, og forbruksdata kan ses i sammenheng med opplysninger om for eksempel boligforhold og fritidshusforhold som innhentes i spesielle undersøkelser, og med data fra folketellingene. Husholdning defineres i forbruksundersøkelsene som "kosthusholdning", det vil si at personer som bor i samme leilighet og som har felles kost (minst ett måltid pr. dag), regnes som en husholdning. (Forbruksundersøkelsen 1967, Hefte I, s. 8.) Stort sett faller denne

definisjonen sammen med det vi vanligvis regner for familien, eller i sosiologisk betydning, kjernefamilien. I våre dager inngår sjelden hele slekten i et husholdningsbegrep som dette, selv om vi ikke skal så langt tilbake i tiden før den naturlig ville ha gjort det. En husholdning i forbruksundersøkelsene kan selvsagt også bestå bare av en eller to personer, og i Forbruksundersøkelsen 1967 finner vi følgende fordeling på husholdningstyper:

TABELL 2

Husholdningstype	Antall husholdninger	Prosent
Enslig	832	16,61
Ektepar uten barn	949	18,95
Ektepar med 1 barn under 16 år	371	7,41
Ektepar med 2 barn under 16 år	497	9,92
Ektepar med 3 barn under 16 år	215	4,29
Ektepar med 4 barn og flere under 16 år	125	2,50
Husholdninger ellers	2 019	40,32
I a l t	5 008	100,00

Kilde: Forbruksundersøkelsen 1967, Hefte I, NOS A 280, tabell 1, s. 15.

Denne klassifiseringen av husholdningstyper er nå endret, slik at man blant annet unngår den store "sekkeposten" "Husholdninger ellers". Husholdningene deles nå inn i 5 typer:

1. Enslige personer uten barn
2. Enslige personer med barn
3. Ektepar uten barn
4. Ektepar med barn
5. Husholdninger med flere familier

og hver av disse husholdningstypene består av undergrupper etter hvor mange personer, resp. barn, husholdningen består av. (Notat OS/GH, 12/4-72, Statistisk Sentralbyrå.) På denne måten kan man være sikker på å få registrert alle grupper, også for eksempel enslige personer med barn og ektepar med ett eller flere barn over 16 år, som man på grunn av klassifiseringen ikke fikk spesielle data for i 1967.

Ut fra de data forbruksundersøkelsene gir om husholdningen som helhet og om hvert medlem i husholdningen, får vi atskillig verdifull informasjon, også fra et familie-sosiologisk synspunkt. På bakgrunn av det jeg tidligere har vært inne på (s. 13) om den betydningen følelsen av samhørighet med en gruppe har for individets verdibegrep "Loving", og den funksjon vi vet familien har som sosialiseringsfaktor for individene (jfr. f.eks. Parsons, 1955), bør det være naturlig i de fleste undersøkelser som angår

individenes levekår å ha familien som utgangspunkt. Og selv om man primært går ut fra individet som undersøkelsesenhet, noe som selvsagt også er fullt forsvarlig, i enkelte undersøkelser endog ønskelig, så bør man ikke unnlate å samle inn data om den gruppen som individet primært tilhører, nemlig familien.

Foruten å klassifiseres etter husholdningstype skal data fra forbruksundersøkelsene også klassifiseres på andre variable. Mange av bakgrunnsvariablene kunne hatt andre operasjonaliseringer enn de nå har og dermed egnet seg bedre for samfunnsvitenskapelige klassifiseringer. Variablene bærer imidlertid preg av å være operasjonalisert ut fra økonomiske mål, og vi skal ikke se bort fra at det også er viktige hensyn å ta i forbindelse med internasjonale standarder og klassifikasjonssystemer. For forbruksundersøkelsene gjelder dette foruten husholdningstype, yrke, næring og forbruksvarer. På grunn av slike hensyn kan det ofte være vanskelig å tilpasse undersøkelsen til de ulike databrukere.

Yrkesaktive personer klassifiseres etter yrke, og man benytter Byråets "Standard for yrkesgruppering" som intervjuerne koder fra i intervjusituasjonen. Ifølge standarden er yrke

> "type arbeid uavhengig av utdanning og yrkesstatus som er gruppert sammen i et klassifiseringssystem som er bygd opp med 2 siffer. Det første siffer knytter sammen arbeid som har noe felles, her kalt yrkesfelt. Det er i alt 10 yrkesfelt. Annet siffer angir på hvilket område IO arbeider. Vi har i alt 73 slike områder." (Yrkesklassifisering, Arbeidskraftundersøkelser, I 1.)

Kari Skrede har laget en sosioøkonomisk klassifisering av yrker i Norge etter folketellingsresultatene i 1960. (Skrede, 1971.) Hennes utgangspunkt er at yrker kan klassifiseres etter en forholdstallsskala, ikke bare etter en nominalskala, slik man får ved å angi yrke som type arbeid gruppert i yrkesfelt. Ved hjelp av en faktoranalyse og en variabelliste på 9 variable som angir plass i lagdelingen, kommer hun fram til en rangering av de ulike yrkene etter sosioøkonomisk status.

Prinsipielt er Byrået ikke villig til å anvende en slik sosioøkonomisk rangering av yrkene. En slik holdning har feste i den alminnelige sosialpolitiske utviklingen, nemlig at den tradisjonelle forskjellen mellom sosiale grupper i det norske samfunn er i ferd med å viskes ut. Det er vanskelig å dele nordmenn inn i ulike sosiale grupper. Men vi skal på den annen side ikke se bort fra at verdier, normer og holdninger som er spesielt knyttet til visse sosioøkonomiske grupper fremdeles overleveres innen det som tradisjonelt var disse gruppene. Derfor kan atferden være tydelig

avvikende fra gruppe til gruppe, og en "klasseinndeling" kan på sett og vis forsvares.

Imidlertid tror jeg vel så mye på miljø som på arv når det gjelder hvilke verdier og normer individene tilegner seg. Selv om det er påvist i sosiologiske undersøkelser (se f.eks. Aubert, 1963) at legesønner ofte blir leger og juristsønner ofte blir jurister, så har nok slike "arveforhold" større gyldighet nettopp i disse gamle, akademiske yrkene. De unges yrkesvalg rent generelt i dag er i mye mindre grad avhengig av foreldrenes yrke, ikke minst fordi så mange nye yrkesgrupper dukker opp som følge av den raske utviklingen på alle områder i samfunnet.

I en undersøkelse om levekår er det meget viktig å få med de ikke-yrkesaktive, og i Forbruksundersøkelsen 1973 får man, foruten en registrering av ikke-yrkesaktive, også en registrering av deltidsarbeidende personer ved at man stiller spørsmål om hvor mange timer folk arbeider. Både ikke-yrkesaktive og deltidsarbeidende (i begge tilfelle er husmødrene en dominerende gruppe) ble det lagt stor vekt på i den svenske levekårsundersøkelsen, ikke minst fordi man for disse gruppene fant mange "onde forhold". (Jfr. s. 12.)

Betegnelsen "yrkesstatus" slik den er anvendt i Statistisk Sentralbyrå innebærer ikke det samme som den gjør i sosiologisk betydning. Yrkesstatus refererer seg til om personen er ansatt eller selvstendig i sitt arbeidsforhold, og angir derfor ingenting om den sosiale status yrket har. Men sett i sammenheng med yrkesbetegnelsen, kan man til en viss grad få et bilde av yrkets sosioøkonomiske plassering, selv om det kanskje slår ut den motsatte veien av hva det gjorde før i tiden. De fleste i våre dagers høye stillinger er ansatte, mens de selvstendig næringsdrivende ofte er bønder eller småkjøpmenn som ikke står så høyt på den sosioøkonomiske rangstigen.

To vesentlige variable i forbindelse med sosioøkonomisk klassifisering unnlater man ofte å spørre om i Byråets intervjuundersøkelser. Det dreier seg om utdanning og inntekt. Erfaringer med intervjuerne har vist at det er motvilje hos enkelte mot å opplyse om disse forholdene, og når det gjelder utdanning, er det særlig personer med lav utdanning. Både som en konsekvens av denne erfaringen, og fordi det er stor etterspørsel etter slike data, driver Byrået for tiden med å opprette et utdanningsregister hvor utdanningsopplysninger om alle landets innbyggere skal samles og stadig ajourføres. (Notat OS/GH, 12/4-72.) Data fra dette utdanningsregisteret kan etter hvert koples sammen med de forskjellige undersøkelsene som foretas, forutsatt at personnummer er et kjennetegn i undersøkelsen.

Situasjonen for inntektsdata har jeg vært inne på tidligere (s. 17). Fordi man mener at folk helst vil unngå å svare på spørsmål om inntekt, og fordi Byrået som en offentlig institusjon lett kan skaffe seg inntektsdata fra skatteregisteret og likningskontorene, har man funnet det enklest å benytte denne indirekte innsamlingsmetoden. Men særlig for spesielle undersøkelser om "svake" grupper i samfunnet er det beklagelig at man ikke på denne måten får med alle inntektskilder, fordi disse svake gruppene ofte er avhengig av ikke-skattbare inntekter og ytelser.

3.3. Plassering av forbruksundersøkelser i levekårssammenheng. Hvilke nivåer kan data anvendes på?

Når jeg i dette kapitlet har beskrevet de data en forbruksundersøkelse gir, har jeg brukt begrepene forbruksundersøkelse og levekårsundersøkelse litt om hverandre, og jeg er klar over at det kanskje har virket forvirrende. Men ut fra det synspunkt at levekårsundersøkelser best kan ses på som utvidete forbruksundersøkelser og at data fra forbruksundersøkelser er en nødvendig indikator for levekår, så må nødvendigvis de samme variable måles i begge typer undersøkelser. De variablene jeg har beskrevet, kan alle foreløpig føres tilbake til forbruksundersøkelser, men ikke desto mindre belyser de også levekår. Forbruk er altså, etter min oppfatning, et nødvendig, men ikke tilstrekkelig, mål på levekår.

Forbruksdata forklarer noe mer enn hvilke ressurser folk har. De forklarer også på hvilke måter visse behov er tilfredsstilt. Og enda videre forklarer de hvilke behov som faktisk eksisterer og som man derfor vil forsøke å tilfredsstille. Derfor kan en analyse av forbruksatferd også ta hensyn til hvor, hvorfor og hvordan behov skapes. I de neste to kapitlene vil jeg ta for meg forbruksdata på to forskjellige nivåer, nemlig hva jeg vil kalle makro-nivå og mikro-nivå. I betraktningene om forbruksatferd på makro-nivå vil jeg ved å stille spørsmålet "Hvordan skapes og opprettholdes behovet for bestemte forbruksmønstre?" plassere den enkelte husholdnings forbruksatferd i forhold til viktige institusjoner i samfunnet. Sammen med husholdningsmedlemmenes ulike referansegrupper er disse institusjonene med på å skape det verdimønster som ligger til grunn for forbruksatferden.

I betraktningene om forbruksatferd på mikro-nivå vil jeg se på atferden innen den enkelte husholdning. I likhet med samfunnet rundt den, kan også husholdningen ses på som et sosialt system, og dermed analyseres på samme måte. Jeg vil her stille spørsmålet "Hvordan tilfredsstilles behovet for en bestemt forbruksatferd?", og vil spesielt ta for meg den økonomiske

arbeidsdelingen innen husholdningen. Denne økonomiske arbeidsdelingen har stor sammenheng med den praktiske arbeidsdelingen forøvrig, samtidig som opplysninger om den vil kunne avdekke noe av det rollemønster vi har i norske familier. I en etterundersøkelse i forbindelse med den nevnte prøveundersøkelsen (s. 25) i 1972, foretok jeg et ustrukturert intervju med 18 husholdninger i Oslo som hadde vært med på prøveundersøkelsen. Resultatet av disse intervjuene har jeg benyttet som "kasus" i denne oppgaven for å illustrere visse forhold ved familienes økonomiske arbeidsdeling.

4. ANVENDELSE PÅ FORBRUKSDATA PÅ MAKRO-NIVÅ. HVORDAN SKAPES OG OPPRETTHOLDES BEHOVET FOR FORBRUK?

4.1. Ulike teoretiske modeller som utgangspunkt for teorier om forbruksatferd

Jeg har tidligere vært inne på hvor nødvendig det er å ha en godt utviklet referanseramme, eller en teori, før man gir seg i kast med en undersøkelse. Dette gjelder spesielt levekårsundersøkelser, som teoretisk kan omfatte nesten alle aspekter ved samfunnslivet. For undersøkelser av enkelte forhold ved samfunnslivet kan man til nød nøye seg med antakelser eller hypoteser før man begynner forskningsprosessen, men for det som man må kunne betegne som undersøkelser av menneskets totale situasjon i samfunnet, er det i det minste nødvendig med en teori om samfunnet.

Også i denne sammenhengen skal jeg ta utgangspunkt i de av de økonomiske teoriene som kan kaste lys over forholdet mellom forbruk og levekår. Deretter vil jeg beskrive to sosiologiske modeller, og endelig, med utgangspunkt i den ene av disse modellene, anvende den på samfunnets ulike institusjoner med oppmerksomheten spesielt rettet mot hvordan og hvorfor bestemte mønstre for forbruksatferd skapes og opprettholdes. Til slutt i dette kapitlet vil jeg vise ved hjelp av forbruksdata hvilke analyser på makro-nivå slike data kan brukes til.

4.1.1. Økonomiske teorier

Sosialøkonomiske teorier om forbruksatferd ses som regel i relasjon til de meget sentrale etterspørselsfunksjonene. (Se f.eks. Serck-Hanssen, 1964, s. 1.) Etterspørselen er kjent som en funksjon både av tilbud og pris, det vil si at etterspørselen etter en vare varierer med tilbudet av varen og med varens pris. En "normal" etterspørselskurve vil for eksempel stige ved

synkende pris og synke ved stigende pris. Det interessante i økonomisk sammenheng er da hvor mye en forbruker vil etterspørre av en vare ved alternative størrelser på visse variable (pris, kvalitet osv.) som forbrukeren betrakter som data han ikke kan påvirke. (Serck-Hanssen, s. 1.)

For å kunne konstruere en teori for denne etterspørselen, er det nødvendig med visse forutsetninger. En av de mest fundamentale forutsetningene er at forbrukerens atferd er preget av en bestemt preferansestruktur, det vil si at han hele tiden vet hvilken vare han vil foretrekke dersom han har valget mellom to varer eller to varekombinasjoner. Dette bygger igjen på den antakelse at stort sett kan tapet av en viss mengde av en vare for et individ kompenseres ved at individet får mer av andre varer. (Serck-Hanssen, s. 4.)

En annen viktig forutsetning tilsvarer den økonomiske "optimaliseringsmodellen" som jeg tidligere har vært inne på. (S. 10.) Den går ut på at et individ alltid vil velge å tilpasse seg på den best mulige måte. Antakelsen her er at det ligger begrensninger på hvordan en forbruker kan tilpasse seg, med andre ord at det eksisterer sosiale ulikheter.

Den økonomiske nyttefunksjonen, som teoretisk sett skal gi uttrykk for grad av velferd eller oppnådd behovstilfredsstillelse, uttrykkes som en funksjon av individets preferansestruktur eller preferanseskala. Dersom individet foretrekker vare A for vare B, så har han også større nytte av vare A og får dermed bedre tilfredsstilt sine behov. (Serck-Hanssen, s. 28.)

Individets situasjon, sett fra økonomenes side, er at det skal fordele en gitt utgiftssum (inntekt ÷ sparing) på en rekke varer og tjenester. Dette vil imidlertid ikke være noe problem i og med at individet fritt kan velge den vare det foretrekker og samtidig har det fulle overblikk over de ulike alternativene som måtte eksistere. Fra varetilbydernes side er det heller ikke noe stort problem, fordi individenes preferansestruktur forutsettes å ha en viss konsistens, det vil si at et individ i to like situasjoner alltid vil velge den samme tilpassing, forutsatt at preferansestrukturen er uendret. (Serck-Hanssen, s. 4.)

En annen økonomisk teori som bygger på de samme forutsetningene, er grensenytteteorien. Den går i korthet ut på at nytten en forbruker har av en vare eller en varekombinasjon bare vil stige til han har en viss mengde av varen, for deretter å synke med økt mengde av varen(e). Man kan også si det slik at de første enhetene han anskaffer av varen på et gitt tidspunkt, er mest verdifulle. Dette fører til at den rasjonelle, økonomiske forbruker vil bruke sin inntekt slik at han først anskaffer seg de enheter av forskjellige varer som gir best nytte. Deretter vil han ved ytterligere kjøp anskaffe seg varene i den rekkefølge de gir ham størst grensenytte, det vil si

at han vil kjøpe varene etter omhyggelig vurdering av nytten ved hver anskaffelse. (Se f.eks. Gredal, 1971.)

4.1.2. Modifikasjoner av de økonomiske teoriene

Fra et sosiologisk synspunkt har alle disse økonomiske teoriene, som tross alt benyttes i vårt samfunn, vesentlige mangler. Deres styrke ligger i deres avanserte metodikk som gjør at de lett kan tilpasses matematiske beregninger og naturvitenskapelige lover. Men svakhetene gjør at de vanskelig kan tilpasses det samfunn de teoretisk skal beskrive en del av. Ved konsekvent å omtale mennesket i intetkjønn og ved å betrakte bare den delen av det som reagerer på økonomiske impulser, regner økonomene samfunnets medlemmer som objekter som under visse betingelser har en forutsigbar atferd og som dessuten lever i et sosialt vakuum. Teoriene gir ikke rom for eventuelle påvirkninger fra annet enn rene økonomiske variable.

Jeg skal ikke gjøre økonomene urett ved ikke her å nevne enkelte som har forsøkt å tilpasse de økonomiske teorier til den reelle sosiale struktur. Det gjelder i første rekke Veblen og Duesenberry, som begge har innført viktige sosiologiske variable i økonomiske teorier. I sin bok "The Theory of the Leisure Class" (Veblen, 1899), beskriver Veblen den sosiale "klassen" av personer som er så rike at de ikke behøver å arbeide, og forklarer hvordan de må vise at de er rike ved at de har et bestemt forbruksmønster, et "iøynefallende konsum". Fordi det å være rik gir makt, får de rikes atferd innflytelse på atferden i andre sosiale grupper. De blir etterliknet, fordi de representerer den gode smaken. Det å være rik, eller å leve som de rike, blir en verdi i samfunnet.

Veblens tanker er aktuelle i dag, over 70 år etter at de ble skrevet ned. Men noen vesentlig plass i økonomisk teori har de ikke fått; de har sannsynligvis hatt større betydning for sosiologisk tankegang. Økonomene benytter seg av betegnelsen "Veblen-effekt" når en etterspørselskurve stiger med stigende pris, altså når folk kjøper mer av en vare jo dyrere den blir. (Se f.eks. Gredal, 1971.) Imidlertid sier Serck-Hanssen (s. 57) at Veblen-effekten ikke kan forklares ved den økonomiske nyttefunksjonen som jeg omtalte ovenfor. Der befinner man seg som nevnt i et sosialt vakuum, fordi forklaring av påvirkning fra andre blir altfor komplisert i forhold til den metodikken som er utviklet.

James Duesenberry skrev i 1949 boka "Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior". Boka er egentlig et angrep på økonomen Keynes' teorier om forbruk og sparing, nemlig at folk sparer proporsjonalt mer når de får

høyere inntekt. Duesenberry mente at forholdet mellom forbruk og sparing var omtrent likt på alle inntektsnivåer, og at folk var tilbøyelige til å opprettholde et visst forbruksmønster så lenge som mulig selv om inntekten forandret seg. Han påpekte sterkt muligheten av at forbrukeren ble påvirket av andre når han skulle ta sine valg (Duesenberry, 1949, s. 27). Han lanserte begrepet "demonstrasjonseffekt" som innebar en endring i forbrukerens preferansestruktur bare fordi forbrukeren ble gjort oppmerksom på at det eksisterte varer av bedre, eller annen, kvalitet enn de han selv hadde anskaffet seg (hos naboen, for eksempel). Sosiologen Parsons noterer seg med interesse at Duesenberry's logikk tilsvarer sosiologiens referansegruppeteori:

> "In the case of the demonstration effect, the consumer feels deprived relative to people with the same or other incomes; hence spending patterns will follow from this reference. In the case of the effect of past income on current spending, the consumer feels deprived relative to past consumption level (or perhaps even relative to the consumption level of others in the past who had the same income as his own), and spending is partially determined by reference to this standard."
> (Parsons & Smelser, 1956, s. 231.)

Menneskets følelse av "relativ deprivasjon" i forhold til andre, er ganske riktig et sentralt element både i Duesenberry's sosiologiske implikasjoner og i sosiologisk referansegruppeteori, slik den for eksempel framstilles av Robert Merton (Merton, 1957, Chapter VIII). Men fordi utgangspunktene her er så vidt forskjellige, blir det vesensforskjeller særlig i det nivå teoriene utvikler seg på. På grunnlag av sine observasjoner, tar Duesenberry sikte på å tilpasse nye variable til allerede eksisterende økonomiske teorier, slik at det hele fortsatt vil gjelde bare en del av menneskets atferd, nemlig de økonomiske handlingene. Sosiologenes primære mål i utviklingen av referansegruppeteorien har imidlertid vært å forklare den atferd som i denne sammenheng observeres ut fra den sosiale struktur som mennesket til enhver tid befinner seg i. Dette gjøres for eksempel av Merton ut fra en analyse av hvilke grupper, nære eller fjerne, som et menneske finner det naturlig å sammenlikne seg med ut fra forskjellige kriterier som alder, sivilstand, kjønn, osv. (Merton, 1957, s. 10-11.)

Denne forskjellen i teoretisk nivå utgjør kjernepunktet i diskusjonen om hvordan økonomisk og sosiologisk beskrivelse av menneskelig atferd atskiller seg fra hverandre. Mens økonomene er interessert i å tilpasse den menneskelige atferd til den gitte økonomiske sammenheng og dermed bare er opptatt av den del av mennesket som reagerer på økonomiske stimuli, er sosiologene interessert i å beskrive og forklare hele den sosiale sammenheng (eller struktur) som er rammen om alle menneskets handlinger. For sosiologene

er økonomiske handlinger derfor bare en side av menneskets atferd. På den annen side kan man si at økonomiske teorier ikke tar hensyn til den sosiale struktur som de økonomiske handlinger utføres i.

4.1.3. Sosiologiske teorier og samfunnsmodeller

Det er ikke alltid nødvendig å ha en totalmodell av samfunnsstrukturen for å kunne foreta en sosiologisk undersøkelse. Imidlertid er det en kjensgjerning at jo bedre utviklet referanserammen for en undersøkelse er, desto flere muligheter har man for å velge problemstillinger. (Se Hellevik, 1971, s. 33.) Og jo flere alternative problemstillinger man har, desto sikrere kan man være på at man får med alle mulige aspekter av det fenomen man studerer.

Den tidligere omtalte LIU (s. 11), er kanskje et eksempel på en undersøkelse som skulle hatt en bedre utviklet referanseramme for at resultatene skulle blitt alment akseptert. Spesielt på grunnlag av erfaringene fra LIU, men også fordi man følte at det var nødvendig som et utgangspunkt, har flere forskere i forbindelse med utviklingen av sosiale indikatorer (se s. 14) utarbeidet slike referanserammer. De fleste av disse referanserammene er en modell av samfunnet. Man deler samfunnet i kategorier av virksomhet og setter det hele i bevegelse. Og typisk for arbeidet med sosiale indikatorer er at man er spesielt interessert i fordelinger, spredninger og korrelasjoner innen de forskjellige kategoriene. (For referanser her, se Langsether, 1970.)

Disse samfunnsmodellene kan sammenliknes med de økonomiske nyttefunksjonene, fordi begges siktemål er å beskrive grad av behovstilfredsstillelse, eller oppnådd velferd. I sin modell går Erik Allardt ut fra at behovstilfredsstillelse ikke bare kan måles ut fra hva mennesket har, men like mye ut fra dets atferd i forhold til andre mennesker og hvordan det er i forhold til samfunnet. (Allardt, 1972, s. 3.) De tre verdiene "Having", "Loving" og "Being" er her sentrale, ikke minst fordi de representerer tilfredsstillelsen av ulike typer behov. (Jfr. s.10) Etter mønster av Maslow, klassifiserer Allardt grad av behovstilfredsstillelse ut fra disse verdiene, og får følgende utgangspunkt:

Verdier:	Tilsvarer tilfredsstillelse av:
"Having"	fysiologiske behov, behov for trygghet
"Loving"	behov for kjærlighet og tilhørighet
"Being"	behov for selvrealisering

Denne listen av behov sammenliknes så med en liknende liste av grunnleggende

funksjonelle sosiale institusjoner som er ansvarlig for samfunnets fordelinger. (Allardt, 1972, s. 9.) Ut fra dette kan vi sette opp følgende skjema:

Behov:	Tilsvarende sosiale institusjoner:
Fysiologiske behov	Økonomi
Behov for trygghet	Makt
Behov for kjærlighet og tilhørighet	Integrerende undersystemer
Behov for selvrealisering	Kunnskap

Med utgangspunkt i disse grunnleggende sosiale institusjonene setter Allardt så opp sin samfunnsmodell. Modellen er egentlig beregnet på en nasjon som et sosialt system, men den bør også kunne benyttes på mindre sosiale systemer. Samfunnsprosessen betegnes som en input/output-prosess hvor inputs er fordelingene, eller ressursene, innen hver av de grunnleggende institusjonene, og outputs består av strømmen av varer, tjenester og sosiale overenskomster som tilflyter henholdsvis individet eller samfunnet. Etter Allardts mening bør outputs måles såvel for individet som for samfunnet. Det forutsettes en produksjonsprosess som overfører inputs til outputs og en konvergeringsprosess (feed-back-prosess) i motsatt retning. Og siden inputs og outputs vil variere i samfunn med ulik struktur, er det nødvendig å ha med variable som beskriver sosial struktur i modellen. På følgende side presenteres modellen som en kryssklassifisering av verdier og av samfunnets elementer. (Allardt, 1972, s. 16.)

Jeg skal ikke her gi noen inngående beskrivelse av denne modellen, men skal foreløpig la den stå som et eksempel på en sosiologisk modell av samfunnet, konstruert for å kunne sammenlikne ulike samfunn ved å måle virkninger av ulike aktiviteter. Modellen representerer noe mer enn de økonomiske teoriene jeg har beskrevet fordi den tar sikte på å beskrive samfunnsstrukturen som et ledd i årsaksanalysen av aktivitetene. Men ser vi nærmere på modellen, ser vi at den klassifiserer de grunnleggende sosiale institusjonene uavhengig av hverandre, det vil si at samfunnets elementer betraktes avgrenset innen hver av institusjonene. Bortsett fra at disse institusjonene er satt opp i overensstemmelse med behovsnivåene (se ovenfor), er institusjonenes rekkefølge og forhold til hverandre i modellen likegyldig.

	Samfunns-fordelinger (inputs)	Sosial struktur		Outputs for samfunnet	Outputs for individet
		Korrela-sjoner	Spred-ninger		
Økonomi	Investeringer i økonomi og sosial-politikk	Økonomisk rettferdighet	Økonomisk likhet	Økonomisk vekst	Tilfreds-stillelse av fysiologiske behov
Makt	Investeringer i det poli-tiske system, forsvaret, diplomatiet og lov og orden	Politisk rettferdighet	Likhet i politiske ressurser	Politisk effektivitet. Mål for "lovlighet"	Tilfreds-stillelse av behov for trygghet
Integrer-ende under-systemer	Investeringer i familie, religion, det "ikke sam-funnsstyrte" nettverk og sosial hjelp	Retten til å ha partikula-ristiske gjøremål. Talefrihet, trosfrihet	Muligheter til å finne passende grupper	Konsensus-produserende mekanismer	Tilfreds-stillelse av behov for kjærlighet og til-hørighet
Kunnskap	Investeringer i utdanning, kunstnerisk produksjon	Rettferdighet i selv-realisering	Høy struktu-rell plura-lisme og lav grad av press for konfor-mitet	Moderni-sering: bruken av kunnskap	Tilfreds-stillelse av behov for selvrealise-ring. Mål for "uer-stattelighet"

Dette er ikke tilstrekkelig for å forklare hvordan verdier skapes og opprettholdes, eller i det hele tatt for å forklare menneskenes atferd på bakgrunn av samfunnsstrukturen. I tillegg til å se på de grunnleggende institusjonene i samfunnet må vi se på hvordan disse står i forhold til hverandre, hvilke sammenhenger som eksisterer mellom de forskjellige funksjonene.

I stedet for å utvikle noen ny teori som inkluderer dette, kan det være hensiktsmessig å betrakte allerede eksisterende sosiologiske teorier for å se om andre har vært inne på disse tankene. I boka "Economy and Society" beskriver Parsons og Smelser nettopp en slik samfunnsmodell som etter min mening inkluderer det som Allardt's modell mangler. I det følgende skal jeg se litt nærmere på Parsons' modell, fordi jeg tror at den gir flest muligheter for interessante problemstillinger.

Parsons tar utgangspunkt i sin velkjente teori om sosiale systemer. (Beskrevet for eksempel i Parsons, Bales & Shils, 1953.) Et sosialt system defineres som et

> "system generated by any process of interaction, on the socio-cultural level, between two or more "actors". The actor is either a concrete human individual (a person) or a collectivity of which a plurality of persons are members."
> (Parsons & Smelser, 1956, s. 8.)

Samfunnet, som i seg selv er et sosialt system, kan derfor betraktes som en "kinesisk eske" av sosiale systemer. I sosiologisk lære innehar menneskene ulike "roller" i ulike samhandlingssituasjoner (for eksempel som forbruker, som mor, som arbeidstaker), og i hver av disse rollene preges atferden av de forventningene som rollen innebærer. Vi kan derfor få ulike sosiale systemer i tilknytning til ulike samhandlingssituasjoner.

Med utgangspunkt i disse samhandlingssituasjonene, klassifiserer Parsons samhandling etter hva slags "objekter" man samhandler med, og likheten her med Allardt's behovsbegrep er tydelig:

> "All action takes place in a situation which consists in:
>
> a) "physical" objects, which do not interact reciprocally with the actor;
>
> b) "social" objects or other actors to which the actor orients his action and with whom he interacts reciprocally; and
>
> c) "cultural" objects, or "information", which is a special kind of generalization of the meaning of physical and social objects.
>
> Only interacting actors constitute a social system."
>
> (Parsons & Smelser, 1956, s. 11.)

For å understreke almengyldigheten av sin teori, hevder Parsons at den samme logikken ligger til grunn også for andre teorier, også den økonomiske. Den klassifiseringen av samhandlingsobjekter som er nevnt ovenfor, mener han kan sammenliknes med de forskjeller man finner i økonomien mellom varer, tjenester og "teknikk" eller "know-how". Videre kan etterspørselsteorien i økonomien sammenliknes med den sosiologiske handlingsteorien: Man etterspør en vare i forhold til den nytte man venter å få av varen, og man innretter sine handlinger i forhold til de sanksjoner man venter å møte. Handlingsmønsteret er en funksjon av forventning om sanksjon, på den annen side er grad av sanksjon en funksjon av graden av handling. (Parsons & Smelser, 1956, s. 10.)

Kjernepunktet i Parsons' modell er at ethvert sosialt system må oppfylle fire grunnleggende betingelser for å kunne fungere. Disse betingelsene, eller funksjonene, er nødvendige for at systemet skal opprettholdes og for at det skal bevare en viss likevekt.

Et sosialt system er alltid karakterisert av et institusjonalisert verdisystem. Med institusjonalisert menes at atferden i en gitt situasjon er regulert av normer eller rolleforventninger, og at den er stabil over lengre tid. (Jfr. Allardt & Littunen, 1962, s. 25.) Den første funksjonen i et sosialt system blir da å opprettholde dette verdisystemet og å motvirke press for forandringer av det. Parsons kaller denne funksjonen mønsteroppretholdelse og konfliktløsing.

Den andre funksjonen, som ses i forhold til systemets omgivelser, er at systemets medlemmer vil søke å oppnå sine mål, enten på kort eller lang sikt. Målene kan være kollektive eller individuelle, men ved at man innretter sin atferd på å nå dem, sikrer man systemet stabilitet.

Den tredje funksjonen, som også ses i forhold til systemets omgivelser, består i å øve kontroll over situasjonen i forhold til omgivelsene, slik at måloppnåelse kan finne sted. Parsons kaller denne funksjonen for tilpassing.

Den fjerde funksjonen går ut på å opprettholde solidariteten i forholdet mellom systemets enheter eller medlemmer. Det kan være nødvendig hvis man for eksempel arbeider for motstridende mål. Denne funksjonen kalles integrering.

De funksjonelle betingelsene i et sosialt system illustrerer Parsons på følgende måte:

Tilpassing	Måloppnåelse
Konfliktløsing og mønsteroppretholdelse	Integrasjon

(Parsons & Smelser, 1956, s. 19.)

I boka "Economy and Society", hvor Parsons og Smelser beskriver spesielt det økonomiske systemet ut fra en videreutvikling av den teorien jeg her har skissert, anvendes blant annet denne modellen på samfunnet som sosialt system. Modellen ser da slik ut:

Tilpassende funksjon: ØKONOMI	Måloppnående funksjon: MAKT (Det politiske system)
Mønsteroppretholdende og konfliktløsende funksjon: INSTITUSJONALISERTE KULTURMØNSTRE FOR VERDIORIENTERING (Familien)	Integrerende funksjon: ORGANISASJON (Samordne enhetenes atferd til verdimønstrene)

(Parsons & Smelser, 1956, s. 47-48.)

Likheten med Allardt's samfunnsmodell er slående, og det er ingen tvil om at dette er en vanlig sosiologisk forestilling om samfunnet. Fordelen med Parsons' modell er imidlertid at han setter undersystemene i et bestemt forhold til hverandre, slik at man ikke bare får en overbygning, men også en samhandlingsmodell. Og i og med at Parsons' forutsetning er at hver av systembetingelsene i seg selv er et system med sine systembetingelser, får man en teori som kan tilpasses på flere nivåer.

Jeg skal ikke her diskutere om de funksjonelle systembetingelsene er funksjonelle i den forstand at et sosialt system ikke kan unnvære en eller flere av dem. Det ligger utenfor rammen av denne oppgaven. Jeg skal nøye meg med å betrakte modellen som en modell for samhandlingssystemer, og skal spesielt anvende den på de samhandlingssituasjoner hvor mennesket opptrer som forbruker.

4.2. Vurdering av de samfunnsfunksjoner som bidrar til at bestemte mønstre for forbruksatferd skapes og opprettholdes

> "En forbruker har spesielle egenskaper fordi han opptrer i bestemt, klart beskrevne forbrukersituasjoner. Det vil si at han som forbruker fungerer i en rolle hvor forskriftene for atferd varierer: de kan være kjøps- eller bruks-situasjoner, de kan innbefatte lesning av forbrukerrapporter eller annonser, eller bestå i å legge et budsjett for en husholdning ... .
> Forbrukeren er med andre ord definert med den atferd som er forventet og foreskrevet så lenge situasjonen varer, men som ellers ikke nødvendigvis er observerbar utenfor situasjonene."
> (Berit Ås, 1966, s. 8.)

Ut fra denne definisjonen på forbrukeren kan vi si at rollen som forbruker er ikke spesielt problematisk, sammenliknet med for eksempel rollen som mor eller far. Forbrukerens rolle er greitt avgrenset i tid og rom, og atferdsnormene er utvetydige. Dette er vel å merke hvis forbrukeren har de ressursene som skal til for å fylle denne rollen. Problematisk kan imidlertid situasjonen være for dem som føler behov for et visst forbruksmønster, men som ikke er i stand til å kjøpe eller på annen måte gjøre seg nytte av forbruksvarer. I en vurdering av de institusjoner som påvirker forbrukeratferden, tror jeg det er viktig også å ta hensyn til disse gruppene av "svake forbrukere" eller "ikke-forbrukere". De unngår ikke å bli utsatt for påvirkning, og de unngår ikke å tilegne seg behov.

Fordi forbrukerens rolle varierer med hvilken av samfunnets institusjoner han samhandler med, er det mest hensiktsmessig å komme fram til et helhetsinntrykk av forbruksatferden ved å betrakte de ulike forventninger som forbrukeren møter fra hver av disse institusjonene. Jeg skal i det følgende ta for meg samfunnets fire systembetingelser i samsvar med Parsons' modell, og vurdere den samhandling som hver av disse har med forbrukerne.

4.2.1. Samfunnets tilpassingsfunksjon: Økonomien

For forbrukeren er dette det viktigste av samfunnets undersystemer, for her befinner produsentene seg. Og vi kan med Parsons slå fast at produsentens rolle er intern i det økonomiske systemet, mens forbrukerens rolle er ekstern i dette systemet fordi den angår ett eller flere andre undersystemer i samfunnet. (Parsons & Smelser, 1956, s. 21.) Produsentenes mål er å få solgt flest mulig av sine produkter med så høy fortjeneste som mulig, og til hjelp har de markedsføringseksperter og reklame. Produsentene trenger også arbeidskraft, og vi kan si at de viktigste bytteforholdene mellom det økonomiske system og husholdningene (hvor forbrukeren vanligvis er lokalisert) er

utvekslingene av arbeidskraft og lønninger og av varer og tjenester og kjøpekraft. Penger, her representert ved kjøpekraft og lønninger, er byttemidlet. Men vi skal være oppmerksomme på at den som selger sin arbeidskraft til produsentene ikke alltid er identisk med forbrukeren.

Sosiologisk og prykologisk forbruksforskning har hittil vært mest opptatt av å komme fram til valghandlingsmønsteret hos forbrukeren, altså hvorfor og på hvilken måte han vil etterspørre akkurat den varen. Vel så interessant må det være å komme fram til hvilke mekanismer det er som avgjør tilbudet av varer. Innretter produsentene seg etter forbrukerne og deres preferanser, eller produserer de for produksjonens skyld?

Galbraith hevder at det finnes tre syn på individet i det økonomiske system. (Galbraith, 1972, s. 46-48). Det første syn går ut på at individet blir betraktet som en nøytral og passiv deltaker i en forandringsprosess. Årsaken til forandringen eller hensikten med prosessen spiller her liten rolle, det er selve prosessen som studeres. Det andre synet går ut på at individet selv styrer denne forandringsprosessen. Her forsøker produsenten å maksimere sin fortjeneste ved å imøtekomme forbrukernes samlede etterspørsel.

Det tredje synet går ut på at det er forbrukerne som må tilpasse seg til produsentene. Forbrukerne er her utsatt for påvirkning for at de skal reagere slik som produsentene ønsker.

> "Og dette skjer i et samfunn hvor en sterk og stadig gjentatt lovprisning av materielle goder gjør at disse synes å være viktige for menneskelig lykke, og at forbrukerne blir mottagelige for den slags påstander. Og denne påvirkning finner sted i en situasjon med generell velstand og rikelig tilgang på varer, hvilket vil si at disse snarere fyller et psykisk enn et fysisk behov." (Galbraith, 1972, s. 48)

Med psykisk behov mener Galbraith her omtrent det samme som Duesenberry la i begrepet demonstrasjonseffekt (se s. 31), nemlig behovet for å hevde seg rent materielt. Ved hjelp av reklamen skaper produsentene nettopp slike behov. Den referanserammen som reklameverdenen utgjør er preget av verdier som svært få mennesker er i besittelse av (ungdom, skjønnhet, rikdom osv.), men den behovstilfredsstillelsen som disse verdiene utgjør, kan man oppnå ved å kjøpe det eller det produkt. Dette fører til at reklamen ikke bare skaper nye behov, men den skaper også de vurderinger som er en forutsetning for at individene gjør disse behovene til sine egne og strever etter å tilfredsstille dem. En konsekvens av dette igjen er at menneskene lærer seg å vurdere seg selv ved hjelp av de eiendeler de har. (Jfr. Marcuse, 1964.)

> "Genom att betona vikten av hög levnadsstandard, genom att sätta upp en ständigt ökande privat konsumtion som en priori-

terad målsättning kommer vi i en situation där konsumtionen blir en förutsättning för produktionen. Vi konsumerar för att producera och inte tvärtom."
(Israel, 1969, s. 24.)

Israel mener at det absurde i dette forbruket for produksjonens skyld er at det gjelder bare den rike del av verden. Men selv i den rike verden: er alle så "rike" at de kan ta del i dette? Gjelder disse verdiene for alle? Det er vanskelig å svare på dette, og de færreste vil vel innrømme at de lar seg påvirke av reklame eller av hva andre har når de skal kjøpe noe. Her tror jeg imidlertid at data fra forbruksundersøkelser kan gi et inntrykk av de verdier som gjelder, og særlig av den utviklingen som har skjedd.

Ved for eksempel å se på hvordan husholdningenes utgifter er fordelt på de forskjellige varegrupper og å sammenlikne denne fordelingen over tid, får vi et bilde av utviklingen:

TABELL 3. Utgifter fordelt etter varegrupper. Sammenlikning av gjennomsnittlige fordelinger fra forbruksundersøkelsene i 1958 og 1967. Prosent av total forbruksutgift (dvs. at skatter, trygder, gaver og sparing er holdt utenfor)

Varegruppe	1958	1967
Matvarer	39,9	30,2
Drikkevarer	1,7	2,1
Tobakk	2,3	2,1
Klær og sko	13,1	11,9
Bolig, lys og brensel	13,6	11,5
Møbler og husholdningsartikler	8,3	9,3
Helsepleie	1,9	2,0
Reiser og transport (bil)	6,7	15,4
Fritid og utdanning (TV)	6,5	8,2
Andre varer og tjenester	6,0	7,1
Total forbruksutgift	100,0	100,0
Tallet på husholdninger	ca. 3 500	5 008

Kilde: Forbruksundersøkelsen 1967, Hefte I, tabell 2, NOS A 280.

Resultatene fra prøveundersøkelsen i 1972 forsterker ytterligere de tendensene som kommer fram i denne tabellen, men utvalgene er ikke direkte sammenliknbare, og derfor er ikke 1972-tallene tatt med. Utvalgene for undersøkelsene i 1958 og i 1967 var representative utvalg for hele landet, mens prøveundersøkelsens utvalg var meget spesielt. (Jfr. s. 21.)

Vi kan uten videre fastslå at matvarenes andel av de totale utgifter er stadig synkende. Det kommer selvsagt av den utviklingen som foregår i vårt samfunn med økende velstand og høyere lønninger. Selv om matvarer også

blir dyrere, har folk likevel råd til mer, og for matvarer er det tross alt visse grenser for forbruk sammenliknet med andre varegrupper.

For å holde meg til de begrepene jeg tidligere har benyttet, vil jeg betrakte gruppene matvarer, klær og sko og bolig, lys og brensel som uttrykk for tilfredsstillelse av fysiske behov. Disse fysiske behovene er det nødvendig å tilfredsstille før man kan tenke på andre behov, og vi ser også av tall, for eksempel fra Forbruksundersøkelsen 1967, at prosentandelen for disse gruppene stiger med synkende inntekt. (Tabell 3 og 4, Hefte III.) Hvilke varer er det så man kjøper når behovet for mat og klær er dekket og man fremdeles har penger å bruke? Av tabell 3 ser vi at den største økningen fra 1958 til 1967 er på gruppen reiser og transport, og en nærmere analyse av denne gruppen viser at det her er utgifter til kjøp og vedlikehold av bil som dominerer. Mens de fleste utgiftene i denne varegruppen i 1958 gikk til bruk av offentlige transportmidler, gikk det meste i 1967 til drift og vedlikehold av egen bil. Og selv om bilhold er nokså utbredt i alle befolkningsgrupper, så er det helt tydelig en funksjon av inntekt (se f.eks. tabell 42, Hefte III, Forbruksundersøkelsen 1967). Jeg vil betrakte utgifter til bil som et eksempel på tilfredsstillelse av psykiske behov, og det er nettopp når det gjelder tilfredsstillelsen av disse behovene at forbrukeren lett lar seg styre av produsentene eller påvirke av reklamen.

I boka "The Powerful Consumer" betegner George Katona slike utgifter som "valgfrie", man kan selv velge å pålegge seg dem etter at de faste utgiftene er betalt. (Katona's uttrykk er "discretionary expenditures", og med det mener han utgifter som ikke er bestemt av vaner eller av tidligere avgjørelser (kontrakter), se s.15.) Jeg må innrømme at jeg stiller meg tvilende til valgfriheten av slike utgifter. Selvsagt spiller det størst rolle for de fleste å få tilfredsstilt sine fysiske behov, men spørsmålet er om det ikke er av like stor betydning for mange å skaffe seg det som de tror er grunnlaget for en lykkelig tilværelse, nemlig det vi i dag ofte kaller "status-symboler". Via reklamen spiller produsentene på dette, og de "valgfrie" utgiftene er i virkeligheten ikke så valgfrie. Det blir i stedet et press for å anskaffe seg visse varer, det skaper igjen større etterspørsel som i sin tur fører til økt produksjon fordi "dette er jo noe forbrukerne ønsker", og dermed er vi inne i sirkelen.

For å få et inntrykk av hvilke grupper i befolkningen som har mest ressurser til å dekke de psykiske behov, kan vi sette opp tabellen fra 1967 på følgende måte:

TABELL 4. Utgifter fordelt etter varegrupper og husholdningstyper. Prosent av total forbruksutgift

Varegruppe	Enslige	Ektepar uten barn	Ektepar med 1 barn under 16 år	Ektepar med 4 barn under 16 år
Matvarer	24,2	30,8	27,5	38,0
Drikkevarer	2,2	2,7	2,3	1,4
Tobakk	1,8	2,1	2,2	1,3
Klær og sko	10,9	8,9	11,3	13,0
Bolig, lys og brensel	16,2	13,8	12,5	12,2
Møbler og husholdningsartikler	9,3	10,3	9,1	6,5
Helsepleie	1,7	2,4	1,7	1,8
Reiser og transport	13,7	14,8	18,0	10,7
Fritid og utdanning	9,3	8,2	8,3	8,4
Andre varer og tjenester	10,6	5,9	7,2	6,8
Total forbruksutgift	100,0	100,0	100,0	100,0
Tallet på husholdninger	832	949	371	125

Kilde: Forbruksundersøkelsen 1967, Hefte I, NOS A 280, tabell 8.

Denne tabellen er det også mulig å sette opp etter inntekt, yrkesgrupper, husholdningsstørrelse osv., men jeg skal nøye meg med dette eksemplet her. Av denne tabellen går det fram at husholdninger med 4 barn må bruke en mye større andel til mat og klær enn for eksempel husholdninger uten barn. En interessant varegruppe er igjen reiser og transport, hvor det tydelig går fram hvem som har "råd til å ha bil". Gruppen "ektepar med ett barn under 16 år", som sannsynligvis vesentlig består av unge, nystartete familier, er tydelig de som har størst behov for bil og som har råd til å ha det så lenge ikke tilfredsstillelsen av barnas behov krever så store utgifter. Den store prosentandelen som enslige husholdninger har på gruppen "Andre varer og tjenester", skyldes posten "Utgifter til restauranter, hoteller og selskapsreiser" som kommer inn der. Det er tydelig de enslige som benytter seg mest av disse tjenestene.

Forbruksundersøkelsene dreier seg ikke bare om hvilke utgifter folk har i den aktuelle regnskapsperioden, men man får også data om beholdningen av varige forbruksgoder. En sammenlikning av resultatene fra prøveundersøkelsen i 1972 og Forbruksundersøkelsen 1967 gir følgende tabell:

TABELL 5. Husholdninger med visse varige forbruksvarer i 1967 og i 1972. Prosent av alle husholdninger. x = ikke med i tabellen

Husholdninger med	1967	1972
Campingtilhenger	0,6	5,4
Motorsykkel	x	1,7
Seilbåt	0,3	14,1
Kjøleskap	70,2	92,6
Hjemmefryser	33,7	65,4
Oppvaskmaskin	1,3	9,7
Vaskemaskin	69,7	72,1
TV (sort/hvitt)	56,3	91,9
TV (farge)	x	2,7
Stereoanlegg	x	28,2
1 privatbil	36,0	71,5
2 privatbiler	1,7	5,4
Fritidshus	15,7	31,9
Antall husholdninger	5 019	298

Kilder: Forbruksundersøkelsen 1967, Hefte III, NOS A 334, tabell 44, og Forbruksundersøkelsen 1972, Prøveundersøkelse, tabell 5.

På grunn av det spesielle utvalget i prøveundersøkelsen 1972, kan ikke tabellene uten videre sammenliknes, men tendensen er likevel tydelig. Vi må gå ut fra at 1972-utvalget hører til dem som er bedre stilt sammenliknet med gjennomsnittet av landets befolkning, som er grunnlaget for 1967-tallene, men selv om prosentandelene for 1972 reduseres noe, blir det likevel en stor forskjell på tallrekkene. Den eneste varen som ikke har steget så mye, er vaskemaskin, men her kan vi gå ut fra at svært mange i 1972-utvalget har adgang til fellesvaskeri og dermed ikke har behov for å anskaffe vaskemaskin. (68 prosent av husholdningene i prøveundersøkelsen 1972 bodde i blokkleilighet, se Forbruksundersøkelsen 1972, Prøveundersøkelsen.)

Hvis det er slik at husholdningene føler et press i retning av å anskaffe seg en rekke forbruksvarer, og hvis de etter å ha anskaffet seg disse varene, får behov for dem slik at de kjøper nye når de blir utslitt eller umoderne, kan ikke da enkelte få behov for en forbruksatferd som de egentlig ikke har råd til? Det er ikke tvil om at dette er tilfelle for mange, og det er heller ikke tvil om at det er årsaken til mye overtidsarbeid og mange husmødres yrkesaktivitet. Dessuten har forbrukeren i vårt samfunn en utstrakt adgang til å få tilfredsstilt sine behov før han egentlig kan betale for det, nemlig gjennom forskjellige former for kredittkjøp. Dermed gjøres det lettvint å anskaffe seg disse varene, selv om kredittavtalene betinger at forbrukeren er så optimistisk i forhold til sin framtidige inntekt at han mener han kan betale avdragene og rentene.

Kredittinstitusjonene er en viktig del av det økonomiske undersystem i samfunnet fordi de stort sett forvalter kapitalen. Det meste av samhandlingen i kredittsystemet foregår innen det økonomiske system, mellom bedriftene og kredittinstitusjonene, men forbrukerne gjør også sine krav gjeldende. Dette gjelder ikke minst overfor kredittinstitusjoner utenom bankene, nemlig de såkalte finansieringsinstitusjonene som for det meste er engasjert innen anbetalingshandelen. I en artikkel om den planlagte bankkort-ordningen, som i korthet går ut på at bankene skal opprette en felles kredittordning for forbruksvarer, ble det opplyst at 54 nye finansieringsinstitutter ble opprettet bare i 1972. (Arbeiderbladet, 30/1 1972.) Dette skulle tyde på at det er en stadig stigende kreditthandel for stadig flere forbruksvarer.

Bortsett fra avbetalinger på lån og kjøp på bokreditt får man ikke data om kredittkjøp i forbruksundersøkelsene. Avdrag på kreditter og avbetalingskontrakter kodes under den respektive varegruppe. Imidlertid ble et utvalg av regnskapsbøkene fra prøveundersøkelsen analysert spesielt med kreditthandel for øye. Dette underutvalget var på 220 husholdninger, eller 74 prosent av hele utvalget, og det var tilfeldig utplukket. Av disse 220 husholdningene hadde 80, eller 36,3 prosent, betalt avdrag på en eller flere forbruksvarer i sin regnskapsperiode. Lån til hus er ikke tatt med. Tabellen nedenfor viser hvordan avdragene fordelte seg på de forskjellige varegruppene:

TABELL 6. Antall avdrag fordelt på varegruppene:

Lån (som regel til bil)	24
Møbler, bokreditt	23
Bøker	19
Bil, garasje	17
Klær, kjøpekort	12
Ferie, campingvogn, hytte	10
Vaskemaskin, fryser, komfyr ...	9
TV, radio, piano, orgel	7
Symaskin, filmframviser	7
Telefon	2
Tannlege	1
I alt	131

Kilde: Forbruksundersøkelsen 1972, Prøveundersøkelse.

Vi ser av dette at langt de fleste kredittoverenskomster gjelder kjøp av bil. Det stemmer også med Statistisk Sentralbyrås Kredittmarkedstatistikk 1969-1970. Tabell 120, som viser kreditter knyttet til diskonterte avbetalingskontrakter, domineres av biler, men det er en jevn økning i grupper som møbler og fjernsynsmottakere.

Analysen av det nevnte underutvalget i prøveundersøkelsen viste at det var en atskillig større andel av yrkesaktive kvinner fra yrkesgruppe 2 (arbeideryrker) blant de kreditthandlende husholdningene enn i hele utvalget. Uten at jeg vil legge altfor mye i disse tallene, forsterker det min antakelse om at de husholdningene som handler på kreditt ofte må gå til ekstra økonomiske tiltak, som for eksempel ved at kona tar seg arbeid, for å være sikret den ekstra inntekten som skal til for å betale avdragene.

Dette funnet kan også tolkes på en annen måte, nemlig at det er husholdningens livs-syklus som er avgjørende for kreditthandlingen, og at man finner de kreditthandlende husholdninger blant dem som har vært gift såpass lenge at kona ikke er bundet til hjemmet på grunn av små barn. I følgende tabell er livs-syklus for husholdningene uttrykt ved barnas alder fordi utvalget jo bestod av familiefedre i nøyaktig samme aldersgruppe. Men ikke alle hadde vært gift like lenge, og dermed kunne barnas alder brukes som variabel:

TABELL 7. Husholdninger etter avdragsutgift pt. uke og barnas alder. Prosent

Avdragsutgift pr. uke i kroner	I alt	Begge barn under 7 år	Første barn 7-10 år	Første barn over 10 år	Begge barn over 10 år
Mindre enn 50	28,8	8,9	3,3	15,6	1,0
50 - 149 ...	27,8	6,7	5,6	12,2	3,3
150 - 249 ...	29,9	4,4	8,9	12,2	4,4
250 - 349 ...	6,5	3,3	-	2,2	1,0
350 - 449 ...	3,2	-	-	2,2	-
450 og mer...	3,2	1,0	-	2,2	-
I alt	99,9	24,3	17,8	46,6	10,7
Antall hush.	90	22	16	42	10

Kilde: Forbruksundersøkelsen 1972, Prøveundersøkelse.

Note: Fordi gruppen "Begge barn over 10 år" også er en del av gruppen "Første barn over 10 år" blir antall husholdninger 90 i stedet for 80.

Vi ser av tabellen at det er husholdninger hvor første barn er over 10 år som dominerer, altså de "eldste" husholdningene i utvalget. På grunn av utvalgets sammensetning er gruppen "Begge barn over 10 år" svært liten, det er ikke så mange som er kommet så langt i sin livs-syklus. Det som er interessant ved tallene for denne gruppen er at avdragsutgiften pr. uke er høyere.

Den totale fordeling på avdragsutgift pr. uke viser at over 40 prosent av disse husholdningene hadde en avdragsutgift på mer enn 150 kroner i uka. Andre resultater fra denne analysen viser at en stor del av de kreditthandlende husholdningene hadde en avdragsutgift på 15-20 prosent av sin totale

utgift. Med såpass store bundne utgifter blir det ikke mye penger til fri disposisjon, og det er få av disse husholdningene som sparer. Mange regner forøvrig kredittkjøpene som en form for "sparing", forskjellen er bare den at når man har "spart" hele beløpet, så er ofte sparemålet modent for utskifting, og man må kvitte seg med det i stedet for å kunne kjøpe det. Men så har man også hatt glede av den en stund, og kanskje man kunne anskaffe den når man trengte den mest.

I hvilken grad kreditthandel er alment utbredt viser følgende tabell. Her er avdragsutgiften satt i forhold til totalutgift pr. uke, og tabellen viser at de fleste kreditthandlende husholdninger befinner seg i middelgruppene hvis man tar total utgift som et uttrykk for husholdningens økonomiske ressurser. Det er relativt flere kreditthandlende i de lavere utgiftsgrupper enn i de høyere, men det går tydelig fram at selv om ressursene er rikelige, er kreditthandel ikke uvanlig.

TABELL 8. Husholdninger etter avdragsutgift pr. uke og total utgift pr. uke. Prosent

Avdragsutgift pr. uke i kroner	I alt	Total utgift pr. uke i kroner					
		Under 500	500-900	1 000-1 499	1 500-1 999	2 000-2 499	2 500 og mer
Mindre enn 50	31,2	1,2	16,3	8,8	1,2	2,5	1,2
50 - 149	27,6	6,3	13,8	6,3	1,2		
150 - 249	28,8	2,5	15,0	6,3	2,5	2,5	
250 - 349	6,3		3,8		2,5		
350 - 449	2,4			1,2	1,2		
450 og mer	3,6			2,5			1,2
I alt	100,0	10,1	48,9	25,2	8,9	5,0	2,6
Antall husholdninger	80	8	39	20	7	4	2

Kilde: Forbruksundersøkelsen 1972, Prøveundersøkelsen.

4.2.2. Samfunnets måloppnående funksjon: Statsmakten

Mens det økonomiske system representerer samfunnets tilpassing ved at det legger forholdene til rette slik at samfunnets mål kan nås, representerer statsmakten, eller det politiske system, disse målene. (Parsons & Smelser, 1956, s. 47-48). Det politiske systems mål blir dermed å mobilisere de nødvendige midler for å oppnå de ulike del-mål i samfunnet. Det viktigste av disse midlene er penger, og en stor del av disse pengene går til det økonomiske system i form av kapital. Til gjengjeld får det politiske system

kontroll over det økonomiske systems produktivitet, slik at disse to systemene blir gjensidig avhengig av hverandre.

Det meste av det politiske systems samhandling med forbrukerne foregår derfor indirekte gjennom det økonomiske system og, som jeg senere skal komme inn på, gjennom det integrerende system. En viktig form for samhandling mellom forbrukeren og det politiske system skal jeg imidlertid kort nevne, og det er forbruket av de såkalte fellesgoder. Egentlig faller dette forbruket utenfor rammen av forbruksundersøkelsene, men det vil være en meget viktig del av en levekårsundersøkelse.

Nødvendige mål i samfunnet vil være utbygging av skoler, veier, kulturelle og sosiale institusjoner og ulike former for kommunikasjoner. Det politiske system forvalter midlene som skal brukes til dette, og avgjør prioriteringen. I motsetning til å ha økonomiske ressurser, forbruksgoder eller rikdom er det i forbindelse med fellesgodene heller snakk om å ha makt, eller politiske ressurser. Ved å bygge ut grunnlag for fellesgoder fordeler det politiske system makten i samfunnet. Når det gjelder å måle spredningen og fordelingen av denne makten, er det derfor riktigere å benytte begrep som å ha adgang til et fellesgode (for eksempel skole, sykehus, kino) enn begrep som å ha (for eksempel utdanning, TV). Måling av avstanden til godet er i dette tilfellet en riktigere operasjonalisering av variabelen likhet/ulikhet. (Galtung, 1972.)

Bruken av fellesgodene i samfunnet kan også ses i forhold til politikerne, og det er ikke da vanskelig å trekke en parallell til produsentene i det økonomiske system. Hvis man ser på politikeren som en distributør av samfunnets fellesgoder, kan man si at det ikke er penger som avgjør hvem som skal nytte godt av disse godene, men politisk lojalitet. Antall stemmer ved et politisk valg er politikerens "fortjeneste". (Se Berit Ås, 1966, s. 92.)

Berit Ås mener forøvrig at politikeren har mye å lære av produsenten når det gjelder effektivitet i forbindelse med distribusjonen av et gode:

> "Hvis en oppfatter politikere i dagens overskuddssamfunn som produsenter og distributører av sosiale goder, er det naturlig å mene at politikerne burde gjennomføre sammenlignbare behovsundersøkelser før bestemmelser om "produksjon" ble fattet. Videre, at det ble gjort forsøk med effektivisering av produksjonsapparatet, slik at godene kunne bringes så billig som mulig til så mange som mulig av dem som gir uttrykk for behovet. Det er nemlig mulig at den største forskjell mellom de to initiativtakerne for produksjon ligger i at det private næringsliv prioriterer hensynet til effektiviteten på bekostning av hensynet til en "rettferdig fordeling", mens enkelte politiske partier prioriterer på helt motsatt måte."
> (Berit Ås, 1966, s. 92.)

Det er mulig at politikerne tar mer hensyn til rettferdige fordelinger, og dermed til de svake forbrukere, når det gjelder de sosiale goder enn vareprodusentene gjør når det gjelder de materielle goder. Men vi skal ikke her se bort fra maktfordelingen i samfunnet eller de politiske ressurser. Det er en kjensgjerning at ulike tiltak er avhengig av den informasjonsstrøm som går til dem som treffer avgjørelsene, og der hvor informasjonstilgangen svikter, kjenner man ikke problemene godt nok, og politikken slår feil. (Dahl Jacobsen, 1970.) De svake forbrukerne av fellesgodene har som regel også få eller ingen politiske ressurser og dermed liten innflytelse i politiske avgjørelser. Prioriteringen og fordelingen av fellesgodene går derfor som oftest over hodene på de svake forbrukerne.

På grunn av det nære samspillet mellom det økonomiske og det politiske system er det ikke til å unngå at de gjensidig vil støtte hverandre i opprettholdelse av verdimønstre. Produsentene kan være mektige overfor det politiske system ved at de skaper nye behov hos forbrukerne ved hjelp av nye produkter som lanseres, forbrukerne gjør disse behov og tilfredsstillelsen av dem til verdier og gir dermed uttrykk for at de vil ha bedre forutsetninger for å oppnå denne tilfredsstillelsen. Ett eksempel på dette er bilproduksjonen, som ved stadig økning krever utstrakt veibygging og tiltak for trafikksikkerhet. Et annet eksempel er produksjonen av alle slags kunstige stoffer og kjemiske midler som ikke brytes ned i naturen, men tvert imot skaper enorme forurensingsproblemer. Fordi forbrukerne er blitt avhengige av disse produktene, må samfunnet påta seg ansvaret for "å rydde opp" i naturen.

Allardt satte opp i sin samfunnsmodell (se s. 35) at outputs for individet fra det politiske system var tilfredsstillelse av behovet for trygghet og sikkerhet. Dette innebærer ikke minst at forholdene legges til rette slik at den enkelte forbruker kan opprettholde sin livsstil og fortsette å bruke de goder han har vent seg til å bruke. Dette er også en konsekvens av Parsons' modell, der det politiske system skal kontrollere situasjonen i forhold til omgivelsene slik at samfunnets mål (økonomisk vekst) og individenes mål (størst mulig velferd) kan nås. På denne måten opprettholder det politiske system de dominerende verdier i et samfunn.

4.2.3. Samfunnets integrerende funksjon: Organisasjonene

Det integrerende systems viktigste funksjon er å være bindeledd mellom de eksisterende verdimønstrene og samfunnets enheter, slik at det hele kan fungere uten overflødig indre konflikt eller andre mangler på koordi-

nering. (Parsons & Smelser, 1956, s. 49.) Enhetene i vårt tilfelle blir forbrukere, produsenter og politikere, og en viktig integrerende instans for disse enhetene er forbrukerorganisasjonene. Jeg skal i dette avsnittet konsentrere meg om disse organisasjonene fordi jeg tror de er sentrale på dette området.

Jeg har tidligere vært inne på at ikke alle mennesker eller grupper i like stor grad kan øve innflytelse på viktige avgjørelser som kanskje kan gjelde dem selv. En vanlig måte å løse dette problemet på er å opprette organisasjoner som ivaretar spesielle gruppers interesser. I sosiologisk teori defineres organisasjon nettopp ved at det er grupper eller enheter som med hensikt konstrueres for å oppnå spesielle mål. (Se for eksempel A. Etzioni, 1966, s. 7-8.) Disse målene utgjør organisasjonens eksistensgrunnlag, og fordi en organisasjon er tilbøyelig til å bestå når den først er opprettet, kan man av og til oppleve at den forandrer sine mål for å tilpasse seg en ny situasjon.

Dette har i høy grad vært tilfelle med den norske forbrukerorganisasjonen Forbrukerrådet. Fra å være en ren klageinstans for mangelfulle forbruksvarer, har det i forbindelse med en nylig foretatt omorganisering fått en meget vid målsetting.

> "Forbrukerrådet er et nødvendig instrument i arbeidet med å realisere visse mål i samfunnet. Disse mål dreier seg om de enkelte menneskers livsvilkår, og utformingen av en forbrukerpolitikk i samfunnet må skje på grunnlag av hvordan de forskjellige sider av samfunnsøkonomien virker inn på muligheten for å realisere slike individuelle velferdsmål. Målene omfatter ikke bare materiell velferd slik dette kommer til uttrykk i beregningene av nasjonalproduktet. Det dreier seg om fysisk, psykisk og sosial velbefinnende for enkeltmennesker." (Forbruker-rapporten, nr. 10, 1971, s. 4.)

Forbrukerrådet skal ta sikte på å gi forbrukerne informasjon, beskyttelse og innflytelse. Dermed skal forbrukerne settes i stand til å planlegge sine økonomiske handlinger og å få informasjon om de varer som eksisterer slik at de optimalt kan utnytte sine ressurser.

Dette minner svært om den økonomiske optimaliseringsmodellen som jeg har beskrevet tidligere. Og det er etter min mening ingen tvil om at den integreringen som iallfall Forbrukerrådet, bevisst eller ubevisst er med på, består i å gjøre forbrukerne som gruppe solidariske med de verdier som skapes av den økonomiske veksten i vårt samfunn. Gjennom opprettelsen av en organisasjon som Forbrukerrådet har vi fått en institusjonalisering av samfunnets primære økonomiske mål. Planlegging, informasjon om varetilbud og rasjonell atferd blir sentrale verdier, og det skapes ved hjelp av disse

en forestilling om den ideelle forbruker. En slik forestilling er preget av den oppfatning at det finnes et sett med helt riktige forbrukerinnstillinger som må formidles til dem som ikke har dem ennå. Dermed blir en form for opplæring eller oppdragelse legalisert. (Berit Ås, 1966, s. 73.)

En meget interessant parallell til dette er den såkalte "grautstriden" som Eilert Sundt utløste i 1860-åra. I forbindelse med den stadig voksende interesse for folkeopplysningsarbeid, særlig angående de hygieniske forhold blant almuen, utga P.Chr. Asbjørnsen i 1864 en kokebok som het "Fornuftig Madstel". I tråd med det som især legene på den tid hevdet om de hygieniske forhold, uttalte han seg meget nedsettende om rensligheten og matstellet på landet.

Eilert Sundt gikk til kraftige angrep mot boka. Riktignok mente han at det var påkrevd med en håndbok for husmødre av almuestanden, men han kunne på ingen måte underskrive Asbjørnsens fordømmende ord om renslighet og bordskikk på landet. Han fant både fornuft og god vilje i almuens stell:

> "At udfinde hin Fornuft og gode Villie, som jeg tror paa i det gamle norske Stel, er tildels vanskeligere end at pege paa de Underligheder, ja vel og Misligheder, som stikke saa stærkt i Øinene, naar man mere er vant med udenlandsk og indført Skik og Brug. Men det vanskeligere Arbeid er ofte desto mere kjært, og jeg opfordrer anden Gang dem, som monne dele min Tro, til at vise Almuesfolket og da især dets Kvinder den Ære og Tjeneste, som jeg talte om i mit forrige Stykke, nemlig at give nøie Agt paa det hele kvindelige Stel, og beskrive det, ikke saaledes som det kan findes i enkelte uordentlige Huse, men saaledes, som det efter Almuens eget Begrep bør være og som Folkets Kaar og Leilighed tilstede det."
> (Fra "Folkevennen", 1865, gjengitt i Christophersen, 1962, s. 324.)

Dette er skrevet i 1865 som et forsvar for folks "naturlige" måte å gjøre tingene på, og som et angrep på oppdragelsesforsøk. I 1971 kan vi lese:

> "Forbrukernes tradisjonelle kilde til kunnskap er ervervet erfaring og erfaringer overlevert fra tidligere generasjoner i form av innarbeidet livsmønster. I dagens raskt omskiftelige samfunn kan denne form for kunnskap snarere være en ulempe enn hjelp til å løse de kompliserte planleggingsproblemer forbrukerne står overfor."
> (Forbruker-rapporten, nr. 10, 1971, s. 4-6.)

Hvorfor har forbrukerne kompliserte planleggingsproblemer? Det er fordi de forutsettes å anskaffe seg en "standardpakke" av materielle goder, i en kombinasjon som skal være så tilfredsstillende som mulig. Det er ikke snakk om å velge eller ikke velge, det er snakk om å velge riktig. Svake forbrukere er de som velger galt eller uøkonomisk, ikke de som i det hele tatt ikke har muligheter for å velge.

I en undersøkelse om interesse for og lesing av Forbruker-rapporten kom det tydelig fram at bladet var mest utbredt blant folk med høy utdanning og høy inntekt. (Undersøkelse om Forbruker-rapporten, vareundersøkelser og reklamasjoner, 1969.) Dette er helt i overensstemmelse med det jeg her har hevdet. Det er nemlig de forbrukere som har gode ressurser som sammen med produsentene bestemmer hva den nevnte "standardpakken" skal inneholde, eller med andre ord hvilke verdier som skal gjelde for forbruksatferd. Det er de ressurs-sterke som danner mønsteret, og så skal alle de andre læres opp til å følge dette.

I likhet med Eilert Sundt bør vi ta sikte på å unngå oppdragelses-ideene. I alle tilfelle bør det ikke være noe mål å få alle forbrukere i vært samfunn til å være solidariske med et sett verdinormer som kanskje bare passer for noen få. Man beklager seg i Forbrukerrådet over at deres informasjon ikke når ut til dem som trenger det mest. Ut fra det jeg her har nevnt er ikke dette noe rart, rett og slett fordi de forbrukere som etter Forbrukerrådets mening mest trenger informasjon har et forbruksmønster som avviker fra det ideelle. Jeg tror det er viktigere å akseptere dette enn å forsøke å forandre det.

4.2.4. Samfunnets mønsteroppretholdende funksjon: "Det sosiale miljø"

Mens den integrerende funksjon tar sikte på å opprettholde det gjeldende verdimønster mellom systemets enheter, går den mønsteroppretholdende funksjon ut på å bevare verdimønsteret innen enhetene. Fokus er her på systemet enhet, ikke på systemet selv. (Parsons & Smelser, 1956, s. 50.) Mens solidaritet, eller samhold, kunne ses på som et slags produkt av den integrerende funksjon, finner vi som et produkt av en vellykket mønsteroppretholdende funksjon innen enhetene prestisje. Prestisje kan her ses som belønning for konformitet med et sett verdier.

Den mønsteroppretholdende funksjon går også ut på å løse konflikter som måtte oppstå innen enhetene for eksempel fordi enkelte ikke følger de anerkjente normene. Mangel på prestisje kan da virke som "straff", slik at konflikter løser seg fordi folk ikke vil føle seg "straffet".

Hele det "sosiale miljø" rundt den aktiviteten man ønsker å studere utgjør systemet omkring denne funksjonen. Ulike referansegrupper vil her være av stor betydning: venner, naboer, kolleger, slektninger; kort sagt det systemet som er vårt "uformelle" liv. Det er dette systemet både Veblen og Duesenberry beskriver deler av (se s. 31), og det er i dette systemet de mest betydningsfulle verdiene for vår dagligdagse atferd skapes.

Når det gjelder forbruksatferden er kanskje referansegruppene av størst betydning som verdiskapere. Mennesker man ser opp til, identifiserer seg med eller føler seg tilknyttet på en eller annen måte kan eie eller kjøpe goder som derved blir attraktive. På den annen side har de fleste i seg et ønske om å atskille seg fra flertallet. Ut fra hvilke motiver som ligger bak et varevalg, kan man dermed observere atferd som resulterer i høyst forskjellige økonomiske virkninger.

I forbindelse med vurderingen av sosiale motiver for vareanskaffelse, beskriver Karen Gredal de vesentligste ikke-funksjonelle, eller smaksmessige, motivene bak forbrukernes etterspørsel. (Gredal, 1971.) Tre effekter, som skyldes høyst ulik motivering, skiller seg klart ut. For det første har vi den såkalte "bandwagon effect" hvor etterspurt mengde vare øker med stigende avsetning. Dette vil føre til større elastisitet på etterspørselskurven, det vil si at varen kan produseres til lavere enhetskostnader. Et typisk eksempel på slike varer er motevarer som virker slik at jo flere som har dem, desto flere anskaffer seg dem.

Den motsatte effekten kalles "snob effect". Her vil elastisiteten synke fordi etterspurt mengde vil synke med stigende avsetning, og varen blir dermed dyrere å produsere. Motivet bak denne atferden er at man ikke vil anskaffe seg en vare som alle andre har, man vil heller være individualist.

Den tredje effekten, "Veblen effect", har jeg vært inne på før. Den virker slik at etterspørselen stiger med stigende pris: her er det varen som teller, ikke prisen. Denne effekten kan enten virke ved at man kjøper varer man egentlig ikke trenger fordi de gir høy prestisje, eller den kan virke ved at man velger de varer man likevel skal ha i en slik utforming og til en slik pris at de gir høyest mulig prestisje.

Andre motiver bak forbrukernes etterspørsel kan være enten spekulative eller irrasjonalle, hvor de sistnevnte kan føre til såkalte impulskjøp, men disse motivene skal jeg ikke komme nærmere inn på her.

En meget viktig ingrediens for å oppnå prestisje slik jeg her har definert det, er økonomiske ressurser eller rikdom. En husholdnings "livsstil" kan ikke være en abstrakt helhet. Den må ha konkret innhold, premisser som hverdagen leves på: bolig, utstyr, klær og mange andre ting. Selvsagt blir primære fysiske behov tilfredsstilt i denne sammenheng, men realiseringen av dette skjer innenfor et kulturelt mønster. (Parsons & Smelser, 1956, s. 54.)

Hva så med de forbrukere som mangler økonomiske ressurser og som derfor ikke klarer å utstyre seg selv og sitt hjem med det minimum av statussymboler som de gjengse kulturelle verdier krever? Her tror jeg det kan være

fruktbart å gå tilbake til Allardt's behovsbegrep og framheve betydningen av at det er selve behovstilfredsstillelsen som er det vesentlige, ikke den måten behovene blir tilfredsstilt på. Behovet for kjærlighet og tilhørighet (se s. 33) kan tilfredsstilles ved at man mottar prestisje som belønning for å være konform med en gruppes verdimønster når det gjelder materielle verdier, men det kan også tilfredsstilles bare ved følelsen av tilhørighet med en gruppe.

Selv om den mønsteroppretholdende og konfliktløsende funksjon gjelder de fleste verdiorienteringer, vil det alltid være en tendens til at enkelte verdisystemer blir rådende. Etter min mening er det da viktig å ta sikte på å ikke institusjonalisere disse verdimønstrene i den grad at man ikke kan tolerere andre "livsstiler". Jeg tror det er en fare for slik institusjonalisering i vårt samfunn med en utvikling mot stadig større ensartethet i "standardpakkens" innhold. Ett eksempel på det er at uttrykket "den svake forbruker" nettopp benyttes om den som av en eller annen grunn ikke trer inn i den ideelle forbrukerrollen slik den er institusjonalisert i samfunnet. I virkeligheten blir det da bare et uttrykk for "den fattige".

Selv i en forbruksorientert tilværelse som vår er det viktig å innse at det finnes alternative muligheter for behovstilfredsstillelse. Ikke alle mener at et bestemt tillært forbruksmønster er det eneste saliggjørende. Med sin tro på det naturlige i folket og sin fordømmelse av all moralisering med hensyn til livsstil, har Eilert Sundt fremdeles mye å lære oss. Hans tanker har gyldighet den dag i dag.

4.3. Ulike analyser som forbruksdata kan brukes til

4.3.1. Diakrone undersøkelser

Fordi vi ved hjelp av de data vi får fra forbruksundersøkelsene kan betrakte den enkelte husholdning som en generalisert enhet, kan vi få viktige opplysninger om hvordan enhetens atferd forandrer seg over tid. Fordi forbruksundersøkelser foretas med jevne mellomrom og etter omtrent de samme metodene, resulterer de i diakrone data som kan sammenliknes over tid. (Se Galtung, 1972, s. 7.)

Jeg har tidligere beskrevet hvordan data fra forbruksundersøkelsene skaper grunnlaget for endring av vektene i konsumprisindeksen. Dette er en typisk anvendelse av diakrone data: de betegner en utvikling over tid for

den samme enheten. Tabell 3 (s. 40) og tabell 5 (s. 43) viser begge slike utviklinger som har skjedd. Fordi man benytter seg av de samme metoder ved utvalg og ved analyse fra den ene undersøkelsen til den annen, er det få muligheter for feil i sammenlikningene. Dette er den store styrken ved statistiske data. Sett fra andres synspunkt kan det være en stor ulempe å stadig ha oppmerksomheten rettet mot at de data man samler inn skal være sammenliknbare med de man har fra tidligere undersøkelser. Det kan føre til stagnasjon når det gjelder fundamentale ting som for eksempel utvalgsgrunnlag, selv om metodene for analyse kan utvikle seg raskt.

Imidlertid vil mulighetene for sammenlikning av forbruksdata over tid bli enda bedre ved løpende forbruksundersøkelser. Da kan man også få anledning til å studere mindre eller kortvarige endringer i forbruket, endringer som for eksempel kan være forårsaket av politiske begivenheter eller ulike tiltak i samfunnet.

Foruten å vise endringer i den totale forbrukssammensetningen over tid i en gitt befolkning, kan man også analysere de endringer som måtte være innen hver enkelt varegruppe. Utviklingen og omfanget av nye produkter vil da selvsagt være av stor interesse; det kan være biler, TV eller dypfrysere. En varegruppe som er spesielt interessant, er matvarer. Analyse av matvaregruppen kan gi mye informasjon om kostholdets sammensetning, ikke minst fordi både kjøp og egenproduksjon av matvarer tas med. Og fordi registreringen er så nøyaktig, kan man på grunnlag av det man vet om næringsverdien i de forskjellige matvarer, uttale seg om utviklingen av kostholdets sammensetning i de grupper man studerer. Dette kan være av stor betydning for eksempel i arbeidet med å komme fram til årsakene til enkelte sykdomstilstander som tydelig er en følge av en viss utvikling.

Diakrone data kan ikke bare brukes for den generaliserte enhet i forbruksundersøkelsene; de kan også anvendes for å studere utviklinger innen ulike grupper av befolkningen. Dette kan være yrkesgrupper, næringsgrupper eller ulike husholdningstyper (for eksempel barnefamilier i forhold til andre husholdninger). Andre kombinasjoner av variable kan også være aktuelle, og fordi man får spesifiserte opplysninger om hvert enkelt husholdningsmedlem, er det mange muligheter.

De diakrone data som forbruksundersøkelsene gir, har utvilsomt vært av stor betydning hittil, ikke minst i forbindelse med utviklingen av konsumprisindeksen. Og man må også si at de har stor betydning som indikatorer på utviklingen av levekårene i Norge, både for landet som helhet og for enkelte grupper av befolkningen.

4.3.2. Synkrone undersøkelser

Det som er mest aktuelt i forbindelse med en levekårsundersøkelse i dag, er å sammenlikne forholdene for ulike grupper i samfunnet på samme tidspunkt. Dette vil jeg her kalle for synkrone data. Galtung bruker betegnelsen for å beskrive sammenlikninger av ulike samfunn foretatt på samme tid, men dette kan like godt gjelde for grupper i samfunnet som for selve samfunnet. (Galtung, 1972, s. 7.)

Sosiologiske undersøkelser som inneholder slike sammenlikninger pleier gjerne å bruke begrepet sosial klasse. Dette begrepet brukes ofte feilaktig om sosiale lag eller strata. Følgende sitat gir en bra beskrivelse av det jeg her vil fram til:

> "Marxistiska teoretiker har ofta rätt strängt kritiserat det bland sociologer vanliga sättet att använda begreppet samhällsklass även om sociala strata. Också bland sociologerna själva har det då och då förekommit kritik i samma riktning. De flesta europeiska forskare har velat markera en skillnad mellan samhällsklasser och sociala strata. Så har den tyske forskaren Dahrendorf sagt, att vi behöver olika begrepp för att beskriva å ena sidan konflikter och å andra sidan stratifieringen i samhället. Samhällsklasser är enligt hans mening det rätta begreppet för att skildra konflikter och klasskamp i samhället. Social stratifiering åter är ett fruktbart begrepp, då det gäller att beskriva t.ex. rangskalor baserade på förmögenhet eller socialt anseende, dvs. den sociala hierarkin."
> (Eskola, 1963, s. 26, sitert i Allardt, 1970, s. 28.)

Av dette går det fram hvordan klasse og lag beskriver ulike aspekter ved samfunnslivet, og fordi det er det "sosiale hierarkiet" vi vil beskrive ved synkrone forbruksdata, og ikke samfunnskonflikter, så vil begrepet sosiale lag eller sosiale grupper være en riktigere betegnelse enn sosiale klasser.

I dette avsnittet skal jeg presentere noen av de tabellene fra prøveundersøkelsen i 1972 som gir data om slike grupper eller lag i samfunnet. De første tabellene gir en beskrivelse av boligforholdene til de husholdningene som var med. Jeg vil igjen framheve at utvalget var meget spesielt, slik at resultatene sannsynligvis beskriver forholdene for en av de grupper i samfunnet som totalt sett er best stilt.

TABELL 9. Husholdninger etter hovedinntektstakerens yrkesgruppe[1] og type bolig. Prosent av yrkesgruppe

Yrkesgruppe \ Boligtype	I alt	Enebolig	Rekke-, kjede-, atrium-hus	Horisontaltdelt tomannsbolig	Blokk o.l.	Forretningsbygg o.l.	N
Yrkesgruppe 1	100,0	9,6	19,8	7,2	63,5		167
Yrkesgruppe 2	100,0	8,5	10,1	4,7	73,6	3,1	129
Uoppgitt og andre	100,0				100,0		2
Totaltall	298	27	46	18	203	4	

1) Yrkesgruppe 1 inneholder følgende yrkesfelt:

0 Teknisk, vitenskapelig, humanistisk og kunstnerisk arbeid
1 Administrasjons- og forvaltningsarbeid, bedrifts- og organisasjonsledelse
2 Kontorarbeid
3 Handelsarbeid

Yrkesgruppe 2 inneholder følgende yrkesfelt:

4 Jordbruks-, skogbruks- og fiskearbeid
5 Gruve- og sprengningsarbeid m.m.
6 Transport- og kommunikasjonsarbeid
7/8 Industri-, bygge- og anleggsarbeid
9 Servicearbeid

Én husholdning hadde ikke yrkesaktiv hovedinntektstaker, og den er her slått sammen med gruppen "Uoppgitt".

TABELL 10. Husholdninger etter hovedinntektstakerens yrkesgruppe og husholdningens eier-/leierforhold til boligen. Prosent av yrkesgruppe

Yrkesgruppe \ Eier-/leierforhold	I alt	Eier boligen	Leieboer med aksje eller innskudd	Leieboer uten aksje eller innskudd	Tjeneste-, forpakter- eller kårbolig	N
Yrkesgruppe 1	100,0	21,0	57,5	19,2	1,8	167
Yrkesgruppe 2	100,0	14,0	60,5	19,4	6,2	129
Uoppgitt og andre	100,0		50,0	50,0		
Totaltall	298[1]	53	175	58	11	

1) Inklusive én uoppgitt.

Dette dreier seg hele tiden om byhusholdninger (Oslo, Bergen og Trondheim), og på grunn av metoden ved koding av yrke (se s. 25) er det vanskelig å finne lagdelingsvariable. Imidlertid er det funnet hensiktsmessig å dele yrkesgruppene i to, slik at yrkesgruppe 1 grovt sett inneholder funksjonæryrker, mens yrkesgruppe 2 i en like grov inndeling inneholder arbeideryrker. For lettvinthets skyld vil jeg heretter bruke disse to betegnelsene.

Mellom disse to yrkesgruppene finner vi ikke så mye økonomiske forskjeller som forskjeller i livsstil. Disse livsstil-forskjellene gir seg blant annet utslag i hvordan de forskjellige gruppene bor. Vi ser av tabell 9 at de fleste i begge yrkesgrupper bor i blokk, men forholdsvis flere av de med arbeideryrker enn de med funksjonæryrker. Andre småhuspregete boligformer er mer alminnelig blant funksjonærene enn blant arbeiderne. Når det gjelder eier-/leierforholdet til boligen, så ser vi at flere funksjonærer enn arbeidere eier sine boliger, mens for eksempel det å bo i tjenestebolig er mer alminnelig blant de med arbeideryrker.

TABELL 11. Husholdninger med fritidshus og bil etter hovedinntektstakerens yrkesgruppe. Prosent av yrkesgruppe

Yrkesgruppe / Fritidshus	I alt	Yrkesgruppe 1	Yrkesgruppe 2	Uoppgitt og andre	N
Husholdninger med fritidshus	31,9	35,3	27,1	50,0	95
Husholdninger uten fritidshus ...	68,1	64,7	72,9	50,0	203
I alt	100,0	100,0	100,0	100,0	298
Privatbil					
Husholdninger med 1 privatbil ...	71,5	73,7	69,0	50,0	213
Husholdninger med 2 eller flere privatbiler	5,4	7,8	2,3		16
Husholdninger uten privatbil	23,2	18,6	28,7	50,0	69
I alt	100,0	100,0	100,0	100,0	298

TABELL 12. Husholdninger som har visse forbruksgoder etter hovedinntektstakerens yrkesgruppe. Prosent av yrkesgruppe

Husholdninger med:	Prosent av alle husholdninger	Prosent av alle i yrkesgruppe 1	Prosent av alle i yrkesgruppe 2
Campingtilhenger	5,4	4,8	6,2
Motorsykkel, scooter ..	1,7	1,2	2,3
Seilbåt	14,1	18,0	10,0
Kjøleskap	92,6	94,6	90,0
Hjemmefryser	65,4	64,7	65,3
Oppvaskmaskin	9,7	15,0	3,1
Vaskemaskin	72,1	76,0	66,7
TV (sort/hvitt)	91,9	88,6	96,1
TV (farger)	2,7	3,0	2,3
Stereoanlegg	28,2	33,5	21,7
Antall husholdninger ..	298	167	129

Av tabell 11 ser vi blant annet at omtrent en tredjedel av utvalget har fritidshus og omtrent to tredjedeler har bil. Både fritidshus og bil er relativt vanligere i funksjonæryrker enn i arbeideryrker. Av tabell 12 ser vi derimot at både TV og hjemmefryser er relativt vanligere blant arbeidere enn blant funksjonærer. Dette kan tyde på at vi her har for oss ulike livsstiler som til en viss grad er uavhengig av økonomiske ressurser.

Forøvrig skal jeg ikke her gi meg ut på noen tolkning av disse og de følgende tabeller. Hensikten med å presentere dem er å vise hva forbruksundersøkelser kan gi data om, og særlig da i forbindelse med levekår i ulike sosiale grupper. Utvalget i prøveundersøkelsen var dessuten for spesielt til at man kan forsvare en inngående analyse av det rene forbruksmaterialet.

TABELL 13. Gjennomsnittlig totale utgifter (inklusive skatter, trygder, sparing etc.) for husholdninger i Oslo og i Bergen og Trondheim etter yrkesgruppe og kvinnenes yrkesaktivitet. Utgiften i yrkesgruppe 2 totalt (arbeideryrker) er satt lik 100

Hovedinntektstakerens yrkesgruppe	Kvinnen yrkesaktiv[1]	Kvinnen hjemmeværende
	Oslo	
Yrkesgruppe 1	143	146
Yrkesgruppe 2	130	97
Totalt Oslo	139	125
	Bergen og Trondheim	
Yrkesgruppe 1	129	110
Yrkesgruppe 2	110	81
Totalt Bergen og Trondheim	120	96
	Totalt	
Yrkesgruppe 1	134	
Yrkesgruppe 2	100	
Husholdninger hvor kvinnen er yrkesaktiv[1]	130	
Husholdninger hvor kvinnen er hjemmeværende	110	
Totalt gjennomsnitt	121	

1) Yrkesaktivitet inkluderer også deltidsarbeid.

Tabell 13 viser en sammenlikning av totale utgifter i en gitt periode i husholdninger hvor kvinnen er yrkesaktiv, husholdninger hvor kvinnen er hjemmeværende, husholdninger hvor hovedinntektstakeren har funksjonæryrke og husholdninger hvor hovedinntektstakeren har arbeideryrke. Dessuten gjelder sammenlikningen Oslo på den ene siden og Bergen og Trondheim på den andre siden. Det var dessverre umulig i dette materialet å skille mellom heltids- og deltidsarbeidende kvinner, men denne muligheten får man i senere forbruksundersøkelser fordi man da vil skaffe informasjon også om arbeidstid for de yrkesaktive. Her får vi imidlertid nøye oss med å måtte vurdere alle utearbeidende kvinner som yrkesaktive enten de arbeider hel eller delt arbeidsdag.

Tabellen viser at husholdninger i Oslo jevnt over har høyere utgifter enn husholdninger i Bergen og Trondheim. Dette gjelder også innenfor de ulike yrkesgrupper og etter om kvinnen er yrkesaktiv eller ikke. En mulig konklusjon er at det er dyrere å leve i Oslo enn i de andre byene, men den mest nærliggende årsak til forskjellen er at inntektene er høyere i Oslo.

Funksjonæryrkene bruker stort sett mer enn arbeideryrkene. Særlig i arbeideryrkene hvor kvinnen er hjemmeværende er utgiftene lave. Selvsagt har dette en sammenheng med inntekten, men det kan muligens også være en indikator på at ulike verdier er gjeldende i de to yrkesgruppene. Det "å være økonomisk" er for mange husmødre et mål, selv om ikke økonomien er så trang, og det er kanskje i høyere grad et mål i arbeidergrupper enn i funksjonærgrupper.

Forøvrig forteller tabellen selvsagt at ved kvinnenes yrkesaktivitet får husholdningene mer å rutte med, og dermed høyere total utgift. Men man kjøper fremdeles mer i funksjonærhusholdninger enn i arbeiderhusholdninger og mer i Oslo enn i Bergen og Trondheim.

TABELL 14. Sammenlikning av utgiftene i de forskjellige varegruppene etter kvinnenes yrkesaktivitet. (Både kvinner i heltids- og i deltidsarbeid er regnet som yrkesaktive.)
På grunn av de spesielle forbruksdata i prøveundersøkelsen, er de enkelte varegruppers prosentandel av total forbruksutgift satt til 100 for gjennomsnittet av husholdninger. (For å få et inntrykk av prosentfordelingen, se tabell 3, s. 40, og tabell 4, s. 42)

Varegruppe	Alle husholdninger	Husholdninger hvor kvinnen er yrkesaktiv	Husholdninger hvor kvinnen er hjemmeværende
Matvarer	100	103	98
Drikkevarer	100	133	87
Tobakk	100	95	100
Klær og sko	100	108	98
Bolig, lys og brensel	100	106	98
Møbler og husholdningsartikler	100	119	92
Helsepleie	100	65	112
Reiser og transport (bil)	100	92	103
Fritid og utdanning (TV)	100	84	107
Andre varer og tjenester	100	92	103
N	131[1)]	39	92

1) Denne beregningen er bare utført på en del av utvalget, nemlig 131 husholdninger.

Tabellen viser at det er tydelige forskjeller i livsstil i husholdninger hvor kvinnen er yrkesaktiv og i husholdninger hvor hun er hjemmeværende. De viktigste varegruppene hvor utgiftene øker når kvinnen har arbeid utenfor hjemmet, er bolig, møbler og utstyr til hjemmet (også teknisk utstyr), mat og klær. På den annen side bruker husholdninger hvor kvinnen er hjemmeværende mer til bil og transport, til utdanning og fritid (herunder

utgifter til TV), og mer til "andre varer og tjenester" som vesentlig består av hotell- og restaurantbesøk og selskapsreiser.

Det kan dermed synes som om de pengene husholdningen får ekstra ved to arbeidsinntekter går til å holde en høyere boligstandard og til å kunne være mer "uøkonomisk" når det gjelder mat og klær.

TABELL 15. Sammenlikning av utgiftene i de forskjellige varegruppene etter hovedinntektstakerens yrkesgruppe. De enkelte varegruppers prosentandel av total forbruksutgift er satt til 100 for gjennomsnittet av husholdninger. (For å få et inntrykk av prosentfordelingene, se tabell 3, side 40, og tabell 4, s. 42)

Varegruppe	Alle husholdninger	Funksjonæryrker	Arbeideryrker
Matvarer	100	91	114
Drikkevarer	100	87	117
Tobakk	100	90	119
Klær og sko	100	99	101
Bolig, lys og brensel	100	98	102
Møbler og husholdningsartikler ..	100	107	90
Helsepleie	100	123	62
Reiser og transport (bil)	100	102	98
Fritid og utdanning (TV)	100	114	78
Andre varer og tjenester	100	101	99
N	131	72	58

Også av denne tabellen får vi inntrykk av to forskjellige livsstiler, selv om forskjellen ikke er så stor. Det er imidlertid tydelig at arbeidergrupper bruker relativt mer til matvarer enn funksjonærgrupper. De største forskjellene finner vi i gruppene "fritid og utdanning" og "helsepleie". Helsepleiegruppen inneholder blant annet utgifter til tannlege og til medisiner, og selv om den totalt sett er en liten gruppe, bruker funksjonærene langt mer til slike ting enn arbeiderne. Når det gjelder fritid og utdanning, hvor utgifter til TV, radio, plater og liknende er dominerende, har funksjonærene også relativt høyere utgifter. Dette kan selvsagt også skyldes at de kjøper mer bøker og sportsutstyr, som også hører med i denne gruppen. Fordi dette skulle være oversiktstabeller, har jeg ikke splittet opp varegruppene, men for en nøyaktigere analyse er det selvsagt mulig.

I de to siste tabellene i dette avsnittet vil jeg ta for meg de kreditthandlende husholdningene og se om det kommer fram noen forskjeller her mellom yrkesgruppene eller mellom de husholdningene hvor kvinnen er yrkesaktiv og de husholdningene hvor hun er hjemmeværende.

TABELL 16. Husholdninger med betalte avdrag i regnskapsperioden etter avdragsutgift pr. uke og hovedinntektstakerens yrkesgruppe. Prosent

Avdragsutgift pr. uke i kroner	I alt	Yrkesgruppe 1	Yrkesgruppe 2
Mindre enn 50	31,3	31,6	31,0
50 - 149	27,5	26,3	28,6
150 - 249	28,8	28,9	28,6
250 - 349	6,3	5,3	7,2
350 - 449	2,4	2,6	2,4
450 og mer	3,7	5,3	2,4
I alt	100,0	100,0	100,0
Antall husholdninger med avdrag..	80	38	42
Prosent av husholdninger i underutvalget	36,3	31,7	42,0

TABELL 17. Husholdninger med betalte avdrag i regnskapsperioden etter avdragsutgift pr. uke og kvinnens yrkesaktivitet. Prosent

Avdragsutgift pr. uke i kroner	I alt	Husholdninger hvor kvinnen er yrkesaktiv	Husholdninger hvor kvinnen er hjemmeværende
Mindre enn 50	31,3	23,3	36,0
50 - 149	27,5	23,3	30,0
150 - 249	28,8	40,0	22,0
250 - 349	6,3	3,3	8,0
350 - 449	2,4	3,3	2,0
450 og mer	3,7	6,7	2,0
I alt	100,0	100,0	100,0
Antall husholdninger med avdrag..	80	30	50
Prosent av husholdninger i underutvalget	36,3	40,5	34,3

Hvis vi ser på utvalget av kreditthandlende, så består det av relativt flere husholdninger hvor kvinnen er yrkesaktiv og relativt flere husholdninger med arbeideryrker enn i hele underutvalget. Dersom vi ser på størrelsen av avdragsutgiften, skiller husholdningene med yrkesaktive kvinner seg klart ut fordi de gjennomgående har høyere avdrag. Dette kan tyde på at disse husholdningene kjøper større og mer kostbare varer på kreditt enn de andre husholdningene.

Alt i alt skulle disse tabellene kunne vise et utsnitt av den store datamengden man egentlig får gjennom forbruksundersøkelsene. På langt nær alle analysemulighetene benyttes i den generelle analysen av undersøkelsene, men som et grunnlag for eksempel for en levekårsundersøkelse, er de til stede.

4.3.3. Sammenkopling med data fra andre undersøkelser

Det er stor etterspørsel etter data fra Byråets forbruksundersøkelser. Data fra undersøkelsen i 1967 har for eksempel vært nyttet av flere komiteer i forbindelse med utredninger, og andre institusjoner, for eksempel Institutt for anvendt sosialvitenskapelig forskning, har i flere sammenhenger benyttet 1967-materialet. (Notat IO 71/4, s. 9.)

I forbindelse med den planlagte levekårsundersøkelsen i 1974 er det snakk om å benytte data fra Forbruksundersøkelsen 1973 som utgangspunkt for analyser ved at man kopler dem sammen med data fra andre undersøkelser. Først og fremst dreier det seg her om inntektsundersøkelser (materiale som hentes inn gjennom skattelikningen), men det kan også være aktuelt å hente data fra Folketellingen 1970 (særlig når det gjelder utdanning). Direkte sammenkopling med andre undersøkelser er vanskelig fordi utvalgene blir forskjellige, men det er ikke tvil om at data fra for eksempel Boligundersøkelsen og Tidsnyttingsundersøkelsen også i stor grad kan belyse levekårsituasjonen. Og fordi disse andre undersøkelsene også er basert på tilfeldige utvalg i hele befolkningen, skulle resultatene kunne ses i sammenheng.

Man skal imidlertid være oppmerksom på de vanskelighetene sammenkoplinger av data innebærer. For forbruksundersøkelsenes vedkommende er dette forsøkt med materialet fra 1967-undersøkelsen, som ble koplet sammen med inntektsundersøkelsen fra samme år. Et problem i denne forbindelse var at begrepet husholdning var forskjellig definert i de to undersøkelsene, og man måtte tilpasse disse to definisjonene til hverandre. (Statistikk over lavinntektsgrupper 1967, s. 14.)

Når man skal kombinere forbruksdata med undersøkelser som har individ som enhet, kan det også oppstå problemer: Selvsagt kommer man langt med de bakgrunnsdata for hvert husholdningsmedlem som forbruksundersøkelsene gir, men man skal være oppmerksom på at utvalgene i en husholdningsundersøkelse og i en individundersøkelse er trukket på forskjellig grunnlag.

Fordi forbruksundersøkelsene er så sentrale i all statistikk og alle undersøkelser som på en eller annen måte belyser levekår, er det nødvendig å tilpasse dem slik at materialet enklest mulig kan kombineres med materiale fra andre undersøkelser. Det viktigste i denne forbindelse er å ta sikte på ikke å få for aggregerte data, særlig når det gjelder bakgrunnsvariable for husholdningene, men sørge for å få de nødvendige kjennetegn for hver av personene i husholdningen. Da vil man kunne få verdifull informasjon om det enkelte individ samtidig med at man får informasjon om den gruppen individet primært tilhører.

5. ANVENDELSE AV FORBRUKSDATA PÅ MIKRO-NIVÅ. HVORDAN TILFREDSSTILLES BEHOVET FOR FORBRUK?

5.1. Husholdning eller individ som enhet?

Enheten i forbruksundersøkelsene har alltid vært husholdningen, eller rettere sagt kosthusholdningen. Kosthusholdning omfatter personer som har felles leilighet og dessuten felles kost (minst ett måltid pr. dag). (Forbruksundersøkelsen 1967, Hefte I, s. 7.) Stort sett vil dette falle sammen med familien, men kosthusholdning kan for eksempel også inkludere hybelboere som har kosten der de bor.

Grunnen til at man bruker husholdningen som enhet, er selvsagt at det er store problemer forbundet med å beregne forbruk for hver person. Problemet varierer her fra gode til gode. Enkelte goder er det kanskje bare ett medlem av husholdningen som bruker. Da vil det være enkelt å registrere, mens goder som forbrukes i fellesskap kan være vanskelig å fordele på de enkelte husholdningsmedlemmene. Når det gjelder matvarer, benytter man ofte en omregning av husholdningsmedlemmene til forbruksenheter, for så å kunne beregne forbruket pr. enhet. En voksen mann over 14 år regnes som en forbruksenhet, og så har man en skala hvor forbruksenhetene varierer med kjønn og alder. ("Den skotske skala". Se Vestbye, 1970, s. 5.) Da det imidlertid også er andre faktorer enn kjønn og alder som virker inn på matforbruket (helsetilstand, arbeid osv.), er det ikke sikkert at en slik skala er helt pålitelig, selv om den kan egne seg som sammenlikningsgrunnlag innen forholdsvis homogene grupper.

Nettopp fordi en familie eller husholdning forbruker så mange goder i fellesskap, er det av vesentlig betydning at husholdningen er enhet i en forbruksundersøkelse. Og jeg tror at dette argumentet kan utvides fra å gjelde forbruk spesielt til å gjelde levekår generelt. Det er svært få aktiviteter som utføres uavhengig av den gruppen som individet tilhører. For eksempel vil både yrke og arbeidsforhold kunne ses i sammenheng med arbeidstakerens forhold hjemme. Dette skulle da tilsi at også levekårsundersøkelser bør ta utgangspunkt i husholdningen. Hvis de ikke gjør det, bør de iallfall ha solide data om den primærgruppen som individet tilhører. Enslige kommer her i en spesiell situasjon, men deres aktiviteter vil på samme måte som for familiemedlemmer avspeile den situasjon de befinner seg i.

Meget viktige forbruksdata for hvert medlem av husholdningen får vi i forbruksundersøkelsene ved at alle personer over 15 år skal føre sine egne

utgifter i et særskilt hefte. Senere i dette kapitlet skal jeg beskrive en nærmere analyse av denne utgiftsfordelingen. Opplysninger om fordelingen av matvareforbruket får vi ikke på denne måten, fordi matvarer som regel blir kjøpt inn av en person på vegne av hele husholdningen. Det er særlig den enkeltes personlige forbruk i fritid og arbeidstid, samt fordelingen av husholdningens større innkjøp og utgifter vi her kan få et bilde av.

Når det gjelder valg av enhet i en undersøkelse som har med hele eller deler av levekårsituasjonen å gjøre, må konklusjonen være at det er store fordeler ved å benytte husholdningene som enhet, vel å merke hvis man samtidig får tilstrekkelige bakgrunnsdata om de enkelte husholdningsmedlemmene. Det er kombinasjonen individdata/husholdningsdata som her vil være vesentlig.

5.2. Husholdningen som sosial gruppe

For å kunne beskrive aktiviteter og atferdsmønstre er det nødvendig å se på individene som medlemmer av en eller flere sosiale grupper. Den gruppen som til enhver tid vil ha størst betydning for den enkelte, er familien eller husholdningen. I sosiologisk teori kalles ofte denne gruppen for en primærgruppe.

> "Primärgruppen utmärks av att alla medlemmar är i så nära interaktion med varandra, att kontakten är personlig (ansikte mot ansikte). Vidare är samhörighetskänslan mycket stark (vi-känsla), trots att inga skrivna och formaliserade normer upprätthåller den. För det tredje är den grupp, som barnet först kommer i kontakt med, så gott som alltid en primärgrupp."
> (Allardt & Littunen, 1962, s. 30.)

Senere i livet kommer menneskene i kontakt med andre primærgrupper enn familien, men som grunnlag for tilegnelse av normer og verdier er familien av fundamental betydning. Dette har ikke minst innvirkning på forbruksatferden. Avhengig av den familie man blir født inn i, skapes behov og verdimønstre som blir avgjørende for senere atferd.

Familiesosiologer er i dag opptatt av at husholdningen, eller familien, får stadig færre funksjoner. I motsetning til "gamle dager" hvor husholdningene ofte var store, selvstendige enheter som produserte det de selv trengte og som selv sørget for sine medlemmer, kan det hevdes at de moderne "kjernefamilier" egentlig ikke er nødvendige i dagens samfunn. Skoler, arbeidsplasser og forskjellige sosialpolitiske og økonomiske tiltak har overtatt de fleste av familiens opprinnelige funksjoner.

Som primærgruppe har imidlertid familien iallfall én meget viktig funksjon, nemlig sosialisering av medlemmene. Og den sosialiseringen som foregår i familien, er av større betydning enn sosialisering i andre grupper hvor målet er å skape samhold ved at medlemmene tilegner seg gruppens fastsatte normer og verdier. Den sosialiseringen som skjer i familien skal føre til at individene tilpasser seg samfunnet som helhet, barna skal vokse inn i sine roller som samfunnsmedlemmer. (Parsons, 1955, s. 12.) Sosialiseringen tar dermed sikte på at barna før eller senere skal forlate sin opprinnelige primærgruppe. Derfor er det vesentlig at familien formidler samfunnets normer og verdier til sine medlemmer. I hvilken grad dette kan skje er ikke minst avhengig av økonomiske faktorer, som for eksempel husholdningens inntekt.

Familiegruppens sosiale status er i høy grad avhengig av den kontakten som en eller flere av medlemmene har med arbeidslivet. I sin beskrivelse av den amerikanske familie betegner Parsons dette som den instrumentelle rollen. (Parsons, 1955, s. 17.) Det er denne rollen som forbinder familien med samfunnet samtidig som den som nevnt skaper grunnlaget for familiens status. Denne instrumentelle rollen ses i forhold til den såkalte ekspressive rollen som innehas av den som har det daglige ansvaret for familien på det mer følelsesmessige plan. Denne ekspressive rollen betinger nærhet, og siden det som oftest er flere kvinner enn menn i hjemmene døgnet rundt, ivaretas denne rollen stort sett av kvinnene.

Kvinnenes ekspressive rolle i familiene fører oss til en annen meget viktig funksjon som familien som helhet har i dag, nemlig den emosjonelle behovstilfredsstillelsen, eller tilfredsstillelse av behovet for kjærlighet og tilhørighet, som Allardt uttrykte det. Parsons går noe videre enn Allardt når det gjelder å definere disse behovene, og mener at tilfredsstillelsen av dem kan betegnes som en sosialisering av også de voksne familiemedlemmene.

> "The principal stages in the development of personality, particularly on its affective or "emotional" side, leave certain "residua" which constitute a stratification (in the geological sense) of the structure of the personality itself with reference to its own developmental history. Partly these residua of earlier experience can constitute threaths to effective functioning on adult levels ..... but partly, also, they have important positive functions for the adult personality: To express and in certain ways and contexts "act out", motivational systems and complexes which are primarily "infantile" or "regressive" in their meaning is, in our view, by no means undesirable, but on the contrary necessary to a healthy balance of the adult personality." (Parsons, 1955, s. 14-15.)

De emosjonelle behov som man på denne måten får tilfredsstilt i familien, går stort sett ut på å ha omsorg med og bli sørget for, å dominere

og bli dominert, å beundre og selv bli rost, å føle trygghet, å gi og selv å få seksuell tilfredsstillelse og å ha en eller flere å være sammen med så ofte og slik som man ønsker. (Grønseth, 1960, s. 101). Disse behovene gir inntrykk av den privatiseringen som familiegruppene blir mer og mer preget av. Det er behov man må søke tilfredsstillelse for "privat", de passer ikke inn i andre roller i samfunnet enn de man kan utfolde seg i innen familien.

Selv om jeg i det følgende avsnitt skal betrakte husholdningen som et sosialt system, tror jeg det er viktig også å beskrive den som en sosial gruppe. Teorier om sosiale systemer har den store fordelen at de kan anvendes på flere nivåer. Derfor er det ofte hensiktsmessig å anvende slike teorier eller modeller i den hensikt å analysere de ulike funksjonene. Men for fullt og helt å forstå husholdningens funksjoner i denne sammenheng, må den også betraktes som en sosial gruppe med de begrensninger det fører med seg. Det som en primærgruppe forutsetter av solidaritetsfølelse og følelse av tilhørighet er kanskje det vesentligste for å forstå husholdningenes atferd.

5.3. Husholdningen som sosialt system

5.3.1. Mønsteroppretholdelse og konfliktløsing

Den funksjonen som går ut på å opprettholde verdimønsteret i samfunnet (systemet), motstå press for å forandre på dette verdimønsteret og løse eventuelle konflikter i forbindelse med dette, er i det hele tatt vesentlig lokalisert i primærgruppene. Det er i de små gruppene med høy interaksjon og samfølelse at menneskene utformer sitt verdimønster. Og det er i disse gruppene man i første omgang mottar eller ikke mottar prestisje for sin atferd.

Sett på bakgrunn av det jeg har nevnt ovenfor om sosialiseringsprosessen i familien, er det viktig at familien som primærgruppe tilpasser sine medlemmer til samfunnet. Barnet må lære seg samfunnets normer og verdier, og det skjer gjennom den prosessen som vi kaller oppdragelsen. Resultatet av en vellykket oppdragelse anser vi å være et selvstendig menneske som ikke uten videre kommer i konflikt med sine omgivelser.

I vårt samfunn kan vi betrakte kjernefamilien som en institusjon; det vil si at den er preget av bestemte normer og atferdsmønstre som er stabile over tid. Dermed blir kjernefamilien selv en del av den institusjonaliserte kultur som vårt verdimønster er forankret i. Andre deler av denne kulturen er nye institusjoner som utviklingen har ført med seg, for

eksempel bilismen, underholdningsverdenen og reklamen. En like viktig del av denne kulturen er imidlertid de tradisjonene vi måtte ha fra fortiden, som er overlevert fra generasjon til generasjon. Disse kan være ulike fra samfunn til samfunn og er i høy grad preget av "naturforhold" som klima, geografiske forhold osv. Men ikke desto mindre har de vært av stor betydning for valg av boligform, klesdrakt og kosthold. Og selv om vi med moderne kommunikasjonsmidler kommer nærmere inn på andre måter å leve på og selv høster erfaringer fra andre samfunn, så er det noe ved et samfunns egne tradisjoner som gjør at de består. Dette "noe" tror jeg som sagt har med naturen å gjøre, naturen i videste forstand. Det er nettopp grunnen til at tradisjonene har overlevd. I motsetning til Forbrukerrådet (se s. 50) mener jeg at disse tradisjonene ikke er til belastning for oss, men tvert imot til nytte i vårt dagligliv. Vi skal ikke uten videre fornekte vårt nedarvete verdimønster for å kunne være konform med et rasjonelt forbruker-ideal, skapt av den moderne utvikling. Jeg mener ikke dermed å si at vi skal gå tilbake i tiden eller at våre forfedre (og mødre) alltid gjorde tingene riktig. Men jeg tror vi kan ta lærdom av deres større åpenhet for det tradisjonelle aspektet ved handlingene, at behovstilfredsstillelsen hadde et ikke-materielt innhold i like høy grad som dens materielle innhold.

I dag ser det ut til at det er skikkenes materielle innhold som teller (ta for eksempel dåp, bryllupsfest og konfirmasjon). Dette er selvfølgelig en konsekvens av den stadig større vekten som legges på ting som kan kjøpes for penger. Dette er igjen en konsekvens av at stadig flere har penger å rutte med. Dermed blir verdiene institusjonalisert med hovedvekten på det materielle innholdet, og et institusjonalisert verdimønster skal det mye til å forandre på.

5.3.2. Måloppnåelse

Dette fører oss fram til spørsmålet om hva som egentlig er husholdningens mål. Familiens mål er forholdsvis klare slik Parsons definerer dem med sosialisering av barn og behovstilfredsstillelse i form av "avreagering" for de voksne familiemedlemmene. Mens jeg tidligere ikke har gjort noe særlig forsøk på å skille begrepene familie og husholdning, tror jeg det kan være fruktbart å gjøre det i forbindelse med diskusjonen av målene.

I begrepet husholdning ligger på en måte noe mer jordnært enn i begrepet familie. Vi kan i høyere grad si at materiell eller fysisk behovstilfredsstillelse er husholdningens mål, og dermed kanskje forsvare forbruk

som mål i seg selv. Det å forbruke de samme goder innebærer imidlertid et større fellesskap; forbruksfellesskap fører til fellesskap i en rekke andre handlinger. Derfor tror jeg det er viktig å innføre primærgruppeperspektivet på husholdningen, enten den består av en familie eller en annen form for kollektiv. Da vil måloppnåelsesfunksjonen utvides til også å gjelde ikke-materiell behovstilfredsstillelse, tilfredsstillelse av behov for kjærlighet, tilhørighet og til en viss grad selvrealisering.

Rent psykologisk kan man se at mangel på en naturlig tilfredsstillelse av disse psykiske og sosiale behov kan gi seg utslag i såkalt kompensatorisk forbruk: Gjennom visse former for forbruk kan man få en tilfredsstillelse av disse behovene. Dette blir ikke minst understreket i reklamen, hvor det bevisst spilles på at behov kan tilfredsstilles ved å kjøpe ett eller annet.

Jeg tror at dette fører til en usunn utvikling både for den enkelte forbruker og for samfunnet. Ved å understreke betydningen av de materielle mål for husholdningen og for den enkelte, benekter man at disse målene kan nås på andre måter enn ved kjøp og forbruk. Hvis man derimot kan komme dithen at man legger større vekt på følelsen av tilhørighet og samhold med andre mennesker som en mulig behovstilfredsstillelse, tror jeg man er nærmere en tilstand av "fysisk, psykisk og sosialt velvære". (Forbruker-rapporten nr. 10, 1971, s. 6.)

5.3.3. Tilpassing

Uansett om vi ser på husholdningens måloppnåelse som en materiell funksjon eller som en kombinasjon av en materiell og ikke-materiell funksjon, så er de økonomiske ressursene av avgjørende betydning for måloppnåelsen. Og de økonomiske ressursene hentes ikke innenfra i systemet, men må skaffes til veie utenfra, som regel ved et arbeidsforhold som gir en fast inntekt. I de fleste norske husholdninger er dette primært mannens oppgave: han har den instrumentelle rolle som består i å skaffe til veie husholdningens økonomiske ressurser.

Det neste leddet i tilpassingen blir da å utnytte disse ressursene. Og her tror jeg vi er ved en av de tradisjonene jeg nevnte ovenfor og som fremdeles eksisterer: det er husmorens oppgave å utnytte ressursene best mulig, og det er ansett som en "dyd" dersom hun er "økonomisk" i sin forvaltning. I sin bok om "Huslivet i Norge" skriver Eilert Sundt at det kom beretninger fra de fattigste strøk på Vestlandet om at husholdningenes inntekter ikke ville balansere med utgiftene. Man forsøkte med landbruksskoler, med å gi opplysning om jordbruk, hagedyrking og husdyrhold, men ingenting hjalp,

problemene kom igjen. Da kom man på den idé at det måtte være kvinnenes innsikt i å utnytte avkastningen det skortet på. (Sundt, 1873, s. 127-128.) Problemet ble da: Hvordan skal kvinnen lære den kunst å holde liv i en stor familie med små forråd?

Som nevnt tidligere var Sundt meget imot en "oppdragelse" av husmødrene. Han mente at de i stedet burde påskjønnes for sitt arbeid, og at ikke alt var så galt som for eksempel folkeopplysningsforkjemperne ville ha det til. Følgende sitat er derfor ikke uttrykk for Sundts syn, men det er i høy grad uttrykk for en verdi som var skattet i samfunnet den gang, og som til en viss grad gjelder den dag i dag. Dette ble uttalt av skoledirektør Lous i forbindelse med Eilert Sundts bok om renslighetsstellet i Norge:

> "Det er derfor en almindelig Klage, at Kvinden navnlig (om ikke udelukkende) blandt Almuen, saavel i By som paa Land, ikke er sit vigtige Kald voxen, saa at Hjemmet altfor ofte maa savne den ordnende, ledende Haand, der fornemmelig skulde berede dets Hygge, Børnene den Pleie og Opdragelse, som et velordnet og ret Hjem alene kan skjænke, Husvæsenet den Orden, Renlighet og Samvirken af alle Kræfter som er en nødvendig Betingelse for den sande Økonomi, og Manden ikke finner den Medhjælp, som Kvinden efter det kristelige Ægteskabs Ide skulde være ham."
> (Sundt, 1873, s. 133.)

Det som her er betegnet som "den sande Økonomi" på bakgrunn av de verdier som er nevnt av skoledirektøren, finner vi rester av den dag i dag. Begreper som "husmorære", "fredagsvask" og "mors kjøttkaker" betyr noe for norske husholdninger i dag. Og selv om de kan overvurderes, hvilket de sikkert ofte gjør, så skal man heller ikke undervurdere dem. Dette er kvinnens tilpassingsfunksjon, og selv om hun også tar del i den instrumentelle tilpassingen ved å ha egen inntekt, så er forvaltningen av husstellet fremdeles hennes område.

Som vi skal se nærmere på i neste avsnitt, gir denne holdningen seg utslag i husholdningens økonomiske arbeidsdeling. Stort sett har husmoren beholdt sin funksjon: å forvalte de ressurser som skal brukes i det daglige husstell. Det som er interessant, er at dette gjelder enten hun er yrkesaktiv eller ikke, om enn med noen variasjoner. Mannens funksjon blir da å forvalte resten av de økonomiske ressursene, og det som her er interessant er at det ikke stilles noen krav til hans "økonomiske" evner.

5.3.4. Integrering

Det er en meget markert kjønnsforskjell i en husholdnings arbeidsdeling, og det er vel ingen tvil om at det har sammenheng med det tradisjonelle kjønnsrollemønsteret som vi har i samfunnet. De fleste kvinner er ennå økonomisk avhengige av sine menn, samtidig som de ofte er bundet til hjemmet på grunn av små barn. Slik var det også på Eilert Sundt's tid, selv om en vesentlig forskjell var at kvinnene den gang i langt større grad tok del i produksjonen for å skaffe til veie de økonomiske ressursene. Nå foregår produksjonen utelukkende utenfor husholdningene, og de kvinnene som er bundet til hjemmet, er avskåret fra å delta.

Vi kan si at mannen i den moderne husholdning stort sett har ansvaret for de ytre anliggender, og kvinnen for de indre. Dermed får mannen den økonomiske og den sosiale makt i og med at han tjener pengene samtidig som han er bindeleddet mellom husholdningen og samfunnets økonomiske institusjoner. Denne makten er institusjonalisert i den grad at alle forventer at mannen i en husholdning skal arbeide for å tjene penger til dem han forsørger.

Når det gjelder kvinnen har man tradisjonelt hatt en forventning til henne at hun skal være hjemme og sørge for stell av hus og barn. Det er nå mer og mer akseptert at hun også tar seg arbeid utenfor hjemmet, men det reduserer ikke de forventningene man har til henne som husmor: Det er fremdeles hun som skal ta seg av husarbeidet og sørge for innkjøp av dagligvarer. For å illustrere dette, viser følgende diagram den prosentandel innen hver varegruppe som er kjøpt hovedsakelig av mannen. Tallene er fra Forbruksundersøkelsen 1972, Prøveundersøkelsen. Videre viser tabell 17 hvor stor del av hver utgiftsgruppe mannen har kjøpt eller betalt i husholdninger hvor kvinnen er yrkesaktiv sammenliknet med husholdninger hvor kvinnen er hjemmeværende.

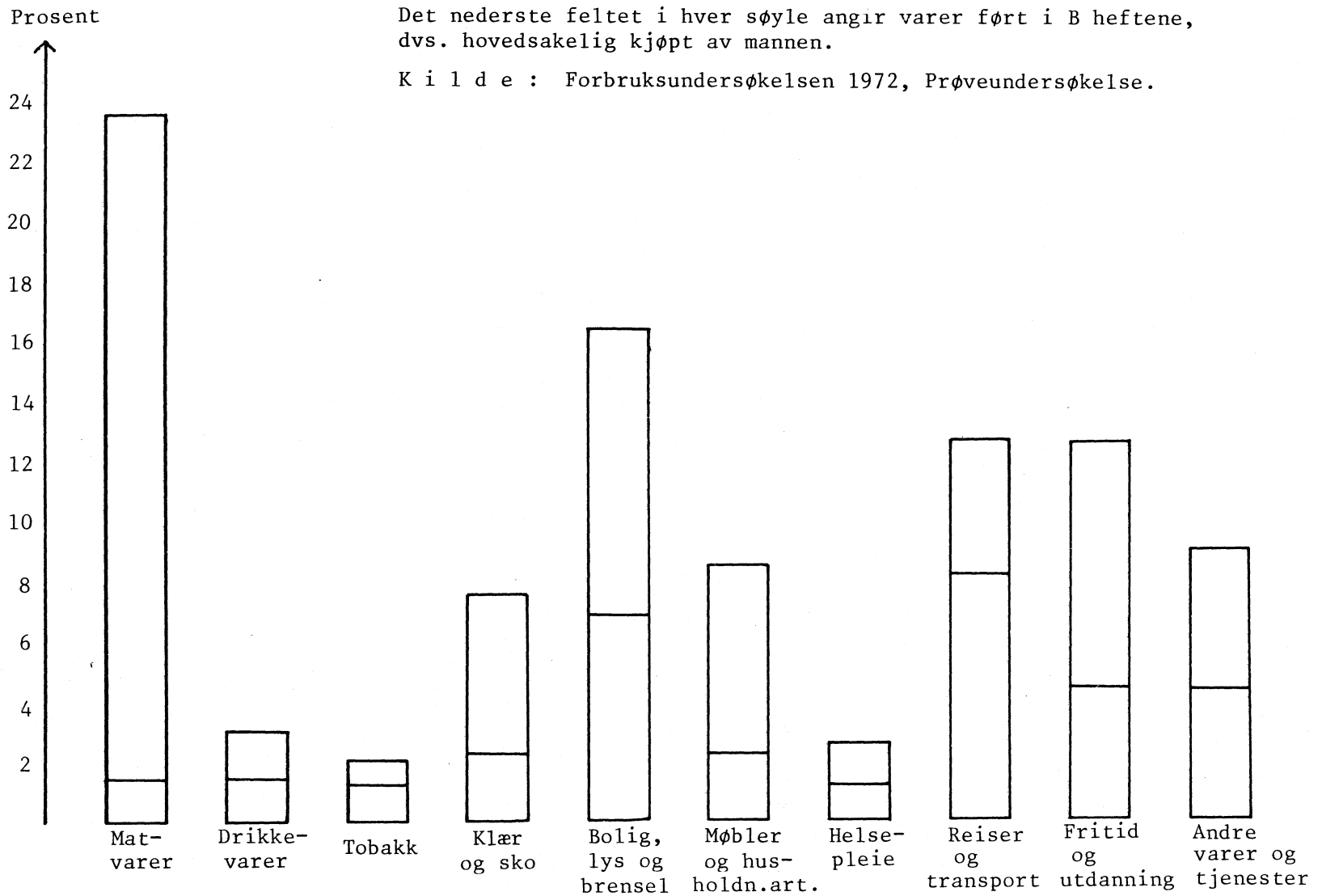
Jeg vil igjen gjøre oppmerksom på prøveundersøkelsens spesielle utvalg, slik at disse resultatene ikke kan sies å gjelde for hele landet. Det er her barnefamilier i byene det dreier seg om, og bare de med to barn.

Diagram over prosentvis andel til de ulike varegruppene.

N = 131 husholdninger.

Det nederste feltet i hver søyle angir varer ført i B heftene, dvs. hovedsakelig kjøpt av mannen.

K i l d e : Forbruksundersøkelsen 1972, Prøveundersøkelse.



TABELL 18. Prosentandel av hver utgiftsgruppe som er ført i B-heftene, dvs. kjøpt hovedsakelig av mannen, etter kvinnenes yrkesaktivitet. (Både kvinner i heltidsarbeid og i deltidsarbeid er regnet som yrkesaktive)

Varegruppe	Alle husholdninger	Kvinnen yrkesaktiv	Kvinnen hjemmeværende
Matvarer	6,2	9,1	5,0
Drikkevarer	46,2	49,1	44,0
Tobakk	57,8	50,0	61,2
Klær og sko	27,7	38,5	22,6
Bolig, lys og brensel	41,1	32,2	45,2
Møbler og husholdningsartikler	26,0	22,4	27,8
Helsepleie	52,8	42,6	53,2
Reiser og transport (bil)	63,5	47,1	69,7
Fritid og utdanning (TV)	34,9	43,1	32,1
Andre varer og tjenester	48,7	43,9	50,5
I alt	34,2	31,4	35,4
N	131	39	92

Av diagrammet går det fram hvilken betydning de forskjellige varegruppene har for husholdningens økonomi. Det er bare forbruksutgiftene som er tatt med; skatter, trygder og eventuell sparing er holdt utenfor. Vi ser at den gruppen som har størst betydning, matvarer, er den gruppen hvor mannen minst gjør seg gjeldende. Det samme viser seg i utgifter til klær og sko og møbler og husholdningsartikler. Når det kommer til betaling av regninger, for eksempel gruppen "bolig, lys og brensel", er mannens andel av betalingen atskillig større.

Disse resultatene er helt i overensstemmelse med resultatene fra en annen norsk undersøkelse foretatt av Gallup og analysert ved Institutt for anvendt sosialvitenskapelig forskning. (Bastiansen, 1972.) 71 prosent av intervjuobjektene sa at mor (pluss eventuelt barn) utførte innkjøp, mens bare 4,7 prosent sa at far gjorde det. Derimot svarte 26,6 prosent at mor betalte regninger, mens 50,1 prosent sa at far gjorde det. De resterende svarte at begge gjorde det. Også denne undersøkelsen gjaldt barnefamilier. (Bastiansen, 1972, s. 33.)

Hvis vi ser på tabell 18, som viser prosent av hver varegruppe som er kjøpt/betalt av mannen og sammenliknet for husholdninger hvor kvinnen er yrkesaktiv og hjemmeværende, så ser vi at mennene kjøper mer av mat og klær når kvinnen er yrkesaktiv, og utgifter til bil (reiser og transport) er mye jevnere fordelt. Når kvinnen er hjemmeværende, ser det ut til at mannen i større grad betaler regninger (bolig, lys og brensel), og dessuten har han

en langt større andel av utgifter til reiser og transport. Dette er også i samsvar med den nevnte Gallup-undersøkelsen, hvor fars andel av innkjøpene stiger med kvinnens yrkesaktivitet, mens betaling av regninger utjevnes med kvinnens yrkesaktivitet, slik at når hun er yrkesaktiv, betaler de omtrent like mye hver. (Bastiansen, 1972, s. 37.)

Tabell 19 viser mannens andel av hver av varegruppene i husholdninger etter yrkesgrupper.

TABELL 19. Prosentandel av hver utgiftsgruppe som er ført i B-heftene, dvs. kjøpt hovedsakelig av mannen, etter hovedinntektstakerens yrkesgruppe

Varegruppe	Alle husholdninger	Funksjonær-yrker	Arbeider-yrker
Matvarer	6,2	7,3	4,8
Drikkevarer	46,2	40,2	51,8
Tobakk	57,8	60,0	55,1
Klær og sko	27,7	33,7	18,5
Bolig, lys og brensel	41,1	41,4	41,4
Møbler og husholdningsartikler ..	26,0	30,0	18,0
Helsepleie	52,8	57,1	32,7
Reiser og transport (bil)	63,5	65,4	60,1
Fritid og utdanning (TV)	34,9	33,9	37,8
Andre varer og tjenester	48,7	52,4	42,5
I alt	34,2	36,6	30,5
N	131	72	58

Av tabell 19 går det fram at det er en tydelig forskjell på de to yrkesgruppene. Det er en tendens til at mennene i funksjonærgruppen i langt større grad utfører husholdningens innkjøp enn mennene i arbeidergruppen. Jevnt over er mennenes andel i funksjonærgruppen høyere enn i arbeidergruppen, og særlig stor forskjell ser vi i gruppene "klær og sko" og "møbler og husholdningsartikler". Men forskjellene innen disse to gruppene er likevel ikke så store at ikke det totale kjønnsrollemønsteret trer tydelig fram, også innen hver av gruppene.

I forbindelse med denne prøveundersøkelsen ble det foretatt en etterundersøkelse som bestod av ustrukturerte intervjuer med et tilfeldig utvalg på 17 husholdninger i Oslo som hadde deltatt i undersøkelsen. Hovedhensikten med denne etterundersøkelsen var å finne ut om husholdningene hadde endret sine innkjøpsvaner eller sin forbruksatferd forøvrig som følge av undersøkelsen, og det ble også samtalt om den økonomiske arbeidsdelingen i husholdningen. Følgende kasus illustrerer noe av det jeg har nevnt ovenfor:

"Han hadde arbeideryrke, hun arbeidet deltid. Den det passet best for, ordnet med de ulike utgiftene, selv om det som regel var hun som kjøpte inn mat og klær og han som ordnet de større utgiftene. Hun fikk ingen faste husholdningspenger, men fikk av ham hvis hun trengte noe utover det hun selv tjente."

"Han hadde funksjonæryrke, hun var hjemmeværende. Hun fikk regelmessige husholdningspenger hver uke. De store utgiftene ordnet stort sett han, da det var mest praktisk siden han var i byen hver dag. Hun hadde ikke oversikt over husholdningens større utgifter, og hadde ikke klart å besvare avslutnings-intervjuet alene."

"Han hadde funksjonæryrke, hun var hjemmeværende. Hun hadde hele tiden vært negativt innstilt til undersøkelsen. Det var mannen som hadde tatt imot intervjueren og senere overtalt sin kone til å være med. Det var en selvfølge fra hans side at hun skulle føre regnskapet. Hun fikk faste husholdnings-penger, mens han ordnet de større utgiftene. Stort sett hadde hun oversikt over hva pengene gikk til, men detaljene i hans forbruk var hun ikke interessert i."

"Han hadde funksjonæryrke, hun var hjemmeværende. Hun fikk faste husholdningspenger. Hun mente hun hadde en viss over-sikt over de store faste utgifter, men var ikke interessert i detaljene. Stort sett var det han som ordnet de store utgiftene."

"Han hadde funksjonæryrke, hun hadde deltidsarbeid. De prakti-serte systemet med å legge bestemte beløp i bestemte hauger til bestemte formål. Hun fikk for eksempel faste husholdningspenger hver måned, og selv om det var ham som en dag skulle kjøpe mat-varer, så brukte han av de pengene som var avlagt til det. Hennes inntekter gikk til ekstra klær og utstyr til huset. Den det passet best for, ordnet med de større utbetalingene, og be-talte da med de pengene som var lagt av i den respektive "haug".

"Begge ektefellene hadde funksjonæryrker. Begges inntekter gikk i en felles kasse. Deretter tok hun seg av husholdnings-utgiftene og han tok de større utgiftene."

"Han var funksjonær, hun var hjemmeværende. Hun hadde blitt overtalt av sin mann til å være med i undersøkelsen, selv ville hun ha nektet. Hun fikk faste husholdningspenger hver uke og hadde ikke noe greie på hvordan han disponerte resten av sin inntekt. Han ordnet alle større utbetalinger."

Flere av de andre samtalene ga det samme resultat, slik at total-inntrykket var at det praktiseres en utstrakt økonomisk arbeidsdeling ved at husmoren har hånd om de daglige innkjøp selv om hun selv har arbeid utenfor hjemmet.

Et interessant fenomen i denne forbindelse er ordningen med husholdningspenger. Over halvparten av de 17 husholdningene i etterundersøkelsen praktiserte denne ordningen, og det var alltid kvinnene som forvaltet disse pengene. Er ikke dette en parallell til problemstillingen på Eilert Sundt's tid at kvinnenes oppgave var å lære å holde liv i en stor familie med små forråd? Selv om husholdningspengene for de fleste husmødre i dag er beregnet så romslig at de ikke har noen problemer med å få dem til å strekke til, og selv om det i dag er flere muligheter til ekstra inntekter enn det var før, er det ikke fremdeles en verdi å kunne være "økonomisk" i den forstand at man bruker lite penger ved å gjøre mest mulig selv? Er ikke husmorens besparelser ennå ansett som mer verdifulle enn hennes tid?

> "Han hadde funksjonæryrke, hun var hjemmeværende. Hun hadde oppfattet undersøkelsen som en prøve på sin egen økonomiske evne, og hadde gått inn for å kjøpe så lite som mulig. I denne tiden hadde hun fått øynene opp for alt det overflødige og unødvendige som de vanligvis kjøpte, og dette hadde hun da unngått."

> "Han var funksjonær, hun hadde deltidsarbeid. Han skjønte ikke hensikten med å føre sitt eget hefte, det var da alltid hun som tok seg av regnskapsføringen der i huset. Hun var den økonomiske, han hadde ikke greie på slikt, brukte bare det han hadde behov for."

> "Undersøkelsen hadde ført til at ektefellene satt sammen om kveldene og ble klar over hverandres utgifter. Særlig gjaldt dette for ham. Vanligvis hadde han ikke det minste interesse for husholdningsutgiftene, syntes bare at det gikk mye penger til mat. "Nå fikk han også føle hva maten koster"."

> "Egentlig skulle han føre sitt eget hefte, men det hadde alltid vært henne som førte regnskapene der i huset. Han ga tydelig uttrykk for ønskeligheten av dette, samtidig som han framhevet sin kones økonomiske evner."

Det var et sterkt inntrykk fra disse samtalene at det legges stor vekt på kvinnenes økonomiske evner i hennes rolle som husmor. Bare i en husholdning var det mannen som var mest "økonomisk", og der var det han som ordnet alle dagligvarekjøp. Men det var absolutt en unntakelse.

Bakgrunnen for opprettholdelsen av denne verdien om den "økonomiske" husmor, finner vi i vårt samfunn i kvinnens økonomiske avhengighet av mannen, og i hans institusjonaliserte rolle som familieforsørger. Til tross for at kvinnen er den bestemmende og den dominerende i de fleste av husholdningens gjøremål, er ikke denne rollen institusjonalisert (Grønseth, 1960, s. 98). Den er i langt større grad regnet som et kall og avhengig av en viss evne og lyst for å kunne lykkes.

På bakgrunn av dette kan kravet om muligheter for kvinnens selvrealisering forstås. Så lenge de økonomiske avhengighetsforhold er slik de er i husholdningene, har ikke kvinnene i særlig grad muligheter til selvrealisering så lenge de ikke mottar fullverdig lønn for sitt arbeid med barneoppdragelse og husstell. (Se Grønseth, 1960, s. 126.)

> "Tross sin faktiske, men ikke anerkjente autoritet i familien, ventes kvinnen fremdeles å være mer snill, føyelig og passiv enn mannen. Slik synes det fremdeles å råde et mer eller mindre tilslørt autoritært forhold ikke bare mellom generasjonene, men også mellom kjønnene i familien, et forhold der mannen i siste instans har den sosiale og økonomiske makt, særlig i familiens ytre anliggender."
> (Grønseth, 1960, s. 126.)

Resultater fra andre undersøkelser viser de samme markerte kjønnsforskjeller også i anliggender som ikke har direkte med kjøp av forbruksvarer å gjøre. Av Tidsnyttingsundersøkelsen 1971/1972 går det for eksempel fram at aktiviteter som matlaging, vasking av klær og golv og rydding i huset i over 80 prosent av svarene blir hevdet utført bare av kona i husholdningen. Dette overensstemmer også med den før nevnte Gallup-undersøkelsen om barnefamilier. Der går det også fram at aktiviteter som reparasjoner, hagearbeid o.l. i høy grad blir utført av mannen. (Bastiansen, 1972, s. 33.)

I en undersøkelse om skoleungdoms forbruks- og kjøpevaner finner man også store kjønnsforskjeller:

> "Foreldrenes like behandling av gutter og piker synes å stoppe opp når en kommer til spørsmålet om barna skal yte noe til gjengjeld for lommepengene de får og hva de eventuelt skal gjøre for disse. Det er i følge elevenes egne utsagn, tydelig flere jenter enn gutter som gjør bestemte tjenester hjemme. Det er også en klar kjønnsforskjell i fordelingen av arbeidsoppgavene. "Hjelpe til i huset", "gå ærend" og "sitte barnevakt - passe barn" er oppgaver som oftest blir nevnt av jentene, mens guttene på sin side oftere gjør "hagearbeid (snømåking)". Det er rimelig at de arbeidsoppgaver som foreldrene kan pålegge barna sine, stort sett må bli huslige gjøremål. Og resultatene her tyder på at slike oppgaver fortsatt oppfattes som mest passende for jenter."
> ("Ungdom og penger", 1970, s. 34.)

Det er helt tydelig at det kjønnsrollemønsteret som vi finner uttrykt, blant annet i forbruksundersøkelsene, blir grunnlagt i selve sosialiseringsprosessen i familien. Det er en del av samfunnets verdisystem som familiene er med på å opprettholde. Sett i sammenheng med en levekårssituasjon, kan dette først og fremst si noe om tilfredsstillelsen av behovet for selvrealisering, den verdien som Allardt kalte "Being". Når vi skal vurdere individenes personlige ressurser, er det etter min mening helt

nødvendig å se disse på bakgrunn av den situasjon av økonomisk avhengighet som individet befinner seg i. Og denne situasjonen kommer best til syne ved en analyse av maktforholdene innen husholdningen, slik jeg her har skissert det.

Jeg er klar over at denne framstillingen på mange måter er ensidig. Men min hensikt er heller ikke å foreta noen nyansert kjønnsrolledebatt. Det som her er mer vesentlig, er å vise hvordan informasjon om tilsynelatende trivielle ting, som for eksempel ektefellenes økonomiske arbeidsdeling i en husholdning, også kan belyse levekår i atskillig videre forstand.

5.4. Beskrivelse av husholdningen etter hva den har

Det som hittil har vært av størst betydning i forbruksundersøkelsene når det gjelder å beskrive den enkelte husholdning, er å plassere den i forhold til andre husholdninger etter hva den har. Dette kan være hva den har av økonomiske ressurser (inntekt, forbruksutgift), hva den har av medlemmer (husholdningens størrelse) og hva den har av ting (varige forbruksgoder). Jeg tror at slike beskrivelser i høy grad understreker de normer og verdier som vi bygger vår materialistiske tilværelse på: det tas uten videre for gitt at en husholdning har et visst minimum av disse tingene.

Tidligere har jeg vært inne på at samfunnsutviklingen fører til at menneskene lærer å vurdere seg selv etter hva de har. I følge Marcuse skjer det da en likeretting med hensyn til normer og verdier, slik at man får en utvikling henimot et en-dimensjonalt menneske. (Marcuse, 1964.)

Når det gjelder å beskrive levekår for en befolkning, tror jeg det er viktig å ta hensyn til de nyanseringer av verdier og normer som måtte finnes. For å komme fram til en riktig vurdering av menneskenes preferanser, kan man ikke uten videre gå ut fra at alle har "standardpakken" av goder, og stille spørsmål ut fra det. Det kan kanskje være mer på sin plass å spørre hvorfor man har et gode enn hva man har. I alle tilfelle må det være viktig å komme fram til en måte å beskrive husholdningene og individene på hvor de selv kan avgjøre sin referanseramme ved selv å gi uttrykk for de verdier de mener er av betydning for deres atferd.

6. METODISK VURDERING AV FORBRUKSUNDERSØKELSER, SÆRLIG I LEVEKÅRSSAMMENHENG

6.1. Er variabelbildet i overensstemmelse med virkeligheten?

For at forbruksdata fullt ut skal kunne indikere aspekter av levekår må de kunne gi et nyansert variabelbilde. Her er det nødvendig å arbeide både med kjennetegn og med klassifikasjoner. Når det gjelder de vanlige bakgrunnsvariable for hver person i husholdningen (alder, kjønn, stilling i husholdningen, yrke osv.), så er de såpass spesifiserte at de også kan brukes til å innhente data om hver enkelt person. Det man kanskje kunne savne individopplysninger om er utdanning, særlig fordi yrkesopplysningene er så vanskelige å klassifisere. For husholdningen som helhet kunne man ønske opplysninger om livssyklus, det vil i praksis si ekteskapets varighet eller årstall for ekteskapets inngåelse hvis ektefellene senere er skilt eller separert.

Klassifiseringen av bakgrunnsvariabelen hadde store mangler ved Forbruksundersøkelsen 1967. Dette gjaldt særlig type husholdning. Man var tydelig mer interessert i forbruksdata for barnefamilier av ulike størrelser enn for andre familietyper. (Se tabell 2, s. 24.) Som jeg tidligere har vært inne på, blir dette bedret ved senere forbruksundersøkelser, slik at man får muligheter til klassifisering av alle husholdningstyper. Som nevnt er også yrkene vanskelige å klassifisere fordi man er avhengig av en oppdeling i yrkesfelt. Med en kombinasjon med utdanning ville dette bli svært mye enklere, for selv om ikke høy utdanning alltid fører til høystatus-yrke og omvendt, så vil opplysninger både om utdanning og om yrkesfelt gi muligheter for alle kombinasjoner.

Foruten bakgrunnsdata for hvert enkelt medlem av husholdningen, får man i forbruksundersøkelsene data fra to andre kilder, nemlig regnskap og intervju. Regnskapsføringen er et meget nøyaktig måleinstrument, og en parallell til den finner vi i dagboksføringen i forbindelse med Tidsnyttingsundersøkelsen, hvor hver enkelt skal føre nøyaktig dagbok over sine aktiviteter. Avslutningsintervjuet i forbruksundersøkelsene er ment som en supplering av de data man får gjennom regnskapsføringen.

Når det gjelder de data man er ute etter i avslutningsintervjuet, nemlig kjøp av større gjenstander det siste året, beholdning og anskaffelsesår for ulike større varer og oppgave over de store faste utgiftene for hvert år, så er dette ofte svært vanskelig å huske. Hvis man ikke akkurat har

kvitteringer for hånden, kan man lett glemme både beløp og tidspunkt for anskaffelsen. Det viser seg at for anskaffelse av større varer, så er det ofte uoverensstemmelser mellom data man får gjennom regnskapet og data man får gjennom intervjuet. (Vestbye, 1970, s. 2.) Jeg skal ikke derfor påstå at regnskapsdata er mer pålitelige, for det er også her mange muligheter til feilkilder. Men sett isolert, burde regnskapsdata hvor regnskapet blir ført hver dag, gi et bedre bilde av husholdningens reelle forbruk.

Muligheter for feilkilder i analysen av regnskapsdata ligger på flere nivåer. Ved forbruksundersøkelser i flere land har man gjort den erfaring at regnskapsføring i kortere perioder viser høyere forbruk enn normalt, og når man fører regnskap i lengre perioder, er forbruket høyest de første ukene. Dette kalles "the end-period effect", og man mener forklaringen delvis er at husholdningen vil "vise ansikt" ved å leve stort, og delvis et resultat av at man går lei regnskapsføringen etter hvert og derfor blir slappere på slutten av perioden. (Townsend & Abel-Smith, 1965, s. 24.) Inntrykkene fra prøveundersøkelsen 1972 er imidlertid at forbruket ikke ble lagt om som en følge av undersøkelsen: tvert imot ble det av de fleste lagt vekt på å handle som normalt.

En annen mulighet til feil er at ved analyse av resultatene i Byrået blir data fra hver regnskapsperiode "oppmultiplisert" til å gjelde for hele året, for derved å kunne sammenlikne dem med intervjudata og for eksempel med data fra skattelikningen. Slik oppmultiplisering kan føre til at husholdninger som har hatt et unormalt høyt forbruk i en regnskapsperiode, vil få mange ganger så høyt forbruk for hele året. For grupper av husholdninger vil ikke utslagene her bli så store, men for den enkelte husholdning er dette ikke i overensstemmelse med virkeligheten.

6.2. Bruk av pretester eller prøveundersøkelser

Det er alminnelig praksis i Byrået å ha en prøveundersøkelse en tid før den egentlige hovedundersøkelsen. Dette vil være til stor fordel både for gjennomføringen av selve undersøkelsen og for analysen av resultatene. En prøveundersøkelse skal først og fremsr være en test av måleinstrumentet, av skjemaene som blir brukt og spørsmålene som blir stilt. Galtung går enda videre og mener at pretesten aldri bare er en test av måleinstrumentet, men en test av hele datainnsamlingsprosessen, og endog de første trinn av analysen (Galtung, 1969, s. 137.)

På bakgrunn av dette bør utvalget til prøveundersøkelsen være så nær opp til det egentlige utvalg som mulig. Man bør ikke, som i prøveundersøkelsen om forbruk, 1972, unngå de "vanskelige" eller de ekstreme husholdningstypene, men tvert imot legge vekt på å inkludere nettopp disse. Pretestens funksjon skal være å oppdage eventuelle vanskeligheter, ikke å unngå dem.

Ved å velge et utvalg bestående av unge, veletablerte husholdninger til prøveundersøkelsen 1972, ble resultatene så spesielle at de ikke uten videre kunne benyttes, og frafallet ble ikke vesentlig mindre enn vanlig. Dermed fikk undersøkelsen mer preg av en "spesialundersøkelse" enn en prøveundersøkelse.

Et annet viktig moment i forbindelse med prøveundersøkelser er at den planlegges i så god tid før hovedundersøkelsen at det blir anledning til å analysere materialet slik at man kan nyttiggjøre seg denne analysen. Selvsagt er det viktig at man kan nyttiggjøre seg de praktiske erfaringene man høster ved gjennomføring av en prøveundersøkelse, men av vel så stor betydning må det være å få en forsmak på selve analysen av undersøkelsen og hva som eventuelt kan forandres i datainnsamlingsprosessen for at analysen gir et så korrekt bilde som mulig.

6.3. Frafall

Hvis man skal ta sikte på å benytte forbruksdata som indikatorer på levekår, så representerer frafallet et stort problem. Det viser seg nemlig at frafallet er størst hos helt spesielle grupper i befolkningen, og at vi derfor mer eller mindre vil mangle opplysninger for disse. Følgende tabell viser størrelsen av frafallet for de uttrukne husholdningene i Forbruksundersøkelsen 1967 etter forskjellige kjennetegn. Frafallet angir den relative andelen husholdninger med frafall av alle husholdninger i samme kjennetegnsklasse:

TABELL 20

	Stort frafall (27 prosent eller mer)	Middels stort frafall (16-26 prosent)	Lite frafall (0 - 15 prosent)
Inntekt			
Under kr. 10 000	X		
Kr. 10 000 eller mer		X	
Husholdningsstørrelse			
1 person	X		
2 personer		X	
3 personer eller flere			X
Hovedpersonens alder			
Under 20 år	X		
20 - 49 år			X
50 - 69 år		X	
70 år og over	X		
Hovedpersonens yrkesstatus			
Selvstendig næringsdrivende i jordbruk, skogbruk, fiske			X
Andre yrkesaktive		X	
Ikke-yrkesaktive	X		
Bosted			
Spredtbygd			X
Tettbygd	X		

Kilde: Notat GD/WA, 4/5 1972, Statistisk Sentralbyrå.

Av tabellen går det tydelig fram at frafallet er størst i de lave inntektsgrupper, blant enslige, blant de helt unge (vesentlig på grunn av fravær) og de eldre over 70 år, blant ikke-yrkesaktive og i byene. De fleste av disse kjennetegn betegner mennesker med svake ressurser, det vi kanskje i vår tid kaller "svake" forbrukere.

Sett på bakgrunn av hva en forbruksundersøkelse innebærer både av regnskapsføring og hukommelse, så er det helt klart at dette blir en for stor belastning for enkelte grupper. Vi må være klar over at det er mange som ikke har såpass "orden" på sin økonomi at de i det hele tatt er i stand til å føre regnskap. Tar vi i tillegg med i betraktningen den holdningen å vurdere husholdningene etter hva de har, får vi kanskje nok en årsak til frafall: de har ikke.

Det er flere måter å løse frafallsproblemet på. En av dem benyttes i stor utstrekning, og det er å korrigere for frafallet ved analysen av undersøkelsesresultatene. Som regel har man i det minste ett kjennetegn for den

husholdningen som har falt fra (for eksempel alder eller inntekt), og ut fra det "lager" man en husholdning som er lik de andre i den samme kjennetegnsgruppen. Denne metoden er ikke holdbar dersom man skal få et korrekt bilde av virkeligheten i form av valide og reliable resultater.

En annen måte å løse frafallsproblemet på vil være å forebygge frafallet. Dette kan gjøres både ved presentasjonen av undersøkelsen og ved bearbeiding av måleinstrumentene, for eksempel ved spesiell opplæring av intervjuerne.

Når det gjelder presentasjon av undersøkelsen, har Byrået det prinsipp at de alltid sender et introduksjonsbrev til intervjuobjektet. Dette er en stor fordel, fordi man på denne måten kan forberede vedkommende på det som måtte komme. Vi skjønner da hvor viktig det er at dette brevet ikke er utformet på en slik måte at intervjuobjektet umiddelbart bestemmer seg til ikke å være med på undersøkelsen, og dermed ikke engang vil slippe inn intervjueren. Man må i introduksjonsbrevet være åpen om undersøkelsens formål, og ikke unnlate å poengtere den nytten nettopp intervjuobjektets informasjoner kan ha for dette formålet.

I forbruksundersøkelsene beskrives husholdningsmedlemmene ut fra sitt forhold til hovedpersonen, eller hovedinntektstakeren. Denne beskrivelsen er helt nødvendig som en operasjonell definisjon i undersøkelsen, fordi man da får et grunnlag for fastsettelse av husholdningstyper og familieforhold forøvrig. Når man imidlertid uten videre overfører denne operasjonelle definisjonen til virkeligheten, for eksempel ved å adressere alle henvendelser fra Byrået i forbindelse med undersøkelsen utelukkende til husholdningens "hovedperson", kan det for enkelte virke unødig diskriminerende. For de fleste er det kanskje naturlig at henvendelser fra det offentlige er adressert til mannen i huset (som oftest er identisk med husholdningens hovedperson). Men i en forbruksundersøkelse vil faktisk den som foretar de fleste innkjøpene være den viktigste personen, og dette er stort sett kona i husholdningen. Der det er ekteparhusholdninger, vil det derfor være naturlig å henvende seg til begge ektefellene når undersøkelsen presenteres.

6.4. Reliabilitet og validitet

Til enhver undersøkelse må man stille visse krav til reliabilitet og til validitet. Det vil si at resultatene må være å stole på, slik at man ville fått de samme resultatene ved et annet måleinstrument, og resultatene må være gyldige, det vil si at undersøkelsen måler det den er ment å måle.

Det første viktige skritt i datainnsamlingsprosessen er å trekke et utvalg. Forbruksundersøkelsene tar gjerne sikte på å trekke et representativt utvalg for befolkningen, og Byrået går her fram etter velprøvete og nøyaktige retningslinjer. Grunnlaget for utvalget, som er data fra folketellingene (for tiden fra Folketellingen 1960), blir ajourført via de lokale folkeregistre. Dersom denne ajourføringen blir hyppig nok, vil man spare det arbeid som flyttinger fører med seg. Det må derfor være viktig å innrette seg etter folkeregistrenes inndelinger så godt som mulig, slik at ajourføring av utvalgslister ikke skal bli en komplisert prosess. Det vil også være viktig av og til å revurdere definisjonene av spredtbygde og tettbygde strøk. De ulike strøk kan forholdsvis fort skifte karakter, enten ved utbygging eller fraflytting, og dette er en så viktig variabel at den bør måles korrekt.

Når det gjelder utvalget til forbruksundersøkelsene, er det en stor ulempe at man bare har med private husholdninger og ikke institusjonshusholdninger eller andre stor-husholdninger. Dette medvirker til en gjennomgående skjevhet i resultatene.

Intervjumetoden er ansett som en god metode å innhente data på, men man skal være klar over hva den krever både av intervjuskjemaet og av intervjueren. Fordi man i en intervjusituasjon oppretter en menneskelig kontakt i et sosialt definert forhold, må man også ta de rent sosiale konsekvensene av dette i betraktning. Vi har for eksempel sett at det var avgjørende for etpar husholdninger at intervjueren møtte mannen i huset først. I slike situasjoner kan det også være avgjørende om intervjueren er mann eller kvinne, og i enkelte tilfelle kan intervjuerens utseende ha betydning. Det som imidlertid kan være alvorlig for en undersøkelses resultater er at intervjuobjektet kan la seg påvirke av de forventninger han tror intervjueren har til ham, slik at hans svar blir avhengig av dette. Her kan vi se en forskjell mellom såkalte "hard-data" og "myk-data": Det er mye lettere å få overensstemmende svar på hard-data enn på myk-data, hard-data-svar blir derfor mer reliable. (Se f.eks. Ballweg, 1969.)

Nå kan man si at dette ikke skulle være noe problem for forbruksundersøkelsene i og med at man der konsentrerer seg om hard-data. Til tross for dette tror jeg imidlertid at det er muligheter til påvirkning. Følgende tabell er basert på rapporter fra Intervjuerne fra prøveundersøkelsen 1972 og viser deres erfaringer med visse spørsmål i intervjuskjemaet:

TABELL 21. Prosent av intervjuerne som rapporterte at intervjuobjektet hadde vanskelig for å huske visse poster, motvilje mot å svare på visse spørsmål eller vanskelig for å forstå visse spørsmål. N 44

	Ja	Nei	Ikke svart	Sum
Vanskelig å huske	82,0	18,0	0,0	100,0
Motvilje mot å svare ...	11,0	84,0	5,0	100,0
Vanskelig å forstå	13,0	85,0	2,0	100,0

Av tabellen ser vi blant annet at 11 prosent av intervjuerne mener at de har møtt motvilje mot å svare på visse spørsmål. En nærmere gransking av dette viser at det her dreier seg om spørsmål om ting som er kjøpt på avbetaling, utgifter til tobakk og innkjøp av kostbare klær, pels o.l. Spørsmål om antall biler, disponering av tjenestebil og lån på hus har også vakt motvilje. Det synes her som om det kan dreie seg om moralske vurderinger av folks levesett, og at enten intervjueren eller intervjuobjektets "samvittighet" framkaller en negativ vurdering av disse postene. Noe stort problem i denne undersøkelsen var ikke dette, men det er viktig å være klar over at det er ett av de vanligste problemer i en intervjusituasjon.

Når det gjelder intervjuing av medlemmer i en husholdning, kan man ofte få uoverensstemmelser i opplysninger fra de forskjellige husholdningsmedlemmene. Ballweg (1969) hevder at overensstemmelsen varierer i forhold til typen av spørsmål som blir stilt, slik at det er større samsvar på hard-data-spørsmål enn på myk-data-spørsmål. Dette gjaldt spørsmål til menn og deres koner. Når det gjelder analysen av myk-data, vil det derfor være viktig å komme fram til kulturelle definisjoner for rolleatferd for medlemmer i en gitt status og deretter gi en tolking av i hvilken grad forholdet i spørsmålene samsvarer med disse kulturelle definisjonene.

Dette kommer helt tydelig fram i Tidsnyttingsundersøkelsen når det gjelder spørsmål om hvordan husarbeidet fordeles på medlemmer i husholdningen. (Tabell 7, s. 10.) Mennene underestimerer stort sett sine koners innsats i hjemmet ved at prosentfordelingene på de forskjellige aktivitetene går mer i favør av at mannen gjør det eller av at arbeidet utføres i fellesskap. Kvinnene svarer i langt høyere grad at det er dem selv som utfører arbeidet. Siden vi her har å gjøre med kulturelle definisjoner på rolleatferd (instrumentelle og ekspressive roller), er det helt klart at vi må se svarene i forhold til hvilken rolle svareren har.

Når det gjelder de intervjudata vi får i forbruksundersøkelsene, vil det også være avgjørende hvem det er som svarer. Det som må være et mål for disse intervjusituasjonene, må etter min mening være å intervjue så mange som mulig av husholdningsmedlemmene samlet. Dette passer ikke for alle slags undersøkelser, men er å anbefale når det gjelder undersøkelser om forbruk.

Analysen av forbruksundersøkelsene har hittil vært konsentrert om forbruket i relasjon til konsumprisindeksen og i relasjon til tidligere undersøkelser. Jeg tror det ligger mange flere muligheter til varierte analyser av disse data enn de som hittil er benyttet. I denne oppgaven har jeg konsentrert meg om å vise til forbruksdata som indikatorer på levekår, men selv i form av en slik anvendelse er mulighetene atskillig flere enn de jeg har framstilt. Det har heller ikke vært min hensikt å gi en uttømmende oversikt over disse mulighetene. Langt viktigere tror jeg det er å bygge opp en teoretisk ramme omkring levekårsundersøkelser slik at deres resultater på en meningsfylt måte kan ses i sammenheng i tid og rom. Og det er i arbeidet med å bygge opp denne referanserammen at forbruksdata i stor grad kan være til hjelp, fordi en stor del av dette arbeidet går ut på å finne mål på de verdiene som er grunnlaget for menneskenes atferd.

ALFABETISK LITTERATURLISTE

Allardt, Erik: "Om samhällspolitiska mål". Social Tidskrift, 1971:4.

" " : A Welfare Model for Selecting Indicators of National Development, Stensil, Nordisk Sosiologkongress, Helsingør, 1972.

" " : Samhällsstruktur och sociala spänningar, Stockholm, 1970.

Allardt, E. og Uusitalo, H.: Dimensions of Welfare in a Comparative Study of the Scandinavian Societies. Stensil, Nordisk Sosiologkongress, 1972.

Allardt, E. og Littunen, Y.: Sociologi, Uppsala, 1962.

Aubert, Vilhelm: "Eksamenskarakterer, sosial bakgrunn og karriere." Tidsskrift for samfunnsforskning, nr. 4, 1963.

Ballweg, John A.: "Husband-Wife Response Similarities on Evaluative and Non-evaluative Survey Questions." Public Opinion Quarterly, Vol. 33, 1969, pp. 249-254.

Bastiansen, Astrid: Barnefamilier: Sosial lagdeling, funksjonsdeling innad og tilknytning utad. INAS - arbeidsrapport nr. 8, 1972.

Bauer: Social Indicators, Cambridge, Mass., MIT Press, 1966 (spesielt Gross' artikkel).

Bø, Bente P.: Handikappede i velferdsstaten, Universitetsforlaget, 1971.

Christophersen, H.O.: Eilert Sundt. En dikter i kjensgjerninger. Oslo, 1962.

Dahl Jacobsen, Knut: "Politisk fattigdom" i LINGÅS M.FL.: Myten om velferdsstaten, Oslo 1970.

Drewnowski, J.: The Level of Welfare Index, UNRISD, Geneva, 1969.

Duesenberry, James: Income, Saving and The Theory of Consumer Behavior, Cambridge, Mass., 1949.

Etzioni, Amitai: Moderna organisationer. Stockholm, 1966.

Forbrukerrapporten nr. 10, 1971.

Forbruksundersøkelse 1967, Hefte I, NOS A 280 Oslo, 1969 og Hefte III, NOS A 334, Oslo, 1970.

Galbraith, John K.: Økonomi og samfunn, Oslo, 1972.

Galtung, Johan: From Value Dimensions for Social Analysis to Social Indicators. Stensil, Nordisk Sosiologkongress, 1972.

" " : Theory and Methods of Social Research, Oslo, 1969.

Gredal, Karen: Moderne forbrugeres motiver og adfærd, København, 1971

Grønseth, Erik: Vår tids krav til familien. Stensil, Oslo, 1960.

Hellevik, Ottar: Samfunnsvitenskapelig metode, Oslo, 1970.

Holmberg, Per: "I stället för slutrapport", Tiden, nr. 1, 1972.

" " : Modeller för välfärds- och fördelningsforskning. Stensil, Nordisk Sosiologkongress, 1972

Israel, Joachim: "Konsumtionssamhället" i LUNDVALL (red.) Konsumenten och samhället, Stockholm, 1969.

Johansson, Sten: Om levnadsnivåundersökningen, Stockholm, 1970.

Jørgensen, Erling: "Indkomst, levestandard, velferd." Socialt Tidsskrift nr. 6/7, 1971.

Katona, George: The Powerful Consumer, New York, 1960.

Langsether, Åsmund: Om sosialregnskap og sosiale indikatorer: Bibliografi med innledende kommentarer. INAS - rapport 70-3.

Marcuse, Herbert: One-dimensional Man, Boston, 1964.

Maslow, A.H.: Motivation and Personality, New York, 1954.

Merton, Robert: "Contributions to The Theory of Reference Group Behavior" i Social Theory and Social Structure, 1957.

Parsons, Takott: "The American Family: Its Relations to Personality and to the Social Structure" i Parsons & Bales: Family: Socialization and Interaction Process. Glencoe, 1955.

Parsons, T., Bales, R. and Shils, E.: Working Papers in the Theory of Action, 1953.

Parsons, T. and Smelser, N.: Economy and Society, London, 1956.

Pigou, A.C.: The Economics of Welfare, London, 1950.

Seierstad, Ståle: "Om bruken av økonomiske synspunkter i sosiologien". Tidsskrift for samfunnsforskning, nr. 4, 1967.

Serck-Hanssen, Jan: Teorier for konsumentenes adferd, Universitetsforlaget, 1964.

Skrede, Kari: Sosioøkonomisk klassifisering av yrker i Norge, 1960. INAS - rapport nr. 71-1.

Statistisk Sentralbyrå: Sosialstatistikken gjennom 100 år. (1850-1950). Oslo, 1952

" " : Om utformingen av Statistisk Sentralbyrås forbruksundersøkelser i åra framover. Arbeidsnotater IO 71/4.

Statistisk Sentralbyrå: Metodisk vurdering av Forbruksundersøkelsen 1967 av Petra Vestbye, Arbeidsnotater IO 70/6.

" " : Om frafallsproblemet ved statistiske undersøkelser. Kontoret for intervjuundersøkelser, GD/WA, 4/5-72.

" " : Foreløpig notat om telleenhet og klassifiseringer ved forbruksundersøkelser, OS/GH, 12/4-72.

" " : Forbruksundersøkelsen 1972, Prøveundersøkelsen, Kontoret for intervjuundersøkelser, 1973.

" " : Tidsnyttingsundersøkelsen 1971/1972. Foreløpige tabeller. (Upublisert materiale)

" " : Undersøkelse om Forbrukerrapporten, vareundersøkelser og reklamasjoner, 1969. Rapport nr. 8 fra Kontoret for intervjuundersøkelser.

" " : Yrkesklassifisering for Arbeidskraftundersøkelser. Kontoret for intervjuundersøkelser.

Statistikk over lavinntektsgrupper 1967, NOS A 462, Oslo, 1972.

Sundt, Eilert: Om Huslivet i Norge, Christiania, 1873.

Titmuss, Richard: Essays on the Welfare State, London, 1963.

Townsend, P. and Abel-Smith, B.: The Poor and the Poorest. London, 1965.

Ungdom og penger, en undersøkelse av kjøpe- og forbrukervaner blant elever i 4., 6. og 8. klasse, våren 1969. Rapport nr. 9 fra Skoleinspektøren i Oslo.

Veblen, Thorstein: The Theory of the Leisure Class. New York, 1899.

Ås, Berit: Forbrukeren i det moderne samfunn, Oslo, 1966.